

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Islam sebagai agama Samawi yang telah disempurnakan memberi pedoman kepada manusia yang berhubungan dengan pencipta-Nya dan hubungan manusia dengan sesamanya. Yang bertujuan agar kehidupan manusia menjadi seimbang antara kehidupan individual-sosial, spiritual-materialisme, jasmani-rohani, dunia-akhirat. Hubungan manusia dengan pencipta-Nya meliputi kewajiban manusia untuk beribadah kepada Allah. Sedangkan hubungan manusia dengan sesamanya meliputi saling tolong-menolong, bermasyarakat yang baik dan melakukan perekonomian. Dalam bidang ekonomi Islam memberi pedoman atau aturan hukum yang pada umumnya dalam bentuk garis besar. Hal ini dimaksudkan untuk memberi peluang bagi perkembangan perekonomian di kemudian hari. <sup>1</sup>

Aturan hukum tentang ekonomi banyak terdapat dalam Al-qur'an dan sunnah Rasulullah. Yang bertujuan agar manusia berada di jalan yang lurus. Dalam pandangan Islam ekonomi merupakan tuntutan kehidupan dan memiliki nilai ibadah. Untuk itu Allah memerintahkan kepada umatnya untuk melakukan usaha yang produktif untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.<sup>2</sup>

Islam menganggap bahwa usaha yang produktif merupakan suatu tanggung jawab, tujuannya agar kegiatan ekonomi dapat diarahkan untuk

---

<sup>1</sup> Surawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta : Sinar Grafika, Cet. ke-3, 2004, hlm.3.

<sup>2</sup> *Ibid*, hlm.1.

mematuhi kriteria yang benar.

Menurut Muhammad Nejatullah Siddiqi tujuan kegiatan ekonomi menurut Islam sebagai berikut:

1. Memenuhi kebutuhan hidup seseorang secara sederhana
2. Memenuhi kebutuhan keluarga
3. Memenuhi kebutuhan jangka panjang
4. Menyediakan kebutuhan keluarga yang ditinggalkan
5. Memberikan bantuan sosial dan sumbangan menurut jalan Allah.<sup>3</sup>

Harta (kekayaan materi) merupakan bagian yang penting dalam kehidupan manusia. Islam tidak menghendaki umatnya hidup dalam keterbelakangan ekonomi dan kemiskinan. Tetapi, Islam juga tidak menghendaki manusia menjadi rakus terhadap harta dan hanya mementingkan materi belaka, serta lalai terhadap kewajiban Allah.<sup>4</sup> Sebagaimana Firman Allah SWT dalam Surat Asy-Syura ayat 20:

﴿مَنْ يَشَاءِ فَلْيَقْرِمْ قَوْمًا بِأَمْوَالِهِمْ وَأَنْ يَصْرِفُوا فِيهَا مَتَاعًا طَيِّبًا ۚ وَلِيَسْأَلُوهُ عَنَّا فَيَكْفُرُوا بِهُنَّ فَإِنَّهُمْ عَلَىٰ كِبْرٍ ۚ وَلِيَسْأَلُوهُ عَنَّا فَيَكْفُرُوا بِهُنَّ فَإِنَّهُمْ عَلَىٰ كِبْرٍ ۚ وَلِيَسْأَلُوهُ عَنَّا فَيَكْفُرُوا بِهُنَّ فَإِنَّهُمْ عَلَىٰ كِبْرٍ ۚ﴾

Artinya: *"Barangsiapa yang menghendaki keuntungan di akhirat akan Kami tambah keuntungan baginya dan barang siapa yang menghendaki keuntungan duniawi saja Kami berikan keuntungan itu kepadanya sebagian dari keuntungan dunia dan tidak ada baginya suatu kebahagiaan di akhirat".*<sup>5</sup>

Dalam ayat lain menyebutkan tentang kewajiban manusia bersujud dan menyembah Allah. Tidak hanya mementingkan kehidupan dunia saja. Firman Allah QS. An-Najm ayat 29:

