

**ANALISIS TERHADAP FATWA DSN-MUI NO 75/DSN-
MUI/VII/2009 TENTANG BISNIS ECO RACING
BERBASIS SYARIAH
(Suatu Penelitian Pada Member PT Best di Kota Banda Aceh)**

SKRIPSI



Diajukan Oleh:

BAIHAQI NUR SHADIQ

NIM. 160102150

Mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum
Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah

**FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2022 M/ 1443 H**

**ANALISIS TERHADAP FATWA DSN-MUI NO 75/DSN-
MUI/VII/2009 TENTANG BISNIS ECO RACING
BERBASIS SYARIAH**

(Suatu Penelitian Pada Member PT Best di Kota Banda Aceh)

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Syariah dan Hukum
Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh
Sebagai Salah Satu Beban Studi Program Sarjana (S1)
dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syariah

Oleh:

BAIHAQI NUR SHADIO

Mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum
Prodi Hukum Ekonomi Syariah
NIM 160102150

جامعة الرانيري

AR - RANIRY

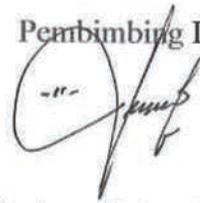
Disetujui untuk Dimunaqasyahkan oleh:

Pembimbing I



Dr. Husni Mubarrak, Lc., MA
NIP. 198204062006041003

Pembimbing II



Muslem, S.Ag., M.H
NIDN. 2011057701

ANALISIS TERHADAP FATWA DSN-MUI NO 75/DSN-MUI/VII/2009

TENTANG BISNIS ECO RACING BERBASIS SYARIAH

(Suatu Penelitian Pada Member PT Best di Kota Banda Aceh)

SKRIPSI

Telah diuji oleh Panitia Ujian Munaqasyah Skripsi
Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry
Dan Dinyatakan Lulus Serta Diterima
Sebagai Salah Satu Beban Studi
Program Sarjana (S-1)
Dalam Ilmu Hukum
Ekonomi Syariah

6 Januari 2022 M

Pada Hari/Tanggal: 3 Jumadil awal 1443 H

Di Darussalam, Banda Aceh

Panitia Ujian Munaqasyah Skripsi

Ketua,

Dr. Husni Mubarrak, Lc., MA
NIP. 198204062006041003

Sekretaris,

Muslem, S.Ag., M.H
NIDN. 2011057701

Penguji I,

Bustaman Ussian, S.H., MA
NIDN. 2110057802

Penguji II,

T. Surya Reza, S.H., M.H
NIP. 196411212020121009

Mengetahui

Dekan Fakultas Syariah dan Hukum
UIN Ar-Raniry Banda Aceh

Prof. Muhammad Siddiq, M.H., Ph.D.
NIP. 197703032008011015



LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan di bawah ini

Nama : Baihaqi Nur Shadiq
NIM : 160102150
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya :

- 1. Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggung jawabkan.*
- 2. Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah atau karya orang lain.*
- 3. Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.*
- 4. Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan data.*
- 5. Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggung jawab atas karya ini.*

Bila kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 6 Januari 2022

Yang menyatakan,



Baihaqi Nur Shadiq

ABSTRAK

Nama : Baihaqi Nur Shadiq
NIM : 160102150
Fakultass/Prodi : Syari'ah dan Hukum/Hukum Ekonomi Syariah
Judul : Analisis Terhadap Fatwa Dsn-Mui No 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Bisnis Eco Racing Berbasis Syariah (Suatu Penelitian Pada Member PT Best di Kota Banda Aceh)
Tanggal Sidang : 6 Januari 2022
Tebal Skripsi : 58 Halaman
Pembimbing I : Dr. Husni Mubarrak, Lc., MA
Pembimbing II : Muslem, S. Ag., M.H
Kata Kunci : MLM, Fatwa DSN MUI, Eco Racing

Salah satu perusahaan yang menggunakan sistem MLM ini yakni PT Best yang merupakan salah satu unit usaha yang dipimpin oleh bapak H. Febrian Agung. PT. Bandung Eco Sinergi Teknologi (BEST) yang membangun sebuah bisnis yang dikenal dengan sebutan bisnis Sinergi adalah bisnis waralaba pemasaran Direct Selling (jaringan bisnis penjualan langsung), bergerak di bidang perdagangan dan jasa yang memasarkan berbagai produk kebutuhan masyarakat yang pemasarannya menggunakan Multi Level Marketing (MLM). PT Best mengklaim bahwa perusahaannya menggunakan sistem MLM berbasis Syariah dengan motto go berkah no riba, maka perlu dicari kejelasan hukum terhadap praktik, akad serta sistem bonus dan keuntungan menurut perspektif Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Dalam menguji kehalalan suatu bisnis MLM Syariah, Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) telah mengeluarkan 12 poin dari fatwa mengenai pedoman penjualan langsung berjenjang syariah atau yang biasa disebut Multi Level Marketing (MLM) dengan No. 75/DSN/MUI/VII/2009 pada tanggal 25 Juli 2009 di Jakarta. Namun pada dasarnya fatwa MUI tersebut belum sepenuhnya dapat dibuktikan. Metode penelitian ini menggunakan deskriptif analisis serta pendekatan kualitatif dengan studi lapangan, dan pengumpulannya dilakukan dengan teknik wawancara. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, Dari uraian analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No.75/DSN-MUI/VII/2009 terhadap bisnis MLM Eco Racing yang terjadi dilapangan sesuai wawancara yang telah dilakukan, serta beberapa sumber valid yang didapatkan, maka hasil dari analisis ini adalah bahwa bisnis MLM Eco Racing telah sesuai dengan fatwa DSN-MUI No. 75/DSN/MUI/VII/2009.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji dan syukur kepada Allah SWT. yang telah memberikan rahmat dan karunianya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat dan salam senantiasa tercurah kepada junjungan kita Rasulullah SAW. Yang telah membawa umat manusia ke dunia yang penuh dengan ilmu pengetahuan dan menjadi teladan bagi semesta alam. Dengan mengucapkan Alhamdulillah Berkat takdir dan kehendak Allah SWT. penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul **“ANALISIS TERHADAP FATWA DSN-MUI NO 75/DSN-MUI/VII/2009 TENTANG BISNIS ECO RACING BERBASIS SYARIAH”** yang merupakan syarat dalam rangka menyelesaikan studi untuk memperoleh gelar sarjana Hukum pada Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh. Dalam penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, dukungan, motivasi dan bimbingan dari berbagai pihak, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Untuk itu dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Muhammad Siddiq, M.H., Ph.D selaku Dekan Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh. Bapak Arifin Abdullah, S.HI., M.H selaku Ketua Prodi Hukum Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh beserta stafnya.
2. Bapak Dr. Husni Mubarrak, Lc., MA selaku pembimbing I dan bapak Muslem, S.Ag., M.H selaku pembimbing II yang telah meluangkan waktu dengan penuh kesabaran dan keikhlasan untuk membimbing, mengarahkan dan membantu penulis agar dapat menyelesaikan skripsi ini.

3. Bapak Edi Darmawijaya, S.Ag., M.Ag selaku Penasehat Akademik dan Bapak Dr. Jabbar, MA selaku dosen mata kuliah metodologi penelitian hukum yang telah mengarahkan penulis dari awal penelitian ini. Dan terima kasih kepada seluruh bapak/ ibu dosen dan karyawan/karyawati Fakultas Syariah dan Hukum.
4. Terima kasih penulis sampaikan kepada Ayahanda tercinta Badrun dan Ibu tercinta Nelidar yang senantiasa mendoakan untuk kebaikan dunia dan akhirat. Terimakasih kepada keluarga dan kerabat yang telah memberikan semangat kepada penulis sejak awal hingga akhir perkuliahan.
5. Sahabat-sahabat terbaik Aguswandi, Suhiba Launy, Deddy Yusuf, Mahlil, Ilham Maulana, Khairil Azman, Nurul Afni, Ikhwan, dinsyah, Furqan Aulia, Khairuddin, Kautsar Rizqi, Raza, Fajar Juniansyah, Arfebby Happyan, Rizaldi Rafsanjani, Akhyar, dan teman-teman seperjuangan khususnya mahasiswa HES Leting 2016. Serta terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini, yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna, dikarenakan keterbatasan kemampuan, pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki penulis. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari berbagai pihak guna memperbaiki kekurangan yang ada di waktu mendatang dan mampu memberikan kontribusi yang bernilai positif dalam bidang ilmu.

Banda Aceh, 6 Januari 2022
Penulis,

Baihaqi Nur Shadiq
NIM. 160102150

TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

KEPUTUSAN BERSAMA MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN REPUBLIK INDONESIA

Nomor: 158 Tahun 1987

Nomor: 0543 b/u/1987

Tentang TRANSLITERASI ARAB LATIN

1. Konsonan

No	Arab	Latin	Ket	No	Arab	Latin	Ket
1	ا	Tidak dalam Bangkan		16	ط	t	t dengan titik di bawahnya
2	ب	B		17	ظ	z	z dengan titik di bawahnya
3	ت	T		18	ع	'	
4	ث	ṡ	s dengan titik di atasnya	19	غ	G	
5	ج	J		20	ف	F	
6	ح	ḥ	h dengan titik di bawahnya	21	ق	Q	
7	خ	Kh		22	ك	K	
8	د	D		23	ل	L	
9	ذ	Ẓ	z dengan titik di atasnya	24	م	m	

10	ر	R		25	ن	n	
11	ز	Z		26	و	w	
12	س	S		27	ه	h	
13	ش	Sy		28	ء	'	
14	ص	ṣ	s dengan titik di bawahnya	29	ي	y	
15	ض	ḍ	d dengan titik di bawahnya				

2. Vokal

Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fathah</i>	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I
◌ُ	<i>Dhammah</i>	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌ِي	<i>Fathah dan ya</i>	Ai
◌ِو	<i>Fathah dan wau</i>	Au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *hau-la*

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda
اَ / اِي	<i>Fathah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya</i>	Ā
اِ	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	Ī
اُ	<i>Dammah</i> dan <i>wau</i>	Ū

Contoh:

قَالَ : *qāla*

رَمَى : *ramā*

قِيلَ : *qīla*

يَقُولُ : *yaqūlu*

4. Ta Marbutah (ة)

Transliterasinya untuk ta marbutah ada dua.

a. Ta *marbutah* (ة) hidup

Ta *marbutah*(ة) yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah*, dan *dammah*, transliterasinya adalah t.

b. Ta *marbutah* (ة) mati

Ta *marbutah* (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

- c. Kalau pada suatu kata yang akhir huruf ta *marbutah*(ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah*(ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *raudāh al-atfāl/ raudatul atfāl*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ : *al-Madīnah al-Munawwarah/ al-Madīnatul
Munawwarah*

طَلْحَةَ : *Ṭalḥah*

Catatan:

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi seperti M. Syuhudi Ismail. Sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Ḥamad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir bukan Misr ; Beirut, bukan Bayrut ; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.

AR - RANIRY

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 SK Penetapan Pembimbing Skripsi.....	59
Lampiran 2 Surat Pernyataan Kesiediaan Melakukan Wawancara	60
Lampiran 3 Foto Dokumentasi	63
Lampiran 4 Daftar Riwayat Hidup	64



Daftar Isi

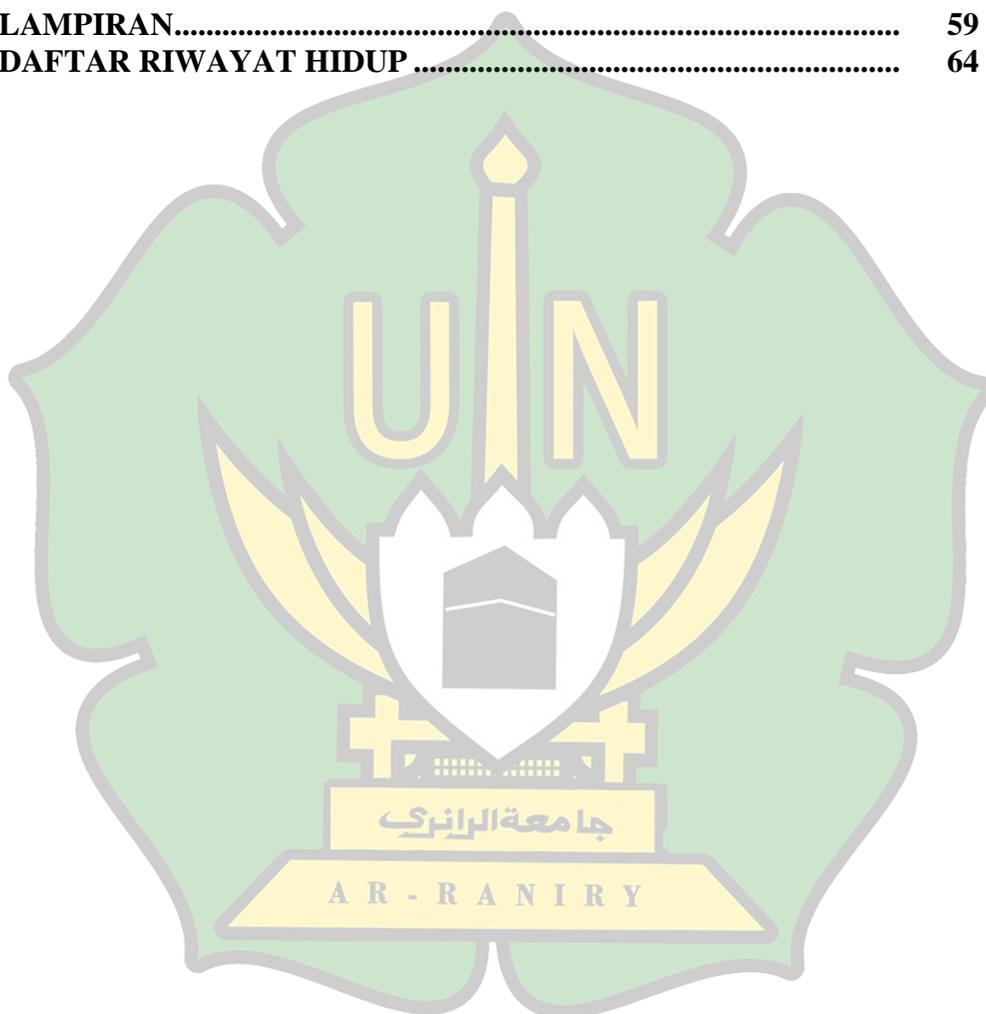
Halaman

LEMBARAN JUDUL	i
PENGESAHAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN SIDANG	iii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI	vii
DAFTAR LAMPIRAN	xii
DAFTAR ISI	xiii
BAB SATU PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Penjelasan Istilah.....	7
E. Kajian Pustaka.....	9
F. Metode Penelitian.....	13
G. Sistematika Pembahasan	17
BAB DUA KONSEP BISNIS MLM BERBASIS SYARIAH	
A. Konsep Dasar MLM Syariah	19
B. Landasan Hukum MLM Syariah.....	26
C. Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah ...	34
D. Produk MLM Berbasis Syariah.....	39
BAB TIGA ANALISIS TERHADAP BISNIS MLM ECO RACING MENURUT FATWA DSN-MUI NO. 75/DSN-MUI/VII/2009	
A. Gambaran Umum PT Best di Kota Banda Aceh.....	41
1. Profil dan Sejarah PT. Best	41
2. Visi dan Misi PT. Best	42
3. Legalitas Perusahaan PT. Best	42
B. Mekanisme Bisnis MLM Eco Racing berdasarkan pada Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 .	44
C. Tinjauan Bisnis MLM Eco Racing Menurut Perspektif Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/ VII/2009	48

D. Analisis Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/ 2009 terhadap Bisnis MLM Eco Racing.....	50
---	----

BAB EMPAT PENUTUP

A. Kesimpulan	54
B. Saran.....	54
DAFTAR PUSTAKA.....	56
LAMPIRAN.....	59
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	64



BAB SATU

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Berkembangnya teknologi di era modern membuat segala aktivitas bisnis semakin cepat meluas. Bisnis merupakan bagian dari kegiatan ekonomi dan memiliki peran yang sangat vital dalam kebutuhan masyarakat. Berbagai motif berbisnis dapat menjadi pendorong yang kuat dalam mempengaruhi kehidupan sosial masyarakat, baik di tingkat regional, nasional, maupun internasional. Bisnis selalu berkaitan dengan membangun relasi dan kontrak antar individu ataupun golongan yang bermuara pada adanya kesepakatan antara kedua belah pihak. Beragamnya jenis bisnis membuat kita semakin terpicat untuk mencoba hal-hal baru pada bisnis tersebut guna untuk mendapatkan keuntungan yang lebih dan berlipat ganda.

