

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. *Multi Level Marketing*

##### 1. Pengertian *Multi Level Marketing*

*Multi level marketing* (MLM) berasal dari bahasa Inggris, *multi* berarti banyak, *level* berarti jenjang atau tingkat, sedangkan *marketing* artinya pemasaran. Jadi, *multi level marketing* merupakan pemasaran yang berlevel-level. Disebut *multi level*, karena merupakan suatu organisasi distributor yang melakukan penjualan berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat.

MLM adalah sistem penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara perusahaan yang bergerak dalam industri MLM hanya menjual produk-produknya secara langsung kepada konsumen yang sudah terdaftar (*member*), tidak melalui agen/penyalur, selain itu perusahaan juga memberi kesempatan bagi setiap konsumen yang telah terdaftar (*member*) untuk menjadi tenaga pemasar atau penyalur. Dengan cara ini, maka konsumen akan berfungsi ganda di mata perusahaan, pertama ia menjadi konsumen dan kedua ia juga sebagai mitra perusahaan dalam memasarkan produknya.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> Sofwan Jauhari, *MLM Syariah: Buku Wajib Wawasan Muslim Praktis MLM Syariah* (Jakarta: Mujaddi Press, 2013), 79

Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia sebagai wadah peresatuan MLM menjelaskan pemasaran berjenjang (MLM) merupakan sistem penjualan yang memanfaatkan konsumen menjadi tenaga penyalur secara langsung. Dalam fatwanya, Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI menyebutkan bahwa penjualan langsung berjenjang merupakan cara penjualan barang atau jasa meliputi jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan serta badan usaha lainnya secara berturut-turut.<sup>14</sup>

MLM ini disebut juga sebagai *network marketing*, disebut demikian sebab anggota kelompok tersebut semakin meningkat sehingga membentuk jaringan kerja (*network*) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekelompok orang yang kerjanya melakukan pemasaran. Kadang-kadang ada juga yang menyebut MLM sebagai bisnis penjualan langsung atau *direct selling*. Pendapatan ini didasari oleh pelaksanaan penjualan MLM yang memang dilakukan secara langsung oleh wiranagia kepada konsumen, tidak melalui perantara lagi, tidak melalui toko swalayan, kedai atau warung, tetapi langsung kepada pembeli. Di Indonesia, saat ini penjualan langsung atau *direct selling*, banyak yang *single level* maupun *multi level* bergabung dalam suatu asosiasi yaitu Asosiasi Penjualan Langsung

---

<sup>14</sup> Sofwan Jauhari, *MLM Syariah*, 143-144.

Indonesia (APLI). Organisasi ini merupakan bagian dari *world Federation Direct Selling Association (WFDSA)*.<sup>15</sup>

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa MLM adalah sistem pemasaran (*marketing*) atau penjualan yang setiap konsumennya beberapa sebagian marketer, orang yang merekrut disebut dengan *upline* dan orang yang direkrut disebut sebagai *downline*. Orang yang kedua yang disebut sebagai *downline* dan juga disebut sebagai *upline* ketika ia berhasil merekrut orang lain menjadi *downline*-nya, begitupun seterusnya.

## **2. Konsep Dasar *Multi Level Marketing***

Secara global sistem MLM dilakukan dengan cara menjanging member baru yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan member dari perusahaan yang melakukan praktek MLM. Hal ini dilakukan dengan cara memprospek dan merkrutnya dengan berbagai cara. Adapun secara jelas bisnis MLM dilakukan dengan cara sebagai berikut:<sup>16</sup>

- a. Mula-mula pihak perusahaan mengajak konsumen untuk menjadi *member*, dengan cara mewajibkan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu.

---

<sup>15</sup> Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia* (Jakarta: Kencana, 2006), 182.

<sup>16</sup> Kholid Syamsudin, *Siapa Bilang MLM Haram?* (Bogor: Pustaka Darul Ilmu, 2010) 27-28.

- b. Dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (*member*) dari perusahaan.
- c. Sesudah menjadi *member* maka tugas berikutnya adalah mencari *member* baru dengan cara seperti diatas, yakni membeli produk perusahaan dengan mengisi formulir keanggotaan. Dan begitu seterusnya.
- d. Jika *member* mampu menjaring *member* yang banyak, maka ia akan mendapat bonus dari perusahaan. Semakin banyak *member* yang direkrut, maka bonus yang didapat juga semakin banyak karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya *member* dan juga sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan.
- e. Dengan adanya para *member* baru serta menjadi konsumen paket produk perusahaan, maka *member* yang berada di level pertama, kedua dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan, karena perusahaan merasa diuntungkan dengan adanya *member* baru tersebut.

