

**SISTEM KEMITRAAN BERJENJANG PADA BISNIS SKIN  
RELIEVE 12 (SR12) PERSPEKTIF FATWA DSN MUI NO.75  
TAHUN 2009**



Oleh:

Wafa Hanifah

**NIM: 18421084**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Program Studi Hukum Keluarga (Ahwal Syakhshiyah)

Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia

Untuk memenuhi salah satu syarat guna

Memperoleh gelar Sarjana Hukum

**YOGYAKARTA**

**2022**

**SISTEM KEMITRAAN BERJENJANG PADA BISNIS  
SKIN RELIEVE 12 (SR12) PERSPEKTIF FATWA DSN MUI  
NO.75 TAHUN 2009**



Oleh:

**Wafa Hanifah**

NIM: 18421084

Pembimbing:

Ahmad Nurozi S.H.I., M.S.I

**S K R I P S I**

Diajukan kepada Program Studi Hukum Keluarga

(AhwalSyakhshiyah)

Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia

Untuk memenuhi salah satu syarat guna

Memperoleh gelar Sarjana Hukum

**YOGYAKARTA**

**2022**

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Wafa Hanifah  
NIM : 18421084  
Program Studi : Hukum Keluarga (Ahwal Syakhshiyah)  
Fakultas : Ilmu Agama Islam  
Judul Skripsi : **Sistem Kemitraan Berjenjang Pada Bisnis Skin Relieve (SR12) Perspektif Fatwa DSN MUI NO.75 Tahun 2009**

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan skripsi ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata di kemudian hari penulisan Skripsi ini merupakan hasil plagiasi atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib yang berlaku di Universitas Islam Indonesia.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tidak dipaksakan.

Yogyakarta, 4 April 2022

Yang Menyatakan,



Wafa Hanifah



## HALAMAN PENGESAHAN



FAKULTAS  
ILMU AGAMA ISLAM

Gedung K.H. Wahid Hasyim  
Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia  
Jl. Kaliurang km 14,5 Yogyakarta 55584  
T. (0274) 898444 ext. 4511 / (0274) 898462  
F. (0274) 898463  
E. fia@uii.ac.id  
W. fia.uii.ac.id

### PENGESAHAN

Skripsi ini telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Panitia Ujian Program Sarjana Strata Satu (S1) Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Program Studi Ahwal Al-Syakhshiyah yang dilaksanakan pada:

Hari : Selasa  
Tanggal : 24 Mei 2022  
Nama : Wafa' Hanifah  
Nomor Mahasiswa : 18421084  
Judul Skripsi : Sistem Kemitraan Berjenjang pada Bisnis Skin Relieve (SR12) Perspektif Fatwa DSN MUI NO.75 Tahun 2009

Sehingga dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) Ahwal Al-Syakhshiyah pada Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta

#### TIM PENGUJI:

**Ketua**

Dr. Drs. Sidik Tono, M.Hum

(.....)

**Penguji I**

Dr. H. Asmuni, MA

(.....)

**Penguji II**

Erni Dewi Riyanti, S.S., M.Hum.

(.....)

**Pembimbing**

Ahmad Nurozi, S.H.I., M.S.I.

(.....)

Yogyakarta, 24 Mei 2022

Dekan,



  
Dr. H. Tamyiz Mukharrom, MA,

## NOTA DINAS

Yogyakarta, 04, April 2022  
2 Ramadhan 1443H

Hal : **Skripsi**  
Kepada : **Yth. Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam**  
Universitas Islam Indonesia  
Di-Yogyakarta

*Assalaamu'alaikum Wr. Wb.*

Berdasarkan penunjukan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat Nomor: 1391/Dek/60/DAATI/FIAI/X/2021 tanggal 4 Oktober 2021 M, 27 Safar 1443 H atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi Saudara:

Nama Mahasiswa : Wafa Hanifah  
Nomor Mahasiswa : 18421084

Mahasiswa Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia

Jurusan/Prodi : Hukum Keluarga (Ahwal Syakhshiyah)

Tahun Akademik : 2021/2022

Judul Skripsi : **Sistem Kemitraan Berjenjang Pada Bisnis Skin Relieve (SR12) Perspektif Fatwa DSN MUI NO.75 Tahun 2009**

Setelah kami teliti dan kami adakan perbaikan seperlunya, akhirnya kami berketetapan bahwa skripsi Saudara tersebut diatas memenuhi syarat untuk diajukan ke sidang munaqasah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Demikian semoga dalam waktu dekat bisa dimunaqasahkan, dan bersama ini kami kirimkan 4 (empat) eksemplar skripsi dimaksud.

*Wassalaamu'alaikum Wr. Wb.*

Dosen Pembimbing,



Ahmad Nurozi, S.H.I M.S.I

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Yang bertanda tangan dibawah ini Dosen Pembimbing Skripsi,  
menerangkan dengan sesungguhnya bahwa:

Nama Mahasiswa : Wafa Hanifah

Nomor Mahasiswa : 18421084

Judul Skripsi : **Sistem Kemitraan Berjenjang Pada Bisnis Skin Relieve  
(SR12) Perspektif Fatwa DSN MUI NO.75 TAHUN 2009**

Bahwa berdasarkan proses dan hasil bimbingan selama ini, serta dilakukan perbaikan, maka yang bersangkutan dapat mendaftarkan diri untuk mengikuti munaqasah skripsi pada Program Studi Hukum Keluarga (Ahwal Syakhshiyah) Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

Dosen Pembimbing Skripsi,



Ahmad Nurozi, S.H.I., M.S.I

## HALAMAN MOTTO

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

*Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.*

*(Q.S Al-Maidah: 2)*

## HALAMAN PERSEMBAHAN

*Tugas akhir ini saya persembahkan*

*Untuk kedua orang tua saya mama, ayah, kakak dan adik saya atas dukungan moril maupun materil serta selalu mendo'akan saya agar diberikan kemudahan dalam menggapai kesuksesan dunia dan akhirat.*

*Untuk Dosen Pembimbing, Penguji dan Pengajar yang selama ini telah tulus dan ikhlas memberikan ilmunya.*

*Untuk sahabat dan teman-teman seperjuangan*

*Dan semua pihak yang telah bertanya "kapan sidang" "kapan wisuda?" "Kapan nyusul?". Kalian adalah salah satu alasan saya untuk segera menyelesaikan tugas akhir ini*

# HALAMAN PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN KEPUTUSAN BERSAMA

**MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN**

**REPUBLIK INDONESIA**

Nomor: 158 Tahun 1987

Nomor: 0543b//U/1987

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-hurufan dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

## **A. Konsonan**

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Berikut ini daftar huruf Arab yang dimaksud dan transliterasinya dengan huruf latin:

Tabel 0.1: Tabel Transliterasi Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ṡa	ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Ḍal	Ḍ	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)

ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	`ain	`	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	‘	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

## B. Vokal

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

### 1. Vokal Tunggal

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

Tabel 0.2: Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ـَ	Fathah	a	A
ـِ	Kasrah	i	I
ـُ	Dammah	u	U

### 2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Tabel 0.3: Tabel Transliterasi Vokal Rangkap

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ـِـَ	Fathah dan ya	ai	a dan u
ـِـُ	Fathah dan wau	au	a dan u

Contoh:

- كَتَبَ kataba
- فَعَلَ fa`ala
- سُئِلَ suila
- كَيْفَ kaifa
- حَوْلَ haula

### C. Maddah

*Maddah* atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Tabel 0.4: Tabel Transliterasi *Maddah*

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا...ى...	Fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas
ى...	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
و...	Dammah dan wau	ū	u dan garis di atas

Contoh:

- قَالَ qāla
- رَمَى ramā
- قِيلَ qīla

- يَقُولُ yaqūlu

#### D. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

1. Ta' marbutah hidup

Ta' marbutah hidup atau yang mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah “t”.

2. Ta' marbutah mati

Ta' marbutah mati atau yang mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah “h”.

3. Kalau pada kata terakhir dengan ta' marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta' marbutah itu ditransliterasikan dengan “h”.

Contoh:

- رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ raudah al-atfāl/raudahtul atfāl
- الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ al-madīnah al-munawwarah/al-madīnatul munawwarah
- طَلْحَةَ talhah

#### E. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid, ditransliterasikan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

- نَزَّلَ nazzala
- الْبِرُّ al-birr

## F. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas:

### 1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf “l” diganti dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

### 2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan dengan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti oleh huruf syamsiyah maupun qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanpa sempang.

Contoh:

- الرَّجُلُ ar-rajulu
- الْقَلَمُ al-qalamu
- الشَّمْسُ asy-syamsu

- الجَلَالُ al-jalālu

### G. Hamzah

Hamzah ditransliterasikan sebagai apostrof. Namun hal itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Sementara hamzah yang terletak di awal kata dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- تَأْخُذُ ta'khuẓu
- شَيْءٌ syai'un
- النَّوْءُ an-nau'u
- إِنَّ inna

### H. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun huruf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

- وَ إِنَّ اللَّهَ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ      Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/  
Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn
- بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَ مُرْسَاهَا      Bismillāhi majrehā wa mursāhā



## J. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.



**ABSTRAK**  
**SISTEM KEMITRAAN BERJENJANG PADA BISNIS SKIN RELIEVE 12**  
**(SR12) PERSPEKTIF FATWA DSN MUI NO.75 TAHUN 2009**

**Oleh:**

**Wafa Hanifah**

**18421084**

Dunia bisnis semakin diminati dari berbagai kalangan, mulai dari yang tua sampai yang muda. Bahkan tidak sedikit para pelajar yang menjalankan aktivitas belajarnya bersamaan dengan menggeluti dunia bisnis. Berbagai macam jenis perusahaan bisnis marak bermunculan, mulai dari perusahaan berbasis konvensional sampai perusahaan bisnis berbasis syariah. Skema bisnis dengan bentuk penjualan berjenjang sangat mudah kita jumpai dengan iming-iming keuntungan penjualan, dan *reward-reward* yang mudah didapatkan banyak membuat masyarakat tertarik untuk bergabung kedalamnya. Majelis Ulama Indonesia sebagai sebuah lembaga keagamaan di Indonesia yang mendapatkan peran penting untuk memberikan bimbingan kepada masyarakat muslim dalam kehidupan beragama juga sudah mengeluarkan kepastian hukum mengenai Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Namun pengawasan terhadap bisnis-bisnis yang marak dikalangan masyarakat tetap harus diperhatikan. Oleh karena itu penelitian ini dilakukan agar dapat mengetahui bagaimana system kerja pada bisnis Skin Relieve (SR12) yang berpola Penjualan Langsung Berjenjang dan bagaimana system kerja bisnis SR12 jika ditinjau Hukum Islam. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif, dimana peneliti akan mendeskripsikan mengenai skema bisnis yang terjadi di lapangan dan menganalisisnya menggunakan teori-teori yang ada atau menggunakan sumber-sumber dari landasan yang digunakan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada bisnis *Skin Relieve* (SR12) pada umumnya berjualan dengan pola berjenjang dan system *retail*. Selain berjualan, anggotanya juga mengajak dan mengajarkan anggota baru. Pandangan hukum Islam mengenai bisnis SR12 ini sah karena asal kegiatannya ialah muamalah dan tidak mengandung unsur iming-iming palsu atau *ighra'*.

Kata Kunci: Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, *Ighra'*, *Excessive mark-up*.

## ABSTRACT

### THE MULTI-LEVEL PARTNERSHIP SYSTEM IN THE BUSINESS OF SKIN RELIEVE 12 (SR12) THE PERSPECTIVE OF FATWA DSN MUI NO.75 TAHUN 2009

By: **Wafa Hanifah**

**18421084**

Business is increasingly more preferable among various segments from the old to the young ones. Even, a few students have carried out their learning activities while being involved in business sector. Various types of business entities are emerging, ranging from conventional to sharia-based business entities. Business scheme in the form of multi-level marketing is very easy to find with the attraction of sales profits, and rewards that are easy to be obtained has made many people interested in joining it. The MUI (Indonesian Ulama Council) as a religious institution in Indonesia is playing an important role in providing a guidance to the Muslim community in religious life and has also issued a legal certainty in terms of Sharia Multiple Direct Selling. However, the supervision of businesses that are widespread among the community must still be considered. The research was conducted to find out the working system of the Skin Relieve (SR12) business with a Multi-Level Direct Sales pattern and mechanism of the SR12 business system in the perspective of Islamic law. In this study, the researcher used a qualitative descriptive research method by describing the business schemes occurred in the field and analysing them using existing theories or using sources of the basis used. The results of the study show that the business of *Skin Relieve* (SR12) principally sells using the multi-level pattern and retailing system. Besides selling, the members also ask and teach the new members. The perspective of Islamic law regarding SR12 business is valid considering that its activity is Muamalah and does not contain the fake lure or *ighra'*.

Keywords: Multi-level Direct Sale, *Ighra'*, *Excessive Mark-Up*.

April 12, 2022

#### TRANSLATOR STATEMENT

The information appearing herein has been translated

by a Center for International Language and Cultural Studies of  
Islamic University of Indonesia

## KATA PENGANTAR

سَمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

الْحَمْدُ لِلّٰهِ رَبِّ الْعَالَمِیْنَ

Segala puji dan syukur saya panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan penelitian ini. Shalawat serta salam semoga senantiasa tetap tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang senantiasa dinantikan syafa'atnya di hari akhir nanti.

Adapun penelitian ini berjudul: “Sistem Kemitraan Berjenjang Pada Bisnis Skin Relieve (SR12) Perspektif Fatwa DSN MUI NO.75 TAHUN 2009” penelitian ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H) Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Dalam proses penyusunan skripsi ini saya sebagai penulis mendapatkan banyak bimbingan. Olehkarena itu saya sebagai penulis ingin mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Prof. Fathul Wahid, S.T., M.Sc., Ph.D. selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
2. Dr. H. Tamyiz Mukharrom, MA. selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia, beserta jajaran staf akademiknya.
3. Dr. Dra. Rahmani Timorita Yulianti, M.Ag. selaku Ketua Jurusan Studi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
4. Dr. Anisah Budiwati, S.H.I., M.S.I selaku Sekretaris Jurusan Studi Islam

Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

5. Prof. Dr. H. Amir Mu'allim, MIS. selaku Ketua Program Studi Hukum Keluarga (Ahwal Syakhshiyah) Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
6. Ahmad Nurozi, S.H.I., M.S.I selaku dosen Pembimbing yang telah memberikan dorongan, bimbingan, dan arahan dalam penelitian dan penulisan skripsi.
7. Kedua orang tua saya tercinta yang selalu memberikan dukungan baik materi ataupun non materi.
8. Segenap staf dan dosen dan karyawan Fakultas Ilmu Agama Islam yang telah banyak memberikan masukan dan bantuan selama penulisan skripsi.
9. Keluarga Besar Ahwal Syakhshiyah 2018 yang telah menjadi rekan seperjuangan dalam menyelesaikan studi di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Saya sebagai penulis menyadari banyak kekhilafan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu saya mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini ke depan. Saya sebagai penulis berharap semoga dari skripsi ini dapat diambil hikmah dan manfaatnya sehingga dapat membrikan inspirasi terhadap pembaca.

