

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bisnis dengan menggunakan sistem *Multi Level Marketing* semakin berkembang pesat dari tahun ke tahun.¹ Dari sekian banyak perusahaan yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing*, perusahaan Qnet adalah salah satunya. Tawaran pertama *Upliner* kepada calon member adalah menawarkan pekerjaan, bukan jual beli produk. Setelah calon member tertarik untuk bergabung, calon member diwajibkan untuk membeli salah satu produk dari Qnet. Jika calon member tersebut tak memiliki uang, *Upliner* akan meminta calon member untuk menggadaikan asetnya atau meminjam uang dari orang lain. *Upliner* akan terus memaksa calon member tersebut untuk bergabung. Dengan adanya keterpaksaan calon member yang diwajibkan membeli salah satu produk dari Qnet, peneliti ingin meneliti lebih lanjut mengenai hal tersebut menurut hukum Islam.

Secara umum *Multi Level Marketing* adalah suatu metode bisnis alternatif yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi yang dilakukan melalui banyak level (tingkatan), yang biasa dikenal dengan istilah *Upline* (tingkat atas) dan *Downline* (tingkat bawah), orang akan disebut *Upline* jika mempunyai *Downline*.² *Multi Level Marketing* (pemasaran yang berjenjang

¹ Wardatul Widiana, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Pulsa *Hand Phone* Dengan Sistem *Multi Level Marketing* (Studi Kasus di PT Veritra Sentosa Internasional Semarang)", (Skripsi—Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2015),3.

² Ahmad Sahlan, "Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM)", *Al-Hikmah Jurnal Kependidikan dan Syariah*, Vol. 04 No. 01 (Pebruari, 2016), 58.

banyak) adalah sistem bisnis yang pemasaran produknya menggunakan member atau mitra sebagai pembeli, konsumen, promotor, pemasar, dan sebagai, distributor. Dengan prinsip kerja mendistribusikan langsung kepada konsumen. Pada pendistribusiannya, MLM tidak memerlukan *divisi marketing*. Sehingga biaya yang dikeluarkan untuk *divisi marketing* dialihkan dalam bentuk bonus yang diberikan kepada member *Multi Level Marketing*.³

Sistem kerja pada perusahaan Qnet adalah pertama, *Upliner* akan mengajak seseorang yang diinginkan berabung di perusahaan Qnet pada sebuah seminar yang menjelaskan tentang perusahaan itu sendiri. Pada seminar itu akan diberikan motivasi tentang bisnis Qnet tersebut, dan akan dijelaskan tentang bagaimana caranya bergabung dengan perusahaan, ketentuan ketentuan yang harus diikuti dalam perusahaan, sistem kerja perusahaan dan hal lain yang berkaitan dengan perusahaan Qnet. Setelah seminar selesai, *Upliner* akan mengajak calon member tersebut untuk bergabung.

Upliner akan terus membujuk orang tersebut untuk bergabung dengan perusahaan, dan ternyata untuk bergabung dengan perusahaan dan menjadi anggota member diwajibkan untuk membeli salah satu Produk Qnet yang disebut dengan *Cakra* (alat kesehatan berbentuk kaca yang sesuai presentasinya dapat menyembuhkan segala penyakit kronis) dengan harga Rp 8.500.000. Jika ternyata calon member tersebut tak memiliki uang sejumlah Rp 8.500.000 tersebut, *Upliner* akan meminta calon member untuk menggadaikan asetnya atau meminjam dari orang lain. *Upliner* akan terus

³ Wardatul Widiyana, Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Pulsa *Hand Phone* ...,2.

membujuk dan merayu calon member tersebut untuk bergabung denganya menggunakan berbagai cara. Namun dalam praktiknya ternyata barang yang dibeli tidak datang secara langsung. Barang yang dibeli dengan harga Rp 8.500.000 tersebut datang setelah 2 bulan dari waktu transaksi.⁴