Karena itu, posisi *member* dalam jaringan MLM ini, tidak lepas dari dua posisi: pembeli langsung dan makelar. Disebut pembeli langsung apabila sebagai *member*, ia melakukan transaksi pembelian secara langsung, baik kepada perusahaan maupun melalui distributor atau pusat stok. Disebut makelar karena ia telah menjadi

perantara (melalui perekrutan yang telah ia lakukan) bagi orang lain untuk menjadi *member* dan membeli produk perusahaan tertentu.<sup>17</sup>

Beberapa perusahaan MLM, ada yang melakukan kegiatan menjaring dana masyarakat untuk menanamkan modal di perusahaan tersebut dengan janji akan memberikan keuntungan dalam jumlah yang besar setiap bulannya. Juga beberapa perusahaan MLM lainnya yang mana seseorang bisa menjadi *member* yang tidak harus menjual produk perusahaan, namun cukup dengan mendaftarkan diri serta membayar uang pendaftaran, kemudian dia bertugas mencari anggota lainnya dengan cara yang sama, semakin banyak anggota maka semakin banyak bonus yang diperoleh dari perusahaan tersebut.

### **3. Cara Kerja *Multi Level Marketing***

MLM adalah menjual atau memasarkan langsung suatu produk baik berupa barang atau jasa konsumen sehingga biaya distributor dari barang yang dijual atau dipasarkan tersebut sangat sedikit bahkan sampai ke titik nol, yang artinya bahwa dalam bisnis MLM ini tidak diperlukan biaya distribusi. MLM juga menghilangkan biaya iklan dari produk yang hendak dijual karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor menggunakan sistem berjenjang.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> Hafidz Abdurrahman dan Yahya Abdurrahman, *Bisnis & Muamalah Kontemporer* (Bogor: Al Azhar Freshzone Publishing, 2015), 116

<sup>18</sup> Firman Wahyudi, "Multi Level Marketing dalam Kajian Fiqh Muamalah", *Jurnal Al-Banjari*, 2 (Desember, 2014), 166-167.

Mekanisme operasional pada MLM ini yaitu, seorang distributor dapat mengajak orang lain untuk ikut juga sebagai distributor kemudian, orang lain itu dapat pula mengajak orang lain lagi untuk ikut bergabung. Begitu seterusnya, semua yang diajak dan ikut menjadi suatu kelompok distributor yang bebas *merekrut* orang lain lagi hingga mencapai level yang tanpa batas. Hal ini merupakan salah satu perbedaan MLM dengan pendistribusian secara konvensional yang bersifat *single level*. Pada pendistribusian konvensional, seorang agen mengajak beberapa orang bergabung ke dalam kelompoknya menjadi penjual atau sales atau disebut juga wiraniaga. Pada sistem *single level* ini, para wiraniaga tersebut meskipun mengajak temannya, hanya sekedar memberi referensi yang secara organisasi terlepas dari koordinasinya. Mereka berada sejajar sama-sama sebagai distributor.<sup>19</sup>

Pada dasarnya cara kerja pemasaran dengan sistem MLM berorientasi pada prestasi dari setiap anggota atau distributornya. Para distributor dituntut untuk menjual produk sesuai target dan membangun jaringan seluas-luasnya.

## **B. *Multi Level Marketing* dalam Islam**

### **1. *Multi Level Marketing* Syariah**

MLM syariah adalah sebuah formula MLM yang mendasarkan sistem operasionalnya dengan prinsip-prinsip syariah.

---

<sup>19</sup> Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam*, 188.

Dengan demikian, dengan sistem MLM konvensional yang cepat berkembang saat ini dicuci, dimodifikasi, dan disesuaikan dengan syariah. Aspek-aspek haram dan syubhat dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak, dan hukum muamalah. Tidak heran jika visi dan misi MLM konvensional akan berbeda jauh dengan MLM syariah. Visi MLM syariah tidak hanya berfokus pada keuntungan materi semata, tapi keuntungan untuk dunia dan akhirat serta orang-orang yang terlibat didalamnya. Dalam MLM syariah juga ada Dewan Pengawas Syariah dimana lembaga ini secara tidak langsung berfungsi sebagai *internal audit surveillance sistem* untuk memfilter bila ada hal-hal yang tidak sesuai dengan aturan agama Islam pada suatu perusahaan.

Menurut Ustad Hilman Rosyad Shihab, LC mengenai MLM bahwa bisnis MLM yang sesuai syariah adalah MLM untuk produk yang halal dan bermanfaat, dan proses perdagangannya tidak ada pelanggaran syariah, tidak ada pemaksaan, penipuan, riba, sumpah yang berlebihan, pengurangan timbangan dan lain-lain.<sup>20</sup>

## **2. Prinsip Kerja *Multi Level Marketing* Syariah**

Adapun operasional MLM Syariah adalah sebagai berikut:

- a. Sebagai perusahaan yang beroperasi secara syariah, niat, konsep, dan praktik pengelolaannya senantiasa merujuk kepada

---

<sup>20</sup> Muhammad Safi'i Antonio, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram Kiat Berwirausaha sampai dengan Pengelolaannya* (Tangerang: Qultum Media, 2005), 86-87

Al-Qur'an dan Hadis Rasulullah SAW dan untuk itu struktur organisasi perusahaanpun dilengkapi dengan Dewan Syariah Nasional (DSN) dari MUI untuk mengawasi jalannya perusahaan agar sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam.