Beberapa tahun belakangan ini, masyarakat dunia, khususnya Indonesia digairahkan oleh praktik bisnis yang bernama Multilevel Marketing(MLM). Bisnis ini menjadi sebuah pilihan alternatif yang dianggap sangat menggiurkan dan menjanjikan bagi sebagian masyarakat Indonesia. Tidak mengherankan apabila pertumbuhannya pun sangat pesat di Indonesia. Bisnis yang mulai berkembang pada tahun 1940-an di Amerika ini bertumbuh dengan cepat di seluruh penjuru Indonesia dengan berbagai bentuknya. Ada yang betul-betul MLM murni, yaitu bisnis yang berbasis omset dalam menjalankan bisnis mendapatkan bonus. Sebaliknya ada juga yang bertumbuh dengan mengandalkan hasil dari rekrut-merekrut anggotanya, dan mereka dibayar berdasarkan sedikit banyaknya hasil rekrutmen dan keseimbangan jaringan. Bisnis semacam ini biasanya menggunakan sistem dua kaki(skema ponzi)/ skema piramida yang sudah banyak dilarang di berbagai negara. Bisnis ini biasa disebut dengan bisnis

Money Game, yang sering berkedok sebagai MLM. Praktik bisnis inilah yang kemudian sering menimbulkan kekisruhan di tengah masyarakat. Mulai dari yang merasa ditipu, tidak ada bonusnya, produk fiktif, yang duluan diuntungkan/ sukses duluan, perusahaan fiktif, gulung tikar dan sebagainya.

Kekecewaan dan trauma masyarakat akhirnya terakumulasi dengan sempurna dan melahirkan gerakan anti MLM. Hal itu dikarenakan praktik bisnis *Money Game* hampir mirip dan selalu berkedok sebagai MLM atau Network Marketing dalam menjalankan praktik bisnisnya. Sayangnya, masyarakat tidak begitu peka dengan fenomena maraknya *Money Game* ini sebagai ancaman laten dalam praktik bisnisnya. Tidak mengherankan apabila banyak masyarakat yang justru sering masuk lubang yang sama untuk kedua kalinya, atau bahkan sengaja bermain di dalamnya. Menariknya, masyarakat tidak melihat praktik ini sebagai sebuah bisnis yang bertemakan *Money Game*, melainkan menyebutnya sebagai Multi Level Marketing (MLM). Disinilah kemudian istilah MLM itu menjadi kabur/ negative oleh maraknya praktik bisnis *money game* yang berkedok MLM. Setidaknya kita bisa mencatat beberapa bisnis *Money Game* dengan istilah investasi atau sejenis yang telah menelan banyak korban di tanah air ini. Contoh paling nyata dari kecenderungan penduplikasian *Money Game* ini bisa ditemui dalam kasus Kospin di Pinrang, kasus Golden Saving di Jakarta, atau kasus Pohon Mas di Surabaya- Malang, PT BMA, dan masih banyak lagi lainnya. Para pelaku utama atau operator *Money Game* tersebut rata-rata adalah bekas karyawan atau pimpinan perusahaan *Money Game* sebelumnya yang sudah bangkrut atau ditutup pihak berwajib.

Dilatar belakangi desakan kebutuhan ekonomi dan kebutuhan hidup menyebabkan banyak sekali terjadi berbagai macam praktik bisnis jual beli dan jasa. Salah satu bisnis yang sedang marak saat ini adalah bisnis Multi

Level Marketing (MLM), bahkan muncul MLM berbasis syariah¹. Perusahaan yang berbasis syariah diwajibkan memenuhi janji atau komitmennya. Ini sesuai dengan ajaran Islam, secara realitas, kini perusahaan MLM sudah banyak tumbuh di dalam maupun diluar negeri. Contohnya adalah Ahad Net, UFO BKB Syariah, Exer, Mitra Pertama Haji, dan K-Link Indonesia yang menjalankan prinsip syariah dan memperoleh sertifikat halal dari DSN-MUI. Sebagaimana yang difatwakan dalam Nomor:75/DSN-MUI/VII/2009.²

Salah satu perusahaan yang menggunakan sistem MLM ini yakni PT Best yang merupakan salah satu unit usaha yang dipimpin oleh bapak H. Febrian Agung. PT. Bandung Eco Sinergi Teknologi (BEST) yang membangun sebuah bisnis yang dikenal dengan sebutan bisnis Sinergy adalah bisnis waralaba pemasaran Direct Selling (jaringan bisnis penjualan langsung), bergerak di bidang perdagangan dan jasa yang memasarkan berbagai produk kebutuhan masyarakat yang pemasarannya menggunakan Multi Level Marketing (MLM), dengan menggunakan sistem direct selling (penjualan langsung), yaitu melakukan penjualan barang atau jasa tertentu kepada para konsumen melalui jaringan bisnis yang telah dibentuk oleh para mitra dengan cara tatap muka dan memasarkan secara langsung.³ Bisnis ini juga mengandalkan para distributor (penyedia stok produk) sebagai ujung tombak dalam mencapai kesuksesan dan sebagai pondasi dalam membangun jaringan bisnis, dimana seorang distributor juga memasarkan langsung suatu produk tertentu baik berupa barang atau jasa kepada calon konsumen atau

¹ Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, *Multi Level Marketing Perspektif Ekonomi Islam* (FALAH Jurnal Ekonomi Syariah, Vol. 1 No. 1, 2016), hlm 30.

² Nurhisam, Luqman, *Multi Level Marketing dalam Tinjauan Hukum Islam: Studi Fatwa DSN-MUI No:75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah* (Tawazun: Journal of Sharia Economic Law, 2019), hlm 186.

³ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Jakarta: Qultum Media, 2005), hlm 16.

calon mitra tanpa melalui perantara toko, swalayan, apotek.⁴ PT Best ini sendiri banyak memproduksi produk-produk dalam sektor Peternakan, Pertanian, Otomotif, Kesehatan, Kecantikan, dan Makanan yang sangat bermanfaat dan membantu dalam kehidupan masyarakat.

Pada praktik MLM berbasis syariah yang dilakukan oleh Eco Racing ini member akan mendapatkan keuntungan atau reward ketika mereka berhasil mendapatkan member baru. Selanjutnya, member tidak akan mendapatkan bonus ketika mereka tidak dapat memperluas jaringannya. Dengan kata lain menjual produk dari perusahaan bukan penghasilan utama dalam memperoleh reward atau keuntungan tetapi, dengan memperluas jaringan. Eco Racing menggunakan sistem MLM yang pada dasarnya MLM menggunakan skema piramida atau ponzi. Dimana yang di bawah lebih banyak daripada yang berada di atas. Dalam skema multi level marketing ini yang mendapat untung lebih banyak adalah pada bagian atas, sementara yang mendapat keuntungan tidak lebih dari 10% dari membejanya. Modal 1,5 juta bisa membawa pulang mobil mocash secara cash, bila itu benar tercapai maka itu adalah riba (keuntungan konsumen lebih dari yang dibayarkan), bila tidak tercapai maka selain riba (konsumen tidak mendapat apa yang dibayarkan) itu juga gharar/ penipuan. Keberhasilan juga disebut tidak gamblang (tidak pasti). Apalagi karena bonus mobil tidak bergantung pada usaha sendiri tetapi usaha dari orang lain yang juga tidak pasti.⁵

Beberapa hal dasar yang dapat membedakan Multi Level Marketing dengan Money game adalah dari segi perekrutan anggotanya. Dalam MLM pendaftaran sebagai member atau keanggotaan dalam bisnis biasanya harga relative murah, biaya tersebut biasanya untuk mengganti biaya administrasi. Sedangkan Money game untuk mendaftarkan sebagai member atau

⁴ Andreas Harefa, *10 Kiat Sukses Distributor MLM, Belajar dari AMWAY, CNI dan Herbalife*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999), hlm 12.

⁵ *Ibid*, hlm. 4

keanggotaan dalam bisnis biasanya harga relative mahal dan disertai kewajiban membeli paket produk tersebut. Serta mutu dari produk masih dipertanyakan kualitasnya.

PT Best mengklaim bahwa perusahaannya menggunakan sistem MLM Syariah dengan motto *go berkah no riba*⁶, maka perlu dicari kejelasan hukum terhadap praktik, akad serta sistem bonus dan keuntungan menurut perspektif Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Dalam menguji kehalalan suatu bisnis MLM Syariah, Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) telah mengeluarkan 12 poin dari fatwa mengenai pedoman penjualan langsung berjenjang syariah atau yang biasa disebut Multi Level Marketing (MLM) dengan No. 75/DSN/MUI/VII/2009 pada tanggal 25 Juli 2009 di Jakarta. 12 poin tersebut adalah :

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 markup*), 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

⁶ PT. Bandung Eco Sinergi Teknologi, "*profil, visi-misi*" www.sinergy-word.com diakses pada tanggal 28 November 2021

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;
12. Tidak melakukan kegiatan money game.

Namun pada dasarnya fatwa MUI tersebut belum sepenuhnya dapat dibuktikan. Berdasarkan penjabaran latar belakang masalah diatas, penulis melihat adanya spekulasi dan dilema antara masyarakat dengan MLM yang pada dasarnya menggunakan sistem piramida/ponzi yang tidak diperbolehkan menurut hukum islam karena memberikan bonus yang sangat berlebih hanya pada tingkat yang paling atas sehingga dikeluarkannya fatwa DSN-MUI. Penulis tertarik untuk mengangkat pembahasan tentang Bisnis

Eco Racing Berbasis Syariah dengan judul “*Analisis Terhadap Fatwa DSN-MUI NO 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Bisnis Eco Racing Berbasis Syariah*”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis dapat menetapkan beberapa rumusan masalah, yaitu :

1. Bagaimana mekanisme MLM Eco Racing berdasarkan pada fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009?
2. Bagaimana tinjauan bisnis MLM Eco Racing menurut perspektif fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan diatas, maka yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui mekanisme bisnis MLM Eco Racing berdasarkan pada fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009.
2. Untuk mengetahui tinjauan bisnis MLM Eco Racing menurut perspektif fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009.

D. Penjelasan Istilah

Untuk menghindari kekeliruan dan kesalahpahaman dalam memakai istilah-istilah dalam karya ilmiah ini, maka perlu penulis untuk menjelaskan istilah-istilah yang terdapat didalamnya, antara lain:

1. MLM

Multi Level Marketing (MLM) adalah Pemasaran berjenjang atau strategi pemasaran dimana tenaga penjual tidak hanya mendapatkan kompensasi atas penjualan yang mereka hasilkan, tetapi juga atas hasil

penjualan sales lain yang mereka rekrut. Tenaga penjual yang direkrut tersebut dikenal dengan istilah anggota Downline.⁷

2. *Eco Racing*

Eco Racing adalah produk penghemat BBM dan merupakan salah satu produk dari perusahaan PT Best yang dikenal dengan sebutan bisnis Sinergy adalah bisnis waralaba pemasaran Direct Selling (jaringan bisnis penjualan langsung), bergerak di bidang perdagangan dan jasa yang memasarkan berbagai produk kebutuhan masyarakat yang pemasarannya menggunakan sistem Multi Level Marketing(MLM).⁸

3. Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009

Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Berisi tentang pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Metode penjualan barang dan produk jasa dengan menggunakan jejaring pemasaran (network marketing) atau pola penjualan berjenjang termasuk MLM telah dipraktikkan oleh banyak masyarakat dan berkembang sedemikian rupa dengan pola dan inovaai yang beragam namun belum dapat dipastikan kesesuaiannya dengan prinsip syariah serta berpotensi merugikan masyarakat dan mengandung hal-hal yang diharamkan. Maka dari itu Dewan Syariah Nasional MUI perlu menetapkan fatwa tentang pedoman PLBS agar mendapat pedoman yang jelas mengenai praktik Penjualan Langsung Berjenjang Syariah(PLBS).⁹

⁷ Suhrawardi K.Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Cet II; Jakarta: Sinar Grafika, 2000), hlm.163.

⁸ Dwi Wulan Mukaromah, *Tinjauan Fatwa DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah pada Bisnis Obat Penghemat BBM Eco Racing Go Berkah No Riba*, (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2021).

⁹ Rozalinda, *fikih Ekonomi Syariah, Prinsip Implemntasinya pada Sektor Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2017), hlm 98..

4. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut. Sah atau tidaknya suatu perjanjian atau hukum yang tertulis, dalam hal ini keabsahan yang dimaksud mengenai sah atau tidaknya Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 yang dikeluarkan oleh Majelis Ulama Indonesia sebagai payung hukum mengenai bisnis Multi Level Marketing.¹⁰

E. Kajian Pustaka

Kajian pustaka merupakan kegiatan yang meliputi mencari, membaca, dan menelaah laporan-laporan penelitian dan bahan kepustakaan yang memuat teori-teori yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan. Penelitian ini merupakan hasil adaptasi dari penelitian relevan yang sudah pernah diteliti dengan pokok bahasan yang saling berkaitan. Telah banyak penulisan karya ilmiah yang membahas tentang Multi Level Marketing namun belum ada yang membahas tentang keabsahan bisnis MLM Eco Racing yang berlokasi di Banda Aceh menurut perspektif fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009, ada beberapa penelitian yang dapat menjadi acuan dalam penelitian ini:

Pertama, penelitian Dwi Wulan Mukaromah yang berjudul “*Tinjauan Fatwa DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah pada Bisnis Obat Penghemat BBM Eco Racing Go Berkah No Riba (Studi Kasus Member PT Best di Ponorogo)*.” diterbitkan oleh Fakultas Syariah

¹⁰ Rozalinda, *fikih Ekonomi Syariah, Prinsip Implementasinya pada Sektor Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2017), hlm 130.

Jurusan Hukum Ekonomi Syariah IAIN Ponorogo tahun 2021.¹¹ Penelitian ini membahas tentang fatwa yang dikeluarkan oleh dewan yang dibentuk oleh MUI untuk menangani masalah-masalah yang berhubungan dengan aktivitas keuangan syariah. Salah satu fatwa yang mengatur MLM syariah adalah fatwa DSN MUI No. 75 tahun 2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Bisnis MLM (Multi Level Marketing) adalah metode penjualan barang dan produk jasa dengan menggunakan pemasaran Networks Marketing atau pola penjualan berjenjang. Penelitian ini berawal dari produk yang di buat PT Bandung Eco Sinergi Teknologi ini manfaatnya tidak sesuai dengan yang dijanjikan dengan harga yang relatif mahal. Serta reward-reward yang akan diberikan kepada mitra usahanya yang menjadi daya tarik tersendiri untuk bergabung dalam menjalankan bisnis MLM eco racing ini.

Kedua, penelitian Moh. Jamil yang berjudul “*Analisis fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI) No 75/DSN-MUI/VII/2009 terhadap bisnis MLM Sinergy: studi kasus di PT. Bandung Eco Sinergi Teknologi, Bandung*” diterbitkan oleh Fakultas Syariah dan Hukum Jurusan Hukum Ekonomi Syariah UIN Sunan Ampel tahun 2020.¹² Penelitian ini membahas tentang Sistem operasional MLM Sinergy menggunakan sistem break away. Sistem yang memungkinkan downline untuk melebihi upline-nya, untuk bergabung langkah pertama melakukan pendaftaran sebesar 100 ribu dan melakukan pembelian produk melalui mitra resmi, melakukan aktivasi akun pada website sinergy Official, memanfaatkan fasilitas Sinergy, selanjutnya menggunakan produk dan berbagi manfaat produk sinergy, yang terakhir

¹¹ Dwi Wulan Mukaromah, *Tinjauan Fatwa DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah pada Bisnis Obat Penghemat BBM Eco Racing Go Berkah No Riba (Studi Kasus Member PT Best di Ponorogo)*, (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2021).