Dengan adanya *Upliner* yang memaksa calon *Downline* untuk bergabung dengan perusahaan dan diwajibkannya membeli salah satu produk dari perusahaan Qnet maka itu melanggar salah satu syarat sahnya jual beli dimana jual beli harusnya dilakukan dengan unsur saling rela diantara kedua belah pihak dan tidak boleh ada unsur keterpaksaan di dalamnya. Dasar utama jual beli adalah saling rida, dan tidak boleh ada unsur keterpasaan. Tidak boleh saling merugikan, baik untuk diri sendiri maupun orang lain. Memaksa orang lain untuk mengerjakan sesuatu yang tidak disukainya disebut dengan *Ikrah*. Sedangkan rida adalah kenyamanan dalam melakukan sesuatu dan menginginkannya. Kerelaan dalam jual beli kadang kala ada, dan kadang kala juga tidak ada. Jual beli tanpa kerelaan menjadikan akad jual beli cacat.⁵

Berdasarkan latar belakang diatas, sistem bisnis pada perusahaan Qnet terdapat indikasi adanya unsur transaksi yang memaksa. Maka dari itu, penulis tertarik untuk membahas lebih dalam lagi mengenai bagaimana praktik jual beli dalam *Multi Level Marketing* pada perusahaan Qnet. Dan fenomena yang mungkin bertentangan dengan jual beli berdasarkan syariat Islam. Maka penulis akan mengangkat judul penelitian **“Tinjauan Hukum Islam**

⁴ Almar'atus Sholikhah, Anggota Member Qnet, *Wawancara*, 03 Oktober 2019.

⁵ Nur Fahoni, “Konsep Jual Beli Dalam Fatwa DSN-MUI”, *Economica Jurnal Pemikiran dan Penelitian Ekonomi Islam*, Vol. 04 No. 01 (Mei, 2013), 57.

Terhadap Praktik Jual Beli dalam Multi Level Marketing di Qnet Kota Surabaya.”

B. Definisi Operasional

Untuk menjaga agar tidak terjadi salah pengertian dalam memahami judul skripsi yaitu “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Dalam *Multi Level Marketing* Di Qnet Kota Surabaya”, maka terlebih dahulu perlu adanya penjelasan dan pengertian beberapa istilah yang ada dalam judul tersebut.

1. Jual beli: akad pertukaran harta yang menyebabkan kepemilikan atas harta unuk selamanya.⁶
2. Hukum Islam: Kaidah-kaidah hukum dan norma-norma keagamaan Islam yang mengatur kehidupan manusia pada umumnya dan kaum muslimin pada khususnya, yang didasarkan pada wahyu Allah SWT dan sunah rasul meliputi al-Qur’an, sunah serta pendapat ulama-ulama fikih mengenai tingkah laku mukalaf yang diakui dan diyakini, yang mengikat bagi semua pemeluk Islam.⁷
3. Multi Level Marketing: suatu metode bisnis alternatif yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi yang dilakukan melalui banyak level (tingkatan), yang biasa dikenal dengan istilah *Upline* (tingkat atas) dan

⁶ Muhammad Rizqi Romadhon, *Jual Beli Online Menurut Madzab Asy-Syafi’i* (Jawa Barat: Pustaka Cipayung, 2015), 43.

⁷ Zainul Bahri, *Kamus Umum “Khusus Bidang Hukum & Politik”*, (Bandung: Angkasa, 1996), 103.

Downline (tingkat bawah), orang akan disebut *Upline* jika mempunyai *Downline*.⁸

4. Qnet: sebuah perusahaan kesehatan dan gaya hidup yang didirikan untuk meningkatkan kehidupan pelanggannya diseluruh dunia.⁹

C. Identifikasi Masalah dan Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas tentang “Tinjaun Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Dalam *Multi Level Marketing* Di Qnet Kota Surabaya” penulis dapat mengidentifikasi beberapa permasalahan, yaitu sebagai berikut:

1. Saat pertama *Upliner* mengajak untuk bergabung dengan perusahaan QNET, yang ditawarkan bukanlah jual beli produk, melainkan menawarkan lapangan pekerjaan.
2. Transaksi yang ada dalam perusahaan Qnet merupakan tansaksi yang memaksa. Dimana perusahaan mewajibkan calon *Downline* untuk membeli salah satu produk dari perusahaan, apabila ingin bekerja di Qnet. Dan apabila calon member tidak mempunyai uang untuk membeli produk, mereka akan dianjurkan untuk menggadaikan aset yang dimilikinya, atau meminjam uang dari orang lain oleh *Upline* yang mengajaknya.
3. Harga produk yang dijual terlalu mahal.

