

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Multi Level Marketing (MLM) merupakan salah satu bentuk bisnis yang saat ini berkembang pesat, penjualan dengan sistem *Multi Level Marketing* atau dikenal juga dengan *Network marketing* merupakan salah satu strategi pemasaran dari penjualan langsung (*direct selling*), salah satu strategi pemasarannya yang menggunakan saluran distribusi, untuk memindahkan produk dan jasa langsung ke konsumen. Pemasaran produknya menggunakan member sebagai pembeli (konsumen); pemasar (*marketing*); promosi (promotor) dan sebagai distributor. MLM juga merupakan pemasaran dengan pola berjenjang banyak, disebut *multi level* karena rangkaian organisasi distributornya dalam melaksanakan penjualan menggunakan sistem berjenjang dan bertingkat-tingkat.

MLM sebagai sebuah bisnis yang terus berkembang, pada saat ini sudah ada yang berbasis Syariah. Sebagai sebuah bisnis yang berbasis syariah, maka MLM diwajibkan memenuhi ketentuan-ketentuan atau komitmennya dengan ajaran Islam.

MLM tidak hanya ada di Indonesia bahkan di luar negeri sudah tumbuh dan berkembang terlebih dahulu, di Indonesia sudah banyak bisnis berbentuk MLM yang sudah berlabel syariah diantaranya: Ahad Net, MQ Net, PT. Tiens International, PT. K-Link Internasional. MLM tersebut sudah

menjalankan prinsip-prinsip Syariah dan memperoleh Sertifikat halal dari DSN-MUI.

Menurut Majelis Ulama Indonesia bahwa *Multi Level Marketing* yang berbasis syariah harus dapat memenuhi ketentuan-ketentuan DSN-MUI sebagai berikut :

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;
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; dan
12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.¹

Tidak dapat dipungkiri bahwa bisnis *Multi Level Marketing* didalam prakteknya memiliki potensi yang dapat merugikan masyarakat dan mengandung unsur-unsur yang diharamkan oleh agama Islam.

Menurut Fatwa DSN-MUI bahwa *muti level marketing* atau *network marketing* didalamnya memiliki potensi merugikan masyarakat dan mengandung hal-hal yang yang diharam.²

¹Fatwa DSN-MUI No. 75 Th. 2009, h. 5.

Menurut Qurai sihab bahwa yang perlu dipertanyakan dalam bisnis MLM mengenai bonus yang ditawarkan apakah wajar dan normal, jika hanya mengutungkan orang-orang tertentu dan merugikan yang lain, dan menjanjikan keuntungan dalam waktu singkat, bagaimana perhitungan perusahaan MLM sehingga dapat memberikakan bonus sebesar, dan bagaimana dampak terhadap perilaku masyarakat secara umum. Jika terjadi sesuatu yang tidak jelas maka bisnis MLM dinilai *syubhah* (berada dalam perbatasan halal dan haram).³

Sebagaimana juga dikemukakan oleh Sitiawan Budi Utomo dalam bukunya bahwa apabila di dalam sistem MLM mengandung unsur ketidakjelasan dalam transaksinya, penjualan barang dan jasa yang menuntut membeinya untuk melakukan pembayaran tanpa disertai dengan produk yang jelas sama halnya dengan *money game* (melipatgandakan uang) dan juga dalam *marketing plan*nya mengandung skema piramida maka hukumnya haram.⁴

PT. Tiens Internasional sebagai salah satu perusahaan MLM Syariah, memiliki rancangan pemasaran atau dikenal dengan *marketing plan*. Dalam *marketing plan* Tiens terdapat beberapa syarat dan kriteria dalam meraih peringkat atau level tertentu. Bisnis Tiens menyebut istilah level ini dengan sebutan Bintang, misalnya ketika baru peringkat Bintang Satu tidak akan

³ Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009, h. 1.