﴿سُبْحَانَ اللَّهِ عَمَّا يُشْرِكُونَ ۚ إِنَّ اللَّهَ سَمِيعٌ عَلِيمٌ ۚ لِيَسْأَلُوهُ عَنَّا فَيَكْفُرُوا بِهُنَّ فَإِنَّهُمْ عَلَىٰ كِبْرٍ ۚ﴾

<sup>3</sup> Muhammad Nejatullah Siddiqi, *Kegiatan Ekonomi dalam Islam*, Jakarta: Bumi Aksara, Cet. Ke-2, 1996, hlm. 15

<sup>4</sup> Suhrawardi, K. Lubis, *Op.cit*, hlm. 2

<sup>5</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Surabaya: Surya Cipta Aksara, 1993, hlm.789.



Artinya: "Maka berpalinglah (Wahai Muhammad) dari orang-orang yang berpaling akan peringatan Kami, dan yang hanya mendahulukan kepentingan duniawi saja".<sup>6</sup>

Untuk memenuhi kebutuhan ekonomi, boleh dilakukan secara perorangan maupun kelompok. Secara umum, kajian di luar ibadah dalam Islam, termasuk di dalamnya adalah ekonomi, dikenal dengan istilah muamalah. Pembahasan muamalah mencakup berbagai jenis kegiatan yang didominasi oleh kegiatan ekonomi antara lain sewa menyewa (*al-ijarah*), gadaai (*rahn*), pemindahan hutang (*hiwalah*), jual beli (*al-ba'i*), kerjasama (*al-syirkah*), sewa menyewa tanah (*al-mukhabarah*), dan lain sebagainya.<sup>7</sup>

Seorang pedagang wajib mengetahui hukum jual beli, karena ia harus mengetahui apa yang sah dan tidak dalam jual beli. Tidak sedikit kaum muslim yang melalaikan peraturan jual beli menurut Islam. Sehingga mereka tidak peduli jika memakan barang yang haram<sup>8</sup>. Padahal Islam secara tegas telah melarang jual beli yang mengandung unsur riba, judi, pengambilan keuntungan secara sepihak dan *gharar*. Karena dapat menimbulkan ketidakadilan transaksi pada salah satu pihak.<sup>9</sup> Seperti arisan berantai. Yang dalam akadnya tidak jelas, apakah pinjam atau hibah, banyak terdapat unsur *gharar* dan spekulasi, jelas hukumnya adalah haram.<sup>10</sup>

---

<sup>6</sup> *Ibid*, hlm.873

<sup>7</sup> Masalah yang berkaitan dengan pembahasan muamalah dapat dilihat pada Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, cet.ke-1, 2002, hlm. 5

<sup>8</sup> Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syari'ah*, Bandung: Alfabeta, 2009, hlm.147.

<sup>9</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, Yogyakarta: Ekonesia, Cet.ke-2, 2003, hlm.1.

<sup>10</sup> Abu Yazid (ed), *Fiqh Realitas Respon Ma'had Aly terhadap Wacana Hukum Islam*

MLM (*Multi Level Marketing*) yang merupakan salah satu cabang dari *direct selling*<sup>11</sup> adalah salah satu sistem bisnis yang pemasaran produknya menggunakan member sebagai pembeli, konsumen, pemasar, promotor dan sebagai distributor. Dengan prinsip kerja mendistribusikan langsung ke konsumen.<sup>12</sup> Distribusi pada MLM tidak memerlukan *divisi marketing*, jadi biaya yang dikeluarkan untuk *divisi marketing* dialihkan dalam bentuk bonus yang diberikan kepada member MLM. Dalam sistem MLM perusahaan melarang member menjual produk dibawah harga, dilarang menjual, menitipkan dan memajang produk-produk di toko, swalayan, pasar atau tempat umum lainnya.<sup>13</sup>