¹² Moh Jamil, *Analisis fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI) No 75/DSN-MUI/VII/2009 terhadap bisnis MLM Sinergy: studi kasus di PT. Bandung Eco Sinergi Teknologi, Bandung*, (Surabaya: UIN Sunan Ampel, 2020).

akan mendapatkan komisi, bonus dan riward dari perusahaan. Kedua, dari hasil analisis praktik bisnis MLM Sinergy adalah telah sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) dimana dalam fatwa DSN-MUI disebutkan dua belas syarat yang harus dipenuhi oleh perusahaan atau bisnis yang menggunakan sistem Multi Level Maketing (MLM) dan hasil dari analisis bahwa bisnis Sinergy telah memenuhi syarat-syarat tersebut.

Ketiga, skripsi Nabilah Al Haramain yang berjudul “*Penjualan Langsung Berjenjang Syariah PT. Bandung Eco Sinergi Teknologi (Analisis Perbandingan Antara Fatwa MUI DAN Perundang-undangan*” diterbitkan oleh Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta tahun 2021.¹³ Penelitian ini membahas tentang perbandingan sistem marketing penjualan langsung berjenjang syariah menurut peraturan perundang undangan dan fatwa yang berlaku di Indonesia serta mengidentifikasi alasan Majelis Ulama Indonesia (MUI) Jawa Barat mengeluarkan fatwa sistem marketing PT Bandung Eco Sinergi Teknologi. Penelitian ini menggunakan metode penelitian hukum normatif yaitu penelitian hukum dengan cara mengkaji hukum tertulis dari aspek teori, sejarah, filosofis, perbandingan, struktur, komposisi, lingkup dan materi, penjelasan umum dari pasal demi pasal, formalitas, dan kekuatan mengikat suatu undang-undang, tetapi tidak mengikat aspek terap atau implementasinya. Penelitian ini juga menggunakan metode kualitatif yaitu penelitian dengan menggunakan jenis data yang bersifat naratif dalam bentuk pernyataan yang menggunakan penalaran Dari penelitian ini disimpulkan bahwa hukum penjualan langsung berjenjang Syariah, seperti yang dilakukan oleh PT. Bandung Eco Sinergi

¹³ Nabilah Al Haramain, *Penjualan Langsung Berjenjang Syariah PT. Bandung Eco Sinergi Teknologi (Anakisis Perbandingan Antara Fatwa MUI Dan Perundang-undangan*“, (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2021).

Teknologi adalah diperbolehkan, akan tetapi dengan syarat tidak mengandung unsur skema piramida, penghimpunan dana, gharar, riba dan maysir sesuai dengan Fatwa DSN MUI 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, Undang-undang yang berlaku dan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia, Nomor 70 Tahun 2019 Mengatur Tentang Distribusi Barang Secara Langsung.

Keempat, skripsi Rana Berlian yang berjudul “*Pemakaian Sinergy Eco Racing Terhadap Penghematan Bahan Bakar Minyak (Studi Kepuasan Konsumen di Desa Hadimulyo Timur Kota Metro)*” diterbitkan oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Metro tahun 2020.¹⁴ Penelitian ini membahas tentang Pemakaian bahan bakar minyak sebagai salah satu sumber energi mengalami peningkatan yang signifikan sejalan dengan pertumbuhan penduduk yang disertai dengan peningkatan kesejahteraan masyarakat, yang tentunya berdampak pada makin meningkatnya kebutuhan akan sarana transportasi dan aktivitas industri. Minyak bumi merupakan sumber bahan bakar yang tidak dapat diperbaharui, maka meningkatnya penggunaan bahan bakar ini akan mengakibatkan cadangan minyak bumi terus berkurang dan suatu saat pasti akan habis. Keterbatasan sumber bahan bakar minyak bumi tersebut menjadi alasan utama mengapa kita bersama harus menghematnya. Dari hasil penelitian adalah bahwa eco racing banyak yang merasakan kepuasan pada konsumen yang telah menggunakan serta merasakan manfaat pada penghematan kendaraan Bahan Bakar Minyak dan ada pengaruhnya setelah menggunakan eco racing dari beberapa konsumen yang sudah menggunakan walaupun mereka belum dapat merasakan manfaat penghematan pada kendaraan pribadinya.

¹⁴ Rana Berlian, *Pemakaian Sinergy Eco Racing Terhadap Penghematan Bahan Bakar Minyak (Studi Kepuasan Konsumen di Desa Hadimulyo Timur Kota Metro)*, (Metro: IAIN Metro, 2021).

Kelima, Skripsi Muhammad Odi Riyan Maulana yang berjudul *“Perancangan Aplikasi Bisnis Eco Racing pada PT.Best Sinergy Berbasis Android”* diterbitkan oleh Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Jurusan Manajemen Informatika Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar tahun 2021.¹⁵ Penelitian ini membahas tentang Eco Racing merupakan sebuah produk inovasi terbaru yang berbentuk Pil di temukan oleh alumni lulusan ITB Bandung karya anak bangsa dan di teliti sudah dari 10 tahun lebih lamanya, bahkan produk Eco Racing ini sudah lulus uji dari berbagai laboratorium seperti Petrolab dan Lemigas, dan sebagai Support System yang membantu mitra-mitra usahanya berkembang. Namun sistem yang berjalan saat ini masih menggunakan web, dalam mengembangkan bisnis ini mitra-mitra masih menjalankan dengan cara bertatap muka atau offline, dan mitra tidak dapat mengetahui stok produk yang tersedia. Berdasarkan permasalahan tersebut untuk mengembakan sistem yang sebelumnya, peneliti merancang suatu aplikasi Android, sehingga pengenalan dan pemasaran dapat dilakukan secara online tanpa perlu bertatap muka, dan dengan adanya aplikasi ini pelanggan dan mitra dapat mengetahui stok produk yang tersedia.

Adapun yang membedakan karya ilmiah diatas dengan karya ilmiah penulis yaitu penulis meneliti kesesuaian pelaksanaan praktik bisnis MLM Eco Racing dengan fatwa DSN-MUI/VII/2009 mengenai penjualan langsung berjenjang syariah.

F. Metode Penelitian

Pada setiap penelitian ilmiah, metode penelitian sangat dibutuhkan untuk mengarahkan peneliti agar penelitian yang dilakukan tersusun secara

¹⁵ Muhammad Odi Riyan Maulana *Perancangan Aplikasi Bisnis Eco Racing pada PT.Best Sinergy Berbasis Android*, (Batusangkar: IAIN Batusangkar, 2021).

sistematis.¹⁶ Cara-cara yang digunakan untuk menyusun sebuah karya ilmiah tersebut sangat mempengaruhi kualitas penelitian. Oleh karena itu, cara-cara yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah:

1. Jenis Penelitian

Pada penulisan karya ilmiah ini, jenis penelitian yang digunakan oleh penulis berbentuk deskriptif analisis yaitu suatu penelitian yang bertujuan untuk mendeskripsikan, mencatat, analisis, dan menginterpretasikan kondisi-kondisi yang sekarang ini terjadi.¹⁷ Dalam penelitiannya, penulis mendeskripsikan bagaimana mekanisme pada produk sehingga penelitian dalam karya ilmiah ini dapat dipertanggung jawabkan.

Sumber data yang diperoleh untuk meneliti objek kajian ialah sumber data primer dan sekunder.

a. Data Primer

Sumber data primer merupakan sumber yang memberikan data langsung dari tangan pertama sumber asli terkait masalah penelitian.¹⁸ Data primer dalam penelitian ini yaitu fatwa DSN-MUI tentang Penjualan Langsung Bejenjang Syariah (PLBS) yang berkaitan dengan bisnis MLM Eco Racing.

Adapun fatwa ini terkait dengan konsep bisnis MLM Eco Racing yakni fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Berisi tentang pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yang berkaitan dengan bisnis MLM.

b. Data sekunder

¹⁶ Moh. Nazir, *Metode Penelitian*, (Ciawi: Penerbit Ghalia Indonesia, 2005), hlm.44.

¹⁷ Mardalis, *Metode Penelitian: Suatu Pendekatan Proposal*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2006), hlm. 26.

¹⁸ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1998). Hlm 202.

Data sekunder adalah data-data yang berasal dari pihak kedua, ketiga dan seterusnya. Artinya data tersebut satu atau lebih dari pihak yang bukan peneliti sendiri dan bukan yang diusahakan oleh peneliti dalam melakukan pengumpulan data, misalnya data yang diambil adalah berasal dari buku ataupun majalah dan sebagainya. Dalam hal ini data sekunder yang dikumpulkan oleh penulis yaitu sumber yang berasal dari buku, artikel, tulisan, jurnal, serta informasi-informasi yang berasal dari media masa online yang menunjang penelitian ini yang membahas tentang MLM Syariah.

2. Metode Pengumpulan Data

a. *Field Research*

Pengumpulan data dengan memakai metode *field research* yang dilakukan penulis yaitu mengumpulkan data primer dengan melakukan penelitian dengan mewawancarai beberapa responden member produk Eco Racing yang ada di kawasan Banda Aceh yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

b. *Library Research*

Dalam suatu rancangan penelitian yang baik, penulis perlu untuk menyertakan hasil kajian penelusuran bahan-bahan kepustakaan. Karena penulis harus menyiapkan kerangka konsepsi penelitian serta memberikan alasan yang kuat dari kaca mata teoritis, tentang pentingnya penelitian itu dilakukan. Dalam hal ini, teori diposisikan sebagai perspektif yang diharapkan dapat membantu memahami pokok persoalan yang diteliti.¹⁹ Pada penelitian ini, bentuk *library research* yang dilakukan oleh penulis adalah dengan menelaah dan membaca skripsi, buku-buku, jurnal, artikel-artikel dari

¹⁹ Moh. Kasiram, *Metodologi Penelitian Kuantitatif-Kualitatif*, (Malang: UIN-Maliki Press, 2010), hlm. 10.

internet, maupun data-data dalam bentuk pustaka lainnya yang ada hubungannya dengan judul yang penulis telah ajukan.

3. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat yang dipilih untuk melakukan sebuah penelitian agar memperoleh data yang konkrit sebagai data penelitian penulis tentang fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 dalam melakukan bisnis jual beli Produk Eco Racing di kawasan Kota Banda Aceh.

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

- a. Wawancara/interview, pengumpulan data primer berupa tanya jawab lisan yang dilakukan secara *guiden* dengan responden member produk Eco Racing yang mempunyai stokies.
- b. Dokumentasi, pengumpulan data sekunder berupa informasi yang diperoleh melalui dokumen-dokumen yang tidak dipublikasikan secara formal yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.²⁰

Dalam penelitian ini penulis melakukan teknik dokumentasi dengan mengumpulkan beberapa bentuk dokumen seperti sertifikat, surat perjanjian, kontrak dan lain sebagainya.

5. Instrumen Pengumpulan Data

Tujuan penelitian adalah untuk menyesuaikan kesimpulan teoritis dengan keadaan di lapangan sehingga menghasilkan validitas internal penelitian.²¹ Untuk menjamin validitas internal ini, penulis membutuhkan alat bantu dalam penelitiannya. Instrumen pengumpulan data yang

²⁰ Husaini Usman dan Prabowo Setiady Akbar, *Metodelogi Penelitian Sosial*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2009), hlm. 69.

²¹ Sumaidi Suryabrata, *Metodelogi Penelitian*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), hlm. 51.

digunakan oleh penulis disesuaikan dengan teknik pengumpulan data yang dilakukan, seperti alat tulis dan kertas untuk mencatat wawancara yang diperoleh dari informan, alat perekam untuk merekam suara atau informasi yang disampaikan oleh informan, serta menyediakan daftar pertanyaan agar wawancara yang dilakukan lebih terarah dan konsisten pada topik penelitian.

6. Langkah-langkah Analisis Data

Setelah data yang dibutuhkan tentang mekanisme jual beli produk Eco Racing dalam perspektif hukum Islam, penulis akan mengadakan pengolahan data dan menganalisis data dengan menggunakan metode deskriptif, yaitu metode yang menyajikan suatu peristiwa secara sistematis, penyusunan akurat dan faktual. Data yang didapat dari hasil wawancara akan terlihat kesenjangan antara praktik di lapangan dengan teori, dan kemudian dianalisis untuk memperoleh sebuah hasil penelitian.

Sementara pedoman dalam penulisan karya ilmiah ini mengacu pada buku Panduan Penulisan Skripsi, yang diterbitkan oleh Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh tahun 2019. Melalui pedoman tersebut, penulis berupaya menyusun karya ilmiah yang sistematis dan mudah dipahami oleh pembaca.

G. Sistematika Pembahasan

Dalam penelitian ini penulis akan memaparkan isi kandungan karya ilmiah agar mudah dipahami secara utuh, maka penulis menuangkan pokok-pokok pikiran dari karya ilmiah ini dalam sistematika penulisan yang terdiri dari 4 (empat) bab, yang tersusun sebagai berikut :

Bab satu merupakan pendahuluan yang meliputi tentang beberapa hal yaitu latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, penjelasan istilah, kajian pustaka, metodologi penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab dua merupakan pembahasan teoritis mengenai analisis terhadap Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang bisnis Eco Racing berbasis syariah. Penulis menjelaskan pengertian MLM Syariah, konsep dasar MLM Syariah, Landasan hukum MLM Syariah, Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang penjualan langsung berjenjang syariah, dan produk MLM berbasis syariah.

Bab tiga merupakan pembahasan yang meliputi hasil penelitian yang dilakukan penulis, yaitu keabsahan bisnis MLM Eco Racing menurut perspektif fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009. Pada bab ini mengurai mengenai gambaran umum tentang produk PT Best, asal usul berdirinya perusahaan PT Best dan awal perkembangannya, mekanisme pelaksanaan bisnis MLM Eco Racing berdasarkan pada Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009, tinjauan bisnis MLM Eco Racing Menurut Perspektif Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 dan Analisis Fatwa DSN-MUI/VII/2009 terhadap Bisnis MLM Eco Racing.

Bab empat merupakan penutup dari keseluruhan pembahasan penelitian yang berisi kesimpulan dan pembahasan yang telah dipaparkan, serta saran-saran yang berkenaan dengan penelitian ini dianggap perlu oleh penulis yang menyempurnakan penelitian ini.

جامعة الرانيري

AR - RANIRY

BAB DUA

KONSEP BISNIS MLM BERBASIS SYARIAH

A. Konsep Dasar MLM Syariah

Multi Level Marketing adalah suatu konsep penyaluran barang (produk/jasa tertentu) yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan menikmati keuntungan di dalam garis kemitraannya/sponsorisasi. Dalam pengertian yang lebih luas Multi Level Marketing adalah salah satu bentuk kerjasama di bidang perdagangan pemasaran suatu produk/jasa yang dengan sistem ini diberikan kepada setiap orang kesempatan untuk mempunyai dan menjalankan usaha sendiri.²²

Sistem ini sebagai bentuk pertukaran ekonomi yang mengiringi pertumbuhan perusahaan telah berkembang pesat hingga menampilkan wajahnya yang paling modern yaitu Multi Level Marketing (MLM). Sistem MLM berasal dari Amerika Serikat dan mulai diperkenalkan secara ilmiah oleh dua orang Profesor Pemasaran dari Universitas Chicago, yaitu Karl Ramburg dan Robert Metcalt pada tahun 1945. Menurut sejarahnya cikal bakal sistem MLM berasal dari sistem penjualan langsung (direct selling) yang dipopulerkan oleh perusahaan-perusahaan di Amerika Serikat pada abad ke-18. Perusahaan pada masa itu menerapkan sistem penjualan langsung karena belum tersedia sarana seperti televisi, radio, atau internet untuk mengiklankan sebuah produk. Perusahaan umumnya mengirim tenaga penjual (sales) ke kota-kota untuk memasarkan produk secara langsung kepada konsumen dari rumah ke rumah (*knock on doors to market and sell products*)²³

²² Suhrawardi K.Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*,(Cet II; Jakarta: Sinar Grafika , 2000), hlm.170

²³ Jabbar Ibrahim, *MLM Bikin Saya Kaya Raya*,(Jakarta, PT Gramedia Pustaka Utama,2009), hlm. 10.