⁴ M. Quraish Syihab, *Menjawab 1001 soal ki islamian yang patut diketahui*, Jakarta Lentera hati: 2008) Cet. X h. 645-646

⁵ Setiawan Budi Utomo, *Fiqh Aktual Jawaban Tentang Masalah Kontemporer*, Jakarta : Gema Insani Press, 2003, h. 104.

mendapatkan bonus apapun, ketika Bintang Dua sudah mendapat bonus tetapi masih kecil, dan ketika mencapai Bintang tiga sudah menjadi anggota penuh (*full member*). Dari peringkat Bintang Tiga ini kita mulai dapat mengembangkan jaringan dan menduplikasikan diri menjadi peringkat Bintang Empat. Sebagai contoh dalam perhitungan bonus PT. Tiens Internasional peringkat Bintang Dua merekrut seorang distributor baru menjadi peringkat Bintang Tiga maka akan mendapatkan keuntungan Rp. 160.000, sedangkan peringkat Bintang Tiga merekrut distributor baru menjadi peringkat Bintang Tiga dengan PPV 0PV akan mendapatkan Rp. 240.000, tetapi jika peringkat Bintang Tiga merekrut seorang distributor baru langsung menjadi Bintang Tiga dan memilik PPV 50PV maka akan mendapat bonus sebesar Rp. 320.000,-.

PT. Tiens Internasional juga memiliki satu *support system* yang akan mendukung berjalannya bisnis Tiens. PT. Onevision adalah merupakan perusahaan pendukung yang menyediakan sistem dan strategi untuk membangun Asset dengan metode yang sederhana dan mudah di duplikasi. Dalam menjalankan sistem ini ada tujuh langkah yang harus dijalankan oleh setiap distributor baru agar dapat membangun Assetnya, tujuh langkah tersebut adalah:

1. Impian dan Sikap
2. Pakai produk
3. Buat daftar nama
4. Buat janji bertemu

mendapatkan bonus apapun, ketika Bintang Dua sudah mendapat bonus tetapi masih kecil, dan ketika mencapai Bintang tiga sudah menjadi anggota penuh (*full member*). Dari peringkat Bintang Tiga ini kita mulai dapat mengembangkan jaringan dan menduplikasikan diri menjadi peringkat Bintang Empat. Sebagai contoh dalam perhitungan bonus PT. Tiens Internasional peringkat Bintang Dua merekrut seorang distributor baru menjadi peringkat Bintang Tiga maka akan mendapatkan keuntungan Rp. 160.000, sedangkan peringkat Bintang Tiga merekrut distributor baru menjadi peringkat Bintang Tiga dengan PPV 0PV akan mendapatkan Rp. 240.000, tetapi jika peringkat Bintang Tiga merekrut seorang distributor baru langsung menjadi Bintang Tiga dan memilik PPV 50PV maka akan mendapat bonus sebesar Rp. 320.000,-.

PT. Tiens Internasional juga memiliki satu *suppot system* yang akan mendukung berjalannya bisnis Tiens. PT. Onevision adalah merupakan perusahaan pendukung yang menyediakan sistem dan strategi untuk membangun Asset dengan metode yang sederhana dan mudah di duplikasi. Dalam menjalankan sistem ini ada tujuh langkah yang harus dijalankan oleh setiap distributor baru agar dapat membangun Assetnya, tujuh langkah tersebut adalah:

1. Impian dan Sikap
2. Pakai produk
3. Buat daftar nama
4. Buat janji bertemu

5. Presentasi
6. Tindak lanjut
7. Alat Bantu (Buku, CD dan pertemuan)

Untuk membangun Asset di PT. Tiens Internasional dan Onevision ada dua cara yang harus dilakukan :

1. Belanja Produk Tiens senilai 2.000 PV (Bintang Tiga) memiliki startet Pack dan membeli produk 200 PV/Bulan untuk menjaga kesehatan.
2. Dalam empat bulan mencari empat rekan yang melakukan hal yang sama.

- Bulan 4	4 Orang
- Bulan 8	20 Orang
- Bulan 12	84 Orang
- Bulan 16	340 Orang
- Bulan 20	1364 Orang
- Bulan 24	5460 Orang x 200 PV x 4 % (prosen)

Maka akan memperoleh penghasilan perbulan sebesar Rp. 43.600.000,-
jika kedua sistem ini dijalankan dengan benar maka kita akan dapat membangun dan mengembangkan Asset dan mendapatkan *Passive income*.