Bisnis MLM di Indonesia terus berkembang pesat, ini terlihat pada penjualan dan peningkatan distributornya. Pada tahun 1999 penjualan produk mencapai US\$ 261 juta atau Rp 2, 09 triliun. Dengan jumlah distributor 3.974 ribu orang. Selanjutnya, pada tahun 2002 distributornya naik menjadi 4.765 ribu dan penjualan produk menjadi US\$ 521, 63 juta atau sekitar Rp 4,17 triliun. Seiring dengan perkembangan bisnis MLM konvensional, berkembang pula bisnis MLM yang berbasis syari'ah.<sup>14</sup>

---

*Kontemporer*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, Cet.ke-1, 2005. hlm. 149.

<sup>11</sup> *Direct Selling* (penjualan langsung) adalah metode penjualan barang dan atau jasa tertentu kepada konsumen, dengan cara tatap muka di luar lokasi eceran tetap oleh jaringan pemasar yang dikembangkan oleh mitra usaha. Bekerja berdasarkan komisis penjualan, bonus penjualan, dan iuran keanggotaan yang wajar. Yang termasuk *direct selling* adalah *Single Level Marketing* dan *Multi Level Marketing*. Kuswara, *Mengenal MLM Syari'ah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya*, Depok: QultumMedia, Cet-Ke 1, 2005, hlm. 16.

<sup>12</sup> Bagoes Wuryando, *Jurus Maut MLM Anti Gagal*, Yogyakarta: MedPres, 2010, hlm.13.

<sup>13</sup> *Ibid*, hlm.21.

<sup>14</sup> Kuswara, *Op.Cit*, hlm. 19.

Persoalan bisnis MLM tidak dapat ditentukan kehalalannya dengan masuk tidaknya perusahaan itu dalam keanggotaan APPLI<sup>15</sup>, atau pengakuan sepihak sebagai MLM syari'ah.<sup>16</sup> Bisnis MLM terus berkembang dengan berbagai inovasi dan sistem yang beragam. Dalam prakteknya bisnis MLM ini dapat berpotensi merugikan masyarakat dan mengandung hal-hal yang diharamkan.<sup>17</sup> Apabila dalam sistemnya mengandung unsur *gharar* atau ketidakjelasan dalam transaksi penjualan barang dan jasa yang menuntut membeinya untuk melakukan pembayaran tanpa disertai adanya produk yang jelas sama halnya dengan *money game* (melipatgandakan uang) dan dalam *marketing plan*-nya mengandung skema piramida maka hukumnya haram.<sup>18</sup>

Untuk itu pada tahun 2009 DSN-MUI mengeluarkan fatwa tentang PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah), yang berkaitan dengan produk dan sistem yang digunakan. Hal ini termaktub dalam fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009. Dalam fatwa MUI tersebut diterangkan mengenai ketentuan-ketentuan mengenai sistem MLM. Mulai dari segi produk yang harus halal sampai sistem transaksi, pemberian bonus, perekrutan anggota, dan pembinaan tidak menggunakan hal-hal yang dilarang oleh Islam. Seperti,

---

<sup>15</sup> APLI singkatan dari Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia, merupakan perkumpulan bagi lembaga yang bergerak dalam bisnis penjualan langsung (*Direct Selling*). Satu-satunya asosiasi untuk perusahaan-perusahaan MLM yang ada di Indonesia saat ini. Sistem keanggotaannya sendiri bersifat bebas, artinya setiap perusahaan MLM boleh bergabung atau tidak dengan asosiasi ini. *Ibid*, hlm. 284. Menurut catatan Apli perusahaan MLM yang telah mendaftar sebagai anggota APLI antara lain CNI, Herbalife, K-Link, Amway, Tupperware, dan sebagainya. Dapat dilihat pada <http://www.apli.or.id>. Sumber <http://mlm-indonesia.blogspot.com/2007/11/anggota-apli.html>, diakses pada Kamis 31 Maret 2011 Jam 20.40 WIB.