Yogyakarta, 4 April 2022

Peneliti

**Wafa Hanifah**

**NIM:18421084**



## DAFTAR ISI

SAMPUL DEPAN.....	ii
NOTA DINAS .....	vi
PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	ix
HALAMAN PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN .....	x
ABSTRAK.....	xx
ABSTRACT .....	xxi
KATA PENGANTAR.....	xxii
DAFTAR ISI .....	xxv
DAFTAR TABEL .....	xxvii
DAFTAR GAMBAR.....	xxviii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Fokus Penelitian .....	5
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Manfaat Penelitian .....	5
E. Sistematika Pembahasan .....	6
BAB II.....	7
KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA TEORI.....	7
A. Kajian Pustaka .....	7
B. Kerangka Teori .....	14
1. Jual Beli.....	14
2. Penjualan langsung ( <i>Direct Selling</i> ).....	21
3. Multi Level Marketing (MLM).....	22
4. Retail .....	25
5. Kedudukan Fatwa .....	28
6. Fatwa DSN MUI No.75/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.....	31
BAB III METODE PENELITIAN.....	42
A. Jenis Penelitian .....	42

B. Tempat atau Lokasi Penelitian .....	42
C. Informan Penelitian .....	42
D. Teknik Penentuan Informan.....	43
E. Teknik Pengumpulan Data .....	43
F. Keabsahan Data .....	44
G. Teknik Analisa Data.....	44
A. Hasil Penelitian.....	45
1. Profil PT. SR12 Herbal Perkasa .....	45
2. Produk Dan Harga SR12 .....	47
3. Definisi dan Istilah Dalam Bisnis SR12 .....	49
4. Mekanisme Bergabung Mitra SR12 .....	54
5. Sistem Bonus Bisnis SR12 .....	58
6. Pembinaan atau Pelatihan Member .....	64
B. Pembahasan.....	66
1. Produk dan Harga.....	66
2. Perekrutan Member .....	67
3. Jenjang Karir .....	69
4. Pembinaan Member .....	71
5. <i>Money Game</i> .....	72
BAB V PENUTUP.....	74
A. Kesimpulan.....	74
B. Saran.....	75
DAFTAR PUSTAKA .....	76
LAMPIRAN .....	82

## DAFTAR TABEL

Tabel 0.1 Tabel Transliterasi Konsonan, *x*

Tabel 0.2 Tabel Transliterasi Vokal Tunggal, *xiii*

Tabel 0.3 Tabel Transliterasi Vokal Rangkap, *xiii*

Tabel 0.4 Tabel Transliterasi Maddah, *xiv*

Tabel 0.1 Tabel Kerangka Teori, *10*

Tabel 0.2 Tabel Bergabung Jalur Modal, *49*

Tabel 0.3 Tabel Bergabung Jalur Omset, *50*

Tabel 0.4 Tabel Target Omset Mitra, *52*

Tabel 0.5 Tabel Penghasilan Sharing Profit, *57*

Tabel 0.6 Tabel Komisi Mitra, *63*

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Logo SR 12, 43

Gambar 2. Produk SR12 di BPOM RI, 44

Gambar 3. Produk SR12 di LPPOM MUI, 45

Gambar 4. Kriteria *Reward* SR12, 57

Gambar 5. Acara Pelaksanaan Penyerahan Reward, 58



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Dalam kehidupan sehari-hari manusia melakukan kegiatan yang tidak terlepas dari adanya hukum yang mengikat. Selama manusia masih melakukan kegiatan, berarti manusia sedang melakukan kegiatan hukum. Hukum seperti pembatas agar manusia tetap berjalan sesuai porsinya, yaitu dengan tertib dan teratur. Salah satu contohnya islam yang didalamnya sudah terdapat aturan-aturan yang mengatur segala aspek kehidupan yang berhubungan dengan Tuhan mereka dan mengatur hubungan dengan umat manusia.<sup>1</sup>

Hukum yang mengatur ruang lingkup bagi pemeluk agama Islam disebut hukum Islam, dimana hukum tersebut berasal dari Allah Swt dan disampaikan oleh Rasulullah Saw. Sumber hukum Islam sendiri menurut Amir Syarifuddin terdapat pada Al-Qur'an dan Sunnah, sedangkan Ijma' dan Qiyas termasuk kedalam dail-dalil syar'i yang di jadikan sebagai jalan untuk menemukan hukum-hukum islam<sup>2</sup>. Sehingga ketika didalam Al-Qur'an dan Sunnah belum ditemukan hukum yang relevan, maka kita perlu menggunakan metode Ijma' dan Qiyas.

---

<sup>1</sup>Marzuki, *Pengantar Studi Hukum Islam*, (Yogyakarta: Ombak, 2017), 15

<sup>2</sup>Ibid., 69

Perkembangan zaman yang semakin maju dan perkara yang semakin kompleks membuat masyarakat muslim sangat membutuhkan pembaharuan hukum–hukum islam, di mana hukum tersebut dapat relevan dengan perkara yang di hadapi pada era yang dilaluinya. Ijtihad dengan Qiyas menjadi solusi sebagai jalan penemuan hukum tersebut. Tetapi dalam proses nya, melakukan Ijtihad bukan lah perkara mudah yang dapat dilakukan semua orang, karena proses Ijtihad ialah mencari hukum dengan menafsirkan hukum yang merujuk kepada Al- Qur’an dan Sunnah dengan melihat persamaan *illat* nya pada perkara yang terjadi<sup>3</sup>. Melakukan Ijtihad tanpa adanya landsan yang jelas adalah perbuatan yang di larang Allah Swt, karena sesuai dengan firman Allah dalam Q.S An - Nahl [16] ayat 116

وَلَا تَقُولُوا لِمَا تَصِفُ أَلْسِنَتُكُمُ الْكَذِبَ هَذَا حَلَالٌ وَهَذَا حَرَامٌ لِّتَفْتَرُوا عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ إِنَّ الَّذِينَ يَفْتَرُونَ عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ لَا يُفْلِحُونَ ۝ ١١٦

“Dan janganlah kamu mengatakan terhadap apa yang disebut-sebut oleh lidahmu secara dusta "ini halal dan ini haram", untuk mengada-adakan kebohongan terhadap Allah. Sesungguhnya orang-orang yang mengada-adakan kebohongan terhadap Allah tiadalah beruntung”.<sup>4</sup>

Salah satu produk Ijtihad di Indonesia ialah fatwa Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI)<sup>5</sup>. MUI sebagai sebuah lembaga keagamaan di Indonesia mendapatkan peran penting untuk memberikan bimbingan kepada masyarakat muslim dalam kehidupan beragama. Menuangkan fatwa–fatwa hasil dari hasil Ijtihad ke dalam

---

<sup>3</sup>Agus Miswanto, *Ushul Fiqh – Metode Ijtihad Hukum Islam*, (Yogyakarta: Magnum Pustaka Utama, 2018), 14

<sup>4</sup>Tim Penerjemah Al-Qur’an UII, *Al-Qur’an dan Tafsir* (Yogyakarta: UII Press, 1991), 493

<sup>5</sup>Diana Mutia Habibaty, “Peranan Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia Terhadap Hukum Positif Indonesia”, *Jurnal Legislasi Indonesia* 14, no. 4 (21017): 445-446, <https://e-jurnal.peraturan.go.id/index.php/jli/article/viewFile/125/pdf/>

hukum tertulis yang kemudian bisa digunakan oleh masyarakat Islam di Indonesia sebagai pedoman dalam kehidupan beragama.<sup>6</sup>

Di era modern ini kegiatan jual-beli atau perdagangan terus berkembang dan berubah istilah menjadi bisnis. Dunia bisnis semakin digandrungi dari berbagai kalangan, mulai dari yang tua sampai yang muda. Bahkan tidak sedikit para pelajar yang menjalankan aktivitas belajarnya dan menggeluti dunia bisnis. Berbagai macam jenis perusahaan bisnis marak bermunculan, mulai dari perusahaan berbasis konvensional sampai perusahaan bisnis berbasis syariah.

Kegiatan penjualan pada dunia bisnis terbagi menjadi dua system, yakni system dengan metode penjualan langsung (*direct selling*) dan sistem dengan metode penjualan tidak langsung (*indirect selling*)<sup>7</sup>. Penjualan langsung adalah salah satu metode yang banyak dipakai oleh pelaku bisnis dan marak di lingkungan masyarakat.

Bisnis SR12 adalah sebuah bisnis asli Indonesia yang bergerak di bidang Herbal dan Skincare. Berdiri pada tahun 2015 dan dengan cepat berkembang di lingkungan masyarakat. Sampai pada tahun 2021 bisnis SR12 ini telah memiliki ratusan Distributor dan Ribuan mitra yang telah

---

<sup>6</sup>Nuril Chafidoh “Tinjauan Fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Strategi Penjualan Pada Produk Tupperware Di Agen “Alfin Tuppy” Jombang, *Skripsi*, Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2020)

<sup>7</sup>Iqbal Mubarak, “Aspek hukum terhadap perjanjian penjualan langsung berjenjang antara PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia dengan distributor dihubungkan dengan pasal 21 huruf g Peraturan Menteri nomor 32 tahun 2008 tentang penyelenggaraan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung”, *Disertasi Doktor*, Bandung: UIN Sunan Gunung Djati, 2018.

tersebar di berbagai kota<sup>8</sup>. Bisnis yang menggunakan aturan *kemitraan berjenjang* dimana terdapat beberapa tingkatan yaitu marketer, reseller, sub agen, agen, dan distributor, dan yang membedakan tiap tingkat nya ialah jumlah diskon atau harga jual dari perusahaan kepada mitra bisnis. Semakin tinggi tingkat kemitraannya, maka semakin besar juga diskon yang di dapatkan mitra tersebut.

Jika di lihat ciri–ciri skema penjualan pada bisnis SR12 tersebut, menurut peneliti terdapat kesamaan dengan metode penjualan langsung (*direct selling*) yang menggunakan skema penjualan *Multi Level Marketing* (MLM) di mana adanya tingkatan mitra dan keuntungan yang berbeda – beda tiap tingkat. Namun nyatanya perusahaan mengklaim bahwa bisnis pada SR12 tersebut bukan lah bentuk skema bisnis MLM melainkan Retail.

Oleh karena nya perlu penelitian lebih lanjut mengenai bisnis SR12 tersebut apakah bisnis yang termasuk menggunakan skema MLM atau Retail, dan apakah bisnis SR12 ini telah memenuhi syarat sesuai dengan Fatwa MUI NO.75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk lebih lanjut meneliti mengenai “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Kemitraan Berjenjang Pada Bisnis Skin Relieve 12 (SR12)”.

---

<sup>8</sup>“About Us “PT SR12 Herbal Perkasa” diakses dari <https://sr12herbalskincare.co.id/aboutus/> diakses pada hari Jum’at tanggal 17 September 2021 jam 11.00 WIB

## **B. Fokus Penelitian**

Sesuai dengan latar belakang diatas, penelitian ini fokus dalam dua rumusan masalah, yaitu:

1. Bagaimana sistem marketing kemitraan berjenjang pada bisnis SR12?
2. Bagaimana sistem kemitraan berjenjang pada bisnis SR12 dalam perspektik Fatwa DSN MUI NO.75 Tahun 2009?

## **C. Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan latar belakang dan rumusan masalah tersebut, maka penelitian ini memiliki tujuan:

1. Mengetahui skema kemitraan berjenjang pada bisnis SR12.
2. Mengetahui skema kemitraan berjenjang pada bisnis SR12 dalam perspektik Fatwa DSN MUI NO.75 Tahun 2009.

## **D. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diperoleh dari hasil penelitian ini antara lain:

### **1. Manfaat Teoritis**

Secara teoritis, penelitian ini dapat bermanfaat bagi kajian ilmu pengetahuan dibidang hukum Islam khususnya bisnis syariah, dan dapat dijadikan sebagai salah satu literatur tambahan bagi peneliti selanjutnya.

### **2. Manfaat Praktis**

Secara praktis, diharapkan penelitian ini dapat memberikan pengetahuan bagi masyarakat muslim agar dapat memilih bisnis yang sudah sesuai dengan tinjauan hukum islam.

## **E. Sistematika Pembahasan**

BAB I (satu) merupakan pendahuluan, dalam Bab ini berisikan mengenai gambaran umum penelitian seperti latar belakang, pemilihan judul Sistem Marketing Kemitraan Berjenjang Pada Bisnis SR12 Tinjauan Hukum Islam Tinjauan Hukum Islam. Dan juga memuat rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, serta sistematika pembahasan.

BAB II (dua) Bab ini berisikan mengenai deskripsi tentang Kajian Penelitian Terdahulu dan Kerangka Teori dimana peneliti membahas mengenai landasan- landasan seputar jual beli, fatwa, dan sistem marketing penjualan langsung yang diambil dari tinjauan hukum islam menurut Al-Quran' dan Sunnah.

BAB III (tiga) merupakan bab yang membahas mengenai metode penelitian dalam skripsi ini. Bab ini berisikan mengenai metode-metode penelitian yang digunakan dalam meneliti, yang bertujuan agar hasil penelitian tersebut sesuai dengan fakta yang terjadi pada saat penelitian

BAB IV (empat) merupakan bab yang membahas mengenai hasil penelitian dan pembahasan Bab ini berisikan mengenai analisa hasil data-data yang dilakukan di lapangan menggunakan hasil penelitian dan dipadukan dengan praktek dan teori yang ditinjau oleh Hukum Islam

BAB V (lima) merupakan penutup dari keseluruhan skripsi. Bab ini berisikan mengenai kesimpulan dan saran-saran bagi pihak yang terkait dengan permasalahan dipenelitian ini.

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA TEORI

#### A. Kajian Pustaka

Tabel 1. Kajian Pustaka

No.	Peneliti	Judul Penelitian	Tahun	Jenis	Rumusan Penelitian/Fokus Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Diana Mutia Habibaty	Peranan Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia Terhadap Hukum Positif Indonesia <sup>9</sup>	2017	Jurnal	Fokus penelitian pada jurnal ini ialah mengenai kedudukan fatwa DSN terhadap kedudukan hukum positif di Indonesia	Organisasi Islam di Indonesia sangat beragam, dan MUI di Indonesia menjadi hal yang sangat berpengaruh dalam menyeragamkan islam di Indonesia. Fatwa DSN juga menjadi produk hukum terbaru yang dapat menjawab permasalahan Bergama diera yang berkembang.

<sup>9</sup> Diana Mutia Habibaty, "Peranan Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia Terhadap Hukum Positif Indonesia", Jurnal Legislasi Indonesia 14, no. 4 (21017): 445-446, <https://ejournal.peraturan.go.id/index.php/jli/article/viewFile/125/pdf/>

2.	Luqman Nurhisam	MultiLevel Marketing dalam Tinjauan Hukum Islam (Studi Fatwa DSN-MUI NOMOR: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah <sup>10</sup>	2019	Jurnal	Pada jurnal ini berfokus mendeskripsikan mengenai <i>skema bisnis Mult Level Marketing (MLM)</i> yang terdapat pada fatwa DSN-MUI NO.75/2009	Skema bisnis <i>MultiLevel Marketing (MLM)</i> yang terdapat pada fatwa DSN-MUI NO.75/2009 diperbolehkan apabila didalamnya tidak terdapat unsur money game
3.	Ajeng Dwyanita	Analisis Kesesuaian Syariah Pada Sistem Operasi Bisnis <i>Multi Level Marketing (MLM)</i> KK Indonesia Dengan Fatwa DSN MUI NO: 75/DSN MUI/VII/2009 <sup>11</sup>	2014	Jurnal	jurnal ini peneliti fokus terhadap bisnis KK Indonesia dan menganalisa menggunakan Fatwa DSN MUI NO: 75/DSN MUI/VII/2009	Pada bisnis KK Indonesia sudah menerapkan 11 dari 12 poin persyaratan MLM yang sesuai dengan Fatwa DSN-MUI NO.75/2009. Terdapat poin yang belum diterpekan yaitu KK Indonesia masih menerapkan <i>excessive mark up</i> dan mereka menganggap itu termasuk

<sup>10</sup> Luqman Nurhisam, "Multi Level Marketing dalam Tinjauan Hukum Islam (Studi Fatwa DSN-MUI NOMOR: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah" Jurnal Hukum Ekonomi Islam Vol.2, No. 2 (2009), <https://journal.iainkudus.ac.id/index.php/tawazun/article/view/6281/pdf>.

<sup>11</sup> Ajeng Dwyanita, "Analisis Kesesuaian Syariah Pada Sistem Operasi Bisnis Multi Level Marketing (MLM) KK Indonesia Dengan Fatwa DSN MUI NO: 75/DSN MUI/VII/2009, "Jurnal Ekonomi Islam", No.4 (2014) 265-277, <https://www.e-journal.unair.ac.id/JESTT/article/viewFile/481/286>.

						kepada regulasi bisnis masing-masing.
4.	Agus Marimin, Abdul Haris Romdhoni, dan Tira Nur Fitria	Bisnis <i>Multi Level Marketing</i> (MLM) Dalam Pandangan Islam <sup>12</sup>	2016	Jurnal	Pada jurnal ini berfokus mendeskripsikan mengenai <i>skema bisnis Multi Level Marketing</i> (MLM) yang sesuai dengan syariat Islam	MLM sah sesuai syariat jika didalamnya tidak mengandung unsur-unsur yang diharamkan oleh syariah, misalnya riba dan gharar, baik pada produknya atau pada sistemnya
5.	Fatuhatul Islamiyah	Status Bonus Dalam Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (Studi Komparasi Fatwa DSN-MUI No.75/DSNMUI/ VII/2009 dan Keputusan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim <sup>13</sup>	2018	Skripsi	Pada skripsi ini peneliti berfokus pada sistem bonus yang dilakukan pada bisnis PLBS dan meninjau dari perspektif Fatwa MUI No.75 Tahun 2009	Hasil pada penelitian ini ialah pemberian bonus kepada mitra usaha sah dilakukan asalkan saat mencari anggota baru untuk dijadikan mitra tidak menimbulkan <i>ighra'</i> sehingga mitra yang bergabung murni atas kemauannya bukan hanya

<sup>12</sup> Agus Marimin, Abdul Haris Romdhoni, dan Tira Nur Fitria, "Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam", "Jurnal Ekonomi Islam", Vol.02, No.02 (2016) 105-117, <https://www.jurnal.stieaas.ac.id/index.php/jei/article/download/47/46>.