Menurut Oktavianus Yudistira mengatakan bahwa untuk mendapatkan ~~sukses~~ dalam bisnis *Multi Level Marketing* dilakukan dengan cara membangun ~~sukses~~ jaringan, dengan membangun jaringan berarti membangun Asset. Maka dalam

bisnis MLM jika seorang distributor berhasil mengembangkan jaringannya maka akan mendapatkan *passive income*.⁵

*Passive income*⁶ dalam bisnis MLM PT. Tiens Internasional baru akan diperoleh apabila seorang distributor sudah ber peringkat minimal *Bronze Lion*⁷. 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. Para distributor baru sudah diberikan bekal dan sudah memiliki kesadaran bahwa ini adalah bisnis mereka sendiri maka meskipun tidak lagi membantu bisnis mereka akan tetap berkembang. Kemudian seiring dengan semakin besarnya bisnis para distributor, maka para distributor tersebut akan selalu mendapatkan bonus selama bisnis MLM mereka tetap berjalan. Tentunya besar pendapatan tergantung jenis *marketing plan* perusahaan itu sendiri. Jika mampu mengembangkan banyak pemimpin dalam grup, maka dengan sendirinya akan mendapatkan *passive income* yang banyak tanpa harus mengeluarkan modal.

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis tertarik untuk membahas lebih dalam tentang *passive income* di PT. Tiens Internasional dan sehubungan

⁵ Oktavianus Yudistira Nyotoprabowo, *Tip dan Trick Untuk Sukses dalam MLM*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2014) h.22

⁶ Penghasilan yang diperoleh tanpa harus terlibat dalam aktivitas tertentu. Liem Tosan dan Asep Saiful Ghani *Super Active Income* (Tangerang: Cergas Media, 2012),h. 17

⁷ Peringkat Kehormatan yang diberikan setelah mencapai peringkat distributor Bintang Delapan dan paling sedikit terdapat 2 jaringan yang masing-masing memiliki 1 orang Distributor Bintang Delapan dan mendapatkan mendapatkan bonus sharing internasional sebesar 1%.

dengan fenomena yang berkembang di masyarakat bahwa bisnis MLM haram, adanya pertentangan antara buku kerja PT. Tiens Internasional dengan ketentuan ketentuan DSN-MUI tentang ketentuan hukum Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, maka penulis juga tertarik membahasnya, mengenai kajian hukum Islam berkenaan dengan *passive income* di PT. Tiens Internasional. Untuk membahas permasalahan tersebut penulis mengambil sebuah judul “TINJAUAN HUKUM ISLAM TENTANG *PASSIVE INCOME* PADA *MULTI LEVEL MARKETING* SYARIAH DI PT. TIENS INTERNASIONAL BANDUNG”.

Lokasi Penelitian, Penelitian ini akan dilakukan pada PT. Tiens Internasional cabang kota Bandung, dengan pertimbangan bahwa PT. Tiens Internasional Bandung. Bandung adalah wilayah perkotaan dan termasuk besar yang masyarakatnya memiliki latar belakang yang bermacam-macam, sehingga menarik untuk diteliti.

B. Rumusan Masalah

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

Bagaimanakah mendapatkan *income* tanpa harus melakukan pekerjaan dan aktivitas tertentu terutama dalam hal memperoleh keuntungan model PT. Tiens dalam pandangan hukum Islam.

C. Pertanyaan Penelitian

Dari rumusan masalah tersebut maka pertanyaan penelitiannya adalah:

1. Bagaimana cara mendapatkan *passive income* di PT. Tiens Internasional?
2. Bagaimana tinjauan hukum Islam tentang *passive income* pada *Multi Level Marketing* Syariah di PT. Tiens Internasional?

D. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian

Adapun tujuan penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui *Passive income* pada *Multi Level Marketing* Syariah di PT. Tiens Internasional.
2. Untuk mengetahui hukum *passive income* pada *Multi Level Marketing* Syariah di PT. Tiens Internasional berdasarkan ajaran Islam.

Sedangkan manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Bagi perusahaan PT. Tiens Internasional dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam penetapan pembagian *Passive Income* kepada para member.
2. Bagi penulis dapat dijadikan sebagai salah satu sarana penulis dalam mempraktekkan ilmu pengetahuan yang telah penulis dapatkan selama berada di lembaga tempat penulis belajar.

