

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Manusia tidak dapat memenuhi seluruh kebutuhannya sendiri, banyak barang yang dibutuhkannya dimiliki orang lain, seperti seorang petani yang memiliki bahan pangan, dia juga membutuhkan pakaian maka dia harus menukar sebagian hasil panennya dengan uang dan membeli pakaian tersebut, begitu juga sebaliknya. Dengan demikian dia mesti berinteraksi dengan orang lain untuk memenuhi kebutuhannya.

Interaksi seseorang dengan pihak lainnya untuk bertukar barang dan jasa di atur dalam Islam dalam fiqh muamalat. Islam menjelaskan syarat syarat sahnya sebuah muamalat yang bila tidak terpenuhi maka perpindahan barang dan alat tukar (uang) menjadi harta haram.<sup>1</sup>

Jual beli merupakan bagian dari *ta`awun* (saling menolong). Bagi pembeli menolong penjual yang membutuhkan uang (keuntungan), sedangkan bagi penjual juga berarti menolong pembeli yang sedang membutuhkan barang. Karenanya jual beli merupakan perbuatan yang mulia dan pelakunya mendapatkan keridlaan dari Allah SWT. Bahkan Rasulullah menegaskan bahwa penjual yang jujur dan benar kelak akan di tempatkan bersama para nabi, syuhada, dan orang orang saleh. Hal ini menunjukkan tingginya derajat

---

<sup>1</sup> Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer*, (Bogor: PT. Berkah Mulia Insani, 2012), hlm. 23.

penjual yang jujur dan benar.<sup>2</sup> Firman Allah SWT dalam Surat An Nisa ayat 29 :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ  
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

*“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan, yang berlaku dengan suka sama suka di antara kalian, sesungguhnya Allah adalah maha pengasih dan penyayang kepadamu”*

Dengan demikian jual beli sebagai perdagangan atau pertukaran harta harus berdasarkan atas keridhoan kedua belah pihak, serta adanya keseimbangan dan persamaan hak dalam perjanjian jual beli antara apa yang diberikan dengan apa yang diserahkan oleh pembeli. Setiap transaksi jual beli yang memberi peluang terjadinya persengketaan, karena barang yang di jual tidak transparan, atau ada unsur penipuan yang dapat membangkitkan permusuhan antara dua belah pihak yang bertransaksi, atau salah satu pihak tidak menipu pihak lain, dilarang oleh Rasulullah SAW. Sebagai antisipasi terhadap munculnya kerusakan yang lebih besar (saddudz dzari`ah) .<sup>3</sup>

Adapun salah satu praktik transaksi jual beli yang tidak umum adalah transaksi jual beli dengan sistem *multilevel marketing* atau biasa di sebut MLM. Artinya sistem transaksi jual beli berjenjang bertingkat tingkat dan

<sup>2</sup> Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 89.

<sup>3</sup> Yusuf Qardhawi, *Halal Haram Dalam Islam*, (Solo: PT Era Adicitra Intermedia, 2011), hlm. 356.

berantai dengan membentuk suatu jaringan kerja. 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, hadiah dan sebagainya, tergantung prestasi dan level seorang anggota.

Misalnya Erna adalah seorang anggota member perusahaan MLM PT. Intan Sejahtera. Dia ingin mendapatkan penghasilan tidak hanya dari komisi penjualan produk perusahaan PT. Intan Sejahtera, dia ingin menambah penghasilannya dengan cara mengembangkan jaringannya. Mengembangkan jaringan artinya merekrut atau mengajak orang untuk bergabung menjadi member di bawahnya atau sering di sebut *downline*, dan ia membimbing *downline* nya agar bisa berjualan sebagai mana ia berjualan serta membimbing agar *downline* bisa merekrut dan mengajak seseorang agar bisa bergabung menjadi member. Erna kemudian mengajak Rini temannya untuk bergabung di perusahaan PT. Intan Sejahtera dengan menjadi downlinenya. Dengan bimbingan dia, Rini kemudian bisa berjualan, merekrut dan membimbing downlinenya. Penghasilan yang di dapat Erna bukan hanya dari merekrut Rini melainkan juga dari penjualan yang di lakukan Rini.