- b. Usaha MLM Syariah pada umumnya memiliki visi dan misi yang menekankan kepada pembangunan ekonomi nasional demi meningkatkan kemakmuran, kesejahteraan dan meningkatkan martabat bangsa.
- c. Sistem pemberian intensif disusun dengan memperhatikan prinsip keadilan dan kesejahteraan. Selain itu, memberikan kesempatan kepada para distributrnnya untuk memperoleh pendapatan yang optimal sesuai kemampuannya melalui penjualan, pengembangan jaringan ataupun melalui keduanya.
- d. *Marketing plan* dalam MLM syariah pada umumnya berusaha untuk tidak membawa para distributornya pada suasana materealisme dan konsumerisme, yang jauh dari nilai-nilai Islam.<sup>21</sup>

Selain itu menurut Sofwan Jauhari secara garis besar, ada beberapa poin yang terkait MLM Syariah, antara lain sebagai berikut:

---

<sup>21</sup> Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram Kiat Berwirausaha sampai dengan Pengelolaannya* (Jakarta: Qultum Media, 2005), 102.

- a. Secara organisasi, perusahaan MLM Syariah memiliki Dewan Pengawas Syariah yang bertugas mengawasi kegiatan bisnis dalam perusahaan tersebut dan memberikan pembinaan/pengarahan agar semua kegiatan dalam perusahaan tersebut tidak bertentangan dengan ajaran Islam. pengawasan ini meliputi: produk yang dijual, promosi, *marketing plan* dan serangkaian kegiatan lainnya yang terdapat dalam perusahaan.
- b. Produk yang dijual adalah layak/ halal digunakan atau dikonsumsi secara syariat Islam. untuk produk yang masuk kategori makanan dan minuman harus mendapatkan sertifikat halal dengan laberisasi halal. Sertifikat halal diberikan oleh MUI kepada perusahaan, laberisasi halal dicantumkan dalam kemasan produk. Sementara, produk yang tidak termasuk kategori makanan atau minuman cukup dikonsultasikan secara lisan atau tertulis kepada Dewan Pengawas Syariah.
- c. Sistem pembagian bonus kepada *member* dan *marketing plan* harus terbebas dari unsur *maysir* (judi), *gharar* (penipuan) dan riba. Untuk memastikan hal ini, yang dilakukan oleh Dewan Syariah nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) adalah memanggil manajemen perusahaan untuk mendengarkan presentasi *marketingplan*-nya serta melihat langsung proses produksi ke lokasi pabrik, melakukan musyawarah dengan para ulama atas semua hal tersebut untuk diputuskan. Jika sudah

memenuhi persyaratan dalam fatwa DSN 75/2009, maka akan diberikan sertifikat syariah oleh Dewan Syariah Nasional.

- d. MLM syariah sebagai “*The True MLM*” memiliki orientasi bisnis menjual produk berupa barang, bukan merekrut orang. Perusahaan yang mengutamakan perekrutan anggota baru, lalu membagikan uang pendaftaran sebagai bonus rekrutmen, apalagi yang membenarkan satu orang mendaftar lebih dari satu kali maka yang demikian ini pada umumnya adalah *money game* atau perjudian yang bertentangan dengan syariat Islam. Begitu pula dengan perusahaan MLM yang kegiatannya bukan menjual produk maka pada umumnya adalah *money game* walaupun dengan kedok menjual produk jasa ataupun lainnya.<sup>22</sup>

Berbicara tentang bisnis pada umumnya dan pemasaran khususnya dalam kajian hukum Islam pada dasarnya termasuk kategori kajian *muamalat* yang hukum asalnya adalah boleh. Hukum Islam sangat menyadari karakteristik muamalah dan bahwa perkembangan sistem serta budaya bisnis akan selalu berubah secara dinamis. Oleh karena itu berdasarkan kaidah fiqh, bahwa Islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan penemuan dalam melakukan perdagangan.

---

<sup>22</sup> Sofwan Jauhari, *MLM Syariah: Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktis MLM Syariah* (Jakarta: Mujaddidi Press, 2013), 51-55.

