

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Salah satu pola bisnis yang saat ini sangat marak dilakukan adalah bisnis dengan sistem MLM (*Multi Level Marketing*) yang merupakan salah satu cabang dari *direct selling*¹ adalah salah satu sistem bisnis yang pemasaran produknya menggunakan member sebagai pembeli, konsumen, pemasar, promotor dan sebagai distributor . *Multi level marketing* adalah pemasaran yang berjenjang banyak.² Disebut multi level karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat. MLM ini disebut juga sebagai *networking marketing*. Disebut demikian karena anggota kelompok tersebut semakin banyak, sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (*network*) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.

Dan kian hari kian berkembang, bahkan muncul MLM yang berbasis Syariah. Perusahaan berbasis syariah diwajibkan memenuhi janji atau komitmennya. Ini sesuai dengan ajaran Islam, secara realitas, kini perusahaan

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

² Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, Jakarta : Kencana, Cet Ke-2, 2005, h. 187.

MLM sudah banyak tumbuh di dalam dan diluar negeri. Bahkan di Indonesia sudah ada yang secara terang-terangan menyatakan bahwa MLM tersebut menyatakan bahwa MLM tersebut sesuai syariat, seperti Ahad Net, MQ Net, dan PT. K-LINK yang menjalankan Prinsip Syariah dan memperoleh Sertifikat halal dari DSN – MUI.³ Ketentuan yang harus dipenuhi oleh pemohon Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yaitu :

1. Adanya obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa,
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram,
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur gharar, maysir, riba, dharar, dzulm, maksiat,
4. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh,
5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS,

³*Ibid*, h. 188.

6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan,
7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa,
8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra*,
9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya,
10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain,
11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut,
12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.⁴

Dalam prakteknya bisnis MLM dapat berpotensi merugikan masyarakat dan mengandung hal-hal yang diharamkan.⁵ Apabila dalam sistemnya mengandung unsur *gharar* atau ketidakjelasan dalam transaksi penjualan barang dan jasa yang menuntut membernya untuk melakukan

⁴ Fatwa DSN-MUI No. 75 Th. 2009, h. 5.

⁵ Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009. h. 1.

pembayaran tanpa disertai adanya produk yang jelas sama halnya dengan *money game* (melipat gandakan uang) dan dalam *marketing plan*-nya mengandung skema piramida maka hukumnya haram.⁶ dalam marketing plan di PT. K-Link mempunyai beberapa standar yang bisa didapatkan. standar tersebut adalah PBV (*Poin Business Value*) dan PGBV(*Poin Group Business Value*). Jika semua dalam jaringan aktif memenuhi dua standar tersebut maka akan memiliki bisnis yang besar. standar PBV(*Poin Business Value*) ada tiga tingkatan yaitu 100 BV(*Business Value*), 200 BV(*Business Value*) dan 400 BV(*Business Value*). Ketiga standar tersebut tergantung dari besar kecilnya keinginan terhadap penghasilan yang akan di raih dalam menjalankan usaha bersama K-Link. Semakin besar standar yang dipenuhi maka semakin besar penghasilan yang bisa diraih dan jika memenuhi standar maksimal dan menduplikasikan kepada seluruh jaringan yang aktif maka mendapatkan penghasilan maksimal dari setiap posisi pada jenjang karier.⁷

PT. K-Link juga memiliki K-System yang merupakan sebuah sistem pendukung yang dikelola antara para leader K-LINK dan perusahaan K-Link. K-System berfungsi untuk membangun jaringan yang besar dan solid, kuncinya memiliki sistem yang sederhana namun *powerful* dan tujuan dari adanya K-System adalah untuk menduplikasikan pengetahuan sistem yang benar secara teori melalui Pertemuan, Kaset dan Buku.⁸ Jika usaha bersama K-Link ingin berubah menjadi bisnis yang menghasilkan *passive income*,

⁶ Setiawan Budi Utomo, *Fiqh Aktual Jawaban Tentang Masalah Kontenporer*, Jakarta : Gema Insani Press, 2003, h. 104.

⁷ *Opcit*, Djoko Komara, h. 51.