Pertanyaan yang kemudian muncul, apakah bisnis dengan model semacam ini diperbolehkan secara syar'i atau tidak. Sebuah permasalahan yang tidak mudah untuk menjawabnya, karena ini adalah masalah aktual yang belum pernah disebutkan secara langsung dalam litelatur para ulama' . Oleh karena itu apapun nama dan model transaksi jual beli tersebut pada dasarnya

dihukumi halal selagi dilakukan atas dasar sukarela dan tidak mengandung salah satu unsur keharaman, sebagaimana firman Allah Ta'ala:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا<sup>طه</sup>

*“Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” (QS. Al-Baqarah: 275)*

Islam memahami bahwa perkembangan sistem dan budaya bisnis berjalan begitu cepat dan dinamis. Berdasarkan kaedah fikih, maka terlihat bahwa Islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik dan mediasi dalam melakukan transaksi jual beli. Namun Islam mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem transaksi jual beli yaitu harus terbebas dari unsur gharar, ketidakjelasan dan merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak dan yang terutama memperhatikan prinsip dasar ekonomi syari'ah Islam secara makro yang meliputi bahwa hal itu tidak gharar atau fiktif, ghisyy, dan tidak mengandung riba.

Dilihat dari aspek muamalahnya, Analisis ini berpijak kepada fakta aktivitasnya, bukan produk barangnya, yang dikembangkan dalam bisnis MLM secara umum. Jika hukum MLM dirumuskan dengan hanya melihat atau berpijak pada produknya apakah halal ataukah haram maka hal itu justru meninggalkan realita pokoknya, karena MLM adalah bentuk transaksi akad muamalah. Oleh karenanya hukum MLM harus dirumuskan dengan menganalisis keduanya, baik akad transaksi maupun produknya. Karena setiap sistem hukum mempunyai asas dan fungsi yang menjadi dasar tumpuannya

termasuk dalam hukum bisnis syari`ah, yaitu keseluruhan dari peraturan-peraturan dan ketentuan hukum yang berkaitan dengan praktik bisnis secara syari`i atau sesuai dengan syari`ah guna meningkatkan kesejahteraan dan kemaslahatan umat.<sup>4</sup>

Aspek lain yang juga perlu diperhatikan adalah kesamaran dalam sistem MLM. Apakah mungkin suatu transaksi jual beli dapat menjanjikan keuntungan berlipat-lipat, bahkan hingga ribuan persen, dalam waktu yang sangat singkat, ini adalah sesuatu yang tidak jelas dan samar samar. Lantas siapa yang berhak menentukan apakah transaksi jual beli seperti ini termasuk dalam kriteria zhalim atau meletakkan sesuatu tidak pada tempatnya ataupun tidak. Lain jika yang mengatakannya adalah para pemilik perusahaan dengan sistem MLM dan para pebisnis MLM. Mereka selalu mengatakan ini tidak zhalim. Bagaimana mungkin mereka bisa mengatakan “ini tidak zhalim”, sedangkan mereka mendapatkan bonus dari hasil kerja *downline* mereka, atau bonus mereka didapatkan dari perhitungan bonus anggota mereka. Seakan mereka merasa berhak mendapatkan kontribusi atau apapun namanya dari hasil kerja *downline* mereka.

Atas dasar latar belakang itulah, penulis tertarik untuk meneliti sejauh mana praktek jual beli dengan sistem *Multilevel Marketing*, apakah diperbolehkan atau dianggap sah oleh hukum Islam atau tidak. Sehingga penulis akan membahas skripsi ini dengan judul: **TRANSAKSI JUAL BELI**

---

<sup>4</sup> A. Kadir, *Hukum Bisnis Syariah dalam Al-Quran*, (Jakarta: Amzah, 2010 ), hlm. 3.

## **SISTEM MULTILEVEL MARKETING DI SOPHIE PARIS DALAM KAJIAN HUKUM ISLAM.**

### **B. Penegasan Judul**

Penulis dalam penegasan judul akan membahas pengertian beberapa kata yang dianggap penting agar pembahasan dapat terfokus pada permasalahan dan tidak menyimpang dari maksud yang di inginkan.

#### **1. Jual Beli**

Jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar benda (barang) yang mempunyai nilai, atas dasar kerelaan (kesepakatan) antara dua belah pihak sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang di benarkan oleh syara`.<sup>5</sup>

#### **2. Sistim *Multilevel Marketing***

*Multilevel Marketing* adalah penjualan bertingkat dari distributor mandiri yang memiliki peluang untuk mendapatkan penghasilan dalam dua cara, pertama penjualan produk 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 di beli oleh anggota kelompok bisnis untuk penjualan atau pemakaian termasuk jumlah penjualan abadi.<sup>6</sup>

### **C. Rumusan Masalah**

Dalam skripsi ini penulis beberapa permasalahan di antaranya:

---

<sup>5</sup> Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Teras, 2011), hlm. 52.