Dari beberapa masalah yang sudah penulis idenifikasi, penulis membatasi masalah tersebut, yaitu:

⁸ Ahmad Sahlan, “Bisnis Multi Level Marketing (MLM)”, *Al-Hikmah Jurnal Kependidikan dan Syariah*, Vol. 04 No. 01 (Pebruari, 2016), 58

⁹ Risky Permana Putra, “Profil Mahasiswa Yang Berhasil Dalam Bisnis Qnet Di Pekanbaru”, *JOM FISIP*, Vol. 03 No. 02 (Oktober, 2016), 3.

1. Praktik jual beli dalam *Multi Level Marketing* di Qnet Kota Surabaya.
2. Tinjauan hukum Islam terhadap praktik jual beli dalam *Multi Level Marketing* di Qnet Kota Surabaya.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka dapat dirumuskan beberapa pokok permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana praktik jual beli dalam *Multi Level Marketing* di Qnet Kota Surabaya?
2. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap praktik jual beli dalam *Multi Level Marketing* di Qnet Kota Surabaya?

E. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana praktik jual beli dalam *Multi Level Marketing* di Qnet Kota Surabaya.
2. Untuk mengetahui tinjauan hukum Islam terhadap praktik jual beli dalam *Multi Level Marketing* di Qnet Kota Surabaya.

F. Kegunaan Penelitian

Dari penelitian ini, penulis berharap semoga dapat memberikan manfaat minimal ditinjau dari dua aspek, yaitu yang pertama dari segi aspek teortis dan kedua dari segi aspek praktis. Dan manfaat yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah ilmu pengetahuan, khususnya ilmu Hukum Ekonomi Syariah, dan dapat

memperkaya khazanah disiplin ilmu tentang hukum Islam yang semakin maju dari suatu zaman, maka semakin banyak khazanah keilmuan yang harus digali khususnya dalam bidang bisnis *Multi Level Marketing*.

2. Secara praktis

a. Bagi akademisi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan serta literatur Mahasiswa mengenai bidang keilmuan khususnya Hukum Ekonomi Syariah.

b. Bagi praktisi

Dapat digunakan sebagai referensi dan evaluasi dalam meningkatkan bisnis Qnet. Dan tidak melupakan penerapan bisnis Multi Level Marketing yang sesuai dengan syariat Islam.

c. Bagi masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan masyarakat mengenai bisnis *Multi Level Marketing* dalam Qnet.

G. Penelitian Terdahulu

Sebuah penelitian akan dikatakan sebagai penelitian yang otentik setelah mendapatkan studi penelitian terdahulu. Dimana dalam penelitian terdahulu itu bisa digunakan peneliti sebagai acuan penelitian dan dimaksudkan untuk mengetahui keaslian tulisan hasil penelitian ini dan untuk menghindari adanya duplikasi. Berikut adalah beberapa penelitian terdahulu:

1. Skripsi yang ditulis oleh Wardatul Wildiana dengan judul Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Pulsa *Handphone* Dengan Sistem *Multi Level*

Marketing (Studi Kasus Di PT Veritra Sentosa Internasional Semarang). Skripsi diajukan pada tahun 2015 program studi Muamalah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.¹⁰ Hasil dari penelitian yang dilakukan oleh Wilyana Wildiana menunjukan bahwa pelaksanaan jual beli pulsa sistem MLM di PT. VSI Semarang telah sesuai dengan syarat dan rukun jual beli. Namun, dalam praktik pelaksanaan jual beli pulsa pada sistem ini terdapat unsur *gharar*, karena pihak perusahaan tidak menjelaskan diawal akad terkait keharusan untuk melakukan deposit kembali.

Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Wilyana Wildiana dengan penelitian penulis adalah sama-sama meneliti bisnis dengan sistem Multi Level Marketing. Sedangkan perbedaanya terdapat pada fokus permasalahan dimana pada skripsi membahas adanya unsur *gharar* sedangkan penelitian penulis fokus pada adanya keterpaksaan dalam jual beli.