<sup>13</sup> Fatuhatul Islamiyah, "Status Bonus Dalam Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (Studi Komparasi Fatwa DSN-MUI No.75/DSNMUI/ VII/2009 dan Keputusan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim)", Skripsi, Malang: UIN Ibrahim Malang, 2018

						sekedar nafsu dengan iming-iming yang menggiurkan
6.	Yosi Arik Putri Lestari	Perspektif Fatwa DSN MUI NO.75/DSN/MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Terhadap Bisnis Herbalife Di Nutrition Club Cupid Ceria Kota Madiun <sup>14</sup>	2019	Skripsi	Pada skripsi ini peneliti berfokus terhadap bisnis Herbalife dengan menganalisa menggunakan fatwa DSN MUI NO.75/DSNMUI/VII/2009.	Hasil pada penelitian ini menunjukkan bahwa bisnis Herbalife masih termasuk kategori <i>Excessive Markup</i> yaitu produknya masih tergolong mahal dan hasil yang diberikan belum sesuai dengan harga yang ditetapkan, sehingga poin belum sesuai dengan ketentuan yang ada pada fatwa DSN MUI NO.75/DSNMUI/VII/2009.
7.	Wildhan Ahdiyan	Analisis Akad-Akad Pada Bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Perspektif Fikih Muamalah	2021	Skripsi	Pada skripsi ini peneliti berfokus pada akad-akad pada bisnis di PT. K-Link Nusantara dari perspektif Fikih Muamalah.	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa bisnis PLBS yang terdapat di PT. K-Link Nusantara memiliki 2 (dua) jenis akad meliputi

<sup>14</sup> Yosi Arik Putri Lestari, "Perspektif Fatwa DSN MUI NO.75/DSNMUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Terhadap Bisnis Herbalife Di Nutrition Club Cupid Ceria Kota Madiun", Skripsi, Ponorogo: IAIN Ponorogo , 2019

		(Studi Empiris: PT. K-Link Nusantara) <sup>15</sup>				akad jual beli dan akad ju'alah yang tidak saling terkait. Dengan kata lain akad-akad pada bisnis PLBS tidak termasuk kategori multi akad juga tidak dilarang. Adapun jika ada yang berpendapat bahwa bisnis PLBS termasuk multiakad yang dilarang itu adalah masalah khilâfiyah.
8.	Nuril Chafidoh	Tinjauan Fatwa NO.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Strategi Penjualan Pada Produk Tupperware di Agen "Alfin Tuppy" Jombang <sup>16</sup>	2009	Skripsi	Pada skripsi ini peneliti berfokus terhadap strategi penjualan bisnis Tupperware dengan menganalisa menggunakan Fatwa NO.75/DSN-MUI/VII/2009.	Hasil pada penelitian ini ialah sistem <i>star chart</i> (pemberian bonus) pada bisnis Tupperware yang dibuktikan sudah sesuai dengan Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah karena tidak ada nya pemberian bonus dari <i>Upline</i> kepada <i>Down</i>

<sup>15</sup> Wildan Ahdiyan, "Analisis Akad-Akad Pada Bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Perspektif Fikih Muamalah (Studi Empiris: PT. K-Link Nusantara)", Skripsi, Jakarta: UIN Jakarta, 2021

<sup>16</sup> Nuril Chafidoh "Tinjauan Fatwa NO.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Strategi Penjualan Pada Produk Tupperware Di Agen "Alfin Tuppy" Jombang", Skripsi, Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2020

						linenya dengan igrā” (iming-iming) yang berlebihan, karena pada dasarnya selama iming-iming digunakan sebagai motivasi untuk tidak bermalas-malasan, tidak menimbulkan dampak negatif.
9.	Dwi Wulan Mukaromah	Tinjauan Fatwa DSN-MUI NO 75/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) <sup>17</sup>	2021	Skripsi	Pada penelitian ini berfokus pada bisnis Bisnis Obat Penghemat BBM Eco Racing Go Berkah No Riba (Studi Kasus Member PT Best di Ponorogo) dalam perpektif Hukum Islam dalam fatwa DSN-MUI NO 75/DSN-MUI/VII/2009	penelitian ini terdapat beberapa akad yang telah sesuai dengan fatwa MUI, namun ada satu syarat yang tidak sesuai yaitu terdapat unsur <i>money game</i> didalamnya. <i>Money game</i> yang dimaksud pada bisnis ini ialah, janji yang ditawarkan pada manfaat produk ini tidak sesuai dengan hasil yang dirasakan penggunanya

<sup>17</sup> Dwi Wulan Mukaromah, “Tinjauan Fatwa DSN-MUI NO 75/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)”, Skripsi, Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2021

10.	Sarah Mutiarani	Bisnis <i>Multi Level Marketing</i> Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam <sup>18</sup>	2017	Skripsi	Pada skripsi ini peneliti berfokus pada peninjauan terhadap bisnis <i>Multi Level Marketing</i> Oriflame menurut tinjauan hukum Islam.	Sistem marketing MLM pada bisnis sudah sesuai dengan syariah karena pada penjualannya terdapat barang yang nyata dan bukan termasuk kedalam barang yang haram, kemudian terdapat akad yang jelas diawal.
-----	-----------------	---	------	---------	--	--

Perbedaan pada penelitian terdahulu ialah terdapat pada objek penelitian yaitu Skin Relieve (SR12) dan juga skema yang digunakan yaitu Retail. Adapun persamaan yang ditemukan ialah pisau analisis yang digunakan sama-sama menggunakan fatwa DSN-MUI NO.75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

---

<sup>18</sup> Sarah Mutiarani, "Bisnis Multi Level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam", Skripsi, Surakarta: IAIN Surakarta, 2017

## B. Kerangka Teori

### 1. Jual Beli

Dalam bahasa arab jual-beli sering disebut dengan *al-bai'*, *al-mubadalah*, dan *al-tijarah*. Sedangkan secara bahasa jual beli diartikan dengan menukar sesuatu benda dengan sesuatu lainnya. Didalam Al-Majmu' Syarah Al-Muhadzdzab mengartikan jual-beli yaitu menukar harta dengan sebuah kepemilikan dan menurut Ibnu Qudamah mengartikan jual-beli ialah menukarkan benda dengan harta kepemilikan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa jual-beli ialah menukar sebuah benda dengan benda lainnya dan merelekan dengan sebuah harta kepemilikan.<sup>19</sup>

Hukum jual-beli menurut Al-Imam Asy-Syafi'i dasarnya ialah mubah atau boleh jika terdapat kerelaan dari kedua belah pihak dan dapat berubah menjadi terlarang apabila jual-beli yang maknanya termasuk kedalam yang dilarang oleh Rasulullah Saw, seperti jual beli yang membahayakan, tidak suci menipu, dan jual-beli yang tidak memiliki manfaat.<sup>20</sup>

---

<sup>19</sup>Ahmad Sarwat dan Muhadi Zainuddin, *Fiqih Muamalat Hukum Bisnis Islam*, (Yogyakarta: Al-Muhsin Press dan Istana Publishing), 4

<sup>20</sup>*Ibid.*, 5

### a. Rukun Jual Beli

Dalam aktivitasnya, jual beli terdapat rukun-rukun didalamnya. Ketika jual beli tidak menjalankan rukun-rukunnya, maka prosesnya dianggap tidak sah. Rukun jual beli terdiri dari:<sup>21</sup>

#### 1) Terdapat pelaku jual-beli

Pelaku jual-beli yaitu penjual dan pembeli. Pelaku jual beli juga memiliki syarat sah untuk melakukan aktivitas muamalah. Dimana pelaku bisnis sudah memenuhi ahliyah yang artinya harus dalam keadaan berakal, dan juga baligh. Sehingga ketika pelaku bisnis mengalami gangguan jiwa atau tidak waras maka dianggap aktivitas jual beli tersebut tidak sah. Demikian juga apabila jual beli dilakukan dengan anak kecil dan belum baligh, maka jual beli itu tidak sah terkecuali jika dalam pengawasan orang tua atau orang yang lebih dewasa dari dirinya.

#### 2) Terdapat akad

Para pihak pelaku bisnis melakukan akad atau kesepakatan dalam melakukan aktivitas jual beli. Sebagian ulama berpendapat bahwa ketika melakukan akad harus adanya lafadzh yang diucapkan. Kecuali apabila barang yang terdapat pada jual beli tersebut tergolong kedalam nilai yang rendah.

---

<sup>21</sup>*Ibid.*, 5-9

Namun sebagian ulama memiliki perbedaan pendapat yaitu, memperbolehkan melakukan akad jual beli dengan tidak melafadzkan akad, dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli.

3) Terdapat benda / jasa yang diperjual belikan

Barang atau jasa yang diperjual belikan harus memenuhi syarat tertentu, dan semua ulama telah menyepakatinya. Oleh karena itu agar aktivitas jual beli sah sesuai syariat, maka terdapat syarat yang harus terpenuhi sebagai berikut:

a) Suci

Pada benda yang akan diperjual belikan ialah harus benda yang suci, bukan benda yang najis ataupun benda yang dapat mengundang najis. Para ulama menyepakati bahwa yang dianggap benda najis ialah bangkai, daging babi, darah, nanah, kotoran manusia maupun hewan, khamar, dan sebagainya.

b) Memiliki Manfaat

Pada benda yang akan diperjual belikan harus memiliki manfaat, tidak memiliki mudharat, merugikan, ataupun membahayakan. Seperti yang disepakati para ulama madzhab As-Syafi'i, bahwa menolak untuk memperjual belikan hewan buas atau bahaya seperti macan, serigala,

burung gagak, dan hewan yang tidak memiliki manfaat seperti semut, ular, semut.

c) Dimiliki oleh Penjualnya

Pada benda yang akan diperjual belikan harus jelas kepemilikannya. Dilarang memperjual belikan barang seseorang kecuali telah terjadi akad bahwa orang tersebut telah dijadikan wali atau wakil oleh pemiliknya.

d) Bisa Diserahkan

Pada benda yang akan diperjual belikan harus jelas keberadaannya. Ketika ada seseorang menjual benda yang sudah hilang dan belum diketahui kapan atau masih bisa kah barang tersebut ditemukan, maka hukum jual beli tersebut tidak sah.

e) Harus Diketahui Keadaanya

Pada benda yang akan diperjual belikan harus jelas keadaanya. Dimana kedua belah pihak mengetahui kualitas ataupun kuantitas yang akan diperjual belikan.

**b. Jual beli haram serta tidak sah**

Terdapat macam-macam jual beli yang haram serta tidak sah,

yaitu:<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012),  
67

- 1) Jual beli air benih dari binatang ternakan.
- 2) Jual beli anak binatang tetapi masih didalam kandungan.
- 3) Jual beli bersyarat.
- 4) Jua beli dengan syarat hutang.
- 5) Jual beli barang baru, yang dibeli tetapi belum diterima.

**c. Jual beli dilarang tetapi sah**

Terdapat macam-macam jual beli yang dilarang tetapi sah, yaitu:<sup>23</sup>

- 1) Membeli sebuah barang dengan harga diatas rata-rata dari pada harga biasa dan dia tidak memerlukan barang tersebut melainkan hanya bertujuan dengan pemiliknya saja dari pada keperluan memiliki barangnya.
- 2) Membeli sebuah barang yang sudah dibeli seseorang dalam tempo akad *khiyar*.
- 3) Menjual sebuah barang dengan cara memaksa dengan tujuan meninggikan harga.
- 4) Membeli dengan tujuan untuk mendapatkan harga yang lebih tinggi kelak.
- 5) Menjual barang dengan tujuan dibeli oleh pembeli sebagai tujuan maksiat.
- 6) Jual beli barang dengan cara menipu.

---

<sup>23</sup> *Ibid.*

#### d. Jual beli yang diperbolehkan dalam Islam

Dalam kegiatan jual-beli terdapat unsur yang harus dihindari. Apabila didalam kegiatan tersebut mengandung unsur tersebut maka jual-beli diharamkan. Adapun unsur tersebut ialah Riba, Maisir, dan Gharar. Pengertian dari ketiga unsur tersebut ialah:<sup>24</sup>

##### 1) Riba

Riba secara bahasa berarti penambahan, pertumbuhan, kenaikan, dan ketinggian. Sedangkan menurut *syara'*, riba berarti akad untuk satu ganti khusus tanpa diketahui perbandingannya dalam penilaian syariat ketika berakad atau bersama dengan mengakhirkan kedua ganti atau salah satunya. Dengan demikian riba menurut istilah ahli fikih adalah penambahan pada salah satu dari dua ganti yang sejenis tanpa ada ganti dari tambahan ini.

Ayat yang melarang riba:

QS. Ali-Imran [3] ayat 130:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

“Hai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.”

##### 2) Maisir

---

<sup>24</sup> Muhammad Arif “Riba, Gharar, dan Maisir dalam Ekonomi Islam”, *Makalah*, Makassar: UIN Alaudin Makassar, 2019

Kata maisir dalam bahasa Arab secara harfiah adalah memperoleh sesuatu dengan sangat mudah tanpa kerja keras atau mendapat keuntungan tanpa bekerja, yang biasa disebut berjudi. Judi dalam terminologi agama diartikan sebagai “suatu transaksi yang dilakukan oleh dua 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”

### 3) Gharar

Gharar sebagai transaksi yang objeknya tidak jelas, tidak dimiliki, tidak diketahui keberadaannya, atau tidak dapat diserahkan pada saat transaksi dilakukan kecuali diatur lain dalam syari'ah. Gharar mengacu pada ketidakpastian yang disebabkan karena ketidakjelasan berkaitan dengan objek perjanjian atau harga objek yang diperjanjikan dalam akad. Sedangkan menurut Imam Malik mendefinisikan Gharar sebagai jual beli objek yang belum ada dan dengan demikian belum dapat diketahui kualitasnya oleh pembeli. Contohnya: jual beli budak yang melarikan diri, jual beli binatang yang telah lepas dari tangan pemiliknya, atau jual beli anak binatang yang masih dalam kandungan induknya. Menurut Imam Malik, jual-beli tersebut adalah jual-beli yang haram karena mengandung unsur untung-untungan.

## 2. Penjualan langsung (*Direct Selling*)

Penjualan secara langsung merupakan salah satu sistem penjualan yang di mana pelaku bisnis bertemu langsung dengan pembeli untuk melakukan transaksi penjualan. Penjualan langsung melakukan kegiatan penjualannya dengan mengambil barang ke ritel pusat dan di pasarkan ke perwakilan mitra bisnis independen yang dikenal juga dengan sebutan konsultan, presenter, distributor, dan sebutan lainnya.

25

Seperti yang sudah di uraikan di latar belakang, bahwa penjualan langsung ini terbagi menjadi tiga jenis pemasaran yaitu *Single Level Marketing*, *Party Plan*, dan *Multi Level Marketing*. Perbedaan pada tiap jenis pemasarannya ialah cara kerja dan metode pembagian komisi yang digunakan. Tetapi terkadang tiga jenis pemasaran ini dilakukan secara kombinasi oleh sebuah perusahaan.<sup>26</sup>

Penjualan langsung di Indonesia berlangsung sudah dari tahun 1973 dan PT. Tigaraksa menjadi perusahaan pertama yang menjalankan metode penjualan langsung pertama. Kemudian pada era 1980an beberapa perusahaan manca negara dengan metode penjualan

---

<sup>25</sup>Thamrin Slamet, “*Industri Penjualan Langsung*”, dikutip dari <https://www.ap2li.com/copy-of-verifikasi/> diakses pada hari sabtu tanggal 18 September 2021 jam 17.34 WIB

<sup>26</sup>Gie, “*Direct Selling: Pengertian, Jenis, Kelebihan, Kekurangan dan Tipsnya*”, dikutip dari <https://accurate.id/marketing-manajemen/direct-selling/> diakses pada hari Jum’at tanggal 18 September 2021 jam 17.41 WIB

langsung mulai masuk ke Indonesia<sup>27</sup> dan sampai sekarang bisnis dengan metode penjualan langsung terus berkembang. Penjualan langsung di Indonesia dianggap memberikan dampak positif bagi perkembangan dunia perindustrian.