Sejatinya MLM yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat (*level*) mengandung unsur-unsur positif, asalkan diisi dengan ruh sariah serta sistem yang disesuaikan dengan sari'at Islam. Bila demikian, MLM dipandang memiliki unsur silaturrahmi, dakwah dan tarbiah. Menurut Muhammad Hidayat, Dewan Sariah MUI Pust, metode semacam ini pernah digunakan Rasulullah dalam melakukan dakwah Islamiah pada awal-awal Islam. Dakwah Islam pada saat itu dilakukan melalui teori *gethok tular* (muut ke mulut) dari sahabat satu ke sahabat lainnya. Sehingga pada suatu ketika Islam dapat diterima oleh masyarakat kebanyakan.

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 *marketing fee*, bonus, hadiah dan sebagainya, tergantung prestasi, dan *level* seorang anggota. Jasa *marketing* yang bertindak sebagai perantara produsen dan konsumen. Dalam istilah fikih Islam hal ini disebut *samsarah/ simsar*. Kegiatan *samsarah* dalam bentuk distributor, agen, member atau mitra niaga dalam fikih Islam termasuk dalam akad *ijarah*. Yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan, intensif atau bonus (*ujrah*) semua ulama membolehkan akad seperti ini.

Sama halnya seperti cara berdagang yang lain, straegi MLM harus memenuhi syarat dan rukun jual beli serta akhlak (etika) yang

baik. Disamping itu komoditas yang dijual harus halal (bukan haram maupun subhat), memenuhi kualitas dan bermanfaat. MLM tidak boleh memperjualbelikan produk yang tidak jelas status halalnya, atau menggunakan modus penawaran (iklan) produksi promosi tanpa mengindahkan norma-norma agama dan kesusilaan.

Sejatinya bahwa strategi pemasaran produk melalui sistem MLM di dunia bisnis modern sangat menguntungkan banyak pihak, (baik produsen maupun perusahaan MLM). Hal ini disebabkan karena adanya penghematan biaya dalam iklan. Bisnis ini juga menguntungkan para distributor yang berperan sebagai *simsar* (mitra niaga) yang ingin bebas (tidak terkait) dalam bekerja.

### **3. *Multi Level Marketing* Syariah di Indonesia**

Secara realita, sekarang perusahaan MLM sudah banyak tumbuh dan berkembang, baik di dalam maupun di luar negeri. Bahkan di Indonesia sudah ada yang secara terang-terangan menyatakan bahwa MLM tersebut sudah sesuai syariat dan mendapatkan sertifikasi halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Untuk MLM yang berdasarkan prinsip syariah ini, masih diperlukan akuntabilitas dari MUI. Ada dua aspek untuk menilai apakah bisnis MLM itu sesuai dengan syariah atau tidak yaitu:

a. Aspek produk

Dari aspek produk yang dijual, harus merupakan produk-produk yang halal, bermanfaat dan dapat diserahkan serta mempunyai harga yang jelas. MLM yang dikelola oleh seorang muslim, jika objeknya tidak memenuhi di atas, maka hukumnya tidak sah.

b. Aspek sistem

Adapun dari aspek sistem, pada dasarnya MLM yang berbasis syariah tidak jauh berbeda dengan MLM konvensional. Yang membedakan adalah bentuk usaha atau jasa yang harus memenuhi hal-hal sebagai berikut; *Pertama*, produk yang dipasarkan harus halal, baik dan menjauhi *syubhat*. *Kedua*, sistem akadnya harus memenuhi kaidah dan rukun jual beli sebagaimana yang terdapat dalam hukum Islam. *Ketiga*, operasional, kebijakan, budaya organisasi, maupun sistem akuntansinya harus sesuai syariah. *Keempat*, tidak ada harga produk yang berlebihan, sehingga anggota terdzalimi dengan harga yang sangat mahal, tidak sejajar dengan kualitas serta manfaat yang diperoleh. *Kelima*, dalam struktur organisasinya, perlu ada Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang terdiri dari para ulama yang memahami permasalahannya. Selanjutnya formula intensif harus adil, tidak mendzalimi *downline* dan tidak menempatkan *upline* hanya menerima *pasif income* tanpa bekerja, *upline* tidak boleh

menerima *income* dari hasil jerih payah *dowlinenya*. Pembagian bonus harus mencerminkan usaha masing-masing anggota. Tidak ada eksploitasi dalam aturan pembagian bonus antara orang yang awal menjadi anggota dengan yang akhir. Oleh karena itu pembagian bonus yang diberikan harus jelas angka nisbahnya sejak awal. Produk yang dijual tidak menitik beratkan barang-barang tersier, terutama ketika umat masih bergelut dengan pemenuhan kebutuhan primer. Disamping itu, perusahaan MLM harus berorientasi pada kemaslahatan ekonomi umat.<sup>23</sup>

Ketentuan fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Dalam fatwa ini menjelaskan beberapa ketentuan yang wajib ada dalam sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, diantaranya:

- a. Objek transaksi rill berupa barang ataupun jasa harus ada.
- b. Produk berupa barang dan ataupun jasa yang ditransaksikan tidak boleh sesuatu yang haram dan tidak bertujuan yang diharamkan.
- c. Transaksi tidak boleh mengandung unsur *gharar maysir*, *riba*, *dhalim*, *dharar*, maksiat.