2. Skripsi yang ditulis oleh Sarah Mutiarani dengan judul *Bisnis Multi Level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam*. Skripsi diajukan pada tahun 2017 program studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institute Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta.¹¹ Hasil dari penelitian sarah mutiarani menunjukan bahwa bisnis *Multi Level Marketing* oriflame adalah boleh dilakukan karena termasuk dalam

¹⁰ Wardatul Widiyana, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Pulsa *Hand Phone* Dengan Sistem Multi Level Marketing (Studi Kasus di PT Veritra Sentosa Internasional Semarang)”, (Skripsi—Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2015).

¹¹ Sarah Mutiarani, “Bisnis Multi Level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam”, (Skripsi— Institute Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta, 2017).

kategori muamalah yang hukum asalnya mubah. Yang menyebabkan dibolehkannya karena produk yang diperjualbelikan oriflame itu nyata atau ada barngnya.

Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Sarah Mutiarani dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah penelitian sama sama dikaji menurut hukum Islam. Sedangkan perbedaan terletak pada obyek yang diperjualbelikan. Jika pada bisnis oriflamme yang diperjualbelikan adalah prodak kecantikan, yang diperjualbelikan di Qnet adalah alat kesehatan.

3. Skripsi yang ditulis oleh Puji Ayu Lestari dengan judul Tinjauan Hukum Islam Tentang Akad Jual Beli Kain Sisa Jahitan (Studi di Delia Busana Bandar Lampung. Skripsi diajukan pada tahun 2018 program studi Mu'amalah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.¹² Hasil dari penelitian Puji Ayu Lestari menunjukkan bahwa syarat barang hendaklah dimiliki oleh orang yang berakad dan berkuasa menyerahkan barang itu terpenuhi, namun pada praktik jual beli kain sisa jahitan di Delia Busana, kepemilikan kain sisa oleh penjahit Delia masih diragukan karena pada proses kepemilikannya tidak terjadi akad, dimana pemesan yang tidak meminta kembali kain sisa jahitan maka penjahit Delia Busana tidak memberikan kain sisa jahitan tersebut. Hal ini berarti tidak ada akad serah terima kepemilikan kain sisa jahitan antara pemesan dengan penjahit Delia Busana.

¹² Puji Ayu Lestari, "Tinjauan Hukum Islam Tentang Akad Jual Beli Kain Sisa Jahitan (Studi di Delia Busana Lampung)", (Skripsi—Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018).

Persamaan penelitian yang diteliti oleh Puji Ayu Lestari dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah sama sama meneliti akad jual beli menurut tinjauan hukum Islam. Sedangkan perbedaannya terdapat pada fokus penelitian dimana skripsi fokus pada akad jual beli kain sisa jahitan saja sedangkan penelitian penulis fokus pada akad jual beli dalam Multi Level Marketing.

H. Kerangka Teori

1. Jual beli

Terdapat beberapa pengertian jual beli baik menurut bahasa (*etimologi*) maupun menurut istilah (*terminologi*)¹³. Jual beli menurut bahasa yaitu tukar-menukar benda dengan benda dengan adanya timbal balik. Jual beli dalam arti umum ialah suatu perikatan tukar menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan kenikmatan. Perikatan adalah akad yang mengikat kedua belah pihak. Sesuatu yang bukan manfaat ialah bahwa benda yang ditukarkan adalah dzat (berbentuk). Ia berfungsi sebagai obyek penjualan, jadi bukan manfaatnya atau hasilnya.¹⁴

a. Rukun dan syarat jual beli

Jika satu pekerjaan tidak dipenuhi rukun dan syaratnya maka pekerjaan itu akan batal karena tidak sesuai dengan ketentuan *syara'*.¹⁵ Dalam jual beli juga ada rukun dan syarat yang harus dipenuhi supaya jual beli bisa dinyatakan sah dan tidak bertentangan dengan *syara'*.

¹³ Henri Suhendi, *Fiqh Mu'amalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), 67.

¹⁴ *Ibid.*, 69.