<sup>6</sup> Agustaman, "Jalan menjadi Bintang Bernama MLM", *Warta Bisnis*, Edisi: 30/II/September 2004, hlm. 24.

1. Bagaimana praktik akad transaksi jual beli *Multilevel Marketing* ?
2. Apakah praktik transaksi jual beli *Multilevel Marketing* di perbolehkan atau di anggap sah menurut hukum Islam ?

#### **D. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui bagaimanakah akad transaksi jual beli *Multilevel Marketing*
2. Untuk mengetahui apakah praktik akad transaksi jual beli *Multilevel Marketing* di perbolehkan atau di anggap sah menurut hukum Islam

#### **E. Manfaat**

1. Manfaat Praktis

Di harapkan dapat memberikan kontribusi kepada masyarakat luas agar mengetahui dasar hukum dan proses transaksi jual beli pada *multilevel marketing*.

2. Manfaat Teoritis

Penelitian ini di harapkan dapat bermanfaat bagi studi Islam dan pengetahuan khasanah pada umumnya dan semoga dapat menjadi referensi untuk penelitian berikutnya.

#### **F. Kajian Pustaka**

Muamalah senantiasa mengalami perkembangan dan perubahan sesuai dengan kemajuan hidup manusia. Salah satunya adalah jual beli, di perlukan pula kajian secara terus menerus seiring dengan perkembangan zaman termasuk dalam hal jual beli pada *multilevel marketing*. Beberapa buku di bawah ini penulis gunakan sebagai referensi dalam penulisan, antara lain :

## 1. Penelitian Terdahulu

Dalam skripsi yang berjudul "*Tinjaun hukum Islam terhadap praktek jual beli bilyet giro di kabupaten Jepara*" karya Linda Alf Lutfinda yang dibahas didalamnya adalah lebih menekankan pada sisi sosiologis Islamnya. Dan disinilah letak perbedaan dengan yang penulis susun, karena disini penulis meninjau dari segi obyek, akad dan penulis juga menganalisis hukumnya dengan membahas lebih detail mengenai praktek jual belinya.

Dalam skripsi yang berjudul "*Aspek hukum perlindungan konsumen dalam transaksi melalui Multilevel Marketing*". Membahas tentang larangan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat khususnya *Multilevel Marketing*.

## 2. Definisi Buku

Dalam buku yang dituliskan oleh Prof. Dr. H. Abdul Ghazaly, M.A, Drs. H. Ghufron, M.A, dan Drs. Sapiudin Shidiq, M.A yaitu "*Fiqih Muamalat*" yang diterbitkan oleh Kencana pada tahun 2010, tentang bentuk jual beli yang dilarang. Yaitu diantaranya adalah jual beli yang belum jelas atau masih samar-samar dan jual beli bersyarat.

Yusuf Qardhawi menuliskan dalam bukunya, "*Halal dan Haram dalam Islam*" yang diterbitkan oleh Era Adicitra Intermedia di Solo pada tahun 2011, menuliskan tentang jual beli yang memberikan peluang terjadinya persengketaan, karena barang yang dijual tidak transparan, atau ada unsur penipuan yang dapat membangkitkan permusuhan antara dua



pihak yang bertransaksi, atau salah satu pihak menipu pihak lain, dilarang oleh Nabi SAW.

Qomarul Huda, M.A.g dalam bukunya “*Fiqh Muamalah*” yang di terbitkan oleh Teras di Yogyakarta pada tahun 2011 Menjelaskan tentang pengertian tentang jual beli dasar hukum jual beli serta syarat syarat yang harus di penuhi dalam transaksi jual beli.

Drs. A. Kadir, M.H dalam bukunya yang berjudul “*Hukum Bisnis Syari`ah Dalam Al-Qur`an*” yang di terbitkan oleh Amzah pada tahun 2011, Memberikan penjelasan penjelasan tentang etika dalam jual beli.

Dr. Erwandi Tarmizi, MA, yang berjudul “*Harta Haram Muamalat Kontemporer*” membahas transaksi transaksi haram di berbagai institusi keuangan dan juga mengungkapkan kontrak kontrak haram di dunia niaga marketing.