Keberadaan MLM sendiri di Indonesia diawali dengan berdirinya Creative Network International (CNI) pada tahun 1986 di Bandung dengan nama PT.Nusantara Sun-Chlorella Tama (NSCT). Perusahaan ini didirikan oleh keluarga Wirawan Chondro, Ginawan Chondro, S. Abrian Natan, dan seorang sahabat mereka dari Malaysia Yanki Regan. PT. NSCT pada waktu itu mengadopsi sistem MLM untuk mendistribusikan produk tunggal, yaitu makanan kesehatan Sun Chlorella buatan Jepang. Seiring dengan perkembangan usaha dan semakin banyaknya produk yang dipasarkan, maka pada tahun 1992 PT. NSCT diganti namanya menjadi PT. Centranusa Insancemerlang. CNI tergolong cukup berhasil dalam mengembangkan bisnisnya hingga ke mancanegara, seperti Malaysia, Singapura, India, dan negeri leluhur MLM Amerika Serikat. Kesuksesan CNI kemudian mendorong tumbuhnya berbagai jenis perusahaan berbasis MLM di tanah air.

Bisnis Multi Level Marketing di Indonesia kian tumbuh dan berkembang setelah adanya krisis moneter dan ekonomi. Pemain yang terjun di dunia Multi Level Marketing memanfaatkan momentum dan situasi krisis untuk menawarkan solusi bisnis bagi pemain asing maupun lokal seperti CNI, Amway, Avon, Tupperware, Sophie Martin, Oriflame, Herbalife International, Prime & First New, Greenlite, DXN, dll.²⁴

Mencakup unsur produsen atau perusahaan, distributor, konsumen, sistem kerja, dan komisi. Unsur-unsur ini akan dibahas satu persatu dalam uraian dibawah ini:

1. Perusahaan Multi Level Marketing (MLM)

Perusahaan Multi Level Marketing adalah unit kegiatan yang melakukan aktivitas pengolahan faktor-faktor produksi guna

²⁴ Jabbar Ibrahim, *MLM Bikin Saya Kaya Raya*, (Jakarta: Grammedia 2013) hlm.17.

menghasilkan produk yaitu barang dan/atau jasa yang ditujukan kepada konsumen melalui mekanisme pemasaran Multi Level Marketing. Produk tersebut harus jelas keberadaannya, sebab inti dari sistem Multi Level Marketing adalah penjualan barang dan/atau jasa secara langsung kepada konsumen.

Produk-produk yang diperdagangkan dalam perusahaan Multi Level Marketing meliputi berbagai jenis, mulai dari produk suplemen kesehatan, peralatan kesehatan, peralatan rumah-tangga, produk perawatan tubuh, kosmetik, sampai kebutuhan non primer seperti fashion, souvenir, peralatan konveksi, pembuatan website, dan lain-lain.

Istilah marketing plan atau business plan dalam perusahaan Multi Level Marketing mencakup keterangan hal mengenai visi dan misi perusahaan, kedudukan hierarki posisi distributor, rancangan sistem pembagian pendapatan dari perusahaan yang meliputi keuntungan, penghargaan, prosedur dan persentase yang akan dibagikan melalui sistem jaringan.²⁵

2. Distributor Perusahaan Multi Level Marketing (MLM)

Distributor dalam perusahaan Multi Level Marketing adalah orang-perorangan yang bersedia bergabung menjadi mitra usaha dengan cara mendaftarkan diri melalui perjanjian tertulis antara perusahaan dengan dirinya sebagai pribadi, kemudian dengan itu ia disetujui dan diakui keanggotaannya oleh suatu perusahaan Multi Level Marketing.²⁶

Setiap distributor dalam perusahaan Multi Level Marketing tergabung dalam organisasi distributor yang membentuk jaringan kerja atau satuan networking tertentu. Hubungan yang dimiliki antara masing-

²⁵ MLM Leaders, *The Secret Book of MLM* (Surabaya: MIC,2008), hlm.195.

²⁶ Andrias Harefa, *Menapaki Jalan DS-MLM* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999), hlm 9

masing distributor dalam satuan networking yang sama adalah sebagai berikut.²⁷

- a. upline, yaitu distributor yang menjadi sponsor bagi distributor lain
- b. downline, yaitu orang yang disponsori oleh distributor lain, atau orang yang direkrut oleh distributor yang sudah lebih dahulu terdaftar menjadi distributor perusahaan.

Masing-masing distributor untuk setiap peringkat berhak mendapatkan prosentase potongan harga tertentu seperti komisi, bonus atau rabat dari total penjualan yang dilakukan kelompoknya, juga berbagai hadiah atau penghargaan lain, seperti pin penghargaan, kesempatan bertamasya ke mancanegara, mendapat rumah, mobil mewah, dan lain lain.

Konsumen dalam konteks Multi Level Marketing adalah masyarakat pengguna atau pembeli produk perusahaan Multi Level Marketing yang bertujuan untuk mengkonsumsi produk secara pribadi. Konsumen dalam konteks Multi Level Marketing dapat berarti 2 (dua), pertama orang yang membeli dan menggunakan produk melalui penjualan langsung yang dilakukan oleh seorang distributor perusahaan Multi Level Marketing, kedua distributor secara pribadi berhak menjadi konsumen bagi perusahaan Multi Level Marketing yang bersangkutan. Masing masing distributor untuk setiap peringkat berhak mendapatkan prosentase potongan harga tertentu seperti komisi, bonus atau rabat dari total penjualan yang dilakukan kelompoknya, juga berbagai hadiah atau penghargaan lain, seperti pin penghargaan, kesempatan bertamasya ke mancanegara, mendapat rumah, mobil mewah, dan sebagainya.

²⁷ MLM Leaders, *The Secret Book of MLM* (Surabaya: MIC,2008), hlm .196-203.

Konsumen non-distributor hanya dapat membeli produk Multi Level Marketing melalui distributor perusahaan, sebab produk tersebut tidak dapat dibeli di tempat-tempat umum seperti toko, pasar swalayan, department store, salon, bengkel, apotek, dan lain lain. Konsumen non-distributor tidak dapat membeli atau memesan langsung produk *Multi Level Marketing* dari perusahaan yang bersangkutan, dengan maksud untuk mendapatkan harga yang lebih murah dari harga yang ditawarkan oleh seorang distributor. Perusahaan *Multi Level Marketing* hanya menjual produk melalui distributor yang menjadi anggota atau mitra usahanya.²⁸ Alasan inilah yang terkadang menyebabkan seseorang bergabung dalam suatu perusahaan *Multi Level Marketing*, yaitu untuk mendapat potongan harga dari produk-produk yang dikonsumsinya sendiri.

Setiap mitra usaha pada saat awal bergabung di suatu perusahaan *Multi level Marketing* akan dikenakan biaya pendaftaran (administrasi). Biaya pendaftaran ini nilainya relatif kecil dan umumnya dapat dijangkau oleh semua orang. Biaya tersebut dikenakan untuk memperoleh apa yang biasanya disebut *starter kit*, *starter pack*, *sales kit* atau *business pack*.

Sistem kerja *Multi Level Marketing* juga meliputi sistem pelatihan (*support system*) berupa pengajaran materi serta motivasi yang bertujuan untuk memudahkan setiap distributor dalam menjalani sistem. Pelatihan biasanya dilakukan oleh pembangun jaringan (*network builder/achiever*) yang telah berhasil mencetak prestasi tertentu.

²⁸ Amway, *Panduan Pemesanan dan Pengembalian Produk*, (Jakarta: PT. Amindoway Jaya, 2008), hlm.4-6.

3. Komisi

Komisi dalam sistem Multi Level Marketing berkaitan dengan penghasilan yang diperoleh mitra usaha atas jasanya dalam penjualan produk perusahaan kepada konsumen akhir. Besarnya komisi seorang distributor ditentukan dari target penjualan yang dilakukannya sendiri dan yang dilakukan oleh jaringannya. Komisi tersebut berupa potongan harga, bonus, atau insentif yang ditetapkan perusahaan secara berjenjang sesuai dengan nilai penjualan (biasanya disebut *volume point*, *business point*, *volume grup*) yang diberitahukan kepada setiap mitra usaha sejak mereka mendaftar menjadi anggota.²⁹

Bonus yang didasarkan atas jenjang tertentu dalam sistem Multi Level Marketing masih berkaitan dengan prestasi penjualan (*business point*) seorang mitra usaha dalam periode tertentu, namun prestasi tersebut harus dapat dipertahankan olehnya dalam beberapa periode secara berturut-turut.

Secara realitas, kini perusahaan MLM sudah banyak tumbuh dan berkembang, baik di dalam maupun luar negeri. Bahkan di Indonesia sudah ada yang secara terang-terangan menyatakan bahwa MLM tersebut sesuai syariah 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,

- (1) Aspek produk atau jasa yang dijual,
- (2) Sistem dari MLM itu sendiri.

Dari aspek produk yang dijual, harus merupakan produk-produk yang halal, bermanfaat dan dapat diserahkan serta

²⁹ Andrias Harefa, *Menapaki Jalan DS-MLM*, hlm. 3

mempunyai harga yang jelas. MLM yang dikelola oleh seorang muslim, jika objeknya tidak memenuhi diatas, hukumnya tidak sah. Adapun dari aspek sistem, pada dasarnya MLM yang berbasis syariah tidak jauh berbeda dengan MLM konvensional. Yang membedakan adalah bentuk usaha atau jasa harus memenuhi hal-hal sebagai berikut: pertama, produk yang dipasarkan harus halal, baik dan menjauhi syubhat. Kedua, sistem akadnya harus memenuhi kaedah dan rukun jual beli sebagaimana yang terdapat dalam hukum Islam. Ketiga, Operasional, kebijakan, budaya organisasi, maupun sistem akuntansinya harus sesuai syari'ah. Keempat, tidak ada mark up harga produk yang berlebihan, sehingga anggota terzalimi dengan harga yang amat mahal, tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh. Kelima, dalam struktur organisasinya, perlu ada Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang terdiri dari para ulama yang memahami permasalahannya. Selanjutnya, formula insentif harus adil, tidak menzalimi downline dan tidak menempatkan up line hanya menerima pasif income tanpa bekerja, up line tidak boleh menerima income dari hasil jerih payah down linanya. 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. Cara pemberian penghargaan kepada mereka yang berprestasi tidak hura-hura dan pesta pora. Produk yang dijual tidak menitik beratkan barang-barang tertier, terutama ketika ummat masih bergelut dengan pemenuhan kebutuhan primer. Disamping itu, perusahaan MLM harus berorientasi pada kemaslahatan ekonomi ummat.

Islam memahami bahwa perkembangan budaya bisnis berjalan begitu cepat dan dinamis. Islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik dan mediasi dalam melakukan perdagangan. Namun, Islam mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis yaitu harus terbebas dari unsur bahaya (dharar), ketidakjelasan (jahalah) dan merugikan salah satu pihak (zhulm). Sistem pemberian bonus harus adil, tidak menzalimi dan tidak hanya menguntungkan orang yang di atas saja. Dalam kajian fiqh kontemporer bisnis MLM ini dapat ditinjau dari dua aspek, yaitu produk barang atau jasa yang dijual dan cara atau sistem penjualannya (selling marketing). MLM yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat (levelisasi) mengandung unsur-unsur positif, asalkan diisi dengan nilai-nilai Islam dan sistemnya disesuaikan dengan syari'ah Islam. Bila demikian, MLM dipandang memiliki unsur-unsur silaturrahi, dakwah dan tarbiyah.

B. Landasan Hukum MLM Syariah

Multi Level Marketing (MLM) adalah sebuah usaha MLM yang mendasarkan sistem operasionalnya pada perinsip-perinsip syariah. Dengan demikian, sistem bisnis MLM konvensional yang berkembang pesat 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.

Menurut Ustadz Hilman Rosyad Syihab dalam buku Kuswara bahwa bisnis MLM yang sesuai syariah adalah MLM untuk produk yang halal dan bermanfaat, dan proses perdagangannya tidak ada pelanggaran syariat, tidak

ada pemaksaan, penipuan, riba, sumpah yang berlebihan, pengurangan timbangan, dan lain-lain.³⁰

Menurut Jauhari (2011, Okt) ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam menjalankan setiap bisnis agar terhindar dari praktik riba, money game: *maysir*(judi), Rafiq al mishri mendefinisikannya sebagai suatu transaksi yang dilakukan oleh dua belah pihak untuk kepemilikan suatu benda atau jasa yang menguntungkan satu pihak dan merugikan pihak lain dengan cara mengaitkan transaksi tersebut dengan suatu tindakan atau kejadian tertentu; *Gharar*(ketidakjelasan) Imam syairozi mendefinisikannya sebagai sesuatu yang tidak jelas atau tersembunyi, dan hasilakhirnya tidak diketahui; *riba*, MUI mendefinisikan riba adalah tambahan tanpa imbalan, yang terjadi karena penangguhan dalam pembayaran yang dijanjikan sebelumnya. Inilah yang disebut riba nasi'ah; *dzulm* (kezaliman), yakni meletakkan sesuatu tidak pada tempatnya atau penganiayaan terhadap pihak lain; *maksiat*, yaitu setiap bentuk pelanggaran terhadap aturan Allah dan rasul; *Ghibn*, yaitu penjual memberikan harga yang terlalu mahal (mark up) dan pembeli tidak tahu harga pasar pada umumnya, sehingga pembeli merasa kecewa; *ighra'*, yaitu merayu dan menjanjikan sesuatu kepada pihak lain, dengan sesuatu hal yang berlebih-lebihan; *kadzib*(bohong), dalam berbisnis syariah, tidak boleh ada kebohongan dalam transaksi, janji ataupun yang terkait dengan bisnis tersebut.

Pendapat di atas juga didukung dengan beberapa penjelasan di dalam beberapa surat Al-Baqarah ayat 275:

³⁰ Andreas Harefa, *Multi Level Marketing*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999), hlm 4

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ
 بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى
 فَلَهُ مَا سَلَفٌ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: “Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.”

Orang-orang yang memakan riba yakni melakukan transaksi riba dengan mengambil atau menerima kelebihan di atas modal dari orang yang butuh dengan mengeksploitasi atau memanfaatkan kebutuhannya, tidak dapat berdiri, yakni melakukan aktivitas, melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Mereka hidup dalam kegelisahan; tidak tenteram jiwanya, selalu bingung, dan berada dalam ketidakpastian, sebab pikiran dan hati mereka selalu tertuju pada materi dan penambahannya. Itu yang akan mereka alami di dunia, sedangkan di akhirat mereka akan dibangkitkan dari kubur dalam keadaan sempoyongan, tidak tahu arah yang akan mereka tuju dan akan mendapat azab yang pedih. Yang demikian itu karena mereka berkata dengan bodohnya bahwa jual beli sama dengan riba dengan logika bahwa keduanya sama-sama menghasilkan keuntungan. Mereka beranggapan seper-ti itu, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Substansi keduanya berbeda, sebab jual beli menguntungkan kedua belah pihak (pembeli dan penjual), sedangkan riba

sangat merugikan salah satu pihak. Barang siapa mendapat peringatan dari Tuhannya, setelah sebelumnya dia melakukan transaksi riba, lalu dia berhenti dan tidak melakukannya lagi, maka apa yang telah diperolehnya dahulu sebelum datang larangan menjadi miliknya, yakni riba yang sudah diambil atau diterima sebelum turun ayat ini, boleh tidak dikembalikan, dan urusannya kembali kepada Allah. Barang siapa mengulangi transaksi riba setelah peringatan itu datang maka mereka itu penghuni neraka. Mereka kekal di dalamnya untuk selama-lamanya.³¹

Surat Al-Baqarah ayat 278 didalam tafsir Al-Qurthubi bahwa sebab turunnya ayat ini adalah masyarakat Tsaqif. Sebelum diturunkan ayat ini, mereka membuat perjanjian dengan Nabi Muhammad Saw bahwa riba yang telah mereka sepakati tetap menjadi hak mereka, adapun kewajiban yang harus mereka penuhi itu akan menjadi tanggung jawab mereka sendiri, maka saat pembayaran itu tiba, mereka mengirimkan beberapa orang ke kota mekkah untuk menagih pembayaran tersebut. Namun ketika menagih pada bani Mughirah Al-Makhzum mereka berkata: kami tidak mau memberikan tambahan apa-apa karena riba telah diharamkan, lalu para penagih dari bani Tsaqif mengadukan kepada Attab bin Asid (Sahabat Rasulullah), lalu Attab menuliskan surat tentang perihal ini kepada Nabi Saw dan ditunkanlah ayat ini. Isi dalam surat itu penghentian kepada bani Tsaqif yang mereka lakukan pada saat itu. Kisah ini diambil dari riwayat Ibnu Ishak, Ibnu Jurraj dan As-Suddi.