3. Bagi pembaca dapat digunakan sebagai *referensi* serta informasi mengenai *Multi Level Marketing* yang memiliki sitem syariah.

E. Tinjauan Pustaka

Pembahasan mengenai *Multi Level Marketing* dari tinjauan hukum Islam sangat beraneka ragam, dan permasalahan *Multi Level Marketing* bukanlah hal yang baru untuk diangkat dalam sebuah penulisan skripsi maupun literatur lainnya. Sebelumnya telah ada beberapa karya ilmiah yang lain yang membahas tentang penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) atau dikenal dengan MLM diantaranya adalah :

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 *MULTI LEVEL MARKETING* 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

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 *MULTI LEVEL MARKETING* ini belum memahami karakteristik bisnis *MULTI LEVEL MARKETING* secara utuh, bahkan pelaku dan pengelola bisnis *MULTI LEVEL MARKETING* ini pun tidakmengetahui perbedaan tersebut. Mereka menganggap bisnis *MULTI LEVEL MARKETING* 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.⁹

Amis Solihati yang membahas tentang "TINJAUAN HUKUM ISLAM TENTANG *INSENTIF PASSIVE INCOME* PADA *MULTI LEVEL MARKETING* SYARIAH DI PT. K-LINK INTERNASIONAL." karena di sinyalir ada perbedaan antara buku panduan K-Link dengan ketentuan Fatwa DSN MUI. Terutama dalam hal pembagian *Insetif Passive income* di PT. K-Link Internasional Semarang, namun setelah diadakan penelitian dapat disimpulkan bahwa para member pringkat atas, telah mahir menduplikasi dan menjalankan marketingplan dan berfokus selam 1-3 tahun dan mengadakan pembinaan kepada *downline* langsungnya, dalam mendapatkan *Pssive income*,

⁹ Ibid, hal. 10.

DSN MUI. Terutama dalam hal pembagian *Insetif Passive income* di PT. K-Link Internasional Semarang, namun setelah diadakan penelitian dapat disimpulkan bahwa para member peringkat atas, telah mahir menduplikasi dan menjalankan marketingplan dan berfokus selama 1-3 tahun dan mengadakan pembinaan kepada *downline* langsungnya, dalam mendapatkan *Pssive income*, antar *upline* dan *downlinenya* telah sama-sama rela, dan itu diperbolehkan dalam islam.

Dalam skripsi ini ada perbedaan yang mendasar dari karya-karya skripsi tersebut diatas, walaupun memiliki aspek tema yang sama tapi obyek penelitian dan tempat yang berbeda. Karya-karya skripsi diatas tema yang diangkat bersifat umum dan khusus dengan membahas tentang aspek syarat dan rukun juala beli pada *MULTI LEVEL MARKETING*, pembagian point keuntungan pada perusahaan *MULTI LEVEL MARKETING*, dan satu lagi membahas tentang *Insentif Passive Income* pada PT k-Link Internasional di Semarang. Sedangkan dalam penelitian ini penulis akan menitik beratkan pada *Passive Income* di PT. Tiens Internasional di Bandung yang tentunya memiliki kriteria dan penilaian yang berbeda.

F. Kerangka Pemikiran

Multi level Marketing merupakan sebuah model bisnis baru yang saat ini terus berkembang di Indonesia khususnya bahkan di dunia. Model bisnis yang menggunakan jaringan dalam megembangkan pemasaran produknya menjadi ciri khas bisnis ini.

maka perlu mendapat legitimasi hukum tentang kehalalan bisnis *Multi level Marketing*.

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) telah mengeluarkan fatwanya berkenaan dengan bisnis *Multi level Marketing* , yang tertuang dalam Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009.

Bisnis *Multi level Marketing* dalam tinjauan hukum Islam termasuk bentuk akad muamalah, dalam kaidah ushul fiqh dijelaskan bahwa setiap bentuk muamalah diperbolehkan selama tidak ada dalil yang mengharamkannya.

Sebagaimana juga dikutip oleh Beni Ahmad Saebani bahwa asal segala sesuatu yang duniawi adalah dibolehkan dan sepanjang tidak ada dalil yang mengharamkannya.¹⁰ Prinsip dasar muamalah itu adalah boleh selama tidak ada larangan dalam al-Qur'an dan hadits. Muamalah boleh dilakukan sampai tidak ada unsur yang bertentangan dengan hukum Islam. Apakah bisnis itu mubah, makruh atau haram.