⁸ Djoko Komara, *Foundation Pack (Paket Membangun Pondasi Jaringan Usaha Yang Kokoh)*, Jakarta ; PT. K-System Indonesia, Cet. Ke-5, 2010, h. 91.

fokus kerja 1-3 tahun menduplikasikan K-System 3 sampai 5 lapis kedalam tiga kaki utama. itulah sebabnya jika mahir dan fasih dalam menjalankan SEGITIGA-S(Sikap, Servis, *Sponsoring*) maka tidak menjalankan langkah membimbing, maka tidak terbebani banyak pekerjaan lagi dan memiliki tenaga dan waktu yang sangat terbatas.⁹

Dalam *passive income* yang dimaksud adalah mendapat bonus secara pasif tanpa melakukan pembinaan, perekrutan, dan penjualan barang atau jasa dan penghasilan yang didapatkan tanpa harus bekerja lagi. setiap distributor memiliki impian masing-masing dan mereka bisa bekerja secara mandiri. Mereka sudah memiliki kesadaran bahwa ini adalah bisnis mereka sendiri maka meskipun tidak lagi membantu bisnis mereka akan tetap berkembang. Kemudian seiring dengan membesarkan bisnis mereka, maka akan selalu mendapatkan Royalti selama bisnis mereka berjalan. Tentunya besar royalti tergantung jenis *marketing plan* perusahaan itu sendiri. Jika membangun cukup banyak pemimpin dalam grup, maka dengan sendirinya akan mendapatkan *passive income* yang banyak tanpa harus mengeluarkan modal.¹⁰

Seorang Distributor K-Link dimungkinkan untuk mendapatkan penghasilan sekaligus dalam satu bulan.

Rancangan Pemasaran K-Link Nusantara bercirikan 2 Rancangan (2 Plan).

⁹ *Ibid.* h. 92.

¹⁰ Pindi Kisata, *Why Not MLM-Sisi Lain MLM*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama Cet. Ke- 2, 2005, h. 14-15.

Rancangan Pemasaran A (Plan A) 74%

Pada rancangan ini Distributor/Usahawan berkesempatan mendapatkan 11 insentif istimewa, yaitu :

1. Keuntungan Langsung (lebih kurang) 20% ,
2. Bonus Perkembangan 28% ,
3. Bonus Kepemimpinan 30% ,
4. Dana S.E.R.D (*Sapphire Manager, Ruby Manager, Emerald Manager, Diamond Manager*) 3% ,
5. Dana *Crown* 1%,
6. Dana *Crown Ambassador* 2% ,
7. Dana *Senior Crown Ambassador* 1% ,
8. Dana *Royal Crown Ambassador* 1% ,
9. Dana Mobil/Rumah 3% ,
10. Bonus Akhir Tahun 3% ,
11. Insentif ke Luar Negeri 2% .

Rancangan Pemasaran B (Plan B) 72%

Distributor/Usahawan juga akan mendapatkan 4 insentif istimewa, yaitu :

1. Dana Dinamis 9% ,
2. Bonus Infiniti 20% ,
3. Uni Level Bonus 28% ,
4. *Global Sharing* Bonus 15%.

Distributor mencapai 399 BV (*Business value*) setiap bulan hanya *Plan A* Distributor mencapai 400 BV (*Business value*) setiap bulan, *Plan A* dan B akan didapat *passive income* secara otomatis. Pencapaian penghasilan (*Plan A* dan B) yang sangat mudah dan diluar dari Keuntungan Langsung.¹¹

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis tertarik untuk membahas lebih dalam tentang *insentif passive income* di PT.K-link dan sehubungan dengan fenomena yang bertentangan antara buku kerja PT.K-Link dengan ketentuan- ketentuan DSN-MUI tentang ketentuan hukum Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, maka penulis juga tertarik membahasnya mengenai kajian hukum islam berkenaan dengan insentif *passive income* di PT. K-Link. Untuk membahas permasalahan tersebut penulis mengambil sebuah judul “ **TINJAUAN HUKUM ISLAM TENTANG *PASSIVE INCOME* PADA *MULTI LEVEL MARKETING* SYARIAH DI PT. K-LINK NUSANTARA**”

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka penulis merumuskan beberapa pokok permasalahan yang akan menjadi pembahasan dalam skripsi ini. Adapun pokok permasalahan tersebut adalah :

1. Apa yang termasuk Insentif *Passive Income* di PT. K-Link International?
2. Bagaimana tinjauan hukum Islam tentang Insentif *Passive Income* pada *Multi Level Marketing* Syariah di PT. K-Link International?