Riwayat lain yaitu Ibnu Faurak menyebutkan bahwa kisah diatas itu orang yang menagih pada bani Mughirah adalah kisah ibnu Abbas dan Utsman yaitu orang yang beriman dari msyarakat Tsaqif yang mengetahui

³¹ Ash Sidiqie, Hasbi, *Tafsir Al-bayaan*, (Bandung: PT. Al- Ma'arif, 1996), hlm 9.

tentang riba tetapi mereka mengambil kesempatan pada saat penagihan tersebut.³²

Rasulullah SAW pernah ditanya mengenai mata pencaharian yang paling baik. Rasul menjawab :

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ { أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ : أَيُّ

الْكَسْبِ أَطْيَبُ ؟ قَالَ : عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ ، وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ { رَوَاهُ الْبَزْزَارُ وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ

Artinya: *Dari Rifa'ah bin Rafi', Nabi pernah ditanya mengenai pekerjaan apa yang paling baik. Jawaban Nabi, "Kerja dengan tangan dan semua jual beli yang mabrur"* (HR Bazzar no 3731 dan dinilai shahih oleh al Hakim. Baca Bulughul Maram no 784).

Banyak orang yang memiliki persepsi bahwa istilah mabrur itu terkait erat dengan haji, padahal ternyata Nabi juga menggunakan istilah mabrur untuk transaksi jual beli. Mabrur artinya mengandung kebaikan yang banyak. Mengenai transaksi jual beli yang mengandung kebaikan yang banyak atau mabrur penjelasannya bisa dijumpai dalam hadits yang lain, "Jika penjual dan pembeli jujur dan menjelaskan apa adanya maka transaksi jual beli yang dilakukan itu akan diberkahi" [HR Bukhari dan Muslim].

Jadi jual beli mabrur adalah jual beli yang mengandung dua unsur yaitu jujur dan menjelaskan. Jujur terkait keunggulan produk dan menjelaskan terkait kekurangan produk sehingga pedagang tidak mengatakan produk ini berkualitas bagus padahal jelek atau tahu ada cacat pada produknya namun ditutup-tutupi.

Di samping dua unsur di atas ada unsur ketiga yang harus dipenuhi agar transaksi jual beli yang terjadi tergolong mabrur yaitu sesuai dengan syariat. Jual beli yang melanggar syariat itu tidak tergolong mabrur meski

³² Abu Abdillah Muhammad bin Ahmad bin Abi Bakar Al-Qurthubi, *Al- Jami'Li Ahkami Al-Quran wa Al-Mubayyin lima tadhamanahu Mina Al-Sunnah wa Ayi Al-furqan Tafsir Alqurthubi* (Jakarta: 2007)

sudah memenuhi kriteria jujur dan menjelaskan apa adanya. Seorang yang menjual produk yang haram diperdagangkan meski jujur dalam deskripsi barang dan menjelaskan apa adanya kekurangan barang tidak bisa disebut jual beli mabrur.

Jadi ada tiga kriteria yang harus dipenuhi agar sebuah transaksi jual beli yang terjadi itu tergolong transaksi jual beli mabrur yaitu:

1. Tidak melanggar syariat
2. Jujur dalam menjelaskan keunggulan produk dan
3. Menjelaskan apa adanya kekurangan produk. Jika salah satu dari tiga poin ini tidak dipenuhi maka itulah jual beli yang tidak mabrur.

Adalah tidak termasuk jual beli mabrur:

1. Jual beli yang melanggar syariat semisal menjual barang haram semisal alat musik.
2. Jual beli yang mengandung dusta semisal penjual mengklaim bahwa produknya itu kualitas nomer satu padahal tidak.
3. Jual beli yang mengandung unsur menutupi kekurangan barang dagangan.³³

Mengingat banyaknya dasar hukum mengenai jual beli baik dari Al-Quran dan hadits serta kaidah...ushul fiqh maka fatwa DSN-MUI membolehkan bisnis MLM dengan mengambil pertimbangan menggunakan kaidah ushul fiqh hukum asal muamalah yakni:

الأصل في المعاملات الإباحة إلا أن يدلّ الدليل على تحريمها

“Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkan” dan ditambah dengan 12 ketentuan yang wajib dipenuhi oleh setiap perusahaan yang akan menggunakan sistem

³³ Ibnu Utsaimin *“Fath Dzil Jalal wa al Ikram bi Syarh Bulugh al-Maram”* jilid 9 hlm10.

MLM, jika 12 ketentuan tersebut tidak dapat dipenuhi oleh perusahaan maka bisnis yang dijalankan akan tetap haram. Sedangkan Lajnah Daimah yang sama pula mengingat dasar hukum jual beli dari Al-Quran dan Hadits tetap mengharamkan MLM ini karena jenis MLM apapun haram hukumnya tidak ada terkecuali, karena menurut *Lajnah Daimah* MLM merupakan bisnis yang memadhorotkan dan produk yang menjadi bahan jual hanya sebagai kamuplase atau kedok saja tidak semata-mata dijadikan untuk bahan penjualan produk. Dan juga kaidah yang lainnya:

الْغُنْمُ بِالْغُرْمِ

Al ghunmu bil ghurmi, hak mendapatkan keuntungan disebabkan oleh adanya tanggung jawab menanggung kerugian. Maksudnya, orang atau pihak yang menghendaki untuk mendapatkan keuntungan, maka dia juga harus siap menanggung kerugian. Maksud dari kaidah al ghurmu bi al ghunmi ialah bahwa seseorang yang memanfaatkan sesuatu harus menanggung risiko. Sedangkan menurut Umar Abdullah al-Kamil, makna yang tersirat dari kaidah ini adalah bahwa barang siapa yang memperoleh manfaat dari sesuatu yang dimanfaatkannya maka ia harus bertanggung jawab atas dhoror atau ghurmu serta *dhomān* yang akan terjadi.

Segala sesuatu baik dalam hal pemanfaatan maupun perbuatan yang bersifat untuk meraih keuntungan atau manfaat, sudah pasti adanya resiko yang harus ditanggung. Baik resiko itu bersifat kecil atau besar. Serta kita harus dapat mampu menanggulangi atau meminimalisir segala resiko yang ada agar tidak terjadi permasalahan yang semakin besar.

Adapun landasan hukum penjualan langsung berjenjang Menurut Undang-Undang Indonesia saat ini banyak sekali perusahaan penjualan langsung berjenjang dalam negeri atau pun luar negeri yang menjadikan Indonesia sebagai lahan untuk pemasaran mereka. Oleh sebab itu harus ada hukum khusus di Indonesia mengenai bisnis penjualan langsung bejenjang

mulai dari aturan-aturan pendirian perusahaan, legalitas dari perusahaan dan perlindungan bagi distributor atau konsumen. Undang-undang Perdagangan No. 07 Tahun 2014 juga membahas tentang penjualan langsung berjenjang. Beberapa undang undang tersebut yaitu:

a. Dalam Undang-Undang Perdagangan No.07 tahun 2014 pasal 7 ayat 1 menyatakan bahwa “Distribusi barang yang diperdagangkan dalam negeri secara tidak langsung atau langsung dapat dilakukan melalui pelaku usaha distribusi”.

b. Dalam Undang-Undang Perdagangan No.07 tahun 2014 pasal 7 ayat 2 menyatakan bahwa “Distribusi Barang secara tidak langsung sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan dengan menggunakan rantai Distribusi yang bersifat umum: distributor dan jaringannya, agen dan jaringannya; atau waralaba.”

c. Dalam Undang-Undang Perdagangan No.07 tahun 2014 pasal 7 ayat 3 menyatakan bahwa “Distribusi Barang secara langsung sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan dengan menggunakan pendistribusian khusus melalui sistem penjualan langsung secara: single level atau multilevel.”

d. Dalam Undang-Undang Perdagangan No.07 tahun 2014 pasal 8 menyatakan bahwa “Barang dengan hak Distribusi eksklusif yang diperdagangkan dengan sistem penjualan langsung hanya dapat dipasarkan oleh penjual resmi yang terdaftar sebagai anggota perusahaan penjualan langsung”.

e. Dalam undang undang Perdagangan No.07 tahun 2014 pasal 9 menyatakan bahwa “Pelaku Usaha Distribusi dilarang menerapkan sistem skema piramida dalam mendistribusikan barang”. Menurut undang-undang No.07 tahun 2014 yang dimaksud dengan skema piramida” adalah istilah/nama kegiatan usaha yang bukan dari hasil

kegiatan penjualan barang. Kegiatan usaha itu memanfaatkan peluang keikutsertaan mitra usaha untuk memperoleh imbalan atau pendapatan terutama dari biaya partisipasi orang lain yang bergabung kemudian atau setelah bergabungnya mitra usaha tersebut.

C. Fatwa DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) mengeluarkan fatwa tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS) yang ditetapkan pada tanggal 25 Juli 2009 di Jakarta. Fatwa ini dibuat atas dasar maraknya praktik penjualan barang dan produk jasa dengan menggunakan jejaring pemasaran (*network marketing*) atau pola penjualan berjenjang termasuk didalamnya Multi Level Marketing (MLM) yang saat ini telah berkembang dengan berbagai inovasi dan pola yang beragam namun belum dapat dipastikan kesesuaiannya yang dalam hal ini dapat merugikan masyarakat dan mengandung hal-hal yang diharamkan.

Terdapat beberapa hal dalam pembahasan fatwa DSN-MUI No.75/VII/2009 yaitu mengenai ketentuan akad, ketentuan umum, dan ketentuan hukum:

1. Ketentuan akad

Akad yang digunakan dalam fatwa tentang penjualan langsung berjenjang syariah adalah:

- a. Akad Wakalah bil Ujrah berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang Akad *Wakalah Bil-Ujrah* pada Asuransi Syariah dan Reasuransi Syariah. Secara bahasa, wakalah kata (الوكالة) dengan dibaca fathah dan kasrah huruf *wawu-nya*, secara kebahasaan adalah “penyerahan” sedangkan menurut syarak adalah penyerahan seseorang pada sesuatu yang boleh dikerjakannya sendiri dari

sesuatu yang bisa digantikan oleh orang lain untuk dikerjakannya pada masa hidupnya.³⁴ Menurut Dewan Syariah Nasional MUI akad wakalah merupakan pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak ke pihak lain dalam hal yang boleh diwakilkan.

- b. Akad *ju'alah*, akad ini mengambil refrensi dari fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang akad *Ju'alah*. *Ju'alah* dari bahasa arab berasal dari kata *ju'alah*, *ji'alah* atau *ja'alah* berarti janji, hadiah, dan upah, *ju'alah* adalah hendaknya si *ja'il* (orang yang memberikan hadiah) dalam kaitan pengembalian barang yang hilang menjanjikan imbalan yang jelas.³⁵ *Ju'alah* menurut Dewan Syariah Nasional (DSN) adalah janji atau komitmen (iltizam) untuk memberikan imbalan tertentu atas pencapaian hasil (natijah) yang ditentukan oleh suatu pekerjaan.³⁶
- c. Akad ijarah. Ijarah berasal dari kata al-ajru yang berarti *al-iwad* (upah atau ganti). Ijarah merupakan transaksi terhadap manfaat suatu barang dengan suatu imbalan, yang disebut dengan sewa menyewa. Ijarah juga mencakup transaksi terhadap suatu pekerjaan tertentu, yaitu adanya imbalan yang disebut dengan upah mengupah.³⁷

2. Ketentuan Umum

³⁴ Abu Syuja' Ahmad, *Matan at-Taqrif wal al-Ghayah Ma'a Adillatihi min al-Qur'an wa as-Sunnah* : M. Nadjib Sadjak (Tuban: Kampoeng kyai, Cet.I, 2013), hlm 119.

³⁵ Abu Syuja' Ahmad, *Matan at-Taqrif wal al-Ghayah Ma'a Adillatihi min al-Qur'an wa as-Sunnah* : M. Nadjib Sadjak (Tuban: Kampoeng kyai, Cet.I, 2013), 133.

³⁶ DSN-MUI. *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah Dewan Syariah Nasional MUI*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2014), hlm 378.

³⁷ Rozalinda, *fikih Ekonomi Syariah, Prinsip Implemntasinya pada Sektor Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2017), hlm 187.

Pada ketentuan umum ini disebutkan beberapa istilah yang digunakan dalam fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yaitu sebagai berikut:

- a. Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.
- b. Barang adalah setiap benda yang berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
- c. Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
- d. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- e. Konsumen adalah pihak pemakai barang dan atau jasa, dan tidak bermaksud untuk memperdagangkan.
- f. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.
- g. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil telah melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.

- h. *Ighra'* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
- i. *Money game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran mitra usaha yang baru atau bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.
- j. *Member get member* adalah strategi perekrutan anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
- k. Mitra usaha atau stockist adalah pengecer atau retailer yang menjual dan memasarkan produk-produk penjualan langsung.³⁸

3. Ketentuan hukum

Dalam praktik PLBS wajib memenuhi ketentuan ketentuan sebagai berikut:

- a. Adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau jasa produk jasa.
- b. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.
- c. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar* (penipuan), *maysir* (judi), *riba* (bunga) merugikan salah satu pihak, dan maksiat.

³⁸ DSN-MUI. *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah Dewan Syariah Nasional MUI*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2014), hlm 390.

- d. Tidak ada kenaikan harga atau biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh.
- e. 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.
- f. 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.
- g. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.
- h. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra*'.
- i. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.
- j. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan akidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat, dan lain-lain.
- k. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.

1. Tidak melakukan kegiatan *money game*.³⁹

D. Produk MLM Berbasis Syariah

Dalam pemasaran suatu bisnis, terdapat sistem yang biasa digunakan yaitu sistem direct selling (penjualan langsung).

1. Sistem penjualan langsung (direct selling) dibagi dua jenis yaitu:
 - a. *Single Level Marketing* (pemasaran satu tingkat)

Sistem ini menggunakan metode pemasaran barang dan atau jasa berbentuk satu tingkat, dimana mitra usaha mendapatkan komisi dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang atau jasa yang dilakukan sendiri.

- b. *Multi Level Marketing* (penjualan berjenjang)

Berdasarkan Keputusan Menteri Perdagangan RI No.73/MMP/Kep/3/2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang dalam pasal 1 ayat (1) bahwa penjualan berjenjang merupakan sebuah metode penjualan secara berjenjang kepada konsumen melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh perorangan atau badan usaha yang memperkenalkan barang atau jasa kepada lainnya secara berturut turut yang bekerja berdasarkan komisi yang wajar.⁴⁰

2. Pengertian Multi Level Marketing Syariah

Multi Level Marketing (MLM) berasal dari bahasa inggris, multi berarti banyak, level berartikan jenjang atau tingkat, sedangkan marketing berartikan pemasaran.⁴¹ Disebut multi level, karena

³⁹ DSN-MUI. *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah Dewan Syariah Nasional MUI*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2014), hlm 391.

⁴⁰ Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 73/MPP/Kep/3/2000 tentang Ketentuan Kegiatan Penjualan Berjenjang Pasal 1 ayat (1), hlm 3.