Bisnis juga harus terbebas dari unsur maysir (perjudian), gharar (penipuan), haram, riba (bunga).¹¹ Islam memberikan kebebasan bagi setiap individu untuk memiliki, memproduksi dan mengkonsumsi. Setiap individu

¹⁰ Beni Ahmad Saebani, *filsafat hukum Islam*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2012) cet.2 h.46

¹¹ <https://m.facebook.com/notes/sukses-bersama-sukma-lesmana/multi-level-marketing-dalam-perspektif-fiqih-islam-kutipan-dari-httpdokternasirw/245832501292/> (diunduh pada tanggal 7 Juli 2015 jam 21.00 WIB)

individu untuk memiliki, memproduksi dan mengkonsumsi. Setiap individu bebas untuk melakukan jual beli dan menentukan harga dengan berbagai nominal selama tidak bertentangan dengan kepentingan umum.¹²

Berdasarkan alasan diatas maka bisnis *Multi level Marketing* harus terhindar dari hal-hal yang bertentangan dengan hukum islam dalam hal ini DSN-MUI sebagai lembaga yang ditunjuk oleh pemerintah mengayomi umat islam Indonesia dalam mendapatkan haknya untuk memperoleh sesuatu yang halal.

G. Langkah-Langkah Penelitian

1. Metodologi Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian Hukum Normatif (*Yuridis Normatif*). Metode penelitian Yuridis Normatif adalah metode penelitian hukum yang dilakukan dengan meneliti bahan pustaka atau data sekunder.¹³

2. Jenis data dan Sumber Data

Sumber data dibedakan antara data primer dan data sekunder.

2.1 Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah buku fiqih, ushul fiqih dan data yang diperoleh langsung dari subyek penelitian. Data ini diperoleh dari melalui buku kerja PT. Tiens Internasional dan

¹² Izza Rahman dan Syabri Tanjung "Referensi Ekonomi Syariah", (Bandung: PT. Rosdakarya, 2006), h.34

¹³ Sugiyono, *Metode penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (bandung: alfabeta, 2012) cet ke-15 h.9

wawancara dengan member berperingkat atas seperti *Bronze Lion* terkait dengan permasalahan yang penulis teliti.

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah data yang diperoleh lewat pihak lain. Sumber sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari berbagai sumber yang menjelaskan tentang *passive income*, baik berupa buku, majalah, koran, website dan lainnya yang berhubungan dengan *passive income*.

3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utamanya adalah mendapatkan data.¹⁴

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

Terhadap data lapangan (primer) dikumpulkan dengan teknik wawancara tidak terarah (*non-directive interview*) atau tidak terstruktur (*free flowing interview*) yaitu dengan mengadakan komunikasi

¹⁴ Sugiyono, *Metode penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (bandung: alfabeta, 2012) cet ke-10 hal.224

langsung kepada informan, dengan menggunakan pedoman wawancara (*interview guide*) guna mencari jawaban atas pelaksanaan *passive income* pada PT.Tiens Internasional Bandung dengan tujuan untuk menemukan masalah yang lebih terbuka, dan jenis wawancara yang dilakukan berkenaan dengan pertanyaan tentang pengetahuan untuk mengungkap pengetahuan informan yang berkenaan yang penulis teliti.¹⁵

3.2 Dokumentasi

Yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, notulen rapat, dan sebagainya. Dalam hal ini buku-buku yang penulis telusuri yaitu buku yang relevan seperti starterkit PT. Tiens Internasional dengan permasalahan terhadap *passive income* di PT. Tiens Internasional serta Fatwa DSN-MUI tentang *Multi Level marketing* (Penjualan Langsung Berjenjang) Syariah.

¹⁵ <http://rulhome.blog.com/2010/04/11/contoh-metode-penelitian-normalif-dengan-penelitian-kuantitatif/> (diunduh pada hari Selasa 18 Agustus 2015)

syariah. Bandung adalah wilayah perkotaan dan termasuk kota besar yang masyarakatnya memiliki latar belakang dan memiliki status sosial yang beragam, sehingga menarik untuk diteliti.