

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Salah satu ajaran Islam di bidang muamalah adalah tolong-menolong dan kerjasama dalam melakukan bisnis. Firman Allah swt. dalam surat al-Maidah ayat 2:

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَحِلُّوا شَعِيرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا أَهْدَى وَلَا أَلْفَلَيْدَ وَلَا ءَامِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامَ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا تَجْرِمْنَكُمْ شَعْنُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ .²

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keredhaan dari Tuhannya dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, Maka bolehlah berburu. dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.³

² QS. al-Maidah (5): 2.

³ Depag, *al-Qur'an dan Terjemahannya* (Surabaya: al-Hidayah, 1998), 156.

Surat al-Baqarah, ayat 282:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسَ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيَمْلِكْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَى وَلَا يَأْب الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْمَعُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَى أَجَلٍ ذَلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا ۖ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِنْ تَفْعَلُوا فَإِنَّهُ فُسُوقٌ بِكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ⁴.

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. Jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). jika tak ada dua oang lelaki, Maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa Maka yang seorang mengingatkannya. janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang demikian), Maka Sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu.”⁵

⁴ QS. al-Baqarah (2): 282.

⁵ Depag, *al-Qur'an dan Terjemahannya*, 70.

Rasulullah SAW bersabda:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : قَالَ اللَّهُ تَعَالَى : أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ ، فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنَهُمَا . (رواه أبو داود بسند صحيح)

“Dari Abu Hurairah yang dirafa’kan kepada Nabi SAW. Bahwa Nabi saw bersabda,”Sesungguhnya Allah berfirman: Aku adalah orang ketiga dari dua orang yang bersekutu, selagi salah seorang diantaranya tidak berkhianat terhadap temannya. Apabila ia berkhianat terhadapnya, maka Aku keluar dari mereka berdua”. (HR. Abu Dawud dengan sanad yang shahih)⁶

Tidak bisa dipungkiri, bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) cukup berperan dalam menggerakkan roda perekonomian masyarakat. Bisnis ini dapat diandalkan oleh masyarakat yang ingin mendapatkan penghasilan tambahan sebagai usaha sampingan, bahkan ada yang meninggalkan pekerjaan utamanya, karena perolehan bonus dan *passive income* yang menggiurkan. Bisnis sejenis ini sedang populer di era sekarang, karena didukung oleh kemajuan teknologi informasi dan komunikasi yang memungkinkan perkembangan cepat terhadap pembentukan jaringan. Prinsip bisnis ini sangat tergantung pada sistem jaringan pemasaran (*marketing network*).

Bisnis MLM sudah menyebar di Indonesia. Jumlahnya mencapai ratusan, ada yang berpusat dari luar negeri, ada yang dari dalam negeri. Beberapa di antaranya berjalan sukses. Namun, tidak sedikit yang ditinggal kabur pengelolanya, begitu berhasil meraup uang miliaran rupiah dari mitra usahanya. Dalam sejumlah kasus, MLM kerap dijadikan kedok dari bisnis *money game* dan mendewakan *passive income*. Sekalipun tidak semua buruk, citra bisnis MLM-pun tercoreng.

⁶ Manshur Ali Nashif, “*at-Taju al-Jami’u lil-ushuli fi Ahaditsi Rasuli*”, diterjemahkan Bahrin Abu Bakar, *Mahkota Pokok-pokok Hadis Rasulullah saw*, Jilid 2 (Cet.I; Bandung: Sinar Baru Algensindo, 1993), 661.

Bertolak dari kasus-kasus seperti itulah, Majelis Ulama Indonesia (MUI) telah menggodok prinsip-prinsip bisnis ini secara syariah. Tujuannya untuk melindungi pengusaha dan mitra bisnisnya (masyarakat) dari praktik bisnis yang haram atau *syubhat*. Dalam Fatwa No 75/VII/2009, MUI telah menetapkan 12 syarat yang harus dipenuhi oleh perusahaan MLM yang ingin mendapat sertifikasi syariah dari MUI. Tidak banyak perusahaan MLM yang sanggup memenuhinya. Kenyataannya, hingga tahun 2010 ini hanya 5 perusahaan yang berhasil mendapat sertifikat MLM syariah dari MUI.⁷

Prinsip syariah, sama sekali tidak bertentangan dengan prinsip bisnis secara umum. Sudah terbukti, banyak pengusaha non-muslim yang menjalankan bisnis sesuai syariah Islam. Alasannya, karena lebih memproteksi kepentingan mereka dibandingkan praktik bisnis konvensional yang cenderung eksploitatif dan menguntungkan pelaku ekonomi besar (kapitalis).