<sup>16</sup> <http://solahudin.cz.cc.bisnis-dengan-sistem-mlm.html>, di akses Minggu 16 Januari 2011, Jam 22.38 Wib

<sup>17</sup> Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009. hlm. 1.

<sup>18</sup> Setiawan Budi Utomo, *Fiqh Aktual Jawaban Tentang Masalah Kontemporer*, Jakarta: Gema Insani Press, 2003, hlm. 104.

adanya unsur *money game*, *maysir*, *dharar*, *dzulm*, maksiat dan riba.<sup>19</sup>

Untuk lebih memudahkan dalam mengetahui status kehalalan atau kesyariahan perusahaan MLM, MUI telah memberikan sertifikat bisnis syari'ah kepada perusahaan MLM syari'ah. Dewan Syari'ah Nasional MUI memberikan jaminan kehalalan produk sesuai syari'ah. Dalam sistemnya MUI mewajibkan adanya Dewan Pengawas Syari'ah pada perusahaan MLM.<sup>20</sup>

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis tertarik untuk membahas lebih dalam bentuk skripsi mengenai **“ANALISIS PELAKSANAAN FATWA DSN-MUI TENTANG SISTEM PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARI’AH DI AHAD-NET INTERNASIONAL SEMARANG.**

## **B. Rumusan Masalah**

Dengan memperhatikan latar belakang masalah maka yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana pemenuhan syarat dan rukun jual beli pada sistem penjualan langsung berjenjang syari'ah di Ahad-Net Internasional cabang Semarang?
2. Bagaimana penerapan kriterian fatwa DSN-MUI pada sistem penjualan langsung berjenjang syariah di Ahad-Net Internasional cabang Semarang?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini tidak lain adalah menjawab permasalahan yang telah penulis rumuskan, yakni:

---

<sup>19</sup> Fatwa DSN-MUI, *Op.Cit*, hlm. 6.

<sup>20</sup> <http://www.haryobayu.we.id>. Diakses pada 27 Oktober 2010. Jam 21.38 WIB.

1. Untuk mengetahui bagaimana pemenuhan rukun dan syarat jual beli pada sistem penjualan langsung berjenjang syari'ah jual beli di Ahad-Net internasional Semarang.
2. Untuk mengetahui bagaimana penerapan kriteria fatwa DSN-MUI pada sistem penjualan langsung berjenjang syari'ah di Ahad-Net Internasional Semarang.

Sedangkan manfaat dari penelitian ini antara lain adalah:

1. Penelitian ini dapat dijadikan sebagai salah satu sarana penulis dalam mempraktekkan ilmu-ilmu pengetahuan (teori) yang telah penulis dapatkan selama di institusi tempat penulis belajar.
2. Untuk mengetahui tentang MLM syari'ah, sehingga dapat membedakan dengan MLM yang hanya berkedok syari'ah, atau bisnis yang hanya berkedok MLM.

#### **D. Telaah Pustaka**

Tinjauan pustaka ini dimaksudkan untuk mengetahui seberapa banyak orang lain yang sudah membahas permasalahan yang akan dikaji dalam skripsi ini. Selain itu dapat dijadikan sebagai acuan dan perbandingan penulis dalam menyusun skripsi.

Dalam skripsi Pupita Rachmawati Universitas Muhammadiyah Surakarta, yang membahas tentang *Multi Level Marketing* pada perusahaan Tianshi Solo ditinjau dari hukum Islam. Menjelaskan bagaimana tinjauan hukum Islam mengenai praktek *multi level marketing*. Perbedaan MLM dengan usaha *money game*.