Diantara tiga jenis pemasaran penjualan langsung, *Multi Level Marketing* (MLM) menjadi salah satu jenis yang paling banyak diketahui dan paling banyak digunakan pada skema bisnis di lingkungan masyarakat. Seringkali orang menyebut Penjualan Langsung (*Direct Selling*) adalah MLM, padahal MLM adalah bagian dari penjualan langsung dan tidak semua penjualan langsung itu adalah MLM. Penjualan langsung dianggap legal jika tidak melibatkan skema piramida di dalamnya dan memiliki produk fisik atau nyata.<sup>28</sup>

### 3. Multi Level Marketing (MLM)

*Multi Level Marketing* (MLM) ialah salah satu bagian dari penjualan langsung (*direct selling*). Singkatan pada MLM sendiri memiliki arti pada tiap katanya, multi diartikan banyak, level diartikan tingkatan, dan marketing diartikan pemasaran, sehingga *Multi Level Marketing* (MLM) memiliki arti sistem penjualan yang banyak dan berjenjang. MLM juga dikenal sebagai salah satu sistem pemasaran

---

<sup>27</sup>Thamrin Slamet, "Industri Penjualan Langsung", dikutip dari <https://www.ap2li.com/copy-of-verifikasi/> diakses pada hari sabtu tanggal 18 September 2021 jam 19.44 WIB

<sup>28</sup>Buitiva, "Perbedaan antara Direct Selling & Multilevel Marketing (MLM)", dikutip dari <https://www.biutiva.com/941/perbedaan-antara-direct-selling-multilevel-marketing-mlm/> diakses pada hari sabtu tanggal 18 September 2021 jam 20.05 WIB

yang ketika bergabung didalamnya akan mendapatkan keuntungan dan bonus sesuai dengan garis kemitraan atau tingkatan anggota didalamnya.<sup>29</sup>

Pada bisnis MLM, penjual tidak hanya fokus untuk mendapatkan pembeli melainkan juga berusaha untuk mencari anggota member yang mau bergabung menjadi anggota mitra dibawahnya. Sehingga pada bisnis MLM “kekuatan manusia” menjadikan bisnis ini berbeda dengan bisnis retail dan lainnya. Bisnis MLM juga menjadikan relasi sebagai kekuatan usahanya sebagai objek tujuan untuk mempromosikan bisnisnya mulai dari menawarkan sebagai konsumen sampai menawarkan untuk ikut join menjadi mitra bisnisnya.<sup>30</sup>

Anggota yang memiliki jejaring dibawah nya juga akan mendapatkan keuntungan yaitu mendapatkan harga beli dibawah harga katalog sehingga para anggota mitranya akan mendapatkan keuntungan dari selisish harga penjualannya ke *customer*. Bukan hanya dari hasil penjualan produk, tetapi akan mendapatkan bonus tambahan dari perusahaan sebagai bentuk hasil *merekrut* mitra dibawahnya.<sup>31</sup>

Bonus tambahan dari perusahaan tersebut biasanya terdapat kategori juga didalamnya seperti bonus hasil penjualannya sendiri

---

<sup>29</sup>Ibnu Ismail, “Multi Level Marketing adalah: Pengertian, Jenis, Keunggulan dan Kekurangannya”, dikutip dari <https://accurate.id/marketing-manajemen/multi-level-marketing-adalah/> diakses pada hari Senin tanggal 10 Oktober 2021 jam 18.57 WIB

<sup>30</sup>Sarah Mutiarani, “Bisnis Multi Level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam”, *Skripsi*, Surakarta:IAIN Surakarta, 2017,36-40

<sup>31</sup>*Ibid.*

yang telah mencapai target penjualan yang telah ditentukan perusahaan dan juga bonus yang didapatkan dari hasil pencapaian level tertentu dari anggota *down-line* nya. Komisi dari bonus tersebut biasanya dapat berbentuk uang ataupun dapat berbentuk pemberian lainnya. Besar komisi juga telah ditetapkan di kriteria perusahaan itu sendiri yang besarnya dihitung dari hasil kerja nyata para mitranya.<sup>32</sup>

Dalam bisnis MLM memiliki sistem untuk bergabung menjadi anggota mitranya yaitu dengan melakukan pembayaran registrasi dan membeli paket-paket produk dengan jumlah tertentu. Ketika sudah membeli produk tersebut berarti mereka telah menjadi anggota mitranya dan ketika mitra tersebut telah berhasil mengajak orang lagi untuk bergabung kedalamnya juga maka akan ada tingkatan-tingkatan level yang dimana akan terdapat perbedaan keuntungan yang berbeda-beda sesuai dengan tingkatan mitra tersebut.<sup>33</sup>

Dalam skema pemberian bonus pada bisnis MLM terdapat dua jalur yaitu bonus pembelian langsung dan tidak langsung. Pembelian langsung yaitu ketika member tersebut membeli barang dan mendapatkan point, kemudian pembelian tidak langsung didapatkan dari anggota jaringan dibawahnya (*down line*) melakukan pembelian barang ke perusahaan, maka member diatasnya (*up line*) akan

---

<sup>32</sup>*Ibid.*

<sup>33</sup>*Ibid.*

mendapatkan point juga dari hasil kerja jaringan dibawahnya. Point tersebut yang nantinya akan dikumpulkan sebagai kategori bonus yang didapatkan.<sup>34</sup>

Sehingga pada bisnis MLM ini dapat disimpulkan bahwa, bisnis ini terdapat *up line* (seseorang yang mengajak nya bergabung) dan *down line* (seseorang yang diajak bergabung). Penjualan yang menggunakan skema berjenjang dan menggunakan sistem pemasaran. Keuntungan besar akan didapatkan jika semakin banyak *down line* didalam kelompok nya, sehingga membutuhkan banyak relasi dalam bisnis nya. Bekerja dengan dua fungsi yaitu sebagai penjual langsung dan pencetak penjual lainnya.<sup>35</sup>

#### 4. Retail

*Retail* memiliki makna secara harfiah ialah pedagang eceran. Sedangkan menurut Berman dan Evans yang didalam buku Asep ST Sujana mendefinisikan *retail* sebagai aktifitas bisnis yang didalamnya melakukan penjualan produk secara langsung kepada pihak akhir atau konsumen yang menggunakan produk tersebut untuk dirinya sendiri dan tidak untuk dijual kembali. Sehingga bisnis *retail* ini ialah sebuah bisnis yang menjadi wadah pengecer barang dari suatu perusahaan dan langsung ke konsumen. *Retailer* (pelaku bisnis *retail*) mengambil produk dari sebuah bisnis yang lebih besar kemudian menjualnya

---

<sup>34</sup>*Ibid.*

<sup>35</sup>*Ibid.*

dengan tambahan harga yang ditetapkan mereka sendiri untuk mendapatkan keuntungan.<sup>36</sup>

Bisnis retail memiliki karakteristik sebagai berikut:

**a. Kontak langsung dengan pelanggan:**

*Retail* menjadi perantara antara grosir ke konsumen, dimana pelaku *retail* membeli barang ke pusat grosir dengan jumlah yang banyak dan harga yang lebih rendah, kemudian dijual kembali ke konsumen dengan jumlah satuan atau eceran.

**b. Persediaan barang dalam jumlah kecil:**

Retailer (pengecer) menjual barangnya dengan jumlah satuan atau menyimpan stock lebih sedikit tidak seperti produsen dan grosir.

**c. Menyimpan barang dengan jenis yang berbeda:**

Pada bisnis *retail* biasanya menjual barang-barang dengan jenis yang berbeda sesuai kebutuhan pasar.

**d. Kontak pelanggan dengan perusahaan:**

Retail bertindak sebagai perwakilan perusahaan kepada pelanggan akhir yang memberikan masukan dan saran kepada mereka.<sup>37</sup>

---

<sup>36</sup>Khoirun Nisa, "Analisis Strategi Bisnis Ritel Islam Menghadai Pesatnya Minimarket Warabala", *Skripsi*, Kudus: STAIN Kudus, 2015

<sup>37</sup>Sugi Prihanto, "Apa itu Retail? Berikut Pengertian, Jenis, Contoh, dan Strategi Retail Marketing", dikutip dari <https://aksaragama.com/bisnis/apa-itu-retail/> diakses pada hari rabu tanggal 20 Oktober 2021 jam 14.21 WIB

Pada bisnis *retail* terdapat beberapa kategori atau organisasi didalamnya dan sebagai berikut penjelasannya:

a. Jaringan Perusahaan

Pada jaringan perusahaan ini, mereka memiliki dua toko atau lebih yang dijalankan secara bersamaan, dan mereka menjual satu produk yang sejenis serta melakukan penjualan dan pembelian yang terpusat.

b. Jaringan Pengecer atau Koperasi

Pada jaringan ini, mereka terdiri dari sekelompok pengecer yang didukung oleh sebuah pedagang besar yang disebut koperasi dimana mereka bersatu untuk melakukan pembelian borongan atau bisa disebut dengan grosiran.

c. Jaringan Waralaba

Pada jaringan ini, salah satu yang sering didengar ialah *franchise* atau bisa dibidang dengan perjanjian usaha untuk menggunakan merek toko sebagai pemilik toko dalam sistem *franchise*.

d. Jaringan Konglomerat Perdagangan

Pada jaringan ini, mereka ialah sebagai pusat usaha yang bentuk nya bebas dan didalamnya terdapat beberapa

gabungan dari pengecer-pengecer atau bisa juga dibilang pusat agen.<sup>38</sup>

## 5. Kedudukan Fatwa

Fatwa sendiri menurut bahasa ialah jawaban dari suatu peristiwa (kejadian). Sedangkan menurut syara' fatwa berarti menjelaskan hukum syara' atau memberi jawaban bagi pertanyaan mengenai persoalan si penanya baik yang jelas identitasnya ataupun tidak, baik perseorangan ataupun kolektif.<sup>39</sup> Fatwa menurut istilah ialah sebuah jawaban resmi atas pertanyaan penting dan persoalan resmi mengenai dogma ataupun hukum yang dikeluarkan oleh seseorang yang mempunyai kewenangan dalam melakukannya dan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia fatwa ialah jawaban yang merupakan keputusan ataupun pendapat yang dihasilkan oleh mufti (seseorang yang ahli) mengenai suatu masalah yang telah dipelajari dan diartikan juga sebagai nasihat orang alim.<sup>40</sup>

Fatwa dan fiqih adalah dua hal yang berhubungan dan saling melengkapi. Fiqih berisikan mengenai sistematis substansi hukum Islam, dan tidak semuanya dibutuhkan oleh setiap orang. Fiqih sendiri dianggap seperti kitab hukum yang menjadi sebuah rujukan normatif bagi pemeluk agamanya dalam melakukan kegiatan sehari-hari ketika

---

<sup>38</sup>Khoirun Nisa, "Analisis Strategi Bisnis Ritel Islam Mengahdai Pesatnya Minimarket Warabala", *Skripsi*, Kudus: STAIN Kudus, 2015

<sup>39</sup>Yusuf Qardhawi, *Fatwa Antara Ketelitian dan Kecerobohan* (Jakarta: Gema Insani Press, 1997)

<sup>40</sup>Niki Alma Febriana Fauzi, "Fatwa di Indonesia: Perubahan Sosial, Perkembangan, dan Keberagaman," *Jurnal Hukum Novelty*, 1, (Februari 2017), 109.

terdapat sebuah perkara yang diperlukan penjelasan yang relevan dan terinci. Dalam prosesnya fatwa dapat keluar karena adanya seseorang (mustafti) yang berkonsultasi dengan seorang mufti (orang yang memiliki otoritas dalam mengeluarkan fatwa) untuk mendapatkan jalan keluar dari sebuah masalah yang dihadapinya.<sup>41</sup>

Dari abad ke abad sesuai perkembangan zaman, koleksi fatwa semakin bertambah. Fatwa terus berkembang dan muncul karena tiap zaman akan selalu muncul perkara yang baru dan butuh penyelesaian. Tetapi fatwa sendiri tidak boleh dengan mudah dikeluarkan. Fatwa baru bisa dikeluarkan jika sebuah perkara sudah di level harus (urgent) untuk diselesaikan. Seperti pada kritikan Ibnu Abbas yang berbunyi: *“Inna kulla man afta an-naasa fi kulli maa yas ‘aluunahu ‘anhu lamajnuun”* (Barang siapa yang mudah mengeluarkan fatwa untuk setiap orang mengenai semua masalah yang diajukan kepadanya, maka sungguh ia orang gila).<sup>42</sup>

Perkembangan hukum Islam harus juga diseimbangkan dengan pengetahuan yang kokoh. Hukum Islam juga perlu diformulasikan sehingga tidak tertinggal oleh zaman yang semakin maju. Pengetahuan yang kokoh tersebut juga harus berlandaskan kebenaran dari sumber hukum aslinya, oleh karena itu seorang mujtahid memiliki

---

<sup>41</sup>Diana Mutia Habibaty, “Peranan...,450

<sup>42</sup>*Ibid.*

persyaratan untuk melakukan ijtihadnya dan mengetahui tujuan dikeluarkannya hukum atau fatwa tersebut.<sup>43</sup>

Adapun menurut Abdul Hamid Hakim didalam bukunya *Al-Bayan*, beliau menuliskan terdapat empat syarat yang harus dipenuhi oleh seorang mujtahid dalam melaksanakan ijtihad:

- a. Alim, Memiliki pengetahuan yang cukup mengenai Al-Qur'an dan As-Sunnah.
- b. Lancar dalam berbahasa Arab, sehingga dapat menafsirkan kalimat atau kata gharib (asing) baik yang terdapat pada Al-Qur'an maupun As-Sunnah.
- c. Mendalami dan paham ilmu ushul fiqh
- d. Memiliki pengetahuan yang cukup mengenai nasikh dan mansukh.<sup>44</sup>

Indonesia sebagai salah satu negara yang mayoritas masyarakatnya ialah muslim, sudah pasti hal pemberian fatwa menjadi salah satu hal penting dalam mengiringi perjalanan kehidupan sehari-hari. Di

Indonesia terdapat beberapa organisasi masyarakat (ormas) yang memiliki otoritas dalam mengeluarkan fatwa seperti Majelis Tarjih Muhammadiyah, Lajnah Bahsul Masail NU, Dewan Hisbah Persatuan Islam<sup>45</sup>, dan yang dijadikan sebagai wadah atau majlis perkumpulan

---

<sup>43</sup>Faktul Mujib, "Perkembangan Fatwa Di Indonesia," *Jurnal Of Islamic Studies* Vol. 4, No. 01 Januari - Juni 2015, <https://e-journal.metrouniv.ac.id/index.php/nizham/article/view/889>.

<sup>44</sup>Agus Miswanto, *Ushul...*,17

<sup>45</sup> Faktul Mujib, "Perkembangan...",108

para ulama dari beberapa organisasi yang ada di Indonesia ialah Komisi Fatwa MUI.

Sebagai lembaga independent negara, MUI memiliki peran penting didalam kehidupan sehari-hari masyarakat berupa:

- a. Membimbing dan memberi nasihat kepada umat Islam di Indonesia dalam menjalankan kehidupan bermasyarakat yang sesuai dengan perintah Allah SWT.
- b. Mewujudkan ukhuwah islamiyah dilingkungan antar umat sehingga terciptanya perasatuan dan kesatuan.
- c. Menjadi penghubung antara para ulama dan juga ulama dengan pemerintah.
- d. Menjadi wadah konsultasi keagamaan bagi umat muslim.<sup>46</sup>

#### **6. Fatwa DSN MUI No.75/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.**

Penjualan Langsung Berjenjang Syariah menurut Fatwa DSN MUI ialah kegiatan jual barang atau jasa dengan sistem jejaring pemasaran yang dimana dilakukan oleh sebuah badan usaha atau perorangan secara berturut-turut dan tidak bertentangan dengan syariah.<sup>47</sup>

Terdapat beberapa hal pertimbangan dan dasar hukum yang ada, dan menjadikan MUI mempertimbangkan Fatwa No.75/DSN

---

<sup>46</sup> *Ibid.*, 448

<sup>47</sup> Fatwa DSN MUI No.75/VII/2009, 5

MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah/PLBS di keluarkan sebagai berikut:

**1) Pertimbangan:**

Semakin maraknya bisnis di masyarakat dengan menggunakan metode pemasaran jejaring, dengan pola penjualan berjenjang yang salah satu nya ialah *Multi Level Marketing* (MLM) adalah sebagai landasan pengeluaran fatwa ini.