¹⁵ Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2001), 75.

1) Rukun jual beli

Rukun jual beli antara lain:¹⁶

- a) Adanya akad (ijab kabul)
- b) Adanya penjual dan pembeli
- c) Adanya benda yang diperjual belikan.

Dalam suatu perbuatan jual beli, ketiga rukun itu hendaklah dipenuhi, sebab andaikata salah satu rukun tidak terpenuhi, maka perbuatan tersebut tidak dapat dikategorikan sebagai perbuatan jual beli.¹⁷

2) Syarat jual beli:

Ada tujuh syarat-syarat jual beli yang harus di penuhi, yaitu:¹⁸

- a) Adanya kerelaan antara penjual dan pembeli

Salah satu dasar mutlak untuk sahnya akad perjanjian adalah suka sama suka atau saling rela, oleh karena itu rusaknya kualifikasi ini akan menyebabkan batalnya suatu akad.¹⁹ Prinsip suka sama suka atau lebih dikenal dengan istilah ‘An Tarāḍin, merupakan salah satu prinsip yang ditetapkan Allah dalam al-Quran untuk diberlakukan dalam berbagai bentuk mu’amalah terutama dalam jual beli.²⁰

¹⁶ Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam*, (Bandung, PT. Sinar Baru Algensindo, 1998), 279.

¹⁷ Suhrawardi K Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), 130.

¹⁸ Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015), 21

¹⁹ Ahliwan Ardinata, “Keridhaan (Antaradhin) Dalam Jual Beli Online”, *JESTT*, Vol. 02 No. 01, (Januari, 2015), 52.

²⁰ Mohammad Rusfi, *Antaradhin Dala Perspektif Perdagangan Kontemporer Dan Implikasinya Terhadap Pemindehan Hak Kepemilikan*, (Yogyakarta: Dee Publish, 2016), 1.

- b) Orang yang mengadakan transaksi jual beli atau seseorang yang dibolehkan untuk menggunakan harta, yaitu seseorang yang baligh, berakal, dan merdeka.
- c) Penjual adalah seseorang yang memiliki barang yang akan dijual atau yang menduduki kedudukan kepemilikan, seperti seorang yang diwakilkan untuk menjual barang.
- d) Barang yang dijual adalah barang yang boleh untuk diambil manfaatnya, seperti menjual makanan dan minuman yang halal dan bukan barang yang haram seperti menjual *khamr* (minuman yang memabukkan), bangkai, anjing, babi, dan lainnya.
- e) Barang yang dijual atau dijadikan transaksi barang yang bisa diserahkan, dikarenakan jika barang yang dijual tidak bisa diserahkan kepada pembeli maka tidak sah jual belinya, seperti menjual barang yang tidak ada. Karena termasuk jual beli *gharar* (penipuan). Seperti menjual ikan di air dan burung yang masih terbang.
- f) Barang yang dijual adalah sesuatu yang diketahui penjual dan pembeli, dengan melihatnya atau memberi tahu sifat-sifat barang tersebut sehingga membedakan dengan yang lain. Karena ketidaktahuan barang yang ditransaksikan adalah bencu dari *gharar*.

g) Harga barang tersebut diketahui dengan bilangan nominal tertentu.²¹

2. *Ikrāh*

Secara bahasa *Ikrāh* adalah menyuruh orang lain untuk melakukan sesuatu yang tidak disukainya atau menetapkan paksaan pada diri orang yang dipaksa. Adapun secara istilah, *Ikrāh* adalah memaksa orang lain untuk melakukan suatu pekerjaan. Menurut Al-Sarkasi dalam Al-Mabsuth berpendapat bahwa *Ikrāh* adalah suatu istilah bagi pekerjaan yang dilakukan seseorang dengan paksaan orang lain, tanpa keridaannya dan tanpa hak untuk memilih. Yang dimaksud dengan rida adalah kenyamanan melakukan sesuatu dan menginginkannya, sedangkan *ikhtiyar* (hak memilih) adalah memilih untuk mengerjakan atau meninggalkan suatu pekerjaan.²² Para ulama Hanafiah membagi paksaan menjadi tiga, yaitu:

a. *Al-Ikrāh al-Mulji'* atau Paksaan Absolut, yaitu paksaan yang menghilangkan kerelaan dan merusak hak memilih (*ikhtiyar*) orang yang dipaksa. Paksaan absolut memiliki pengaruh terhadap tindakan-tindakan yang menuntut adanya kerelaan dan pilihan secara sekaligus. Dengan kata lain, paksaan ini menjadikan orang yang dipaksa sama sekali tidak memiliki kemampuan dan pilihan lain untuk menolak tindakan yang dipaksakan kepadanya.