Selain itu dalam skripsi Bayu Frans P Universitas Sumatra Utara. Yang menjelaskan bagaimana strategi pemasaran yang digunakan oleh *multi level marketing*. Apakah strategi pemasaran *multi level marketing* (MLM) berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan anggota

Sementara dalam buku karangan Mary Christenese dan Wayne Christense yang di alih bahasakan oleh Marlene T yang berjudul *Be A Network Marketing Supersetar*, (Surabaya: Menuju Insan Cemerlang, 2009) membahas tentang cara-cara yang digunakan dalam bisnis MLM dan strategi pengembangan serta perekrutan bisnis MLM ini. Serta buku yang dikarang oleh Bagoes Wuryando dengan judul *Jurus Maut MLM Anti Gagal* (Yogyakarta: MedPres, 2010) membahas tips dan trik yang digunakan dalam memilih MLM, sehingga tidak terjebak dalam bisnis yang hanya berkedok MLM, akan tetapi sistemnya menggunakan skema piramida atau terdapat unsur *money game*. Serta buku-buku lain yang berkaitan dengan MLM dan jual beli menurut Islam.

## **E. Metodologi Penelitian**

Untuk memudahkan proses pelaksanaan penelitian, maka penulis akan memilih dan menerapkan metode penelitian lapangan yang bersifat kualitatif yang meliputi :

### **1. Jenis penelitian**

Penelitian yang akan penulis laksanakan merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah suatu prosedur penelitian bertujuan untuk menghasilkan



data deskriptif berupa kata-kata, lisan atau dari orang-orang atau perilaku mereka yang diamati.<sup>21</sup> Maksud dari penelitian lapangan adalah penelitian yang obyek datanya diperoleh berdasarkan kerja-kerja lapangan yang meliputi wawancara, dokumentasi. Tujuan dari penelitian lapangan adalah untuk mempelajari secara intensif latar belakang, status terakhir, dan interaksi lingkungan yang terjadi pada suatu satuan sosial.<sup>22</sup> Dalam penelitian ini yang diteliti adalah pelaksanaan MLM syari'ah di Ahad-Net Internasional cabang Semarang.

Sumber data yang diperlukan dalam penelitian ini dapat dibedakan menjadi dua kelompok yaitu :

a. Data primer

Data primer adalah jenis data yang diperoleh langsung dari obyek penelitian dari sumber asli.<sup>23</sup> Dalam hal ini, maka proses pengumpulan datanya perlu dilakukan dengan memperhatikan siapa sumber utama yang akan dijadikan objek penelitian. Data primer dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dari hasil wawancara di Ahad-Net Internasional cabang Semarang.

b. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, sudah dikumpulkan dan diolah pihak lain, biasanya sudah

---

<sup>21</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2007, hlm.3.

<sup>22</sup> Kholid Narbuko dan Abu Ahmadi, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Bumi Akasara, Cet.ke-10, 2009, hlm.46.

<sup>23</sup> Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008, hlm.103.

dalam bentuk publikasi.<sup>24</sup> Data sekunder ini biasanya sebagai pelengkap dari data primer. Data sekunder ini yang mendukung penelitian ini terdiri dari seluruh data yang berkaitan dengan teori-teori yang berhubungan dengan MLM serta jual beli sesuai dengan syariat Islam. Yaitu fatwa, buku tentang MLM, dan data dokumentasi yang diperoleh dari Ahad-Net Internasional cabang Semarang.

## 2. Pengumpulan Data

Proses pengumpulan data penelitian juga dipengaruhi dari jenis sumber data. Dikarenakan jenis sumber data dalam penelitian ini adalah manusia (*person*) dan kertas/tulisan (*paper*) maka untuk memperoleh dan mengumpulkan data digunakan model pengumpulan data sebagai berikut:

### a. Wawancara

Teknik wawancara adalah suatu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan melakukan percakapan atau dialog yang dilakukan oleh pewawancara dengan yang terwawancara dengan tujuan untuk mendapatkan informasi relevan yang dibutuhkan dalam penelitian.<sup>25</sup> Obyek dan tujuan penelitian ini adalah anggota dari Ahad-Net Internasional cabang Semarang.