Sekalipun merupakan negara berpenduduk muslim terbesar di dunia, praktik bisnis syari'ah di Indonesia belum sepesat praktik bisnis konvensional. Prinsip syariah ini secara sistemik baru gencar dikenalkan di dunia perbankan. Hasilnya, hampir semua perbankan besar telah memiliki bank syariah.

Usaha MLM syariah pada umumnya memiliki visi dan misi yang menekankan pada pembangunan ekonomi nasional. Upaya ini dilakukan melalui penyediaan lapangan kerja, produk-produk kebutuhan sehari-hari dengan harga terjangkau, dan pemberdayaan usaha kecil dan menengah di tanah air demi meningkatkan kemakmuran, kesejahteraan, dan meninggikan martabat bangsa.

⁷ "MUI: Mayoritas MLM Tak Terjamin Kehalalannya", http://www.mui.or.id/index.php?option=com_content&view=article&id=233:mui-mayoritas-mlm-tak-terjamin-kehalalannya&catid=1:berita-singkat&Itemid=50, diakses tanggal 28 Juni 2011.

Sistem pemberian insentif disusun dengan memperhatikan prinsip keadilan dan kesejahteraan. Juga dirancang semudah mungkin untuk dipahami dan dipraktikkan. Selain itu, memberikan kesempatan kepada distributornya untuk memperoleh pendapatan seoptimal mungkin sesuai kemampuannya melalui penjualan, pengembangan jaringan, ataupun melalui keduanya. Hal ini juga dilakukan perusahaan MLM K-link *stokcist* Kepanjen Malang dengan dibuktikan bahwa konsep MLM berbasis syariah yang diperkenalkan K-Link bahkan telah mendapat pengakuan resmi dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) melalui sertifikat MLM Syariah yang diperoleh K-Link pada tanggal 06 Mei 2010.⁸ Untuk mendapatkan sertifikat tersebut ada beberapa hal yang harus dipenuhi oleh perusahaan MLM di Indonesia, di antaranya produk yang dipasarkan harus berbasis halal dan marketing plan yang dijalankan tidak ada unsur penipuan baik dalam bentuk investasi, konsep piramida maupun *money games*.

Dalam hal *marketing plan*-nya, MLM syariah pada umumnya mengusahakan untuk tidak membawa para distributornya pada suasana materialistik dan konsumeristik yang jauh dari nilai-nilai Islami. Bagaimanapun, materialisme dan konsumerisme pada akhirnya akan membawa pada kemubaziran yang terlarang dalam Islam. Untuk mengetahui apakah praktek MLM K-link sesuai dengan prinsip-prinsip hukum Islam diperlukan penelitian intensif dengan judul Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) K-Link Menurut Hukum Islam.

⁸ Sertifikat Lembaga Bisnis Syariah, Nomor: 002.06.01/DSN-MUI/V/2010

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka dapat dirumuskan permasalahannya sebagai berikut:

1. Bagaimana mekanisme bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) di dalam K-Link *stockist* cabang Kepanjen Malang?
2. Bagaimana pandangan hukum Islam terhadap bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) di dalam PT. K-Link?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui mekanisme bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) di dalam K-Link *stockist* cabang Kepanjen Malang.
2. Untuk mengungkap status bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) di dalam PT. K-Link menurut hukum Islam.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan berguna secara teoritis dan praktis.

1. Secara teoritis, hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai bahan tambahan bacaan khususnya untuk mengembangkan ilmu pengetahuan yang berhubungan dengan hukum bisnis syari'ah yang tepat bagi produsen dan konsumen. Serta dapat dijadikan sebagai acuan atau salah satu sumber informasi bagi semua pihak yang ingin mengadakan penelitian lebih lanjut.
2. Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan sebagai bahan masukan yang nantinya dapat digunakan sebagai bahan

pertimbangan perusahaan untuk memecahkan masalah yang dihadapi terutama masalah bisnis jaringan.