---

<sup>23</sup> Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, "Muti Level Marketing (MLM) Prespektif Ekonomi Islam", *Falah Ekonomi Syariah*, Jurnal VI. II N. 1, Februari 2016, 35-36.

- d. Tidak ada kenaikan harga yang berlebih sehingga dapat merugikan konsumen sebab tidak seimbang dengan mutu dan kualitas objek penjualan.
- e. Komisi yang diberikan kepada mitra dari perusahaan harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).
- f. Bonus yang diberikan kepada mitra oleh perusahaan harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
- g. Tidak boleh ada komisi atau bonus yang didapat secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.
- h. Tidak melakukan *money game*. *Money game* adalah suatu kegiatan mengumpulkan uang atau kegiatan menggandakan uang yang pada praktiknya pemberian bonus atau komisi diambil dari penambahan anggota baru.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> Fatwa DSN MUI N. 75 Tahun 2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

## C. Kesejahteraan

### 1. Pengertian Kesejahteraan

Menurut kamus besar bahasa Indonesia, kesejahteraan berasal dari kata sejahtera yang berarti aman, sentosa, makmur dan selamat. atau dapat diartikan sebagai kata atau ungkapan yang menunjuk kepada keadaan yang baik, atau suatu kondisi dimana orang-orang yang terlibat di dalamnya berada dalam keadaan sehat, damai, dan makmur.

Kesejahteraan menurut bahasa berasal dari kata sejahtera yang berarti tenaga atau kekuatan.<sup>25</sup> Atau dapat diartikan sebagai kata atau ungkapan yang menunjukkan kepada keadaan yang baik, atau suatu kondisi dimana orang-orang yang terlibat di dalamnya berada dalam keadaan sehat, damai dan makmur. Dalam arti yang lebih luas kesejahteraan adalah terbebasnya seseorang dari jeratan kemiskinan, kebodohan dan rasa takut sehingga dia memperoleh kehidupan yang aman dan tenang secara lahiriyah maupun batiniyah. Jadi kesejahteraan adalah upaya untuk membangun daya para anggota untuk mendorong, memotivasi, dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimiliki serta berusaha untuk mengembangkannya.<sup>26</sup>

Kesejahteraan dalam konsep dunia modern adalah sebuah kondisi dimana seseorang dapat memenuhi kebutuhan pokok, baik itu kebutuhan makanan, pakaian, tempat tinggal, air minum yang bersih

---

<sup>25</sup> Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Umum Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 2007), 15.

<sup>26</sup> Mubyanto, *Membangun Sistem Ekonomi* (Yogyakarta: BFFE, 2000), 26.

serta kesempatan untuk melanjutkan pendidikan dan memiliki pekerjaan yang memadai yang dapat menunjang kualitas hidupnya sehingga memiliki status sosial sama terhadap sesama warga lainnya. Menurut HAM definisi kesejahteraan adalah bahwa setiap laki-laki ataupun perempuan, pemuda dan anak kecil mempunyai hak untuk hidup layak baik dari segi kesehatan, makanan, minuman, perumahan, dan jasa sosial, jika tidak maka hal tersebut telah melanggar HAM.<sup>27</sup>

Kesejahteraan merupakan salah satu aspek yang cukup penting dalam menjaga dan membina terjadinya stabilitas sosial dan ekonomi, dimana kondisi tersebut juga diperlukan untuk mengurangi terjadinya kecemburuan sosial dalam masyarakat. Maka setiap individu membutuhkan kondisi yang sejahtera, baik sejahtera dalam hal materiil dan dalam hal non materiil sehingga dapat terciptanya suasana yang harmonis dalam bermasyarakat.

## **2. Peningkatan Kesejahteraan**

Keberhasilan dapat diukur dari kesuksesan di lima aspek kehidupan, sisi kehidupan dan sosial seseorang menjadi bagian yang tidak terpisahkan, bahkan menjadi aspek pendukung seseorang. Ada lima aspek kehidupan yang harus menjadi tolak ukur seseorang karena sukses tidak diukur dari materi saja.

Seseorang bisa dikatakan sukses jika telah memenuhi aspek kehidupan sebagai berikut:

---

<sup>27</sup> Ikhwan Abidin Basri, *Islam dan Pembangunan Ekonomi* (Jakarta: Gema Insani Press, 2005), 24.