## **G. Metode Penelitian**

### **1. Jenis Penelitian**

Metode Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif, penelitian kualitatif adalah penelitian yang mengkonsumsikan bahwa kenyataan-kenyataan empiris yang terjadi dalam suatu kompleks sosial kultural yang saling terkait satu sama lain.<sup>7</sup>

### **2. Sifat Penelitian**

Penelitian ini bersifat *deskriptif-analitik*, artinya penelitian yang menggambarkan secara obyektif masalah-masalah yang ada, guna

---

<sup>7</sup> M. Sayuti Ali, *Metodeologi Penelitian Agama*, (Jakarta: Rajawali Grafindo Persada, 2012), hlm. 59.

mendiskripsikan pelaksanaan TRANSAKSI JUAL BELI SISTEM MULTILEVEL MARKETING DI SOPHIE PARIS DALAM KAJIAN HUKUM ISLAM, dan selanjutnya dilakukan analisis hukum Islam untuk mendapatkan kejelasan hukumnya.

### 3. Teknik Pengumpulan Data

Dengan meneliti Transaksi Jual Beli Sistem Multilevel Marketing Dalam Kajian Hukum Islam, data yang di pakai meliputi:

#### a. Wawancara

Metode penelitian ini menggunakan metode wawancara mendalam (*Depth Interview*).<sup>8</sup> Peneliti melakukan wawancara mendalam terhadap para pihak yang biasanya melakukan praktek transaksi jual beli sistem multilevel marketing.

#### b. Observasi

Peneliti menggunakan teknik observasi partisipasi (*participant observation*) adalah metode pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian melalui pengamatan dan pengindraan dimana peneliti benar-benar terlibat dalam keseharian responden.<sup>9</sup>

### 4. Pendekatan Penelitian

Penyusun menggunakan pendekatan *normative*, yang berdasarkan pada norma-norma hukum Islam agar dapat memecahkan permasalahan tentang transaksi jual beli sistem multilevel marketing.

---

61. <sup>8</sup> Burhan Ashshofa, *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2004), hlm.

<sup>9</sup> *Ibid.*

## 5. Teknik Analisis Data

Analisa yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah *deskriptif kualitatif* yaitu suatu metode yang bertujuan untuk menggambarkan, menjelaskan, menganalisa dan menginterpretasikan suatu kejadian yang terjadi pada saat itu agar diperoleh informasi yang lengkap dan jelas.<sup>10</sup> Dengan pendekatan yuridis dalam hal ini penulis mencoba menganalisa tentang praktek transaksi jual beli sistem multilevel marketing dalam kajian hukum Islam yang ada dalam teori mata kuliah fiqh muamalah.

## H. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan penulisan dan pembahasan dalam penelitian ini, maka penulis menuangkan dalam beberapa bab, sebagai berikut :

1. Bagian muka terdiri:
  - a. Halaman sampul
  - b. Halaman judul
  - c. Halaman nota persetujuan pembimbing
  - d. Halaman pengesahan
  - e. Pernyataan
  - f. Motto
  - g. Persembahan
  - h. Kata pengantar
  - i. Abstrak
  - j. Daftar isi dan daftar table

---

<sup>10</sup> Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1993), cet. 2, hlm. 269.

2. Bagian isi terdiri dari:

**BAB I: Pendahuluan**, Berisi tentang :

- a. Latar belakang masalah
- b. Penegasan judul
- c. Rumusan masalah
- d. Tujuan penelitian
- e. Manfaat penelitian
- f. Kajian pustaka
- g. Metode penelitian
- h. Sistematika penulisan

**BAB II: Landasan teori**, Berisi tentang:

- a. Pengertian jual beli
- b. Dasar hukum jual beli
- c. Rukun dan syarat jual beli
- d. Macam macam jual beli

**BAB III: Sistem jual beli dalam multilevel marketing**, Dalam bab ini membahas tentang:

- a. Pengertian multilevel marketing
- b. Gambaran umum tentang multilevel marketing
- c. Proses akad transaksi jual beli multilevel marketing

**BAB IV: Analisis hukum Islam tentang proses transaksi jual beli multilevel marketing**, Berisi tentang:

- a. Analisis terhadap akad jual beli (Sighat)

- b. Analisis terhadap pihak yang melakukan jual beli
- c. Analisis terhadap barang yang menjadi objek jual beli (ma`qud)

**BAB V: Penutup, Berisi tentang:**

- a. Kesimpulan
  - b. Saran – saran
  - c. Penutup
3. Bagian Akhir, Berisi tentang:
- a. Daftar pustaka
  - b. Daftar riwayat hidup
  - c. Lampiran – lampiran