**2) Dasar hukum:**

Dasar hukum yang dipakai dalam landasan pengeluaran fatwa ini ialah bersumber dari Al-Quran, hadits dan kaidah fiqh, sebagai berikut:

a. QS. An-Nisa' [4] ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ  
رَحِيمًا - ٢٩

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.

b. QS. Al-Ma'idah [5] ayat 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُثْلَى  
عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ - ١

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya”.

c. QS. Al-Ma'idah [5] ayat 2:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحْلُوا شَعَابِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا  
الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا أَمِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِنْ رَبِّهِمْ  
وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَا نُ قَوْمٍ أَنْ  
صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَنْ تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ  
وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ  
الْعِقَابِ - ٢

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

d. QS. Al-Muthaffifiin [86] ayat 1-3:

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ - ١ الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ  
- ٢ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ - ٣

“Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang, (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi”.

e. QS. Al-Baqarah [2] ayat 198:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِنْ  
عَرَفَاتٍ فَاذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَاكُمْ  
وَإِنْ كُنْتُمْ مِنْ قَبْلِهِ لَمَنِ الضَّالِّينَ - ١٩٨

“Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari 'Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy'arilharam. Dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang

ditunjukkan-Nya kepadamu; dan sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar termasuk orang-orang yang sesat”.

f. QS. al-Baqarah [2] ayat 275:

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 سَلَفَ  
وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ -  
٢٧٥

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”.<sup>48</sup>

Selain dasar hukum yang berasal dari Al-Quran, ada pula beberapa hadits dan kaidah fiqh yang menjadi dasar - dasar hukum fatwa tersebut, yang berisikan mengenai landasan akad dalam berbisnis, hal – hal yang di larang dan diperbolehkan dalam berbisnis, dan kompensasi dalam berbisnis sesuai syariah.<sup>49</sup>

### 3) Ketentuan Umum

- a) Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh

<sup>48</sup>Fatwa DSN MUI No.75/VII/2009, 1-5

<sup>49</sup>*Ibid.*

perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut;

- b) Barang adalah setiap benda 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 pengguna barang dan atau jasa, dan tidak bermaksud untuk memperdagangkannya;
- 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 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/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.

j) *Excessive mark-up* adalah batas marjin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal diluar biaya.

k) *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.

l) Mitra usaha/stocklist adalah pengecer/retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.<sup>50</sup>

#### **4) Ketentuan Hukum**

Ketentuan Hukum Merupakan syarat yang harus dipenuhi dalam sesuatu yang dituju. Syarat dibawah ini harus dipenuhi oleh setiap yang melakukan kegiatan penjualan berjenjang, yaitu:

---

<sup>50</sup>*Ibid.*, 5-6

- a) Ada obyek transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa;

Pada kegiatan usaha yang berlangsung harus jelas adanya barang atau jasa yang diperjual belikan. Kegiatan usaha tidak boleh menjadi sarana yang tujuan utamanya untuk melipatgandakan uang, melainkan tujuan utamanya ialah jual beli.

- b) Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;

Barang atau jasa yang diperjual belikan harus terbebas dari bahan-bahan yang diharamkan, ataupun tidak boleh menyebabkan keharaman.

- c) Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur gharar, maysir, riba, dharar, dzulm, maksiat;

Pada kegiatan usaha yang dilakukan transaksi harus jelas jumlahnya, usaha yang dijalankan tidak merugikan dan menguntungkan hanya beberapa pihak saja, mengandung kegiatan perjudian, dan kegiatannya tidak bertentangan dengan syariat Islam.

- d) Tidak ada harga/biaya yang berlebihan (*excessive markup*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;

Tidak mengambil untuk terlalu banyak atau berlebihan, dan tidak seimbang dengan manfaat yang dirasakan konsumen.

- 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;

Komisi utama yang didapatkan para mitra harus dari hasil penjualan barang atau jasa, bukan hanya mengandalkan uang pendaftaran member baru.

- 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;

Apabila terdapat bonus diluar komisi yang diberikan pada perusahaan maka harus diberitahu sejak awal bergabung atau terdapat akad diawal, dan baik besarnya atupun syarat ketentuan sudah ada saat akad.

- g) Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;

Tidak boleh adanya kegiatan passif yang menghasilkan. Dimana para member hanya merekrut anggota baru tanpa adanya kegiatan usaha menjualkan produk atau jasa.

- h) Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra* '. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;

Memberikan iming-iming atau menjanjikan komisi yang berlebihan dan membuat para mitra usaha melakukan apapun dan mengabaikan syariat Islam.

- i) Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.

Pada poin ini menekankan bahwa pembagian bonus harus adil diberikan dengan hasil usaha yang dilakukan. Bukan hanya perekrut utama yang diatas bersenang-senang dengan bonus besar tanpa usaha menjual, tapi hanya mengandalkan komisi para mitra dijenjang bawahnya saja.

- j) 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;

Pada kegiatan atau acara yang dilakukan tidak mengarahkan anggotanya untuk berbuat yang bertentangan dengan syariat Islam.

- k) Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;

Ketika mitra mengajak anggota baru untuk bergabung pada usaha dibawah pimpinannya, maka dia bertanggung jawab untuk melakukan pembinaan seperti mengajarkan berjual yang benar dan mengawasi agar tidak melakukan hal-hal yang tidak baik dalam proses usahanya.

- l) Tidak melakukan kegiatan *money game*.

Yaitu melakukan penghimpunan dana dari masyarakat yang mau bergabung pada bisnis tersebut, dan menjadikan uang tersebut sebagai bonus pemberian komisi pada mitra-mitra di atasnya.<sup>51</sup>

##### **5) Ketentuan Akad**

Akad-akad yang digunakan pada Penjualan Langsung Berjenjang Syariah ialah:<sup>52</sup>

- a) Akad *Bai' / Murabahah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*; Fatwa No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *Murabahah*;

---

<sup>51</sup>*Ibid.*, 6-7

<sup>52</sup>*Ibid.*, 7

*Bai' Murabahah* adalah akad dalam jual beli yang membatasi mengenai penentuan modal dan pendapatan margin dari suatu penjualan yang telah disepakati.<sup>53</sup>

b) Akad *Wakalah bil Ujrah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang *Wakalah bil Ujrah* pada Asuransi dan Reasuransi Syariah;

c) Akad *Ju'alah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad *Ju'alah*;

*Ju'alah* adalah akad dalam jual beli dalam pemberian hadiah dengan jumlah tertentu untuk orang yang melakukan sesuatu perbuatan khusus yang diketahui maupun tidak diketahui.<sup>54</sup>

d) Akad *Ijarah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 9/DSNMUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Ijarah*.

*Ijarah* adalah akad dalam jual beli dalam pembahasan kontrak atas suatu pekerjaan yang memiliki nilai jual ekonomis yang diketahui dan legal untuk diserahkan kepada orang lain, dalam bentuk upah yang diketahui.<sup>55</sup>

e) Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikeluarkan fatwa oleh DSN-MUI.

---

<sup>53</sup> Tim Laskar Pelangi, *Metodologi Fiqih Muamalah* (Kediri: Lirboyo Pers, 2015), 15

<sup>54</sup> Ismail Nawawi, *Fiqih Muamalah Klasik dan Kontemporer* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), 188

<sup>55</sup> Tim Laskar Pelangi, *Metodologi Fiqih Muamalah* (Kediri: Lirboyo Pers, 2015), 278

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini ialah penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan normatif, dimana penelitian ini mengacu pada obyek penelitian yang berupa norma hukum, konsep hukum, asas hukum dan doktrin hukum. Dalam penelitian ini mengacu terhadap Fatwa DSN-MUI NO75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yang termasuk kedalam doktrin hukum dan sebagai salah satu sumber hukum walaupun bukan merupakan hukum positif yang kemudian menjadikan SR12 sebagai acuan dalam pengambilan data.

#### **B. Tempat atau Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan di PT SR12 Herbal Perkasa di Beltway Office Park Tower C, Jl. Ampera Raya, RT.7 RW.2, Ragunan, Kec. Ps. Minggu, Jakarta Selatan. Adapun lokasi penelitian ini dipilih karena sesuai dengan kriteria peneliti dalam mencari data seputar informasi seputar marketing pada bisnis SR12.

#### **C. Informan Penelitian**

Informan pada penelitian ini ialah narasumber yang memiliki pengetahuan yang cukup baik dibidang bisnis SR12 tersebut seperti pihak management perusahaan, mitra, dan konsumen bisnis SR12.

#### **D. Teknik Penentuan Informan**

Teknik yang digunakan dalam menentukan informan penelitian ini ialah dengan menggunakan teknik *purposive sampling*, dimana dalam pengambilan data dipilih berdasarkan yang paling sesuai dengan tujuan yang ingin didapatkan.

Pada penelitian ini terdapat informan yang akan dituju yakni pihak manajemen bisnis SR12, anggota mitranya yang terdiri dari Distributor, Agen, Sub Agen, Reseller, Marketer.

#### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik Pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini ialah:<sup>56</sup>

##### **a. Wawancara**

Wawancara ialah penelitian secara lisan untuk memperoleh informasi dan data dari informan yang telah ditentukan. Pada wawancara ini, peneliti akan mewancarai pihak manajemen, mitra, dan para konsumen dari bisnis SR12.

##### **b. Dokumentasi**

Dokumentasi ialah mempelajari dan mengambil informasi dari isi buku-buku, jurnal, dokumen, dan juga hal lainnya yang terkait

---

<sup>56</sup> Suwartono, *Dasar-dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Andi Offset. 2014)

dengan penelitian. Kegiatan dokumentasi dilakukan sebagai pelengkap data-data yang berkaitan dengan bisnis SR12.

#### **F. Keabsahan Data**

Uji keabsahan data dapat dilakukan dengan cara triangulasi untuk menghasilkan data yang benar adanya. Oleh karena itu peneliti menggunakan metode triangulasi sumber data, dimana peneliti membandingkan data yang didapatkan dari beberapa sumber. Pada penelitian ini peneliti membandingkan data dalam bentuk hasil wawancara dan juga data dalam bentuk dokumen

#### **G. Teknik Analisa Data**

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan penelitian, maka analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif, dimana peneliti akan mendeskripsikan mengenai skema bisnis yang terjadi di lapangan dan menganalisisnya menggunakan teori-teori yang ada atau menggunakan sumber-sumber yang digunakan.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

##### 1. Profil PT. SR12 Herbal Perkasa

Perusahaan dibidang Skincare dan Herbal ini didirikan oleh Toni Firmansya. S. Farm., Apt dan Asrianty Salam, S Farm pada tahun 2015. SR12 (Skin Relieve 12) merupakan produk asli Indonesia yang perkembangannya cukup pesat dan diterima baik dilingkungan masyarakat Indonesia. Hal tersebut dapat dilihat dari ratusan Distributor dan belasan ribu mitra yang tersebar diseluruh Indonesia sampai saat ini.<sup>57</sup>

SR12 memiliki visi yaitu *“Menebar manfaat ke masyarakat indonesia pada khususnya dan masyarakat dunia pada umumnya”* dan memiliki slogan *#suksesmaksimal #gointernasional*. Berkat tekad yang kuat dan visi yang besar mengantarkan bisnis SR12 berproses dengan mudah dari sebuah usaha kecil yang hanya berbentuk ruko sederhana di daerah Jakarta Selatan, menjadi usaha besar dengan 3 gudang distribusi, 3 pabrik di daerah Gunung Sindur, Jawa Barat, dan mempekerjakan ratusan karyawan. Sehingga SR12 bukan hanya membuka peluang usaha untuk masyarakat Indonesia saja, melainkan juga membuka lapangan kerja bagi masyarakat Indonesia.<sup>58</sup>

---

<sup>57</sup>About Us “PT SR12 Herbal Perkasa” diakses dari <https://sr12herbalskincare.co.id/aboutus/> diakses pada hari Kamis tanggal 16 Desember 2021 jam 18.36 WIB

<sup>58</sup>*Ibid.*

# SR12

## SKIN CARE

Gambar 1. Logo SR12<sup>59</sup>

Produk SR12 ialah hasil formula-formula yang telah diuji dari beberapa saintis yang telah bersertifikasi, sehingga produk ini mengklaim bahwa produknya aman digunakan dan telah teruji di laboratorium Sucofindo yang dinyatakan bebas dari Mercury dan Hydroquinon dan terdaftar di BPOM RI.<sup>60</sup>

Sebagai produk lokal hasil tangan anak bangsa, SR12 tidak kalah saing dengan produk hasil luar negeri. Toni Firmansyah sebagai pendiri bisnis ini memiliki latar belakang pendidikan dibidang farmasi terdorong untuk menciptakan produk yang bukan hanya namanya yang besar, tetapi khasiat yang dirasakan juga bisa besar, aman dan dapat digunakan jangka panjang. Selain itu Toni juga memiliki cita-cita untuk membuka jalan bagi siapa saja yang mau memiliki penghasilan dengan berbisnis dan menebat manfaat keseluruh manusia.<sup>61</sup>

---

<sup>59</sup> Draft Kode Etik & Peraturan Kemitraan SR12 Tahun 2021

<sup>60</sup>*Ibid.*

<sup>61</sup>Ping Point, "Dengan Mudah Pola Marketing SR12 Berkembang Cepat", dikutip dari <https://pingpoint.co.id/berita/dengan-mengubah-pola-marketing-skincare-sr12-berkembang-cepat/> diakses pada hari Jum'at jam 15.51 WIB

## 2. Produk Dan Harga SR12

Produk yang diperjual-belikan di SR12 berupa *skincare* seperti, pelembab wajah, serum, toner, *body lotion*, sabun, dan shampo. SR12 juga menjual produk kesehatan seperti, susu kambing, madu, obat pelangsing, dan lainnya. Dengan klaim produk herbal, SR12 mengandung bahan yang alami dan tidak menggunakan bahan kimia. Pada produk SR12 juga tertera tanggal kadaluwarsa dan bahan-bahan yang digunakan pada produk tersebut, telah mendapatkan legalitas dari BPOM dan sertifikasi halal dari LPPOM MUI. Sebagaimana yang disampaikan oleh NA (konsumen) SR12.

“SR12 ini jualan nya macam-macam kak, kebutuhan tubuh dari ujung kaki sampai ujung rambut. *Skincare*, *body care*, dan *herbal care* ada juga kak. Contohnya pelembab wajah, serum, toner, *body lotion*, sabun, shampo, susu kambing, madu, obat pelangsing, dan macam-macam lagi kak. Bahanya semua herbal kak, obat-obatannya juga gak ada yang pakai kimia. Semua kemasan sudah ada label halal, BPOM, sama tanggal kadaluarsa.”<sup>62</sup>

---

<sup>62</sup> Wawancara dengan NA di Jakarta, tanggal 29 Desember 2021.

**Cek Produk BPOM**  
Badan Pengawas Obat dan Makanan RI

Minggu, 6 Maret 2022 - 12:48:53

Produk Sarana Link

• Halaman Utama » Produk » Semua » Cari

⚠ Informasi Data Obat, Obat Tradisional, Suplemen Kesehatan, Kosmetika dan Pangan Olahan Terdaftar tidak dapat digunakan untuk melakukan Pengawasan dan atau Penindakan. Pengawasan dan atau Penindakan terkait dengan Data tersebut hanya dapat dilakukan oleh Badan POM.

**Daftar Semua Produk**

Cari

NOMOR REGISTRASI	PRODUK	PENDAFTAR
NA18221201186 Terbit: 23-02-2022	Facial Wash Bulus Merk: SR12 SKINCARE Kemasan: Botol, 60 mL, Botol, 100 mL	Putikayo International, PT Kab Bogor, Jawa Barat
MD 800911114616	Minuman Mengandung Susu Kambing Bubuk Rasa Cokelat dengan Madu, Ikan Gabus, dan Daun Kelor Merk: SR12 GOMILKU Kemasan: Aluminium Foil dalam Karton (200 g, 600 g)	CV PRIMA DAIRY MUBAROK Kab. Kulon Progo, DI Yogyakarta
MD 800911113616	Minuman Mengandung Susu Bubuk Rasa Stroberi dengan Kollagen Merk: SR12 GlowMill Kemasan: Aluminium Foil dalam Karton (200 g, 200 g/10 sachet @ 20 g, 400 g...	CV PRIMA DAIRY MUBAROK Kab. Kulon Progo, DI Yogyakarta
NA18191305977 Terbit: 21-02-2022	Lip Care Natural sr12 Merk: SR12 SKINCARE Kemasan: Pot, Dus 5, 10,12 G	Putikayo International, PT Kab Bogor, Jawa Barat

Gambar 2. Produk SR12 di BPOM RI<sup>63</sup>

halalmui.org

LPPOM MUI  
Lembaga Pengajuan Pangan Obat-obatan dan Kosmetika  
Majelis Ulama Indonesia

KAN  
Konsorsium Ahli Kesehatan Masyarakat  
Lembaga Ulama Indonesia

Nama Produk :Lemonkuh SR12  
Nomor Sertifikat :01131185460517  
DETAIL

Nama Produk :SR12 Body Lotion.  
Nomor Sertifikat :00150077530616  
DETAIL

Gambar 3. Produk SR12 di LPPOM MUI<sup>64</sup>

<sup>63</sup>Website BPOM RI, “Produk SR12 telah terdaftar BPOM RI” dikutip dari <https://cekbpom.pom.go.id/home/produk/6uauocbb015hlfh6sv5vaqv2h6/all/row/10/page/0/order/4/DESC/search/2/sr12/> diakses pada hari Kamis tanggal 16 Desember jam 19.56 WIB

<sup>64</sup>Website Lembaga Pengajuan Pangan Obat-obatan dan Kosmetika Majelis Ulama Indonesia (LPPOM) dikutip dari [https://www.halalmui.org/mui14/searchproduk/search?kategori=nama\\_produk&katakunci=sr12/](https://www.halalmui.org/mui14/searchproduk/search?kategori=nama_produk&katakunci=sr12/) diakses pada hari Rabu tanggal 29 Desember 2021 jam 14.59

Harga pada produk SR12 bervariasi sesuai macam produk dan khasiat yang ditawarkan. Harga yang relatif murah dan klaim herbal menjadi salah satu daya tarik konsumen. Untuk harga tergolong standar dengan produk merek lain semacamnya. Cara pembelian sangat mudah karena di *marketplace* seperti *Instagram*, *Shopee*, dan lainnya sudah banyak yang menjualnya. Sehingga jika konsumen tidak menemukan mitra SR12 di daerah sekitarnya untuk pembelian *offline*, maka pembelian *online* menjadi alternatifnya. Selain itu harga pembelian langsung atau *offline* dengan pembelian di *marketplace* harga tetap sesuai dengan katalog yang ada. Tidak diwajibkan untuk menjadi anggota ketika ingin melakukan pembelian. Sebagaimana yang disampaikan oleh FF (konsumen) SR12.