- a. Sukses materi, materi adalah ukuran umum untuk menilai kesuksesan. Jadi, orang sukses harus memiliki penghasilan yang besar. kehidupan orang sukses secara materi memang berada di atas rata-rata. Namun, sukses materi saja tidak cukup.
- b. Sukses keluarga, sulit diterima jika seseorang sukses materi tapi keluarganya berantakan. Bisa saja seseorang mempunyai banyak perusahaan sehingga sibuk mengurus pekerjaan dan tidak ada waktu untuk keluarga. Nah kesuksesan dalam keluarga termasuk harus memiliki waktu untuk bersama keluarganya.
- c. Sukses sosial, sebagai makhluk sosial manusia membutuhkan pergaulan dengan manusia lain. Kehidupan sosial menjadi penyeimbang untuk menciptakan kehidupan yang sempurna.
- d. Sukses kesehatan, karena kesuksesan materi, keluarga, dan sosial tidak berarti apapun jika seseorang sedang sakit. Jadi kesehatan juga merupakan kesuksesan.
- e. Sukses rohani, tidak ada arti sebuah kesuksesan jika sisi rohani diabaikan. Karena semakin tinggi kesuksesan seseorang semakin besar juga godaannya. Dengan kesuksesan rohani maka akan terhindar dari hal negatif dan inilah puncak kesuksesan.<sup>28</sup>

---

<sup>28</sup> Sofwan Jauhari, *MLM Syariah*, Buku Wajib Wirausaha Muslim Praktisi MLM Syariah (Jakarta: Mujaddidi Press, 2013), 12.

### 3. Indikator Kesejahteraan

Kesejahteraan masyarakat yang hanya diukur dengan indikator moneter yang menunjukkan aspek ketidak sempurnaan ukuran kesejahteraan masyarakat karena adanya kelemahan indikator moneter. Banyak indikator yang bisa dijadikan tolak ukur terhadap terjadinya peningkatan kesejahteraan masyarakat, antara lain melalui peningkatan pendapatan masyarakat yang dalam survei sosial ekonomi nasional diukur dengan pendekatan sebagai berikut:

#### a. Pendapatan

Menurut Badan Pusat Statistik pendapatan adalah seluruh penghasilan yang diterima baik sektor formal maupun non formal yang dihitung dalam jangka waktu tertentu. Pendapatan merupakan jumlah barang dan jasa yang memenuhi tingat hidup masyarakat, dimana dengan adanya pendapatan yang dimiliki oleh setiap jiwa disebut dengan pendapatan perkapita. Pendapatan perkapita ini menjadi tolok ukur kemajuan atau perkembangan ekonomi.<sup>29</sup>

Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan suatu usaha, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan suatu usaha untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan yang akan dilakukan. Kondisi seseorang dapat diukur dengan menggunakan konsep pendapatan yang menunjukan jumlah

---

<sup>29</sup> Isbandi Rukminto Adi, *Kesejahteraan Sosial (Pekerja sosial, Pembangunan Sosial, dan Kajian Pembangunan)* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013), 85.

seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu.

b. Kesehatan

Kesehatan adalah elemen terpenting dalam kehidupan yang sangat dibutuhkan oleh manusia. Baik secara fisik, mental, spiritual, maupun sosial yang memungkinkan setiap orang untuk hidup produktif secara sosial dan ekonomis.

c. Pendidikan

Pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran supaya peserta didik secara aktif mengembangkan diri, kepribadian, kecerdasan akhlak mulia serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa dan negara.

Bimbingan yang diberikan dalam masa pertumbuhan dan perkembangan untuk mencapai tingkat kedewasaan serta bertujuan untuk menambah ilmu pengetahuan, membentuk karakter diri, dan mengarahkan anak untuk menjadi pribadi yang lebih baik. Pendidikan juga bisa diartikan sebagai usaha sadar yang bertujuan untuk menyampaikan peserta didik dalam melalui suatu kegiatan pengajaran, bimbingan dan latihan demi perannya di masa yang akan datang.

#### d. Tabungan

Masyarakat yang memiliki produktifitas yang tinggi modal usaha ini dapat dihimpun melalui tabungan baik swasta maupun pemerintah. Sejarah perkembangan ekonomi di Eropa menunjukkan bahwa sektor primer telah berhasil menciptakan surplus yang merupakan awal dari proses pembentukan modal investasi, baik untuk industri maupun perdagangan bisa didukung oleh ketersediaan modal yang dibentuk oleh surplus tabungan masyarakat. Dengan demikian, jumlah tabungan masyarakat dapat dijadikan salah satu indikator pembangunan.<sup>30</sup>

Tingkat kesejahteraan dan kepuasan adalah dua pengertian yang saling berkaitan. Tingkat kepuasan merujuk pada keadaan individu atau kelompok, sedangkan tingkat kesejahteraan mengacu pada komunitas atau masyarakat luas.