²¹ Sarah Mutiarani, "Bisnis Multi Level Marketing Oriflamme...", 22.

²² Musthafa Dib Al-Bugha, *Buku Pintar Transaksi Syariah*, Penerjemah Fakhri Ghafur, (Jakarta Selatan: Hikmah, 2010), 281.

- b. *Al-Ikrāh ghair al-Mulji'* atau *Ikrāh Naqis* atau Paksaan Relatif, yaitu paksaan yang menghilangkan kerelaan, tetapi tidak sampai merusak pilihan orang yang dipaksa. Paksaan relatif hanya berpengaruh pada tasaruf yang mensyaratkan adanya kerelaan, seperti jual beli, atau sewa-menyewa, dan tidak memiliki pengaruh atas tindak pidana.²³
- c. *Al-Ikrāh Istihsān* atau *Ikrāh, al-Adabī* yaitu suatu *Ikrāh* yang tidak menghilangkan asal keridaan, melainkan hanya menghilangkan keridaan yang sempurna. Dan *Ikrāh* jenis ini tidak merusak hak memilih seseorang.²⁴

I. Metodologi Penelitian

Dalam metode penelitian ini akan dijelaskan mengenai cara, prosedur atau proses penelitian. Menentukan metode dalam penelitian ilmiah merupakan bagian yang sangat penting untuk mencapai suatu hasil yang positif dalam suatu tujuan. Metode berfungsi sebagai cara mengerjakan suatu hasil yang memuaskan. Disamping itu, metode juga bertindak terhadap suatu hasil yang maksimal.²⁵ Penulis menguraikan metode penelitian sebagai berikut:

1. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang objeknya mengenai gejala-gejala, peristiwa-peristiwa, dan fenomena-fenomena

²³ Abdul Qadir Audah, *Ensiklopedia Hukum Pidana Islam*, Alih Bahasa Oleh Tim Tsalisan, (Bogor: Kharisma Ilmu), 222.

²⁴ Musthafa Dib Al-Bugha, *Buku Pintar Transaksi Syariah...*, 284.

²⁵ Anton Bakker, *Metode Filsafat*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1986), 10.

yang terjadi pada lingkungan sekitar baik masyarakat, organisasi, lembaga/negara yang bersifat non pustaka.²⁶ Dengan metode penelitian deskriptif kualitatif. Pada penelitian kali ini, yang diteliti oleh penulis adalah mengenai praktik akad jual beli dalam multi level marketing pada Qnet Surabaya menurut tinjauan hukum Islam.

2. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ada dua macam, yaitu:

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.²⁷ Dalam hal ini data primernya adalah hasil penelitian baik observasi maupun wawancara yang meliputi wawancara dengan narasumber yang terdiri dari member (anggota) Qnet.

b. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder yaitu data yang diperoleh oleh pihak lain, tidak langsung diperoleh penulis dari subyek penelitiannya.²⁸ Data ini diperoleh dari buku-buku, dokumen-dokumen, surat kabar berupa karya ilmiah, jurnal, dan bahan lain yang terkait dengan penelitian.

²⁶ Sutrisno Hadi, *Metodologi Research 1*, (Yogyakarta: Andi Offset, 1989), 19.

²⁷ Syaifuddin Azhar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1997), 91.

²⁸ *Ibid.*, 93.