E. Definisi Operasional

Agar tidak menimbulkan salah pengertian dan kesulitan dalam penelitian ini, maka terlebih dahulu perlu dijelaskan dan dikemukakan beberapa pengertian yang erat kaitannya dengan apa yang akan disampaikan, yaitu:

1. Hukum Islam adalah kaidah, asas prinsip atau aturan yang digunakan untuk mengendalikan masyarakat Islam baik berupa ayat al-Qur'an, hadits Nabi SAW, pendapat sahabat dan *tabi'in* maupun pendapat yang berkembang di suatu masa dalam kehidupan umat Islam.⁹
2. Marketing Plan: adalah pernyataan tertulis tentang suatu strategi pemasaran dan detail-detail mengenai waktu untuk melaksanakan strategi tersebut.¹⁰
3. MLM (Multi Level Marketing): adalah suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak dan bertingkat-tingkat.¹¹
4. K-LINK: adalah merupakan perusahaan Multi Level Marketing (MLM) yang telah menghasilkan banyak produk kesehatan.¹²

F. Penelitian Terdahulu

Penelitian ini mengacu pada penelitian sebelumnya untuk mempermudah dalam pengumpulan data. Penelitian tersebut adalah penelitian yang dilakukan oleh Nurudin (2007) Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Malang

⁹ Abdul Aziz, *Ensiklopedi Hukum Islam* (Jakarta: PT Ictiar Baru Van Hoeve, 2003), 575.

¹⁰ Cannon & Perreault & McCarthy, *Pemasaran Dasar* (Jakarta: Salemba Empat, 2008), 49.

¹¹ Gemala Dewi dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia* (Jakarta: Kencana, 2006), 181.

¹² "Company Profile" <http://www.k-link.co.id/>, diakses tanggal 23 Febfuari 2012.

dengan judul "Analisa Bisnis Jaringan Multi Level Marketing (MLM) Syari'ah Terhadap Kebebasan Finansial Distributor Pada PT. Ahad Net Internasional (Ahad-Net) Malang (Perspektif The Cashflow Quadrant Robert T. Kiyosaki)".¹³ Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui hubungan dan pengaruh variabel bisnis jaringan Multi Level Marketing (MLM) yang meliputi perekrutan anggota baru (jenjang atau level) (X1), Sistem pelatihan (X2), Penjualan produk (X3), serta komisi dan bonus (X4), terhadap kebebasan finansial Distributor (Y) ditinjau dari Perspektif The Cashflow Quadrant Robert T. Kiyosaki. dan Juga untuk mengetahui variabel bisnis jaringan Multi Level Marketing (MLM) yang meliputi banyak perekrutan anggota baru (jenjang atau level) (X1), Sistem pelatihan (X2), Penjualan produk (X3), serta komisi dan bonus (X4), yang memiliki pengaruh dominan terhadap kebebasan finansial Distributor (Y) ditinjau dari Perspektif The Cashflow Quadrant Robert T. Kiyosaki.

Sehubungan dengan permasalahan yang diangkat oleh peneliti maka penelitian ini termasuk dalam penelitian survey, yaitu penelitian yang mengambil sampel dari satu populasi dan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data yang utama. Kesimpulan dari penelitian ini:

1. Berdasarkan Uji Validitas dan Reliabilitas dari item-item dalam setiap variabel menunjukkan bahwa nilai signifikan antar item berada di atas nilai yang distandarkan, dengan demikian item-item tersebut dapat menjadi alat ukur pada variabel yang akan diuji.

¹³ Nurudin, *Analisa Bisnis Jaringan Multi Level Marketing (MLM) Syari'ah Terhadap Kebebasan Finansial Distributor Pada PT. Ahad Net Internasional (Ahad-Net) Malang (Perspektif The Cashflow Quadrant Robert T. Kiyosaki)*, Fakultas Ekonomi UIN Maliki Malang, 2007.

2. Dari hasil analisis regresi menyatakan bahwa ada pengaruh antara variabel bebas Bisnis Jaringan MLM Syariah (perekrutan anggota baru, jenjang atau level, sistem pendidikan dan pelatihan, Penjualan produk, serta komisi dan bonus) terhadap variabel terikat kebebasan finansial jika diuji secara simultan (uji F). Tetapi jika diuji secara parsial (uji t), hanya variabel perekrutan anggota baru (jenjang/level) dan komisi dan bonus yang memiliki pengaruh signifikan terhadap kebebasan finansial.