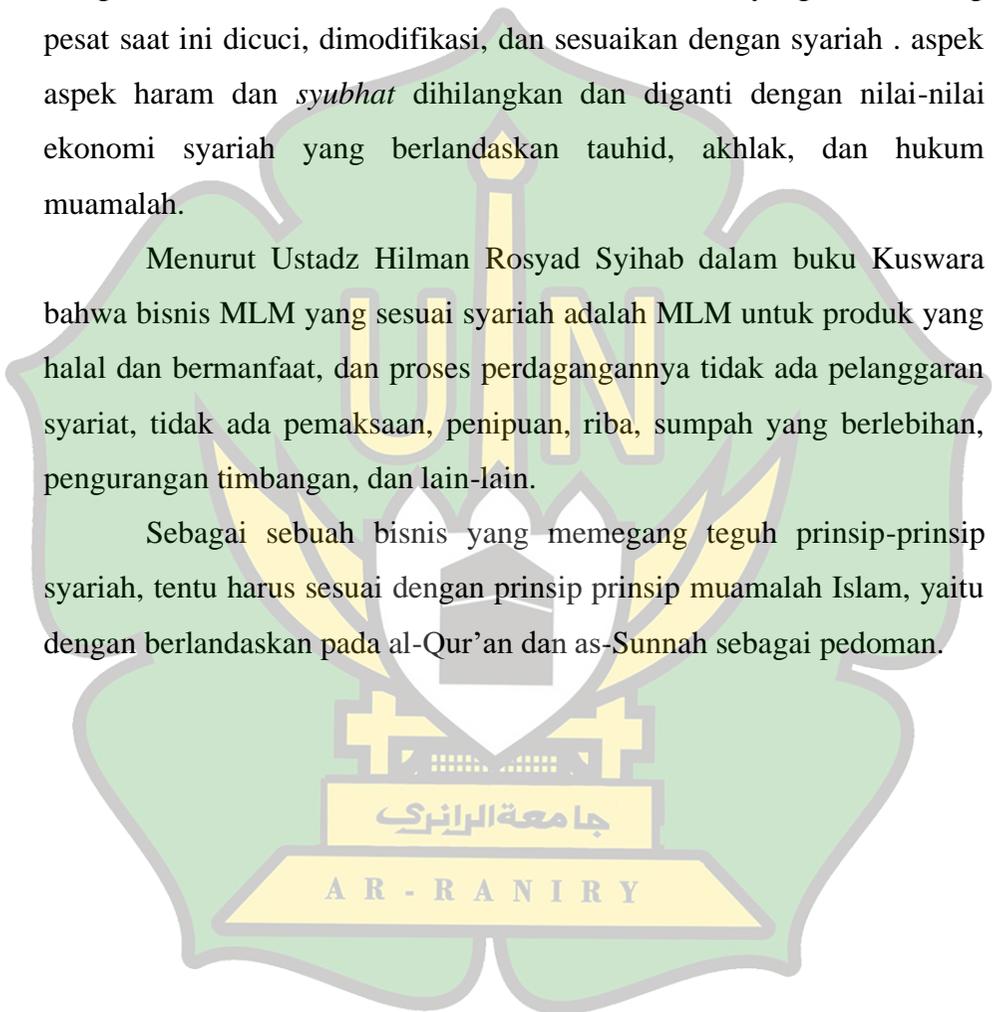
⁴¹ Andreas Harefa, *Multi Level Marketing*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999), hlm 4.

merupakan suatu organisasi distributor yang melakukan penjualan yang bertingkat-tingkat atau berjenjang banyak.

Multi level marketing (MLM) adalah sebuah usaha MLM yang mendasarkan sistem operasionalnya pada perinsip-perinsip syariah. Dengan demikian, sistem bisnis MLM konvensional yang berkembang pesat 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.

Menurut Ustadz Hilman Rosyad Syihab dalam buku Kuswara bahwa bisnis MLM yang sesuai syariah adalah MLM untuk produk yang halal dan bermanfaat, dan proses perdagangannya tidak ada pelanggaran syariat, tidak ada pemaksaan, penipuan, riba, sumpah yang berlebihan, pengurangan timbangan, dan lain-lain.

Sebagai sebuah bisnis yang memegang teguh prinsip-prinsip syariah, tentu harus sesuai dengan prinsip prinsip muamalah Islam, yaitu dengan berlandaskan pada al-Qur'an dan as-Sunnah sebagai pedoman.



BAB TIGA

ANALISIS TERHADAP BISNIS MLM ECO RACING MENURUT FATWA DSN-MUI/VII/2009

A. Gambaran Umum PT Best di Kota Banda Aceh

1. Profil dan Sejarah PT. Bandung Eco Sinergi Teknologi

PT. Best merupakan perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan langsung berjenjang yang memasarkan berbagai produk kebutuhan masyarakat dengan meluncurkan bisnis yang bernama MLM Eco Racing, yaitu bisnis waralaba dengan sistem pemasaran direct selling (jaringan bisnis penjualan langsung) yang berdiri pada tanggal 10 November 2014. Perusahaan ini didirikan oleh Bapak Febrian Agung lahir di Solo 25 Februari 1984 dan pendidikan terakhir Teknik Kimia Institut Teknologi Bandung.

PT. Best memiliki kantor pusat yang berada di Bandung tepatnya di Grand Surapati Core Blok B 9-10 B 23-25. Jl. PHH. Mustofa No. 39, Pasir layung, Kecamatan Cibeunying Kidul, Kota Bandung, Jawa Barat 40192. Wawancara pada salah satu mitra MLM Eco Racing atas nama Tezar Maas Putra, bahwasannya kantor pusat MLM Eco Racing benar adanya berada di Bandung, karena dibuktikan sendiri oleh mitra tersebut pada kunjungannya ke kantor pusat MLM Eco Racing. Dan mempunyai beberapa website resmi yang dapat diakses, yakni ecoracing.co.id dan juga youtube yaitu MLM Eco Racing Official.

2. Visi dan Misi PT. Best

a. Visi PT. Best:

- 1) Menjadi perusahaan bebas riba yang membantu umat terbebas dari hutang dan riba;

2) Menjadi perusahaan Network Marketing terbesar di Asia Tenggara.

b. Misi PT. Best:

- 1) Melayani dengan profesional;
- 2) Memberikan produk yang berkualitas dan peluang usaha;
- 3) Melahirkan SDM yang unggul dan bermanfaat bagi sesama;
- 4) Menciptakan 1000 orang lunas hutang/ cicilan setiap tahun.

Motto PT. Best : “MLM Eco Racing Go Berkah No Riba”.

3. Legalitas Perusahaan

Keberlangsungan suatu usaha dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satunya adalah keberadaan unsur legalitas dari usaha tersebut. Dalam suatu usaha, faktor legalitas ini berwujud pada kepemilikan izin usaha yang dimiliki. Dengan memiliki izin maka kegiatan usaha yang dijalankan tidak disibukkan dengan isu-isu penertiban atau pembongkaran.⁴²

Legalitas suatu perusahaan atau badan usaha adalah merupakan unsur yang terpenting, karena legalitas merupakan jati diri yang melegalkan atau mengesahkan suatu badan usaha sehingga diakui oleh masyarakat. Dengan kata lain, legalitas perusahaan harus sah menurut undang-undang dan peraturan, di mana perusahaan tersebut dilindungi atau dipayungi dengan berbagai dokumen hingga sah di mata hukum pada pemerintahan yang berkuasa saat itu.

Keberlangsungan suatu usaha dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satunya adalah keberadaan unsur legalitas dari usaha tersebut. Dalam suatu usaha, faktor legalitas ini berwujud pada kepemilikan izin

⁴² Janes Sidabalok, *Hukum Perusahaan: Analisis Terhadap Pengaturan Peran Perusahaan Dalam Pembangunan Ekonomi Nasional di Indonesia*, (Bandung: Nuansa Aulia, 2012), hlm. 3.

usaha yang dimiliki. Dokumen yang mendukung sahnyanya perusahaan tersebut adalah antara lain, akte pendirian perusahaan tersebut oleh notaris dan diumumkan dilembaran negara, nomor pokok wajib pajak perusahaan, surat izin usaha, izin gangguan atau HO (*Hinderordonnantie*), izin lokasi, izin lingkungan, dan banyak izin-izin lainnya sesuai bidang usahanya masing-masing.

Legalitas perusahaan PT Best antara lain:

- a. Permendag RI No. 70 tahun 2019 tentang distribusi barang secara langsung. SK. Menkumham No: AHU-00063756.AH.01. 11, Notaris: Drs. Yudi Priadi, SH.
- b. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) No. 00/15/IUP/XII/2017/DPMPTSP.
- c. Nomor Induk Berusaha (NIB) No. 8120001861974.
- d. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) : 82.642.266.9-429.000.
- e. Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) No. 33/SIPT/SIUPL/05/2019.
- f. Terakreditasi Manajemen pelayanan Mutu ISO 9001:2015.
- g. Terakreditasi Ramah Lingkungan ISO 14001:2015.
- h. Asosiasi Perusahaan Penjualan Langsung Indonesia (AP2LI) No. 03/AP2LI/DN/IX/2018.
- i. Fatwa Majelis Ulama Indonesia Provinsi Jawa Barat No. Kep-389/DPP.XII/I/2019

B. Mekanisme MLM Bisnis Eco Racing berdasarkan pada Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009

1. Mekanisme Eco Racing di Banda Aceh

Eco Racing memberikan peluang bisnis kepada setiap member yang bergabung. Mekanisme MLM Eco Racing hampir sama dengan mekanisme MLM pada umumnya yakni menjual,

mengajak, mengajarkan, membangun jaringan, serta membina, memotivasi dan setelahnya akan mendapatkan reward jika berhasil mengajak mitra usaha baru untuk bergabung. Produk yang ditawarkan PT BEST sudah mempunyai label halal dari MUI tapi mengenai sistemnya masih dipertanyakan.⁴³

Adapun Mekanisme mendaftar menjadi adalah dengan membayar uang pendaftaran sebesar Rp100.000 atau dengan istilah keagenan lalu mengisi formulir sesuai dengan kartu identitas yang disebut KTP. Dan stokies akan memprospek (istilah bahasa dalam menjelaskan sistem produk MLM) member baru tentang pembelian akumulasi first order yaitu berupa:

NO	LISENSI	HARGA	QUANTITY
1	Basic	Rp 1.500.00	8 box
2	Sub Agen	Rp 4.500.00	24 box
3	Agen	Rp 10.500.000	56 box
4	Master Agen	Rp 22.500.000	120 box
5	Stokies	Rp 46.500.000	248 box

Setelah membeli akumulasi first order akan mendapatkan fasilitas member seperti lisensi keanggotaan, Flipchart atau Katalog Produk, Keagenan Funpay, Virtual Office, Workshop dan Training dan Diskon Harga Produk.⁴⁴

Dalam penjualan Bisnis MLM Eco Racing menggunakan sistem *direct selling* (penjualan langsung) berbasis Multi Level Marketing. Pada dasarnya Multi Level Marketing berkonsep *network marketing* karena dimana anggota kelompok tersebut semakin banyak

⁴³ Wawancara dengan salah stokies Noviyanti di Banda Aceh pada tanggal 01 Januari 2022.

⁴⁴ Wawancara dengan salah stokies Noviyanti di Banda Aceh pada tanggal 01 Januari 2022.

jaringan maka peluang lebih besar mendapat keuntungan, sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (*network*) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja yakni menggunakan banyak orang yang melakukan pemasaran.

2. Akad yang digunakan dalam MLM Eco Racing

Akad-akad yang digunakan dalam multi level marketing Eco Racing hampir sama dengan multi level lainnya. Yaitu dengan menggunakan akad *murabahah*, yakni terjadi kegiatan jual beli produk yang di produksi oleh PT BEST dengan mitra usahanya sesuai dengan harga jual yang telah ditentukan oleh pihak perusahaan. Akad yang selanjutnya dipakai oleh multi level marketing Eco Racing ini adalah *wakalah bi Al-ujrah*. Yaitu mitra usahannya menjadi wakil dari perusahaan yakni PT Best untuk menjualkan berbagai produknya kepada mitra usaha baru. Selain itu multi level marketing eco racing ini juga menggunakan akad ju'alah karena perusahaan akan memberi imbalan atau hadiah kepada setiap mitra usaha yang berhasil dalam menjualkan produk yang diproduksi oleh PT Best.

3. Cara menjalankan bisnis Eco Racing



Cara menjalankan bisnis MLM Eco Racing ini berawal dengan membeli 1 paket produk yang di tawarkan oleh PT Best. Setelahnya member dapat memakai produknya kemudian di promosikan dan di presentasikan kepada orang orang terdekat. Selanjutnya member harus mengajak orang lain untuk bergabung dalam jaringannya agar mendapatkan bonus. Cara mempromosikan atau mengajak orang lain untuk bergabung pada MLM Eco Racing

bisa dengan menggunakan media sosial berupa facebook, instagram, grup whatsapp. Upline menceritakan kualitas dan juga manfaat produknya serta apa yang telah dia rasakan dan juga reward apa saja yang telah dia peroleh dari hasil bisnis MLM ini kepada calon member agar bisa tertarik untuk mendaftarkan diri.

Selain dari media sosial promosi MLM Eco Racing ini dapat juga menggunakan brosur yang dapat di bagikan kepada masyarakat, PNS, dan juga anak muda agar mengetahui dan mengenal apa itu MLM Eco Racing tersebut. Juga dapat menggunakan blog atau alamat website agar lebih mudah di temukan di laman internet.

Member yang bergabung dalam bisnis Eco Racing ini mendapatkan pembinaan dari leadernya. Ada seminar yang dilakukan rutin setiap seminggu sekali di salah satu rumah leader Eco Racing. Juga ada seminar yang besar dengan mengundang manager dari PT Best setiap satu bulan satu kali di kotakota besar. Seminar tersebut biasanya menghadirkan orang orang yang telah mendapatkan reward yang cukup fantastis. Untuk memberi penjelasan kepada calon mitra bahwa MLM Eco Racing ini bebas dari riba, bisnis yang didasari untuk menolong orang untuk bebas membebaskan orang dari hutang dan mendapatkan berkah untuk seminar ini biaya ditanggung oleh diri sendiri, baik berupa makan ataupun transportasi. Selain itu pembinaan juga dapat dilaksanakan dalam grup whatsapp yang diikuti.⁴⁵

Setelah menjadi member dan berhasil mengembangkan jaringan, maka member akan diberikan bonus sesuai dengan ketentuan dari PT Best. Member akan di berikan bonus berupa

⁴⁵ Wawancara dengan salah stokies Noviyanti di Banda Aceh pada tanggal 01 Januari 2022

reward mobil, umroh, rumah dan villa serta masih banyak lagi reward yang menarik untuk para member. Agar mendapatkan reward umroh member harus mendapatkan 2500 poin pasangan. Ketika member ingin mendapatkan mobil, berarti member harus mendapatkan 10.000 poin pasangan, dan seterusnya. Pada bisnis MLM Eco Racing ini menjual produk bukanlah pendapatan utama dalam mendapatkan reward tetapi ketika member dapat mengembangkan jaringannya. Reward reward yang sangat menjanjikan serta slogannya yang berbunyi “*go berkah no riba*” inilah yang menjadi daya tarik bagi calon member untuk bergabung dalam bisnis MLM Eco Racing ini.

Bisnis MLM Eco Racing ini banyak diikuti oleh orang-orang yang baru berhijrah. Karena slogan Eco Racing ini adalah syariah. Bebas dari riba dan menuju berkah. Dan prinsipnya adalah membantu seseorang dalam terbebas dari hutang. Para member hanya memahi bahwa MLM Eco Racing ini telah mendapatkan sertifikat halal dari MUI Jawa barat. Padahal sertifikat itu diperuntuhkan untuk produknya bukan sistemnya. Untuk prodak dari PT Best sendiri manfaatnya belum optimal seperti yang dijanjikan. Dan harga jualnya cenderung sangat mahal untuk manfaat yang belum optimal. Padahal untuk mendapatkan reward mitra usaha harus dapat menjualkan paket first order untuk mitra usaha yang baru saja bergabung. Jika tidak berhasil menjualkan paket first order maka mitra usaha tidak akan mendapatkan reward yang nilainya cukup fantastis itu.

C. Tinjauan Bisnis MLM Eco Racing Menurut Perspektif Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009

Fatwa DSN MUI No 75/DSN/MUI/VII2009 pada ketentuan hukum poin pertama menyatakan bahwa “Ada Objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa”. Seperti penjelasan

pada bab dua bahwa PT Best ini memiliki berbagai macam produk yang di perjualbelikan. Maka dalam hal ini PT PT Best telah memenuhi ketentuan Fatwa DSN MUI pada poin pertama.

Fatwa DSN MUI No 75/DSN/MUI/VII2009 pada ketentuan hukum poin kedua menyatakan bahwa “Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram”. Berdasarkan pada informasi dari narasumber dan berbagai keterangan di situs web Eco Racing, semua produk dari PT Best telah berlabel halal dari MUI. Maka dalam hal ini PT Best telah memenuhi ketentuan Fatwa DSN MUI pada poin kedua.