¹¹ Starter Kit “Marketing Plan” PT. K-Link Nusantara.

C. Tujuan Penulisan

Adapun tujuan penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui Insentif *Passive income* pada *Multi Level Marketing* Syariah di PT. K-LINK Nusantara.
2. Untuk mengetahui tinjauan hukum islam tentang insentif *passive income* pada *Multi Level Marketing* Syariah di PT. K-Link Nusantara.

Sedangkan manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Bagi perusahaan K-Link dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam rangka penetapan pembagian insentif kepada para *member*.
2. Bagi Penulis dapat dijadikan sebagai salah satu sarana penulis dalam mempraktekkan ilmu-ilmu pengetahuan (teori) yang telah penulis dapatkan selama di institusi tempat penulis belajar.
3. Bagi Pembaca dapat digunakan sebagai referensi serta informasi mengenai MLM yang bersistem syariah.

D. Telaah Pustaka

Pembahasan mengenai *Multi Level Marketing* dari tinjauan hukum Islam sangatlah beraneka ragam, bahkan penulis tidak memungkirinya, permasalahan *Multi Level Marketing* bukanlah hal yang baru untuk diangkat dalam sebuah penulisan skripsi maupun literatur lainnya. Sebelumnya telah ada karya ilmiah yang lainnya yang membahas tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, yaitu :

Skripsi karya Helin Rizka Amanati, yang membahas tentang
“ANALISIS PELAKSANAAN FATWA DSN-MUI TENTANG SISTEM

PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH DI AHAD NET INTERNASIONAL SEMARANG”. Dalam karya skripsi ini penulis menjelaskan titik permasalahan mengenai bagaimana pemenuhan syarat dan rukun jual beli pada sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Di Ahad Net Internasional Semarang dan bagaimana penerapan kriteria fatwa DSN MUI pada sistem penjualan langsung berjenjang syariah di Ahad Net Internasional Semarang, dalam karya ilmiah tersebut dijelaskan bahwa praktek jual beli di MLM pada Ahad Net dalam pemenuhan rukun dan syarat jual beli tidak melanggar syariat islam. Adanya pihak penjual, pembeli, dan obyeknya telah memenuhi persyaratan berdasarkan hukum islam dan sistem yang dijalankan oleh Ahad Net Internasional Semarang tidak bertentangan dengan kriteria yang telah ditentukan dalam fatwa MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009.¹²

Sunarno yang membahas tentang “TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP SISTEM PENETAPAN HARGA PADA MLM SYARIAH DI PT AHAD NET INTERNASIONAL”. Dari judul skripsi tersebut penulis menjelaskan pandangan hukum Islam tentang sistem penetapan harga pada MLM Syari'ah PT. AHAD-Net Internasional. Secara umum, harga produk yang diberlakukan oleh PT. AHAD-Net Internasional sesuai dengan keinginan mitra niaga dan tidak mahal, dengan kata lain harga tersebut adalah adil dengan tidak memberatkan konsumen dan pengambilan keuntungan yang wajar. Namun jenis produk diterjen dinilai tidak adil karena harga produk tersebut dinilai mahal menurut mitra niaga. Secara keseluruhan, sistem

¹²Helin Rizka Amanati, *Analisis Pelaksanaan Fatwa Dsn-Mui Tentang Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Di Ahad Net Internasional Semarang*, Semarang :IAIN WALISONGO,2006

penetapan harga pada PT. AHAD-Net Internasional sudah tidak ditemukan kebijakan yang bertentangan dengan hukum islam.¹³