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Ika Yunia Fauzia (2011) Mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya dengan judul “Perilaku Bisnis Dalam Jaringan Pemasaran (Studi Kasus Pemberian Kepercayaan Dalam Bisnis Multi Level Marketing Syariah (MLMS) pada Herba Penawar al-Wahida (HPA) di Surabaya)”.¹⁴ Tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana implementasi bisnis Multi Level Marketing Syariah, di Herba Penawar Al-Wahida Surabaya dan untuk mengetahui bagaimana model kepercayaan (*trust*) dalam bisnis Islam dipahami dan ditransformasikan dalam sistem pemasaran dan sumber daya yang mendukung pemasaran dalam Multi Level Marketing Shari’ah, pada Herba Penawar Al-Wahida di Surabaya.

Sehubungan dengan permasalahan yang diangkat oleh peneliti maka peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dan menggunakan teknik analisis data deduktif-induktif dan induktif-deduktif. Sedangkan hasil penelitiannya adalah:

1. Pelaksanaan dan penerapan bisnis HPA di Surabaya sudah mendapatkan respon yang baik bagi para pelaku bisnis MLMS, karena didukung adanya diferensiasi

¹⁴ Ika Yunia Fauzia, *Perilaku Bisnis Dalam Jaringan Pemasaran (Studi Kasus Pemberian Kepercayaan Dalam Bisnis Multi Level Marketing Syariah (MLMS) pada Herba Penawar al-Wahida (HPA) di Surabaya*, Institut Agama Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2011.

produk HPA. Akan tetapi ada keterlambatan perkembangan bisnis ini di Jawa Timur –khususnya di Surabaya- dibandingkan dengan perkembangannya di Jawa Barat, Jakarta dan luar Jawa. Hal bisa dimaknai dengan masih terbukanya kesempatan dan juga lapangan kerja, bagi siapapun untuk bisa bergabung dan sukses di dalamnya.

2. Aplikasi *trust* dalam bisnis MLMS di HPA menggunakan analisis data. Dengan menguji cobakan *trust* ke dalam MLMS ini, peneliti menemukan sebuah fakta baru bahwa bisnis
3. dengan tingkat kerentanan yang tinggi akan bisa eksis apabila mengaplikasikan *trust* di dalamnya. Akan tetapi peneliti menemukan beberapa kesenjangan antara teori dengan data empiris yang berada di lapangan. Kesenjangan berada – tepatnya- di dalam bahasan tentang *trust* dalam masyarakat dalam menerima *feedback* dari HPA.
4. Mendapatkan model *trust* -atau yang kemudian dalam bab kesimpulan ini disebut oleh peneliti dengan nama *transcendental trust*- dalam bisnis Islam. Peneliti berusaha mencapai suatu pemahaman konseptual tentang *trust*, melalui proses bertahap dan bolak-balik –dari deduktif ke induktif dan induktif ke deduktif-.

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Alifa Mahardika (2009) Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul "Hubungan antara Kreativitas Verbal dengan Motivasi Berprestasi Distributor MLM High Desert".¹⁵ Tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat Kreativitas verbal distributor MLM HD, untuk mengetahui

¹⁵ Alifa Mahardika, *Hubungan antara Kreativitas Verbal dengan Motivasi Berprestasi Distributor MLM High Desert*, Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, 2009.

tingkat Motivasi Berprestasi distributor MLM HD, dan untuk mengetahui hubungan antara Kreativitas verbal dengan Motivasi berprestasi pada distributor MLM HD.

Sehubungan dengan permasalahan yang diangkat oleh peneliti maka peneliti menggunakan pendekatan kuantitatif. Sedangkan hasil penelitiannya adalah:

1. Hasil penelitian yang telah dicapai oleh peneliti menunjukkan bahwa dari 30 responden menunjukkan kreativitas verbal pada distributor High Desert Malang adalah dalam kategori sedang (83%) yang artinya mereka memiliki kreativitas verbal yang cukup.
2. Hasil penelitian yang telah dicapai oleh peneliti menunjukkan bahwa dari 30 responden distributor menunjukkan motivasi berprestasi High Desert Malang dalam kategori sedang (60%) yang artinya mereka juga memiliki motivasi berprestasi yang cukup
3. Dilihat dari korelasi dengan menggunakan bantuan SPSS Dari analisis data tentang kreativitas verbal dan motivasi berprestasi dengan menggunakan analisis korelasi product moment di dapat $r_{xy} < r$ tabel yang berarti hipotesa yang berbunyi "Adanya hubungan positif antara kreativitas verbal dengan motivasi berprestasi pada distributor High Desert Malang" ditolak. Hal ini berarti jika semakin tinggi kreativitas maka semakin rendah tingkat motivasi berprestasi atau semakin rendah kreativitas verbal maka semakin tinggi tingkat motivasi berprestasinya.