### D. Kesejahteraan dalam Islam

#### 1. Pengertian Kesejahteraan dalam Islam

*Falah* merupakan istilah lain dalam kesejahteraan Islam yang berasal dari bahasa Arab yang berarti kesuksesan, kemuliaan, kemenangan, yaitu kemuliaan dan kemenangan dalam hidup.<sup>31</sup> *Falah* kehidupan yang mulia dan sejahtera di dunia serta di akhirat, dapat terwujud apabila terpenuhi kebutuhan-kebutuhan hidup manusia secara

---

<sup>30</sup> Irham Fahmi, *Perilaku Organisasi* (Bandung: alfabeta, 2012), 92.

<sup>31</sup> Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam* (Jakarta: Rajawali Press, 2009), 2.

seimbang. Tercukupinya kebutuhan masyarakat akan memberikan dampak yang disebut dengan *masalahah*. *Maslahah* adalah segala bentuk keadaan, baik material maupun non material, yang mampu meningkatkan kedudukan manusia sebagai makhluk yang paling mulia. Menurut As-Shabith, *masalahah* dasar bagi kehidupan manusia terdiri dari lima hal yaitu agama (*dien*), jiwa (*nafs*), intelektual (*'aql*), keluarga dan keturunan (*nasl*) dan material (*wealth*), kelima hal tersebut merupakan kebutuhan dasar manusia yaitu kebutuhan yang mutlak harus dipenuhi agar manusia hidup bahagia di dunia dan akhirat. Jika salah satu kebutuhan di atas tidak terpenuhi niscaya kebahagiaan hidup juga tidak tercapai dengan sempurna.<sup>32</sup>

Sejahtera adalah aman, sentosa, damai, makmur, selamat dan terlepas dari segala macam gangguan, kesukaran, dan sebagainya.<sup>33</sup> Pengertian ini sejalan dengan pengertian Islam yang berarti selamat sentosa, aman, dan damai. Dari pengertian ini dapat dipahami bahwa masalah kesejahteraan sosial sejalan dengan misi Islam itu sendiri. Misi inilah yang sekaligus menjadi misi kerasulan nabi Muhammad SAW. sebagaimana dalam Surat an-Anbiya ayat 107:

وَمَا أَرْسَلْنَاكَ إِلَّا رَحْمَةً لِّلْعَالَمِينَ

Artinya: “dan tiada Kami mengutus kamu, melainkan untuk (menjadi) rahmat bagi semesta alam”.

<sup>32</sup> Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), 6.

<sup>33</sup> W. J. S Poerwadarmita, *Pengertian Kesejahteraan Manusia* (Bandung: Mizan, 1996), 887.

Kesejahteraan menurut Islam meliputi dua pengertian yaitu:

a. Kesejahteraan *holistic* dan seimbang

Yaitu kecukupan materi yang didukung oleh terpenuhinya kebutuhan spiritual juga meliputi individu dan sosial/ sosok manusia terdiri dari unsur fisik dan jiwa, sebab kebahagiaan haruslah menyeluruh dan seimbang diantara keduanya. Demikian pula manusia memiliki dimensi individu sekaligus sosial. Manusia akan merasa bahagia jika terdapat keseimbangan diantara dirinya dengan lingkungan sosialnya.

b. Kesejahteraan di dunia dan akhirat

Manusia tidak hanya hidup di dunia saja, melainkan juga di akhirat. Kecukupan materi di dunia ditunjukkan dalam rangka untuk mendapatkan kecukupan di akhirat. Jika kondisi ideal tidak tercapai maka kesejahteraan di akhirat tentu lebih diutamakan, karena kehidupan akhirat merupakan suatu kehidupan yang abadi serta lebih berharga dibandingkan kehidupan dunia.

Dalam bentuk kesejahteraan prespektif Islam, dinyatakan secara tegas bahwa kebahagiaan itu tergantung kepada ada atau tidak adanya hubungan manusia dengan Tuhan dan dengan sesama manusia sendiri. bahwa Islam tidak menerima untuk memisahkan agama dari bidang kehidupan sosial, maka Islam telah menetapkan suatu metode lengkap

yang mencakup garis-garis yang harus dipatuhi oleh tingkah laku manusia terhadap dirinya sendiri atau kelompok.

Chapra menggambarkan secara jelas bagaimana eratnya hubungan antara Syariat Islam dengan kemaslahatan. Ekonomi Islam yang merupakan salah satu bagian dari Syariat Islam, tentu mempunyai tujuan yang tidak lepas dari tujuan utama Syariat Islam. tujuan utama ekonomi Islam adalah merealisasikan tujuan manusia untuk mencapai kebahagiaan dunia dan akhirat, serta kehidupan yang baik dan terhormat.<sup>34</sup>

## **2. Indikator Kesejahteraan dalam Islam**

Mewujudkan kesejahteraan hakiki bagi manusia merupakan dasar serta tujuan utama dari syariat Islam, karenanya juga merupakan tujuan ekonomi Islam. Perlindungan dari *masalah* terdiri dari lima hal yang merupakan sarana bagi kelangsungan kehidupan yang baik serta mencapai tingkat kesejahteraan. Syariat Islam bertujuan memelihara kemaslahatan manusia sekaligus menghindari *mafsadat* dan *mudharat* dari berbagai aspek kehidupan baik di dunia maupun di akhirat. Kelima *masalah* tersebut merupakan kebutuhan dasar manusia, yaitu kebutuhan yang mutlak wajib tercapai agar manusia dapat hidup bahagia di dunia dan akhirat. Jika salah satu tidak terpenuhi atau terpenuhi dengan tidak seimbang, maka kebahagiaan hidup juga tidak tercapai dengan sempurna untuk menuju kesejahteraan yang hakiki.