“.. ya saya nyaman menggunakan produk SR12 kak, soalnya harganya itu hampir sama dengan produk yang semacamnya, dan juga herbal jadi gak takut kak kalau dipakai jangka panjang. Awalnya saya coba deodorant nya harga Rp.40.000/pcs bisa dipakai sampai habis itu kira-kira tiga bulan kak. Saya beli produk SR12 seperti jual-beli yang biasanya, ga harus daftar jadi member atau gimana-gimana, terus di *marketplace* juga udah banyak yang menjual nya. Kalau dulu memang saya beli langsung di tetangga saya karena dia Agent SR12, tapi setelah dia pindah rumah saya lebih sering beli di *Shopee*.”<sup>65</sup>

### **3. Definisi dan Istilah Dalam Bisnis SR12**

Dalam kode etik dan peraturan kemitraan ini terdapat beberapa ketentuan, definisi dan istilah yang dijelaskan sebagai berikut:<sup>66</sup>

---

<sup>65</sup> Wawancara dengan FF di Jakarta, tanggal 31 Desember 2021

<sup>66</sup> Draft Kode Etik & Peraturan Kemitraan SR12 Tahun 2021, 4-6

1. Perusahaan dalam hal ini PT SR12 Herbal Kosmetik.
2. Mitra adalah perorangan atau pasangan yang dibuktikan dengan bukti pernikahan sah, sesuai ketentuan hukum dan undang-undang Negara Republik Indonesia.
3. Kosmetik menurut Permenkes No 1176/Menkes/Per/VIII/2010 tentang notifikasi kosmetika adalah sebagai berikut : bahan atau sediaan yang dimaksudkan untuk digunakan pada bagian luar tubuh manusia (epidermis, rambut, kuku, bibir dan organ genital bagian luar) atau gigi dan mukosa mulut terutama untuk membersihkan, mewangikan, mengubah penampilan dan atau memperbaiki bau badan atau melindungi atau memelihara tubuh pada kondisi baik.
4. *Distributor* adalah tingkatan mitra tertinggi dalam hubungan kemitraan. *Distributor* memiliki hak, tanggung jawab serta berkewajiban mengikuti semua aturan kemitraan yang dikeluarkan oleh Perusahaan.
5. *Agent* adalah tingkatan mitra di bawah *distributor*. Memiliki hak, tanggung jawab serta kewajiban mengikuti semua aturan kemitraan yang dikeluarkan oleh Perusahaan.
6. *Sub agent* adalah tingkatan mitra di bawah *agent*. Memiliki hak, tanggung jawab serta kewajiban mengikuti semua aturan kemitraan yang dikeluarkan oleh Perusahaan.
7. *Reseller* adalah tingkatan mitra di bawah *sub agent*. Memiliki hak, tanggung jawab serta kewajiban mengikuti semua aturan kemitraan

yang dikeluarkan oleh Perusahaan.

8. *Marketer* adalah tingkatan mitra di bawah *reseller* merupakan tingkatan mitra paling dasar. Memiliki hak, tanggung jawab serta kewajiban mengikuti semua aturan kemitraan yang dikeluarkan oleh Perusahaan.
9. *Customer* atau konsumen adalah perorangan yang mengkonsumsi produk Perusahaan dan tidak terikat tingkatan kemitraan apapun.
10. *Leader* adalah perorangan atau pasangan suami istri yang mengajak, mendaftarkan timnya dan diberikan nomor keanggotaan secara fisik atau non fisik. Bertanggung jawab melakukan pembinaan kepada tim yang didaftarkan baik secara *offline* maupun *online* dalam semua tingkatan mitra.
11. Tim adalah perorangan atau pasangan suami istri yang telah didaftarkan dan mendapatkan nomor keanggotaan secara fisik atau non fisik. Tim berhak mendapatkan pembinaan baik secara *offline* maupun *online* dari leadernya.
12. *Repeat order* (RO) adalah pembelian yang dilakukan oleh mitra ke Perusahaan atau mitra ke leadernya masing-masing.
13. *Virtual account* (VA) adalah nomor rekening identik yang dikeluarkan Perusahaan, satu nomor VA hanya berlaku untuk satu *distributor*.
14. Produk adalah barang yang diproduksi dan didistribusikan secara resmi oleh Perusahaan.

15. *Management* adalah orang-orang yang diberikan wewenang resmi oleh Perusahaan untuk memajukan Perusahaan, memastikan layanan mitra terpenuhi serta bertanggung jawab atas seluruh aktifitas Perusahaan.
16. Karyawan adalah orang-orang yang bekerja secara penuh ataupun paruh waktu, bertugas untuk membantu menjalankan fungsi pelayanan Perusahaan.
17. *Warehouse center* atau gudang pusat, adalah gudang utama yang didirikan oleh Perusahaan sebagai pusat distribusi seluruh produk yang dikeluarkan oleh Perusahaan.
18. Gudang cabang adalah gudang yang didirikan oleh Perusahaan di kota-kota tertentu yang telah dilakukan analisa sebelumnya terkait kebutuhan distribusi Perusahaan.
19. *Sharing profit* adalah pembagian keuntungan yang diberikan oleh Perusahaan atau *leader* kepada mitra tertentu sebagai bagian dari kesepakatan berbagi keuntungan.
20. *Reward* adalah pemberian hadiah atau bonus kepada mitra yang berhasil melewati pencapaian yang ditentukan sebelumnya dan akan diumumkan serta diberikan hadiahnya setelah periode program berakhir.
21. *Punishment* adalah sanksi yang diberikan kepada mitra, bentuknya berupa teguran lisan, surat peringatan, pembekuan sementara sampai dengan pemutusan status kemitraan dengan tujuan dijadikan

pelajaran untuk perbaikan kedepannya.

22. *Marketplace* adalah lapak jualan *online* yang digunakan untuk penjualan secara *online*.

23. Omset pribadi adalah omset berupa pembelian produk atas nama perorangan dengan detail sebagai berikut :

a. Pembelian *distributor* ke Perusahaan dengan bukti faktur penjualan yang dikeluarkan dan telah terdata dalam sistem akuntansi Perusahaan.

b. Pembelian mitra kepada *leader* masing-masing dibuktikan secara tertulis atau tercetak resmi berupa nota atau faktur penjualan yang dikeluarkan dan telah terdata oleh *leader* tersebut.

24. Omset adalah gabungan omset perbelanjaan pribadi (sebelum diskon/harga katalog) *leader* ditambah omset tim di bawahnya (jika ada), omset gabungan *distributor* akan diumumkan paling lambat tanggal 7 (tujuh) setiap bulannya. Untuk kategori omset dijelaskan

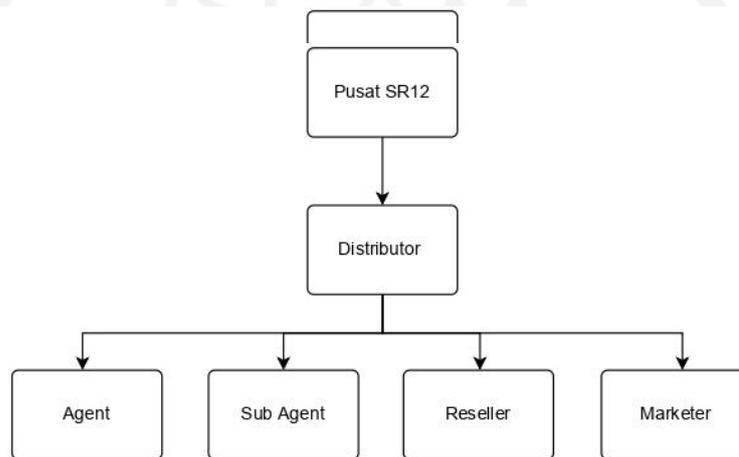
sebagai berikut:

a. Omset *distributor* adalah gabungan pembelian *leader* beserta semua *distributor* di bawahnya, omset yang dihitung adalah omset yang tercantum dalam pencatatan sistem akuntansi yang digunakan Perusahaan.

b. Omset mitra *agent*, *sub agent*, *reseller* adalah gabungan pembelian *leader* beserta tim di bawahnya, omset hanya dihitung

3 (tiga) generasi di bawahnya.

- c. Omset *agent get agent, sub agent get sub agent* dan *reseller get reseller* untuk keperluan naik ke tingkatan di atasnya hanya dihitung sampai dengan generasi ke 3 (tiga).



Bagan Strucktur Jenjang Karir

#### 4. Mekanisme Bergabung Mitra SR12

Bisnis SR12 terbuka untuk semua orang yang memang serius untuk berjualan, tidak menjadikan latar belakang pendidikan sebagai syarat bergabung. Untuk bergabung juga tidak memerlukan uang pendafran atau uang registrasi anggota. Sistem yang digunakan ialah modal usaha, sehingga bagi siapa saja yang mau bergabung mereka akan diberikan pilihan beberapa paket modal usaha seperti untuk bergabung menjadi mitra dengan tingkat Agent, maka harus memiliki modal Rp.15.000.000 dan mendapatkan barang seharga Rp.25.000.000 atau sama seperti mendapatkan diskon 40%. Sehingga semakin banyak modal usaha

diawal maka semakin besar juga selisih harga yang didapatkan oleh mitra tersebut. Namun terdapat tingkatan mitra yang tidak memerlukan modal yaitu Marketer dengan keuntungan selisih diskon 15%. Sebagaimana yang disampaikan oleh HT (mitra) SR12.

“siapa saja bisa bergabung, dengan latar belakang pendidikan apapun, biaya pendaftaran menjadi mitra juga tidak ada, jadi langsung ke modal yang dimiliki saja, semisal si A mau join jadi Agent, maka si A harus order barang diawal itu seharga Rp.25.000.000 dan diberi diskon 40% sehingga awal bergabung harus ada modal Rp.15.000.000 untuk bergabung menjadi mitra tingkat Agent. Jadi kalau nanti si A mau *repeat* order dia mendapatkan selisih harga dengan harga katalog konsumen sebesar 40%. Tapi kalau memang tidak ada modal bisa juga tuh bergabung ditingkat marketer.”<sup>67</sup>

Didalam buku Kode Etik SR12 edisi 2021 terdapat dua mekanisme untuk bergabung pada jenjang mitra didalam bisnis SR12 yaitu:<sup>68</sup>

a. Bergabung Jalur Modal

Pada jalur modal, calon mitra melakukan pembelian pertamanya sebesar ketentuan masing-masing jenjang, seperti:

Tabel 02: Tabel Bergabung Jalur Modal

<b>Mitra</b>	<b>Komisi / Diskon</b>	<b>Besaran Order (sebelum diskon)</b>	<b>Jumlah modal (setelah diskon)</b>
Agent	40%	Rp. 25.000.000	Rp. 15.000.000
Sub Agent	30%	Rp. 5.000.000	Rp. 3.500.000
Reseller	20%	Rp. 500.000	Rp.400.000
Marketer	15%	Tidak ada minimal	Tidak ada minimal

<sup>67</sup> Wawancara dengan HT di Jakarta, tanggal 31 Desember 2021

<sup>68</sup> Draft Kode Etik & Peraturan Kemitraan SR12 Tahun 2021, 6-10

b. Bergabung Jalur Omset

Tabel 03: Tabel Bergabung Jalur Omset

<b>Mitra</b>	<b>Syarat Ketentuan</b>
<b>Distributor</b>	1. Telah bergabung menjadi mitra yaitu Agent 2. Omset Rp. 100.000.000/bulan selama 3 bulan
<b>Agent</b>	1. Telah bergabung menjadi mitra yaitu Sub Agent 2. Omset Rp.10.000.000/bulan selama 3 bulan
<b>Sub Agent</b>	1. Telah bergabung menjadi mitra yaitu Reseller 2. Omset Rp. 4.000.000/bulan selama 3 bulan
<b>Reseller</b>	1. Telah bergabung menjadi mitra yaitu Marketer 2. Omset Rp. 800.000/bulan selama 3 bulan

Ketika sudah bergabung menjadi mitra didalam bisnis SR12, seluruh anggota mitra harus memenuhi target omset perbulan sesuai dengan yang disepakati sebagai berikut terdapat pada kode etik SR12 edisi 2021 yaitu:

- a. **Distributor** yang tidak bisa mencapai minimal omset selama 3 (tiga) bulan berturut-turut akan mendapatkan pembinaan dari perusahaan dan setelah dilakukan pembinaan tetap tidak bisa mencapai omset minimal, maka akan diberikan sanksi berupa penurunan diskon sebesar 5 % pada bulan ke 7 (tujuh) dan jika memasuki bulan ke 9

(sembilan) berturut-turut tetap tidak bisa mencapai omset minimal, maka statusnya diturunkan menjadi Agent dan mendapatkan diskon sesuai mitra Agent. Untuk bisa menjadi Distributor kembali, wajib mengikuti ketentuan awal.

- b.** Omset minimal **Agent** ditetapkan sebesar 15.000.000- (lima belas juta rupiah) perbulan. Jika dalam 3 (tiga) bulan berturut-turut, Agent tidak dapat mencapai omset minimal sesuai ketentuan maka memasuki bulan ke 4 (empat) status mitra akan diturunkan ke tingkatan mitra dibawahnya. Kesempatan menjadi Agent kembali jika salah satu dari point 1 atau 2 diatas terpenuhi.
- c.** Omset minimal **Sub Agent** 4.000.000- (empat juta rupiah) per bulan. Jika dalam 3 bulan berturut-turut Sub Agent tidak dapat mencapai omset minimal maka memasuki bulan ke 4 (empat) status mitra akan diturunkan ke tingkatan mitra dibawahnya. Kesempatan menjadi Sub Agent kembali jika salah satu dari point 1 atau 2 diatas terpenuhi.
- d.** Omset minimal **Reseller** 500.000- (lima ratus ribu rupiah) per bulan dengan omset pribadi minimal 200.000- (dua ratus ribu rupiah). Jika dalam 1 (satu) bulan tidak dapat mencapai omset minimal, maka bulan berikutnya akan mendapatkan sanksi potongan diskon menjadi 15 % dengan masa dispensasi 3 (tiga) bulan. Jika setelah masa dispensasi berakhir tetap tidak dapat memenuhi omset dan omset pribadi minimal, maka tingkatan mitra otomatis menjadi Marketer, kesempatan menjadi Reseller dan mendapatkan diskon 20 % akan diberikan jika ketentuan point 1 atau 2 diatas terpenuhi.
- e.** Target penjualan **Marketer** minimal 500.000- (lima ratus ribu rupiah) per bulan, komisi 15% yang dibayarkan diakhir bulan dengan sistem akumulasi bulanan. 5. Berlaku akumulasi target penjualan untuk pembayaran komisi. Jika dibulan pertama tidak bisa melewati target penjualan, maka bagian komisi akan dibayarkan jika telah mencapai target penjualan dibulan berikutnya (akumulasi komisi)  
Contoh 1 : **Marketer** A pada bulan januari 2021 melakukan penjualan sebesar 400.000,- (empat ratus ribu) maka akhir bulan Marketer A tidak menerima komisi penjualan, bulan february 2021 Marketer melakukan penjualan sebesar 300.000,- (tiga ratus ribu rupiah), maka akumulasi penjualan 2 (dua) bulan tersebut sebesar 700.000,- (tujuh ratus ribu rupiah) dikalikan 15 % dan menjadi hak Marketer yang akan dibayarkan paling lambat awal maret 2021.