3. Metode pengumpulan data

Untuk menjawab masalah penelitian, diperlukan data yang akurat dilapangan. Dalam penelitian ini ada beberapa metode yang penulis gunakan dalam pengumpulan data yang diperlukan, yaitu:

a. Wawancara

Wawancara adalah usaha-usaha untuk mendapatkan data dengan menggunakan metode tanya jawab terhadap hal-hal yang menjadi kajian dalam skripsi yang diteliti oleh penulis ini.²⁹ Sebelum melakukan wawancara, penulis terlebih dulu menyusun daftar pertanyaan yang tersusun secara bebas dan tidak terikat. Penulis mewawancarai 4 anggota member Qnet untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan. Wawancara penulis dilakukan melalui aplikasi *WhatsApp* kepada member (anggota) Qnet.

b. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui suatu pengamatan, dengan disertai pencatatan-pencatatan terhadap keadaan atau perilaku obyek sasaran.³⁰ Metode ini dilakukan dalam rangka memperoleh gambaran tentang praktik akad jual beli dalam *Multi Level Marketing* pada Qnet Surabaya melalui *website* resmi Qnet dan buku resmi Qnet.

²⁹ Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian; Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), 32.

³⁰ Abdurrohmat Fathoni, *Metode Penelitian Dan Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006), 104.

c. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah cara pengumpulan data dengan mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, rapat agenda dan sebagainya.³¹ Hal ini dilakukan untuk memperoleh data-data yang berkaitan dengan Qnet dan data-data lain yang berkaitan dengan pokok penelitian.

4. Sifat penelitian

Sifat penelitian yang digunakan oleh penulis adalah dengan metode penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif adalah suatu penelitian yang bertujuan untuk membuat deskripsi atau gambaran mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki.³² Sedangkan penelitian kualitatif adalah bertujuan untuk menghasilkan data deskriptif, berupa kata-kata lisan atau dari orang-orang dan perilaku mereka yang diamati.³³ Pada penelitian kali ini, yang diteliti oleh penulis adalah mengenai tinjauan hukum Islam terhadap praktik akad jual beli dalam multi level marketing pada Qnet Surabaya.

5. Metode Analisis Data

Setelah data terkumpul baik data primer ataupun data sekunder kemudian data tersebut diorganisir sesuai dengan permasalahan yang ada, kemudian dilakukan analisis dengan menggunakan metode deskriptif analitis. Metode deskriptif yaitu sebuah metode dimana prosedur pemecahan penelitian yang diselidiki dengan menggambarkan dan

³¹ *Ibid.*, 206.

³² Moh Nasir, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1999), 63

³³ Lexy J Moloeng, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Cv Remaja Rosdakarya, 2000), 3.

melukiskan subyek atau obyek pada seseorang atau lembaga pada saat sekarang dengan berdasarkan fakta yang tampak sebagaimana adanya.³⁴ Metode ini dimaksudkan untuk mendeskripsikan tentang mekanisme praktik jual beli dalam sistem Multi Level Marketing di Qnet Surabaya.

J. Sistematika Pembahasan

Agar memudahkan dalam penulisan skripsi ini, maka penulis membaginya dalam beberapa bab. Penulisan skripsi ini terdiri dari lima bab, masing-masing bab membahas permasalahan yang diuraikan menjadi beberapa sub bab. Untuk mendapatkan gambaran yang jelas tentang penelitian ini, secara lengkap dijelaskan dalam sistematika pembahasan. Berikut susunannya:

Bab I Pendahuluan menguraikan tentang latar belakang masalah, definisi operasional, identifikasi dan batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, penelitian terdahulu, kerangka teori, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab II Kerangka Teori akan dibahas beberapa hal seputar konsep jual beli dan konsep *Ikrāh*. Yang didalamnya akan menjelaskan tentang pengertian dan dasar hukum, rukun dan syarat, bentuk dan prinsip serta macam-macam jual beli.

Bab III Deskripsi Lapangan, menguraikan tentang Qnet, mulai dari apa itu QNET, sejarah, profil, serta visi dan misi Qnet. Penulis juga akan menguraikan cara kerja dan pemberian bonus dalam bisnis Qnet.

³⁴ Hadari Nawawi, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, Cet ke-6, 1993), 63.

Bab IV Temuan dan Analisis mengenai praktik jual beli dalam *Multi Level Marketing* dan tinjauan hukumnya.

Bab V Penutup, yang terdiri dari kesimpulan dan saran