---

<sup>34</sup> Amirus Sodiq, "Konsep Kesejahteraan dalam Islam", *STAIN KUDUS*, 2 (Desember, 2015), 388

Kesejahteraan (*falah*) manusia dalam Islam meliputi kebutuhan *dharuriyat*, *hajiyyat* dan *tahsiniyat*.<sup>35</sup> Indikator sejahtera menurut Islam merujuk pada QS. Al-Quraisy: 2-4

فَلْيَعْبُدُوا رَبَّ هَذَا الْبَيْتِ<sup>(٣)</sup> الَّذِي أَطْعَمَهُمْ مِنْ جُوعٍ<sup>٤</sup> وَأَمَّنَّهُمْ مِنْ خَوْفٍ<sup>(٤)</sup>

Artinya: “maka hendaklah mereka menyembah tuhan pemilik rumah ini (ka’bah). Yang telah memberi makan kepada mereka untuk menghilangkan lapar dan mengamankan mereka dari ketakutan”.

Dengan demikian indikator yang digunakan dalam menentukan kesejahteraan dalam ekonomi Islam dapat dilihat dari pemenuhan kebutuhan hidup individu dan masyarakat meliputi:

- a. *Dharuriyat*, adalah penegakan kemaslahatan agama dan dunia. Artinya ketika *duriyat* itu hilang maka kemaslahatan dunia bahkan akhirat juga akan hilang, dan justru yang akan timbul adalah kerusakan hati dan bahkan musnahnya kehidupan. *dharuriyat* menunjukkan kebutuhan dasar manusia yang harus ada dalam kehidupan manusia. *Dharuriyat* meliputi lima poin yaitu agama, jiwa, akal, keturunan dan harta benda. Dengan cara memenuhi kebutuhan yang lima diatas, apabila tidak tercukupi akan membawa kerusakan bagi kehidupan manusia.

---

<sup>35</sup> Ika Unia Fauzia dan Abdul Qadir Riadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqasid Al-Sariah* (Bandung: Kencana, 2011), 164.

- b. *Hajiyat*, adalah sesuatu yang dibutuhkan untuk mencapai kemudahan dan menghapus kesulitan yang membahayakan dan mengancam, yaitu jika sesuatu yang mestinya ada menjadi tidak ada. *Hiyat* juga diartikan dengan keadaan dimana jika suatu kebutuhan dapat terpenuhi maka akan bisa menambah nilai kehidupan manusia.
- c. *Tahsiniyat*, adalah kegiatan yang diketahui oleh akal sehat, seperti melakukan kebiasaan yang baik dan menghindari yang buruk. *Tahsiniyat* juga dikenal dengan kebutuhan tersier atau identik dengan kebutuhan yang mendekati kemewahan.<sup>36</sup>
- d. Korelasi antara *dharuriyat*, *hajiyat* dan *tahsiniyat* disimpulkan oleh al-syabiti yaitu *maqasid dharuriyat* merupakan dasar bagi *maqasid hajiyatt* dan *maqasid tahsiniyat*. Kerusakan pada *maqasid dharuriyat* akan berakibat pula pada *maqasid hajiyat* dan *maqasid tahsiniyat*. Sebaliknya, kerusakan pada *maqasid hajiyat* dan *maqasid tahsiniyat* tidak dapat merusak *maqasid dharuriyat*. Kerusakan pada *maqasid hajiyat* dan *maqasid tahsiniyat* bersifat absolut. Dalam pandangan al-Syatibi ada dua hal penting dalam pembinaan dan pengembangan hukum Islam yaitu *Maslahah* dan *maqasid al-syariah*. *Maslahah* secara sederhana diartikan sesuatu yang baik dan dapat diterima oleh

---

<sup>36</sup> Amirus Sodiq, "Konsep Kesejahteraan dalam Islam", 390-391

akal sehat. Diterima akal, mengandung makna bahwa akal dapat mengetahui dengan jelas kemaslahatan tersebut.<sup>37</sup>

---

<sup>37</sup> Asy-Syatibi, *al-Muwafaqat al-Syariah* (Kair: Musthafa Muhammad, t.th), 374.