Fatwa DSN MUI No 75/DSN/MUI/VII2009 pada ketentuan hukum poin ketiga menyatakan bahwa “Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur gharar, maysir, riba, dharar, maksiat”. Dalam bisnis MLM Eco Racing ini, menurut peneliti dari hasil penelitian yang dilakukan oleh distributor atau member Eco Racing tidak akan bisa menjual dibawah maupun diatas harga karena harga sudah di tetapkan di kantor PT Best. Selanjutnya, produk dari PT Best sudah terjamin kehalalannya, menurut hasil dari penelitian yang di lakukan oleh peneliti bahwa produk dari PT Best telah sesuai kehalalannya. Maka hal tersebut telah sesuai dengan Fatwa DSN MUI pada ketentuan hukum poin ketiga.

Fatwa DSN MUI No 75/DSN/MUI/VII2009 pada ketentuan poin keempat menyatakan bahwa “tidak ada harga atau biaya yang berlebihan (*excessive markup*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas yang diperoleh”. Dilihat dari ketentuan pada poin ke empat ini menurut peneliti, seseorang yang ingin bergabung dengan MLM Eco racing ini paket pembelian paling rendah yaitu basic adalah Rp.1.500.000, dengan mendapatkan 8 box produk dan perbox

produk di harga dengan Rp.250.000, dalam hal ini telah sesuai dengan apa yang dijanjikan. Menurut peneliti hal tersebut sesuai dengan kualitas yang diperoleh dengan uang yang di berikan. Oleh karena itu bisnis pada MLM Eco Racing ini tersebut telah sesuai dengan Fatwa DSN MUI pada ketentuan hukum poin keempat.

Fatwa DSN MUI No 75/DSN/MUI/VII2009 pada ketentuan hukum poin kesepuluh menyatakan bahwa “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”. Dalam MLM Eco Racing ini acara seremonial yang diadakan oleh upline lebih kepada potensi bisnis yang akan di dapat, cara menjalankan bisnis tersebut, dengan menghadirkan orang-orang yang telah sukses dalam bisnis MLM Eco Racing ini, dalam berbagai latar belakang, seperti ustadz, PNS, penjual bakso, petani dan masih banyak lagi. Dengan demikian apa yang di jalankan pada MLM Eco Racing tersebut sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN MUI poin kesepuluh.

Fatwa DSN MUI No 75/DSN/MUI/VII2009 pada ketentuan hukum poin kedua belas menyatakan bahwa “Tidak melakukan kegiatan *money game*”. *Money game* sendiri menurut Fatwa DSN MUI adalah kegiatan menghimpun dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan dan pendaftaran Mitra Usaha yang baru bergabung dan bukan dari hasil penjualan produk, atau hasil dari penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase yang berarti tidak mempunyai mutu serta kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan. Dikarenakan manfaat dari produk Eco racing dapat digunakan sebagaimana mestinya bukan barang yang mengandung unsur ketidakjelasan dan tidak dapat

dipergunakan sama sekali. Kemudian juga pada mekanisme bagi hasilnya jelas bukan diambil dari keuntungan member baru bergabung. Dengan demikian apa yang di jalankan pada MLM Eco Racing tersebut telah sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN MUI.

D. Analisis Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Bisnis MLM Eco Racing

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) telah mengeluarkan fatwa tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) atau MLM Syariah dalam fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 yang memiliki 12 (dua belas) ketentuan atau kriteria yang harus dipenuhi oleh perusahaan yang menerapkan MLM syariah. Berkaitan dengan fatwa tersebut, penulis mencoba menganalisis hal-hal yang tercantum dalam ketentuan fatwa DSN-MUI terhadap bisnis MLM Eco Racing, yaitu sebagai berikut:

1. Adanya obyek transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa. Bisnis MLM Eco Racing adalah perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan langsung berjenjang, produknya yang dijual antara lain:
 - a. Additive bahan bakar
 - b. Additive bahan oli

Menurut penulis poin pertama fatwa DSN MUI ini menjadi patokan bagi masyarakat untuk melihat apakah sebuah perusahaan yang mengklaim menggunakan sistem Multi Level Marketing telah memenuhi syariah atau tidak. Sebuah perusahaan yang menggunakan sistem MLM haruslah menjual produk atau jasa secara nyata dengan kata lain dalam sebuah perjanjian akad jual beli disebutkan dengan jelas mengenai barang yang akan menjadi objek penelitian. Pada penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti dalam Multi Level

Marketing, MLM Eco Racing perusahaan menjual produk yang di bagi menjadi dalam enam kelompok seperti yang telah dijelaskan penulis pada pembahasan sebelumnya.

Produk MLM Eco Racing ini jelas atau riil karena terdapat barang yang bermanfaat bagi masyarakat luas, baik digunakan untuk diri sendiri maupun dijual ke orang lain.

2. Barang atau jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan atau yang digunakan untuk sesuatu yang haram.

Dari hasil penelitian yang telah diketahui bahwa produk MLM Eco Racing bersifat multi segmen atau dengan kata lain terdiri dari beberapa jenis mulai dari produk Additive bahan bakar, Additive bahan oli. Kesemua produk tersebut dipasarkan dengan merujuk pada visi MLM Eco Racing untuk mendukung masyarakat menjadi perusahaan yang bebas riba yang membantu umat untuk terbebas dari hutang dan riba. Oleh karena itu, bahan yang digunakan oleh MLM Eco Racing adalah bahan yang sudah mendapatkan sertifikasi uji Badan Pengkajian Pangan Obat-obatan dan Kosmetik (BPPOM) Obat dan uji halal oleh Majelis Ulama Indonesia dan bukan suatu bahan yang dapat merugikan bagi konsumennya.

Walaupun pada bagian kemasan dan produk yang dijual oleh PT. Best sering ditemui hanya tercantum sertifikasi dari BPPOM. Namun, Multi Level Marketing Eco Racing selalu berusaha menerangkan kepada para konsumennya bahwa setiap produknya telah mempunyai sertifikasi dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) hanya saja tidak di publish atau diterbitkan dan dicantumkan pada setiap produk yang dikeluarkan. Dengan demikian menurut hasil penelitian yang dilakukan, syarat yang teradapat pada poin 2 fatwa MUI telah terpenuhi. Hal tersebut dapat dibuktikan sebagian besar

produk PT. Best yang dipasarkan telah terdapat sertifikasi halal yang baik dari MUI.

3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar* (penipuan), atau merugikan salah satu pihak.

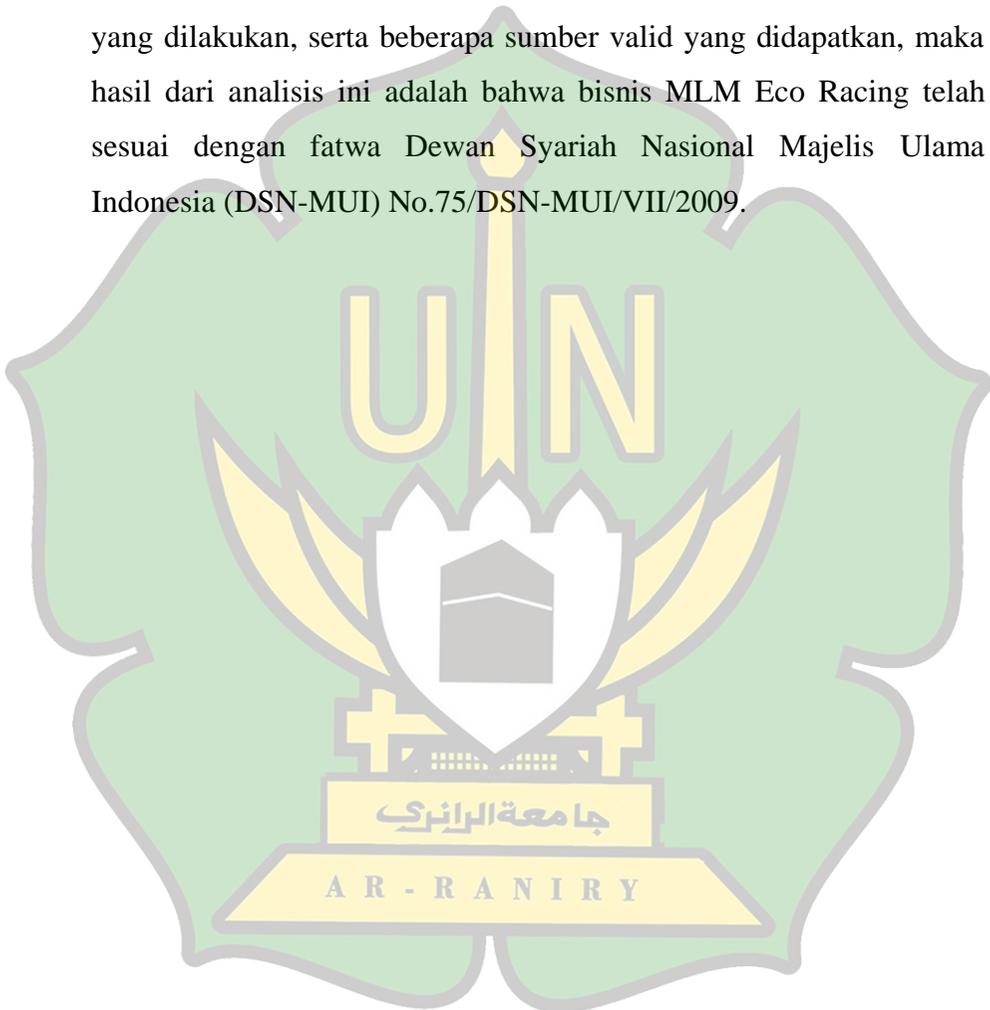
Produk yang dijual oleh PT. Best telah memiliki telah memiliki standart yang ditetapkan oleh PT. Best pusat yang berlaku diseluruh distributor antar wilayah baik untuk harga konsumen maupun harga untuk member. Dan dalam kode etik perusahaan yakni Pasal 13 poin (g) yang berbunyi mitra usaha tidak dibenarkan penjual produk-produk PT. Best dibawah harga yang telah ditentukan perusahaan, baik penjualan pribadi maupun bekerja sama dengan pihak ketiga dalam pelaksanaannya. Bahkan, daftar harga ini selalu diperbaharui setiap tahunnya berdasarkan perkembangan yang terjadi dan selalu dicantumkan dalam brosur yang dimiliki oleh PT. Best. Selain itu, pada setiap produk yang dijual, PT. Best selalu berusaha untuk menampilkan informasi baik mengenai kandungan, bahan yang digunakan, proses pembuatan, hingga manfaat.

4. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas manfaat yang diperoleh.

Pada fatwa MUI, yang dimaksud dengan *excessive mark up* adalah batas margin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal lain diluar biaya. Pada harga produk di PT Best, perusahaan memukul rata harga paket yang mau diambil pada pendaftaran, dimana member bebas memilih jenis produknya, padahal produk pada perusahaan ini memiliki beberapa jenis produk dan tentu biaya produksi bahan baku dan pembuatannya juga pasti berbeda. Dan telah memiliki kualitas

produk yang sudah dikenal luas oleh masyarakat sehingga pada setiap konsumen tidak ada yang dirugikan.

Dari uraian analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No.75/DSN-MUI/VII/2009 terhadap bisnis MLM Eco Racing yang terjadi dilapangan sesuai wawancara yang dilakukan, serta beberapa sumber valid yang didapatkan, maka hasil dari analisis ini adalah bahwa bisnis MLM Eco Racing telah sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No.75/DSN-MUI/VII/2009.



BAB EMPAT PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dari teori pada bab dua, dengan kenyataan yang peneliti temukan dilapangan yang tertuang pada bab tiga, dan berdasarkan pada analisis yang telah peneliti lakukan, maka peneliti dapat menyimpulkan sebagaimana berikut:

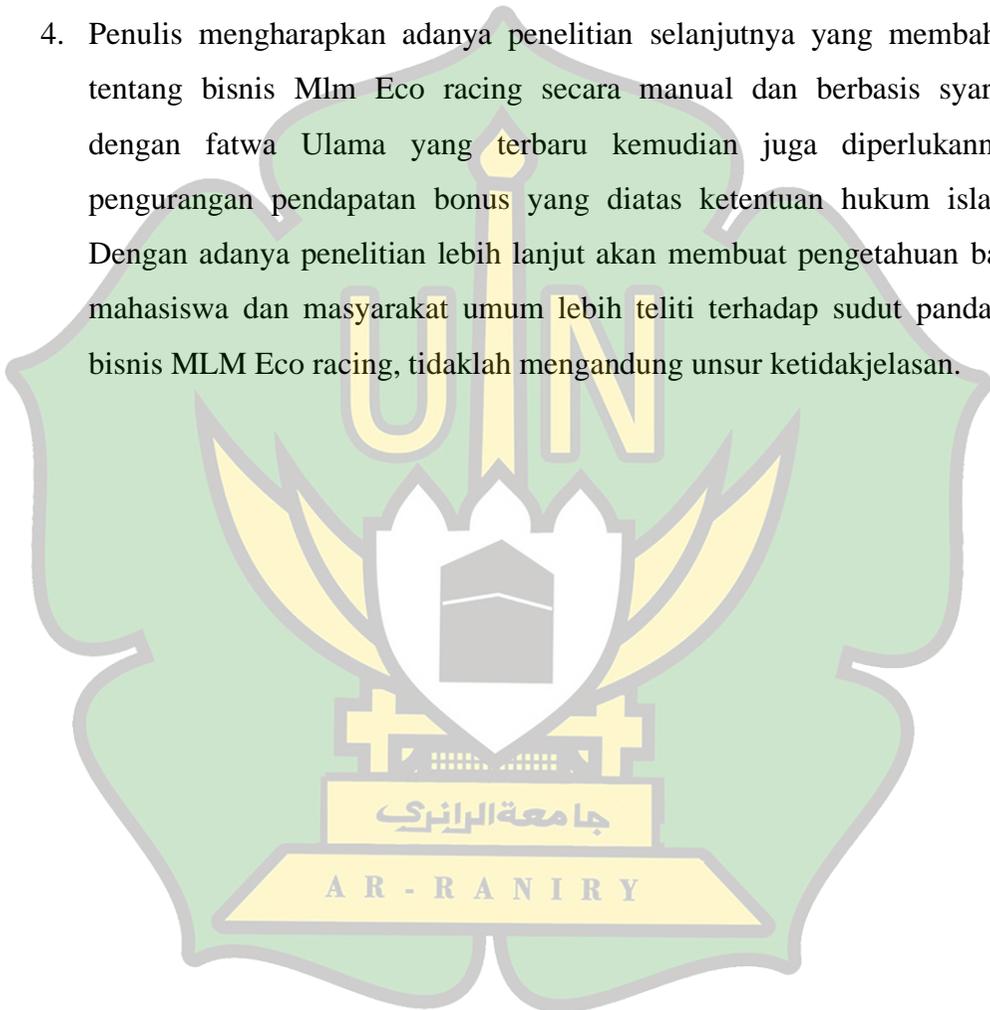
1. Mekanisme mendaftar menjadi adalah dengan membayar uang pendaftaran sebesar Rp100.000 atau dengan istilah keagenan lalu mengisi formulir sesuai dengan kartu identitas yang disebut KTP. Dan stokies akan memprospek (istilah bahasa dalam menjelaskan sistem produk MLM) member baru tentang pembelian akumulasi first order Setelah membeli akumulasi first order akan mendapatkan fasilitas member seperti lisensi keanggotaan, Flipchart atau Katalog Produk, Keagenan Funpay, Virtual Office, Workshop dan Training dan Diskon Harga Produk.
2. Hasil dari Analisis terhadap Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang bisnis MLM Eco Racing adalah bahwa bisnis MLM Eco Racing ini telah sesuai dengan 12 poin penting yg terdapat dalam fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No.75/DSN-MUI/VII/2009.