Puspita Rachmawati yang membahas tentang “*MULTI LEVEL MARKETING PADA PERUSAHAAN TIANSHI SOLO DITINJAU DARI HUKUM ISLAM*”. Karena disinyalir dalam praktek bisnis ini nampak menyalahi ketentuan dalam hukum Islam. Seperti halnya dalam hal pembagian point keuntungan yang terkesan eksploitasi, melalui pemanfaatan posisi yang dilakukan oleh *upline* terhadap *downline*. Dan kebanyakan masyarakat yang langsung terjun menekuni bisnis MLM ini belum memahami karakteristik bisnis MLM secara utuh, bahkan pelaku dan pengelola bisnis MLM ini pun tidak mengetahui perbedaan tersebut. Mereka menganggap bisnis MLM dapat menjangkau kendala-kendala seperti fleksibilitas dalam waktu, biaya, tenaga kerja, dan lain-lain, meskipun tetap mempunyai kesulitan dalam mencari *downline* dan memasarkan barang yang diperdagangkan.¹⁴

Ada perbedaan yang mendasar dari karya-karya skripsi tersebut dengan skripsi ini, baik dari segi aspek tema maupun obyek penelitian. Karya-karya skripsi diatas tema yang diangkat bersifat umum dengan membahas tentang pemenuhan syarat dan rukun jual beli, sistem penetapan harga dan pembagian point keuntungan pada perusahaan MLM. Sedangkan dalam penelitian ini penulis akan menitik beratkan pada Insentif *Passive Income* di PT. K-Link International

¹³Sunarno, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Penetapan Harga Pada Multi Level Marketing Syariah PT Ahad Net Internasional*, Surakarta, UMS, 2010.

¹⁴Puspita Rachmawati, *Multi Level Marketing Pada Perusahaan Tianshi Solo Ditinjau Dari Hukum Islam*, Surakarta : UMS, 2008.

E. METODE PENELITIAN

A. Metodologi Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian hukum *Doctrinal*, suatu penelitian hukum yang dikerjakan dengan tujuan menemukan asas atau doktrin hukum positif yang berlaku.¹⁵ Dalam penelitian ini peneliti bekerja secara analitis induktif. Prosesnya bertolak dari *premise* berupa norma hukum positif yang diketahui dan berakhir (sementara) pada penemuan asas-asas hukum atau doktrin.¹⁶ Sebagai usaha untuk menemukan hukum *in concreto*. Norma-norma hukum *in abstracto* diperlukan mutlak sebagai *premise mayor*, sedangkan fakta-fakta yang relevan dalam perkara (*legal facts*) dipakai sebagai *premise minor*. Melalui proses silogisme akan diperoleh sebuah konklusi, yaitu hukum *in concreto*.¹⁷

Proses *search and research* dalam penemuan hukum *in concreto* melalui tahapan:

1. Proses yang dikenal sebagai *searching for the relevant facts*, yang terkandung di dalam perkara hukum yang tengah dihadapi (sebagai bahan *premise minor*); dalam hal ini permasalahan yang penulis angkat adalah sistem *passive income* di PT. K-Link International, yang mana dalam pemberian insentif di PT. K-Link diberikan kepada peringkat atas dengan jerih payah downlinenya,

¹⁵ Bambang Sunggono, *Metodologi Penelitian Hukum: Suatu Pengantar*, Ed. 1, Cet. 6, Jakarta: PT: Raja Grafindo Persada, 2003, hal. 86

¹⁶ Ibid.

¹⁷ Ibid, hal. 91-92

2. Proses *searching for the relevant abstract legal prescriptions*, yang terdapat dan terkandung dalam gugus hukum positif yang berlaku (sebagai bahan *premise mayor*). Dalam hal ini penulis mengkaji menggunakan hukum islam yang berkaitan dengan insentif *passive income* di PT. K-Link International.

Dalam kerangka penelitian ini, seluruh teknik yang berkaitan dengan permasalahan yaitu: bagaimana cara menemukan fakta-fakta yang relevan serta bagaimana cara menemukan hukum *in concreto* yang tepat.¹⁸

Adapun yang menjadi subyek penelitian di sini adalah Sistem *Passive Income* di PT. K-Link International.

2. Sumber Data

Yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data dapat diperoleh.¹⁹ Secara umum dalam sebuah penelitian biasanya sumber data dibedakan antara data primer dan data sekunder.

a. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah data yang diperoleh langsung dari subyek penelitian dengan mengenakan alat pengukuran atau alat pengambilan data langsung pada subyek sebagai sumber informasi.

yang dicari.²⁰ Data ini diperoleh dari melalui buku kerja PT. K-Link International dan wawancara dengan *member* berperingkat atas seperti

¹⁸ Ibid.