Jika dilihat dari kajian empiris penelitian terdahulu di atas maka inti dari semuanya adalah mengarah kepada keingintahuan bagaimana bisnis Multi Level Marketing pada sebuah perusahaan. Maka dari itu di sini peneliti di samping akan meneliti tentang bagaimana bisnis Multi Level Marketing dalam PT K-Link ditinjau

dari hukum Islam tetapi lebih mengarah kepada *marketing plan* perusahaan tersebut.

Dan inilah yang membedakan antara penelitian yang akan peneliti lakukan dengan penelitian terdahulu.

Tabel 1
Perbedaan dan Persamaan Penelitian Terdahulu

No.	Nama Peneliti/ Perguruan Tinggi/Tahun	Judul Skripsi	Objek Formal	Objek Material
1	Nurudin/Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang /2007	Analisa Bisnis Jaringan Multi Level Marketing (MLM) Syari'ah Terhadap Kebebasan Finansial Distributor Pada PT. Ahad Net Internasional (Ahad-Net) Malang (Perspektif The Cashflow Quadrant Robert T. Kiyosaki)	MLM	Kebebasan finansial distributor
2	Ika Yunia Fauzia/ Institut Agama Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya/2011	Perilaku Bisnis Dalam Jaringan Pemasaran (Studi Kasus Pemberian Kepercayaan Dalam Bisnis Multi Level Marketing Shariah (MLMS) pada Herba Penawar al-Wahida (HPA) di Surabaya)	MLM	Jaringan Pemasaran, pemberian kepercayaan prespektif bisnis MLM syariah
3	Alifa Mahardika/ Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang/2009	Hubungan antara Kreatifitas Verbal dengan Motivasi Berprestasi Distributor MLM High Desert	MLM	Motivasi berprestasi distributor
4	Ayyudiana N. M./ Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang /2012	Pandangan Hukum Islam Tentang Marketing Plan Dalam Bisnis Multi Level Marketing (Mlm) PT. K-Link	MLM	<i>Marketing Plan</i> prespektif Hukum Ekonomi Syari'ah

G. Sistematika Pembahasan

Dalam pembahasan BAB I merupakan pendahuluan, berisikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi operasional, penelitian terdahulu, dan sistematika pembahasan.

Sedangkan dalam pembahasan BAB II memaparkan tinjauan pustaka yang meliputi: kajian Prinsip-prinsip jual beli dan *marketing plan* dalam Islam yang di dalamnya terdapat penjelasan mengenai pengertian jual beli, dasar-dasar jual beli, rukun dan syarat jual beli, macam-macam jual beli, *marketing syari'ah*, dan *marketing plan* (rencana pemasaran). Dalam bab ini juga dipaparkan prinsip-prinsip bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) Syari'ah yang di dalamnya terdapat penjelasan tentang pengertian *Multi Level marketing* (MLM), konsep bisnis *Multi Level Marketing* (MLM), MLM menurut Hukum Islam, dan MLM Syari'ah.

Dalam pembahasan BAB III merupakan metode penelitian yang menjelaskan tentang lokasi penelitian, jenis penelitian, pendekatan penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan dan pengujian keabsahan data, dan teknik analisis data.

Pembahasan BAB IV merupakan paparan data, yang menjelaskan tentang gambaran umum perusahaan Multi Level Marketing K-Link cabang Malang yang meliputi sejarah berdirinya K-Link cabang Malang, visi dan misi, struktur perusahaan, dan kegiatan operasional. Dalam paparan data juga dijelaskan tentang analisis data hasil penelitian yang meliputi bentuk akad yang dilakukan di K-Link dan *marketing plan* dalam K-Link.

Dalam pembahasan BAB V, merupakan bab yang terakhir yaitu penutup, berisikan kesimpulan serta saran yang dianggap penting berdasarkan hasil penelitian ini.