B. Saran

Dalam penulisan skripsi ini penulis akan memberikan saran-saran terkait dengan judul pembahasan. Diharapkan bahwa akan berguna bagi penulis khususnya dan umumnya bagi pembaca. Adapun saran-sarannya adalah sebagai berikut :

1. Masyarakat seharusnya lebih selektif dalam memilih bisnis MLM. Sehingga tidak terjebak dalam bisnis yang berkedok MLM yang ternyata

2. bisnis tersebut mengandung perjudian, *money game*, arisan berantai, dan sistem menggunakan sistem piramida.
3. Dengan adanya Fatwa MUI No 75/DSN-MUI/BII/2009 ini diharapkan perusahaan MLM, baik yang mendapatkan sertifikat halal maupun tidak dapat menjalankan bisnisnya sesuai dengan ketentuan nilai-nilai syariah.
4. Penulis mengharapkan adanya penelitian selanjutnya yang membahas tentang bisnis Mlm Eco racing secara manual dan berbasis syariat dengan fatwa Ulama yang terbaru kemudian juga diperlukannya pengurangan pendapatan bonus yang diatas ketentuan hukum islam. Dengan adanya penelitian lebih lanjut akan membuat pengetahuan bagi mahasiswa dan masyarakat umum lebih teliti terhadap sudut pandang bisnis MLM Eco racing, tidaklah mengandung unsur ketidakjelasan.



DAFTAR PUSTAKA

- Abu Abdillah Muhammad bin Ahmad bin Abi Bakar Al-Qurthubi, *Al- Jami'Li Ahkami Al-Quran wa Al-Mubayyin lima tadhamanahu Mina Al-Sunnah wa Ayi Al-furqan*, Tafsir Alqurthubi, Jakarta: 2007
- Abu Syuja' Ahmad, *Matan at-Taqrib wal al-Ghayah Ma'a Adillatihi minalQur'an wa as-Sunnah : M. Nadjib Sadjak*, Tuban: Kampoeng kyai, Cet.I, 2013.
- Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, *Multi Level Marketing Perspektif Ekonomi Islam*, Falah Jurnal Ekonomi Syariah, Vol. 1 No. 1, 2016.
- Amway, *Panduan Pemesanan dan Pengembalian Produk*, Jakarta: PT.Amindoway Jaya, 2008.
- Andreas Harefa, *10 Kiat Sukses Distributor MLM, Belajar dari AMWAY, CNI dan Herbalife*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1999.
- Andreas Harefa, *Multi Level Marketing*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999.
- Andrias Harefa, *Menapaki Jalan DS-MLM*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999.
- Ash Sidiqie, Hasbi, *Tafsir Al-bayaan*, Bandung: PT. Al- Ma'arif, 1996.
- DSN-MUI. *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah Dewan Syariah Nasional MUI*, Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Dwi Wulan Mukaromah, *Tinjauan Fatwa DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah pada Bisnis Obat Penghemat BBM Eco Racing Go Berkah No Riba, Studi Kasus Member PT Best di Ponorogo*, Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2021.
- Husaini Usman dan Prabowo Setiady Akbar, *Metodelogi Penelitian Sosial*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2009.
- Ibnu Utsaimin, "*Fath Dzil Jalal wa al Ikram bi Syarh Bulugh al Maram*" jilid 9.
- Jabbar Ibrahim, *MLM Bikin Saya Kaya Raya*, Jakarta, Gramedia Pustaka Utama, 2009.

- Janes Sidabalok, *Hukum Perusahaan: Analisis Terhadap Pengaturan Peran Perusahaan Dalam Pembangunan Ekonomi Nasional di Indonesia*, Bandung: Nuansa Aulia, 2012.
- Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 73/MPP/Kep/3/2000 tentang Ketentuan Kegiatan Penjualan Berjenjang Pasal 1 ayat (1).
- Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, Jakarta: Qultum Media, 2005.
- Mardalis, *Metode Penelitian: Suatu Pendekatan Proposal*, Jakarta: Bumi Aksara, 2006.
- MLM Leaders, *The Secret Book of MLM*, Surabaya: MIC, 2008.
- Moh Jamil, *Analisis fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI) No. 75/DSNMUI/VII/2009 terhadap bisnis MLM Sinergy: studi kasus di PT. Bandung Eco Sinergi Teknologi*, Bandung, Surabaya: UIN Sunan Ampel, 2020.
- Moh. Kasiram, *Metodelogi Penelitian Kuantitatif-Kualitatif*, Malang: UIN Maliki Press, 2010.
- Moh. Nazir, *Metode Penelitian*, Ciawi: Penerbit Ghalia Indonesia, 2005.
- Muhammad Odi Riyan Maulana, *Perancangan Aplikasi Bisnis Eco Racing pada PT.Best Sinergy Berbasis Android*, Batusangkar: IAIN Batusangkar, 2021.
- Nabilah Al Haramain, *Penjualan Langsung Berjenjang Syariah PT. Bandung Eco Sinergi Teknologi (Analisis Perbandingan Antara Fatwa MUI DAN Perundang-undangan*, Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2021.
- Nurhisam Luqman, *Multi Level Marketing dalam Tinjauan Hukum Islam: Studi Fatwa DSN-MUI No:75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah*, Tawazun:Journak of Sharia Economic Law, 2019.
- PT. Bandung Eco Sinergi Teknologi, “*profil, visi-misi*” www.sinergy-word.com diakses pada tanggal 28 November 2021.
- PT. Bandung Eco Sinergi Teknologi, “*Informasi & download, kode etik PT.BEST*” www.sinergy-word.com diakses pada tanggal 25 Desember 2021.
- PT. Bandung Eco Sinergi Teknologi, “*profil, visi-misi*” <https://www.best-world.id/visimisi/> diakses pada tanggal 23 desember 2021

Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah*, Yogyakarta:Teras, 2011

Rachmat Syafe'I, *Fiqh Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2001

Rana Berlian, *Pemakaian Sinergy Eco Racing Terhadap Penghematan Bahan Bakar Minyak (Studi Kepuasan Konsumen di Desa Hadimulyo Timur Kota Metro*, Metro: IAIN Metro, 2021.

Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah: Prinsip Implementasinya pada Sektor Keuangan Syariah*, Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2017.

Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah Jilid 4*, Bandung: PT. Al-Ma'arif, 2006

Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktis*, Jakarta: Rineka Cipta, 1998.

Sumaidi Suryabrata, *Metodelogi Penelitian*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006.

Surwadi K Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 2000

Surwardi K.Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Cet II; Jakarta: Sinar Grafika , 2000.

TM. Hasbi Ash-Shiddiqy, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Jakarta: Bulan Bintang, 1974.

Wawancara dengan salah satu stokies Noviyanti di Banda Aceh pada tanggal 1 Januari 2022.

Wawancara dengan member Rifqi Hidayatullah di Banda Aceh pada tanggal 1 Januari 2022.

Wawancara dengan member Wahyu di Banda Aceh pada tanggal 1 Januari 2022.

Wawancara dengan member Zulfahri di Banda Aceh pada tanggal 1 Januari 2022.

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
 Jl. SyeikhAbdurRaufKopeima Darussalam Banda Aceh
 Telp. 0651-7557442 Email : fsh@ar-raniry.ac.id

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
UIN AR-RANIRY BANDA ACEH
 Nomor 5045/Un.08/FSH/PP.00.9/10/2021

T E N T A N G
PENETAPAN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA

Menimbang :

- Bahwa untuk kelancaran bimbingan KKKU Skripsi pada Fakultas Syariah dan Hukum, maka dipandang perlu menunjukkan pembimbing KKKU Skripsi tersebut;
- Bahwa yang namanya dalam Surat Keputusan ini dipandang mampu dan cakap serta memenuhi syarat untuk diangkat dalam jabatan sebagai pembimbing KKKU Skripsi.

Mengingat :

- Undang-undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
- Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
- Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
- Peraturan Pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan;
- Peraturan Pemerintah RI Nomor 04 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
- Peraturan Presiden RI Nomor 64 Tahun 2013 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri IAIN Ar-Raniry Banda Aceh Menjadi Universitas Islam Negeri;
- Keputusan Menteri Agama 492 Tahun 2003 tentang Pendelegasian Wewenang Pengangkatan, Pemindahan dan Pemberhentian PNS Adlingkungan Departemen Agama RI;
- Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2014 tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh;
- Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2015 tentang Statuta Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh;
- Surat Keputusan Rektor UIN Ar-Raniry Nomor 01 Tahun 2015 tentang Pemberi Kuasa dan Pendelegasian Wewenang Kepada Para Dekan dan Direktur Program Pasca Sarjana dalam Lingkungan UIN Ar-Raniry Banda Aceh;

M E M U T U S K A N

Menetapkan :

Pertama : Menunjuk Saudara (i):
 a. Dr. Husni Mubarrak, Lc., MA
 b. Muslem, S.Ag., M.H.

Sebagai Pembimbing I
 Sebagai Pembimbing II

untuk membimbing KKKU Skripsi Mahasiswa (i) :

Nama : Baihagi Nur Shadiq
N.I.M. : 160102150
Prodi : HES
J u d u l : Analisis Terhadap Keabsahan Fatwa DSN-MUI/II/2009 Tentang Bisnis Eco Racing Berbasis Syariah (Suatu Penelitian Pada Member PT. Best Di Kota Banda Aceh)

Kedua : Kepada pembimbing yang tercantum namanya di atas diberikan honorarium sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Ketiga : Pembiayaan akibat keputusan ini dibebankan pada DIPA UIN Ar-Raniry Tahun 2021;

Keempat : Surat Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan bahwa segala sesuatu akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya apabila ternyata terdapat kekeliruan dalam keputusan ini.

Kutipan Surat Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Banda Aceh
 Pada tanggal : 06 Oktober 2021
 Dekan

 Muhammad Siddiq

جامعة الرانيري
AR - RANIRY

Tembusan :

- Rektor UIN Ar-Raniry,
- Ketua Prodi HES,
- Mahasiswa yang bersangkutan,
- Asip

Surat Pernyataan Kesiediaan Melakukan Wawancara

SURAT PERNYATAAN
KETERSEDIAAN DIWAWANCARA

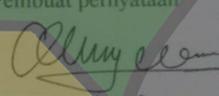
Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama	: Zulfahri
Alamat	: Banda Aceh
Peran Dalam Penelitian	: Narasumber
Lokasi Wawancara	: Berawe

Menyatakan bersedia untuk di wawancarai untuk penelitian skripsi dengan judul : Analisis Terhadap Fatwa DSN-MUI No 75/DSN-MUI/Vii/2009 Tentang Bisnis Eco Racing Berbasis Syariah (Suatu Penelitian Pada Member PT Bes' Di Kota Banda Aceh)

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya tanpa paksaan dan keadaan sehat jasmani maupun rohani. Hendak pernyataan ini dapat dipergunakan sebagai syarat pemenuhan etika penelitian.

جامعة الرانيري
AR - RANIRY

Banda Aceh, 1 Januari 2022
Pembuat pernyataan

(Zulfahri)

**SURAT PERNYATAAN
KETERSEDIAAN DIWAWANCARA**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

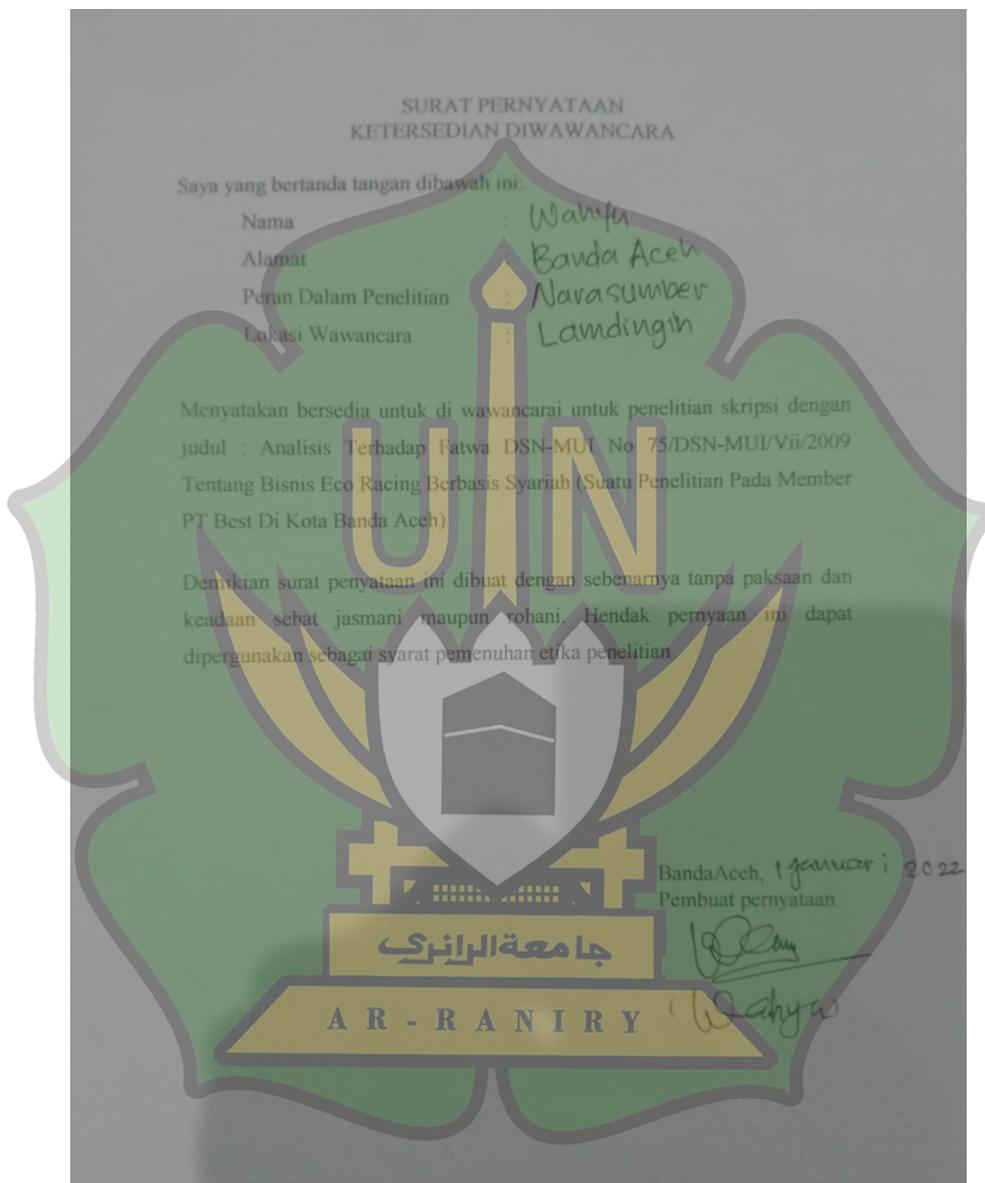
Nama : Wahyu
Alamat : Banda Aceh
Peran Dalam Penelitian : Narasumber
Lokasi Wawancara : Lamingin

Menyatakan bersedia untuk di wawancarai untuk penelitian skripsi dengan judul : Analisis Terhadap Fatwa DSN-MUI No 75/DSN-MUI/Vii/2009 Tentang Bisnis Eco Racing Berbasis Syariah (Suatu Penelitian Pada Member PT Best Di Kota Banda Aceh)

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya tanpa paksaan dan keadaan sehat jasmani maupun rohani. Hendak pernyataan ini dapat dipergunakan sebagai syarat pemenuhan etika penelitian

Banda Aceh, 1 Januari 2022
Pembuat pernyataan

جامعة الرانيري
AR - RANIRY



SURAT PERNYATAAN
KETERSEDIAAN DIWAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rifqi Hidayatullah
Alamat : Lamingin, Banda Aceh
Peran Dalam Penelitian : Narasumber
Lokasi Wawancara : Lamingin

Menyatakan bersedia untuk di wawancarai untuk penelitian skripsi dengan judul : Analisis Terhadap Fatwa DSN-MUI No 75/DSN-MUI/Vii/2009 Tentang Bisnis Eco Racing Berbasis Syariah (Suatu Penelitian Pada Member PT Best Di Kota Banda Aceh)

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya tanpa paksaan dan keadaan sehat jasmani maupun rohani. Hendak pernyataan ini dapat dipergunakan sebagai syarat pemenuhan etika penelitian.

جامعة الرانيري

AR - RANIRY

Banda Aceh, 1 Januari 2022
Pembuat pernyataan


(Rifqi H.)

Dokumentasi Kegiatan Penelitian



Wawancara dengan Rifqi Hidayatullah selaku Member MLM Eco Racing

جامعة الرانيري

AR - RANIRY



Wawancara dengan Wahyu selaku Member MLM Eco Racing



Wawancara dengan Zulfahri selaku Member MLM Eco Racing

جامعة الرانيري

AR - RANIRY