### b. Dokumentasi

Teknik dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang digunakan untuk mengumpulkan data berupa sumber data-data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang

---

<sup>24</sup> *Ibid*, hlm.102.

fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian.<sup>26</sup>

Sumber data tertulis dapat dibedakan menjadi: dokumen resmi, arsip, ataupun dokumen pribadi.<sup>27</sup>

### 3. Metode analisis Data

Proses analisa data merupakan suatu proses penelaahan data secara mendalam. Menurut Lexy J. Moleong proses analisa dapat dimulai dengan menelaah data yang tersedia dari berbagai sumber, yaitu wawancara, pengamatan yang sudah dituliskan dalam catatan lapangan, dokumentasi pribadi, dokumentasi resmi, gambar dan foto.<sup>28</sup> Guna memperoleh gambaran yang jelas dalam memberikan, menyajikan, dan menyimpulkan data, maka dalam penelitian ini penulis menggunakan metode analisa deskriptif analisis, yakni suatu analisa penelitian yang dimaksudkan untuk mendeskripsikan suatu situasi tertentu yang bersifat faktual secara sistematis dan akurat.<sup>29</sup> Penggunaan metode ini memfokuskan penulis pada adanya usaha untuk menganalisa seluruh data (sesuai dengan pedoman rumusan masalah) sebagai satu kesatuan dan tidak dianalisa secara terpisah.

## F. Sistematika Penulisan

Sebagai langkah selanjutnya dari penyusunan skripsi ini yaitu tentang pembahasan sistematika penulis yang terdiri dalam lima bab antara bab satu

---

<sup>25</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, Cet.ke-13, 2006, hlm.155.

<sup>26</sup> Muhammad, *Op.Cit*, hlm.152.

<sup>27</sup> Lexy J. Moleong, *Op.Cit* hlm.247.

<sup>28</sup> *Ibid*, hlm.159.

<sup>29</sup> Sudarwan Danim, *Menjadi Peneliti Kualitatif*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2002, hlm.41.

dengan bab-bab berikutnya merupakan rangkaian yang tidak dapat dipisahkan. Untuk mendapatkan gambaran mengenai skripsi ini penulis akan menguraikan sistematika pembahasannya, yaitu:

Dalam bab ini akan diuraikan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistematika penelitian.

Dalam bab ini penulis akan menjelaskan mengenai hukum jual beli dalam Islam yang berkaitan dengan pengertian jual beli, dasar hukum jual, rukun dan syarat jual beli, bentuk-bentuk jual beli, prinsip-prinsip jual beli. Dan menguraikan tentang Fatwa DSN-MUI yang berkaitan dengan gambaran singkat profil lembaga MUI, pengertian DSN, pengertian fatwa dan menguraikan ketentuan-ketentuan PLBS serta akad-akad yang ada dalam PLBS.

Dalam bab ini penulis akan menguraikan tentang gambaran umum Ahad-Net Internasional yang meliputi sejarah berdirinya, visi dan misi, dan struktur organisasi. Praktek sistem MLM (*Multi Level Marketing*) Syari'ah di Ahad-Net Internasional cabang Semarang. Yang akan diuraikan tentang bagaimana sistem penjualan, pembagian bonus, serta kewajiban-kewajiban yang harus dipenuhi oleh para member.

Pada bab ini merupakan analisis yang mana penulis akan menjelaskan tentang analisis pemenuhan syarat dan rukun jual beli pada sistem penjualan langsung berjenjang syari'ah di Ahad-Net Internasional Semarang dan untuk menguraikan analisis penerapan kriteria fatwa DSN-MUI pada sistem penjualan langsung berjenjang syari'ah di Ahad-Net Internasional

Semarang.

Pada bab ini merupakan bagian penutup memuat kesimpulan, saran-saran dan penutup.