¹⁹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktik)*, Jakarta: PT Rineka Cipta, Cet. Ke-8, 1989, hal. 102

²⁰ Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998, hal. 91

Royal Crown Ambassador terkait dengan permasalahan yang penulis angkat.

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah data yang diperoleh lewat pihak lain, tidak langsung diperoleh oleh peneliti dari subyek penelitiannya.²¹ Data sekunder itu merupakan sumber yang mampu memberikan informasi tambahan yang dapat memperkuat data pokok.²² Sumber sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari berbagai sumber yang menjelaskan tentang *insentif passive income*, baik berupa buku, majalah, koran, website dan lainnya yang berhubungan dengan *insentif passive income*.

3. Teknik Pengumpulan Data

Untuk menjawab masalah penelitian, diperlukan data yang akurat di lapangan. Metode yang digunakan harus sesuai dengan obyek yang akan diteliti. Dalam penelitian lapangan ini, penulis menggunakan beberapa metode:.

a. Wawancara

Yaitu cara yang digunakan oleh seseorang untuk tujuan tertentu, mencoba untuk mendapatkan keterangan/pendapat secara lisan dengan seorang responden dengan bercakap-cakap langsung dengan seorang itu.²³ Dalam hal ini penulis akan melakukan wawancara dengan para *member* yang berperingkat atas seperti *Royal Crown Ambassador*

²¹ Ibid.

²² Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1995, hal.

²³ Suharsimi Arikunto, *op.cit.*, hal. 132-133

terkait dengan permasalahan yang penulis angkat yaitu Insentif PT. K-Link International.

b. Dokumentasi

Yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, notulen rapat, dan sebagainya.²⁴

Dalam hal ini buku-buku yang penulis telusuri yaitu buku yang relevan seperti starterkit PT. K-Link International dengan permasalahan terhadap insentif *passive income* di PT. K-Link International serta Fatwa DSN-MUI tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah..

4. Analisis Data

Secara garis besar, analisis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode Diskriptif Analisis, yakni sebuah metode analisis mendeskripsikan suatu situasi atau area populasi tertentu bersifat factual secara sistematis dan akurat.²⁵ Sebagian besar hasil analisis penelitian kualitatif berupa buku-buku, kertas kerja atau makalah, bahan presentasi atau rencana bertindak.²⁶

Pada tahapan awal peneliti mencari fakta-fakta yang ada relevansinya dengan insentif *passive income* yang diperoleh member berperingkat atas melalui wawancara dan dokumentasi. Kemudian berlanjut pada tahapan berikutnya dimana peneliti mencari gagasan hukum yang sesuai ada kaitannya terhadap insentif *passive income*. Setelah data terkumpul maka penulis akan melakukan analisis data dari hasil penelitian

²⁴ Ibid. hal. 206

²⁵ Sudarwan Danim, *op. cit*, hal. 41

²⁶ Ibid. Hal. 210

dan akan diketahui bagaimana kedudukan hukum tentang insentif *passive income* dalam khasanah Fiqh Muamalah.

F. Sistematika Penulisan

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

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

Dalam bab dua penulis akan menjelaskan mengenai pandangan hukum islam tentang pendapatan yang berkaitan dengan konsep pendapatan landasan hukum pendapatan, jenis-jenis pendapatan, hukum islam tentang pendapatan, pengertian *passive income*, serta pandangan hukum islam tentang *passive income*, konsep dasar *Multi Level Marketing* dan *Multi Level Marketing* Syariah.

Dalam bab tiga penulis akan menguraikan tentang gambaran umum PT. K-Link International yang meliputi sejarah berdirinya, visi dan misi, Pinsip dan Falsafah serta Rencana Pemasaran. Praktek sistem MLM (*Multi Level Marketing*) Syari'ah di PT. K-Link International, Yang akan diuraikan tentang data perolehan pendapatan *member* berdasarkan peringkat dan pembagian bonus.

Dalam bab empat merupakan analisis yang mana penulis akan menjelaskan analisis *insentif passive income* di PT. K-Link International dan

untuk menguraikan analisis hukum islam tentang *insentif passive income* di PT. K-Link International.

Dalam bab lima merupakan bagian penutup memuat kesimpulan, saran-saran dan penutup.