Tabel 04: Tabel Target Omset Mitra

Mitra	Diskon	Target Omset (bulanan)	Masa Aktif
Distributor	50%	Rp. 100.000.000	• 7 bulan (turun diskon 5%)

			<ul style="list-style-type: none"> <li>• 9 bulan (turun tingkat Agent)</li> </ul>
<b>Agent</b>	40%	Rp. 15.000.000	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 bulan (turun ke Sub Agent)</li> </ul>
<b>Sub Agent</b>	30%	Rp. 4.000.000	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 bulan (turun ke Reseller)</li> </ul>
<b>Reseller</b>	20%	Rp.500.000	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 bulan (turun ke marketer)</li> </ul>

Seperti pada tabel diatas, ketika selama tiga bulan berturut-turut mitra tidak dapat mencapai target omset bulanan tersebut, maka mendapatkan konsekuensi untuk turun ke jenjang mitra dibawahnya. Untuk tingkat marketer sistemnya ialah komisi sehingga, ketika mencapai target sebesar Rp.500.000- perbulan, maka komisi tidak akan dibayarkan oleh *leader* pada bulan tersebut. Marketer bisa menerima komisinya sebesar 15% ketika sudah mencapai omset minimal Rp. 500.000 saat bulan selanjutnya. Sebagaimana yang disampaikan oleh HT (mitra) SR12.

“mitra di SR12 ada target omset nya, kalau kita ga mencapai ya turun satu tingkat. Target omset itu harus dipenuhi selama tiga bulan, minimal omsetnya Distributor harus Rp.100.000.000/bulan, Agent Rp.15.000.000, Sub Agent Rp.4.000.000, Reseller Rp. 500.000, kalau marketer itu kan komisi, jadi resikonya ya gak dapat komisi kalau gak mencapai.”<sup>69</sup>

## 5. Sistem Bonus Bisnis SR12

Bonus pada bisnis SR12 terdapat Bonus Ritel Penjualan, *Sharing Profit*, dan *Reward* Perusahaan.

### a. Bonus Ritel Penjualan

<sup>69</sup> Wawancara dengan HT di Jakarta, tanggal 31 Desember 2021

Pada dasarnya pemberian bonus pada bisnis SR12 ialah hasil kerja sesuai tiap mitranya. Karena pada tiap jenjang berbeda selisih harga yang didapatkan. Pada bonus ritel penjualan sistemnya ialah diskon saat pembelian bukan bonus diakhir kerja. Sebagai contoh pada jenjang Agent melakukan pembelian barang yaitu susu kambing dengan harga katalog yaitu Rp. 125.000 dan mendapatkan diskon Agent sebesar 40% sehingga Agent tersebut hanya perlu membayar sebesar Rp. 75.000.00. Kemudian Agen tersebut menjual kembali produk nya kepada *Customer* sesuai harga katalog tadi, berarti Agen tersebut mendapatkan bonus sebesar Rp. 50.000 dari menjual produk susu kambing tersebut. Selain pendapatan dari penjualan ke customer, mitra juga bisa mendapatkan selisih harga dari mitra dibawahnya. Sebagai contoh seorang Agent memiliki mitra tingkat Sub Agen yang memiliki hak diskon 30%, berarti Agent mendapatkan selisih harga dari mitra tersebut sebesar 10%, begitupun seterusnya sampai jenjang reseller, dan marketer.

Sebagaimana yang disampaikan oleh FR (mitra) SR12.

“ya bonus itu keuntungan kita saat menjual produk kak, kalau Agent kan saat order diskon nya 40%, jadi kalau dia jual ke customer, ya bisa dapat untung 40% karena di SR12 wajib menjual ke customer harga katalog gaboleh dibawah harga, jadi dapat keuntungan lebih besar jika menjualnya ke customer, kalau menjualnya ke tim kita sendiri seperti Sub Agent, Reseller, Markter, yang berada dibawah tim kita berarti keuntungannya sesuai tingkatan mitra tersebut. Misal Sub Agent yang beli berarti ya untung nya hanya 10%..”<sup>70</sup>

---

<sup>70</sup> Wawancara dengan Firda Rizkiyah di Jakarta, tanggal 29 Desember 2021

b. *Sharing Profit*

*Sharing Profit* atau pembagian keuntungan bisa diterima ketika telah memenuhi ketentuan dan syarat yang ada. *Sharing profit* berlaku ketika mitra yang telah dahulu bergabung kemudian setelah beberapa waktu berhasil *merekrut* mitra untuk bergabung didalam bisnis SR12 dengan tingkatan jenjang mitra yang sama. Sebagai contoh seorang Distributor *merekrut* orang untuk menjadi Ditributor juga, Agen *merekrut* Agen, dan seterusnya. Besaran *sharing profit* ialah 5% dari mitra yang berhasil kita *rekrut*. Kemudian untuk mendapatkan *sharing profit* mitra tersebut harus mencapai omset yang telah ditetapkan seperti:

Tabel 05: Tabel Penghasilan *Sharing Profit*

<b>Jenjang</b>	<b>Minimal Omset</b>	<b>Komisi</b>
Distributor <i>get</i> Distributor	Rp. 75.000.000	5%
Agen <i>get</i> Agen	Rp.10.000.000	5%
Sub Agen <i>get</i> Sub Agen	Rp. 2.000.000	5%

“kalau untuk bonus diluar keuntungan, ada *sharing profit* jadi kalau kita ngajak orang buat join dan tingkatan mitranya sama dengan kita, itu nanti dapat *sharing profit* sebesar 5% dari pendapatan orang yang kita ajak jadi mitra, karena kan dengan tingkatan yang sama kita ga dapat keuntungan selisih harga, jadi dapat nya dari *sharing profit* ini. Untuk minimal target omset harus mencapai Ditributor Rp.75.000.000, Agen Rp. 10.000.000, dan Sub Agent itu 2.000.000 setelah diskon. Tapi

kalau omset kita ga mencapai ketentuan, ya tetap gak dapat apa-apa.”<sup>71</sup>

Adapun ketentuan sharing profit dalam kode etik perusahaan edisi 2021 ialah:<sup>72</sup>

f. *Sharing Profit* tingkat Distributor

- a) Pemberian *sharing profit* oleh perusahaan akan diproses dan dibayarkan paling lambat 7 (tujuh) hari kerja terhitung dari awal bulan.
- b) Tidak memiliki beban piutang kepada perusahaan.
- c) Wajib mencapai omset pribadi minimal Rp.75.000.000,- (tujuh puluh lima juta rupiah) juta, dalam kondisi *get* distributor berapapun

g. *Sharing Profit* diluar Distributor

- a) Pemberian *sharing profit* oleh *leader* kepada timnya paling lambat 7 (tujuh) hari kerja terhitung dari awal bulan.
- b) Tidak memiliki beban piutang kepada *leader*.
- c) Wajib mencapai omset pribadi minimal, Agent Rp. 10.000.000,- (sepuluh juta rupiah) perbulan dan Rp. 2.000.000,- (dua juta rupiah) perbulan setelah diskon.

c. *Reward* Perusahaan

*Reward* atau hadiah sebagai bentuk apresiasi dari sebuah pencapaian kerja yang diraih. Dalam bisnis SR12 pemberian *reward*

---

<sup>71</sup> *Ibid.*

<sup>72</sup> Draft Kode Etik & Peraturan Kemitraan SR12 Tahun 2021, 13-14

langsung dari perusahaan kepada para Distributor, karena Distributor langsung dibawah naungan perusahaan. Sedangkan bagi mitra lainnya sesuai kebijakan masing-masing *leader* diatas nya. Kategori *reward* sendiri telah umumkan saat awal tahun mengenai kategori reward tersebut beserta syarat ketentuannya, sehingga para mitra benar-benar bisa mempersiapkan diri dan bekerja sesuai dengan apa yang ingin dicapai nya tahun itu. Semakin tinggi *reward* yang didapatkan, maka juga semakin banyak penjualan yang harus dilakukan. *Reward* diumumkan dan diserahkan pada bulan terakhir dalam tahun yang biasanya bersamaan dengan pelaksanaan acara ulang tahun perusahaan. Sebagaimana yang disampaikan oleh FR (mitra) SR12 wilayah Jakarta.

“*reward* memang ada, tapi hanya untuk tingkat Distributor, kalau tingkat lainnya itu tergantung leader nya mau buat atau tidak. Kan kalau Distributor belanja nya langsung dipusat, jadi akumulasi pembelanjaan dikelola langsung sama perusahaan. *Rewardnya* itu macam-macam, dan syaratnya juga tidak sembarangan, bisa dari akumulasi omset tertentu atau hasil *merekrut* anggota baru menjadi Distributor dengan jumlah tertentu. Per kategori nanti biasanya disebarkan ke semua Distributor dalam bentuk file, rata-rata pencapaian untuk sat tahun yang akan diumumkan dan diserahkan diakhir tahun biasanya bareng sama ulang tahun perusahaan.”<sup>73</sup>

---

<sup>73</sup> Wawancara dengan FR di Jakarta, tanggal 29 Desember 2021

008/SR12-SM/SC/1/2021  
Copyright © 2021 01  
Sales & Marcomm Department

**BEST PERFORMANCE (GET DISTRIBUTOR)**

**7**

**HADIAH UTAMA MOBIL MPV (DAIHATSU AYLA 2021)**

- Distributor yang dilahirkan wajib memenuhi minimal omset sebesar 100.000.000,- periode januari s/d desember 2021
- Akumulasi omset pribadi distributor yang dilahirkan minimal 1.000.000.000,- periode januari s/d desember 2021.
- Hadiah tidak bisa diuangkan / ditukar dalam bentuk apapun.

**5**

**HADIAH 1 TIKET UMROH + UANG SAKU 10 JUTA**

- Distributor yang dilahirkan wajib memenuhi minimal omset 100.000.000,- per bulan, periode januari s/d desember 2021
- Akumulasi omset pribadi distributor yang dilahirkan minimal 750.000.000,- periode januari s/d desember 2021
- Hadiah tidak bisa diuangkan / ditukar dalam bentuk apapun.

**3**

**HADIAH UANG TUNAI 20.000.000,-**

- Distributor yang dilahirkan wajib memenuhi minimal omset sebesar 100.000.000,- selama periode kontes
- Akumulasi omset pribadi distributor yang dilahirkan minimal 800.000.000,- selama periode januari s/d desember 2021

Gambar 4. Kriteria *Reward* SR12.<sup>74</sup>



Gambar 5. Acara Pelaksanaan Penyerahan Reward.<sup>75</sup>

<sup>74</sup> Sales Cotest PT SR12 Herbal Kosmetik Tahun 2021

<sup>75</sup> Anniversary SR12 Herbal Kosmetik, Bogor 11 Desember 2021

## 6. Pembinaan atau Pelatihan Member

Pembinaan atau pelatihan member dilakukan para *leader* kepada mitra dibawahnya atau bisa disebut dengan tim. Pelatihan ini bentuknya bisa seminar atau *home sharing*. Untuk seminar biasanya diadakan dengan bentuk tema seperti resiko berjualan, kiat-kiat berbisnis, cara membangun relasi bisnis, dan sebagainya. Saat seminar diadakan *leader* bisa mengisi materi sendiri untuk tim nya, kemudian bisa juga mengundang pemateri dari luar perusahaan, atau bisa juga untuk mengajukan pemateri langsung dari pihak management perusahaan. Seminar ini dilaksanakan dengan tujuan agar para mitra mendapatkan ilmu sebagai pembimbing dalam berbisnis di SR12.

*Home sharing* ialah kegiatan rutin yang dilakukan oleh para *leader* kepada tim untuk membangun kepercayaan dan rasa kekeluargaan didalam satu tim tersebut. Selain itu bisa menjadi sebuah motivasi dalam berbisnis. Karena pada kegiatan *home sharing* seorang *leader* akan berbagi cerita pengalaman merintis bisnis, kemudian pencapaian selama berbisnis di SR12, dan juga kendala yang ada. tidak hanya seorang *leader*, mitra lainnya diberi kesempatan untuk berbagi pengalaman tersebut dan saling bertukar cerita. Sebagaimana yang disampaikan oleh FR (mitra) SR12 wilayah Jakarta.

“kalau untuk pembinaan ada, karena kan kita mau kalau satu tim ini kompak dan sama-sama berproses maju. Jadi seorang *leader* perlu aktif menagendakan pelatihan untuk tim nya. Gak harus selalu *leader* yang menjadi pembicara, biasanya para *leader*

mengundang pembicara dari luar, atau juga bisa kita mengajukan ke perusahaan untuk meminta pihak management mengisi materi di acara pembinaan tim kita. Terus kita juga adain home sharing, biar semangat mitra yang sudah pada sukses bisa tertular ke teman-teman mitra lainnya yang baru mulai berproses di SR12.”

Dalam Kode Etik Kemitraan bisnis SR12 telah diatur mengenai pembinaan Mitranya, dimana seorang *Leader* wajib melakukan pembinaan atau bimbingan kepada Mitra dibawahnya. Adapun pengertian dari bimbingan dan jenis dari bimbingan dijelaskan sebagai berikut:<sup>77</sup>

- a. Pembinaan adalah bentuk perhatian yang dilakukan oleh *Leader* kepada timnya berupa interaksi langsung maupun tidak langsung untuk membantu mengembangkan diri dan mendapatkan solusi dari permasalahan yang dihadapi tim.
- b. Pembinaan dilakukan oleh Distributor ke Agent, Sub Agent, Reseller dan Marketer.
- c. Pembinaan juga wajib dilakukan oleh Agent ke Sub Agent, Reseller dan marketer.

Demikian pula dengan Sub Agent wajib melakukan pembinaan ke timnya.

- d. Khusus Distributor get Distributor wajib melakukan pembinaan atau pembimbingan minimal 1 (satu) bulan sekali dan wajib

<sup>76</sup> Wawancara dengan Firda Rizkiyah di Jakarta, tanggal 29 Desember 2021

<sup>77</sup> *Ibid.*, 20-21

membuat laporan secara resmi dengan mengisi formulir isian online yang telah ditentukan yang bisa diakses melalui website official.

- e. Materi pembinaan berupa motivasi baik langsung maupun tidak langsung berupa tatap muka atau secara online (media sosial)
- f. Berperan aktif dalam kegiatan tim dibawahnya termasuk didalamnya memfasilitasi, memberikan sponsorhip berupa materi dan non materi, sumbang saran atau ikut serta dalam kegiatan timnya.
- g. Hal lain terkait pembinaan tim yang belum diatur, akan diatur dalam ketentuan khusus.

## **B. Pembahasan**

### **1. Produk dan Harga**

Produk yang diperjual-belian menurut hukum Islam terdapat syarat sah yaitu, suci atau tidak najis, memiliki manfaat dari apa yang diperjualbelikan, jelas kepemilikannya, bisa diserahkan atau barang sudah pasti ada atau tidak (*ghoib*), dan harus diketahui keadaan fisik barang tersebut<sup>78</sup>. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya pada bisnis SR12 telah memenuhi kriteria barang menurut hukum Islam. Pertama suci, produk SR12 tidak terdapat kandungan babi atau anjing, atau

---

<sup>78</sup> Ahmad Sarwat dan Muhadi Zainuddin, *Fiqih Muamalat Hukum Bisnis Islam*, (Yogyakarta: Al-Muhsin Press dan Istana Publishing), 4

kandungan yang diharamkan dalam Islam. Kedua, produk SR12 diperjual-belikan karena adanya manfaat yang dapat dirasakan, bukan produk yang merugikan dan membahayakan penggunaannya. Ketiga, jelas kepemilikannya atau dapat diserahkan, barang *riil* dan terdapat fisik nyata. Keempat, keadaan fisik barang dapat diketahui layak atau tidaknya karena pada tiap kemasan produk terdapat tanggal *expired* sehingga tidak akan merugikan atau membahayakan pengguna.

Menurut Perspektif Fatwa DSN MUI No.75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), suatu harga penjualan sah jika tidak ada unsur *Excessive mark-up* yang dimana terdapat batas marjin laba yang berlebihan dan tidak sesuai dengan manfaat yang diberikan<sup>79</sup>. Harga produk SR12 bervariasi tergantung jenis dan manfaat yang ditawarkan. Tidak ada unsur berlebihan karena penawaran produk dengan manfaat yang ada sudah standar dengan *merk* produk sejenisnya. Kerelaan antara dua belah pihak yaitu penjual dan pembeli menjadi salah satu hal wajib dalam hukum Islam, sehingga tidak adanya unsur keterpaksaan. Namun demikian ketika dikemudian hari ternyata ada penjual yang menaikkan harga di atas harga wajar, maka mereka telah termasuk orang yang zalim.

## **2. Perekrutan Member**

Pada bisnis SR12 sangatlah mudah untuk bergabung menjadi anggota mitranya, hanya dengan melakukan pendaftaran identitas

---

<sup>79</sup> Fatwa DSN MUI No.75/VII/2009

kepada para Distributor kemudian melakukan transaksi atau order pertamanya dengan jumlah sesuai dengan tingkatan mitra yang diinginkan. Kemudian pada bisnis SR12 juga dapat mengajak orang untuk ikut bergabung dalam bisnis ini yang disebut *mitra get mitra*. Dalam proses mengajak seseorang untuk ikut serta bergabung tidak boleh ada tekanan atau paksaan, harus dengan keinginan dan kerelaan orang tersebut.

Dalam Hukum Islam yang uraikan dalam Fatwa DSN-MUI NO75/DSN-MUI/VII/2009 sistem *member get member* ialah cara yang digunakan dalam perekrutan anggota baru Penjualan Langsung Berjenjang (PLB) yang dilakukan oleh member yang telah terdaftar terlebih dahulu. Penjualan Langsung Berjenjang ialah cara penjualan jasa atau barang dalam bentuk jaringan pemasaran<sup>80</sup>. Merekrut seseorang untuk bekerja kepadanya diperbolehkan dalam islam, seperti pada firman Allah Swt: QS. Az-Zukhruf [43] ayat 32:

أَهُمْ يَقْسِمُونَ رَحْمَتَ رَبِّكَ ۗ نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا ۗ  
وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سُخْرِيًّا ۗ  
وَرَحْمَتُ رَبِّكَ خَيْرٌ مِمَّا يَجْمَعُونَ

“Apakah mereka yang membagi-bagi rahmat Tuhanmu? Kami telah menentukan antara mereka penghidupan mereka dalam kehidupan dunia, dan kami telah meninggikan sebahagian mereka atas sebagian yang lain beberapa derajat, agar sebahagian mereka dapat mempergunakan sebahagian yang lain. Dan rahmat Tuhanmu lebih baik dari apa yang mereka kumpulkan”.

---

<sup>80</sup>Fatwa DSN MUI No.75/VII/2009

Dapat disimpulkan dari ayat diatas bawa didalam Islam, kita diperbolehkan untuk merekrut seseorang seperti praktek dalam kemitraan bisnis SR12 mencari mitra baru untuk bergabung menjadi mitra dibawah pimpinanya.

### 3. Jenjang Karir

Jenjang karir pada bisnis SR12 adalah tingkatan karir yang dapat ditentukan setiap mitranya, karena pada dasarnya tidak ada syarat spesifik seperti usia, pendidikan, latar belakang karir, gender, atau status sosial. Sehingga bukan lagi mengenai syarat-syarat seperti itu, melainkan dengan kemauan bekerja lebih baik dengan mengejar omset agar naik ke jenjang karir yang lebih menguntungkan atau mengeluarkan modal yang lebih besar. Karena semakin tinggi jenjang karir yang diduduki, maka semakin besar juga keuntungan yang diperoleh mitra. Berikut jenjang karir pada bisnis SR12:

Tabel 06: Tabel Komisi Mitra

Mitra	Modal	Komisi / Diskon
Agent	Rp. 15.000.000	40%
Sub Agent	Rp. 3.500.000	30%
Reseller	Rp.400.000	20%
Marketer	Tidak ada minimal	15%

Modal dan komisi didalam bisnis SR12 mengandung akad *Bai' Murabahah* dimana didalam akad ini penentuan modal dan pendapatan margin dari suatu penjualan yang telah disepakati antara kedua belah pihak penjual dan pembeli. Didalam bisnis SR12 mitra yang mau bergabung sudah mengetahui komisi yang akan didapatkan jika bergabung dalam tingkatan yang dipilihnya.

Fatwa MUI telah mengeluarkan ketentuan dalam memberikan sebuah bonus didalam bisnis yaitu, sah jika didalam nya terdapat akad diawal, jelas pembagiannya, transparan mengenai jumlah bonus yang didapatkan, dan tidak mengandung unsur *ighra'* atau membuat mitranya hanya berfokus dengan bonus bukan dengan keutamaanya dalam berjualan. Sehingga dalam memberikan bonus atau komisi harus sesuai dengan hasil kerja yaitu tercapainya sebuah target penjualan dan transparan.

Jenjang karir pada bisnis SR12 telah memenuhi syarat sah dalam hukum Islam, karena untuk mendapatkan jenjang karir dan bonus di SR12 harus sesuai dengan usaha untuk target yang ingin dicapai seperti pada kaidah fikih yaitu:

الأَجْرُ عَلَى قَدْرِ الْمَشَقَّةِ

“*Ujrah/kompensasi* sesuai dengan tingkat kesulitan (kerja).”<sup>81</sup>

Tidak ada kerja *passif* didalam bisnis ini, karena tidak ada mitranya yang hanya merekrut anggota kemudian mendapatkan bonus,

---

<sup>81</sup> Ibid.,5

melainkan bonus tersebut didapatkan kerana hasil selisih harga penjualan kepada pembeli diluar anggota mitra. Kemudian pada bonus *mitra get mitra* dianggap sama seperti imbalan hadiah dari perusahaan karena telah berhasil merekrut anggota mitra baru.

Pembagian komisi dan target omset sudah menjadi akad tertulis antara perusahaan dan mitra yang bergabung, sehingga ketika mereka melanggar atau tidak menerapkan kepada mitra-mitra dibawah keanggotannya maka perbuatan tersebut dilarang seperti pada firman Allah Swt QS. Al- Maidah [5] ayat 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ۖ أُجِّلْتُمْ لَكُمْ بِهَيْمَةَ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُنْتَلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحْلِي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ ۗ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya”

#### 4. Pembinaan Member

Bisnis SR12 mewajibkan seorang *leader* melakukan pembinaan atau bimbingan kepada anggota mitra dibawahnya. Pembinaan tersebut bisa berbentuk seminar dan *home sharing*. Pada pembinaan bertujuan agar seseorang yang mengajak orang lainnya untuk bergabung dalam sebuah hal baru, yaitu seorang leader yang merekrut mitra baru tidak hanya mengajak tetapi juga bertanggung jawab. Mengarahkan dan membimbing sehingga nantinya mitra yang berada dibawah leader tersebut tidak salah arah dalam berbisnis.

Didalam hukum Islam wajib melakukan pembinaan dan pengawasan bagi seseorang mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan dalam bisnisnya.<sup>82</sup> Sehingga didalam bisnis SR12 telah melakukan kewajibannya untuk membimbing dan memberikan ilmu yang sebelumnya tidak diketahuinya seputar bisnis tersebut. Pembinaan merupakan hal yang dianggap seperti perbuatan tolong menolong. Hal ini disebutkan dalam QS. Al- Maidah [5] ayat 2:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.”

Oleh karena itu bisnis SR12 dalam hal perekrutan anggota sudah sesuai dengan kewajiban hukum Islam.

##### 5. *Money Game*

Dalam prakteknya SR12 tidak melakukan kegiatan *money game*, karena barang yang diperjualbelikan jelas dan nyata. Ketika mau bergabung kedalam bisnis SR12, mitranya tidak dipungut biaya pendaftaran melainkan hanya melakukan pembelian pertamanya saja sesuai dengan jumlah yang tertera dan langsung mendapatkan produknya. Bonus yang didapatkan juga merupakan hasil jualan nyata dan tidak ada bonus dari hasil perekrutan saja. Oleh karena itu SR12 itu

---

<sup>82</sup> Fatwa DSN MUI No.75/VII/2009

tidak mengandung unsur *money game* yang dimana terdapat penggandaan uang bukan hasil kerja nyata dan berbentuk sistem piramida, semakin lama bergabung dan banyak anggota, maka semakin banyak bonusnya.

Haram hukum nya melakukan kegiatan *money game* karena sama seperti melakukan penipuan dan kecurangan. Seperti pada hadist Nabi Saw:<sup>83</sup>

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَرَّ عَلَى صُبْرَةٍ طَعَامٍ فَأَدْخَلَ يَدَهُ فِيهَا  
فَنَالَتْ أَصَابِعُهُ بَلَاءً فَقَالَ : مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ . قَالَ أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ  
يَا رَسُولَ اللَّهِ . قَالَ أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ كَمَا يَرَاهُ النَّاسُ مِنْ غَشٍّ فَلَيْسَ  
مِنِّي

“Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam pernah melewati setumpuk makanan, lalu beliau memasukkan tangannya ke dalamnya, kemudian tangan beliau menyentuh sesuatu yang basah, maka pun beliau bertanya, “Apa ini wahai pemilik makanan?” Sang pemiliknya menjawab, “Makanan tersebut terkena air hujan wahai Rasulullah.” Beliau bersabda, “Mengapa kamu tidak meletakkannya di bagian makanan agar manusia dapat melihatnya? Ketahuilah, barangsiapa menipu maka dia bukan dari golongan kami”. (HR. Muslim no.102)

---

<sup>83</sup> *Ibid.*

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang peneliti telah tuliskan didalam bab-bab sebelumnya, tentang “Terhadap Sistem Kemitraan Berjenjang Pada Bisnis Skin Relieve 12 (SR12) Perspektif Fatwa DSN MUI NO.75 Tahun 2009”, dapat ditarik kesimpulan yaitu:

1. Sistem kerja pada bisnis SR12 ialah sebagai berikut: *Pertama*, mitra bukan hanya berjualan, tetapi juga mengajak, memotivasi, dan membina orang lain yang mau bergabung didalam tim keanggotaanya. *Kedua*, cara bergabung tidak dipungut biaya pendaftaran, melainkan langsung melakukan pembelian pertama sesuai dengan jumlah harga produk yang tertera. *Ketiga*, mendapatkan bonus hasil kerja nyata yang didapatkan dari selisih harga, dan komisi dari anggota mitra dibawahnya. *Keempat*, terdapat *punishment* yaitu pemotongan diskon jika mitra tidak mencapai target omset yang diberikan perusahaan selama 3 (tiga) bulan berturut-turut.
2. Menurut fatwa DSN MUI NO.75 Tahun 2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap bisnis SR12 adalah mubah (boleh) karena asalnya ialah termasuk kedalam kegiatan muamalah yang didalamnya sudah sesuai syarat sah seperti, barang yang dijual jelas, tidak mengandung unsur haram, tidak membahayakan, dan terdapat manfaat didalamnya. Kemudian untuk harga jual tidak adanya unsur

berlebihan yang tidak sesuai dengan manfaat yang ada. Tidak mengandung unsur penipuan, perjudian, dan riba didalam bisnis ini yang dapat merugikan anggotanya. Bisnis ini tidak membuat anggotanya menjadi lalai dengan tujuan utamanya yaitu berdagang, atau mengandung unsur *ighra'*.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka terdapat beberapa saran yang berkaitan dengan judul pembahasan, yaitu:

1. Masyarakat agar lebih pandai dalam memilih jenis bisnis yang akan dijalaninya, karena macam-macam bisnis dalam kategori Penjualan Berjenjang mulai ramai bermunculan, sehingga perlu berhati-hati agar tidak terjebak kedalam praktik *money game*, bisnis ilegal, dan tidak sesuai dengan syariah.
2. Hendaknya masyarakat tidak tergiur hanya dengan bonus-bonus yang dijanjikan, sehingga melakukan segala cara yang tidak sesuai dengan syariah. Untuk itu disarankan agar masyarakat mempelajari bisnis yang akan dipilih nya apakah sudah sesuai dengan syariat atau belum, salah satunya dengan mempelajari fatwa DSN MUI No.75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

## DAFTAR PUSTAKA

About Us “PT SR12 Herbal Perkasa” dalam

<https://sr12herbalskincare.co.id/aboutus/> diakses pada Jum’at, 17 September 2021, pukul 11:00 WIB.

About Us “PT SR12 Herbal Perkasa” dalam

<https://sr12herbalskincare.co.id/aboutus/> diakses pada Kamis, 16 Desember 2021, pukul 18:36 WIB.

Ahdiyan, Wildan, 2021. “Analisis Akad-Akad Pada Bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Perspektif Fikih Muamalah (Studi Empiris: PT. K-Link Nusantara)”. Skripsi. Jakarta: UIN Jakarta.

Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012)

Biutiva. “Perbedaan antara Direct Selling & Multilevel Marketing (MLM)”, dalam <https://www.biutiva.com/941/perbedaan-antara-direct-selling-multilevel-marketing-mlm/> diakses pada Sabtu 18 September 2021, pukul 20:05 WIB.

Bungin, Burhan, *Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Kencana, 2009.

Chafidoh, Nuril, 2020. “Tinjauan Fatwa NO.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Strategi

Penjualan Pada Produk Tupperware Di Agen “Alfin Tuppy” Jombang”.  
Skripsi. Ponorogo: IAIN Ponorogo.

Dwyanita, Ajeng, “Analisis Kesesuaian Syariah Pada Sistem Operasi Bisnis Multi Level Marketing (MLM) KK Indonesia Dengan Fatwa DSN MUI NO: 75/DSN MUI/VII/2009” *Jurnal Ekonomi Islam*, No.4 (2014): 265-277.  
<https://www.e-journal.unair.ac.id/JESTT/article/viewFile/481/286>.

Fauzi, Niki Alma Febriana, “Fatwa di Indonesia: Perubahan Sosial, Perkembangan, dan Keberagaman,” *Jurnal Hukum Novelty*, No. 1, Februari 2017, hlm 109.

Gie, “Direct Selling: Pengertian, Jenis, Kelebihan, Kekurangan dan Tipsnya”, dalam <https://accurate.id/marketing-manajemen/direct-selling/> diakses pada Jum’at 17 September 2021 pukul 10:07 WIB.

Gie, “Direct Selling: Pengertian, Jenis, Kelebihan, Kekurangan dan Tipsnya”, dalam <https://accurate.id/marketing-manajemen/direct-selling/> diakses pada Sabtu 18 September 2021 pukul 17:41 WIB.

Habibaty, Diana Mutia, “Peranan Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia Terhadap Hukum Positif Indonesia” *Jurnal Legislasi Indonesia* 14, No. 4 (2017): 445-446. <https://e-jurnal.peraturan.go.id/index.php/jli/article/viewFile/125/pdf/>.

Islamiyah, Fatuhatul, 2018. “Status Bonus Dalam Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (Studi Komparasi Fatwa DSN-MUI No.75/DSNMUI/

VII/2009 dan Keputusan LBM-Nahdlatul Ulama Jatim”. Skripsi. Malang: UIN Ibrahim Malang.

Ismail, Ibnu, “Multi Level Marketing adalah: Pengertian, Jenis, Keunggulan dan Kekurangannya”, dalam <https://accurate.id/marketing-manajemen/multi-level-marketing-adalah/> diakses pada Senin 10 Oktober 2021 pukul 18:57 WIB.

Lestari, Yosi Arik Putri, 2019. “Perspektif Fatwa DSN MUI NO.75/DSNMUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Terhadap Bisnis Herbalife Di Nutrition Club Cupid Ceria Kota Madiun”. Skripsi. Ponorogo: IAIN Ponorogo.

Marimin, Agus, dkk., “Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam.” *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol.02, No.02 (2016): 105-117.  
<https://www.jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jei/article/download/47/46>.

Marzuki, *Pengantar Studi Hukum Islam*, Yogyakarta: Ombak, 2017.

Miswanto, Agus, *Ushul Fiqh – Metode Ijtihad Hukum Islam*, Yogyakarta: Magnum Pustaka Utama, 2018.

Mubarok, Iqbal, 2018. “Aspek hukum terhadap perjanjian penjualan langsung berjenjang antara PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia dengan distributor dihubungkan dengan pasal 21 huruf g Peraturan Menteri nomor 32 tahun 2008 tentang penyelenggaraan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung”, Disertasi Doktor. Bandung: UIN Sunan Gunung Djati.

Mujib, Faktul, “Perkembangan Fatwa Di Indonesia.” *Jurnal Of Islamic Studies*

Vol. 4, No. 01 Januari - Juni 2015, [https://e-](https://e-journal.metrouniv.ac.id/index.php/nizham/article/view/889)

[journal.metrouniv.ac.id/index.php/nizham/article/view/889](https://e-journal.metrouniv.ac.id/index.php/nizham/article/view/889).

Mukaromah, Dwi Wulan, 2021. “Tinjauan Fatwa DSN-MUI NO 75/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)”. Skripsi. Ponorogo: IAIN Ponorogo.

Mutiarani, Sarah, 2017. “Bisnis Multi Level Marketing Oriflame Menurut

Tinjauan Hukum Islam”. Skripsi. Surakarta: IAIN Surakarta.

Nisa, Khoirun, 2015. “Analisis Strategi Bisnis Ritel Islam Mengahdai Pesatnya

Minimarket Warabala”. Skripsi. Kudus: STAIN Kudus.

Nurhisam Luqman, “Multi Level Marketing dalam Tinjauan Hukum Islam (Studi

Fatwa DSN-MUI NOMOR: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah” *Jurnal Hukum Ekonomi Islam* Vol.2, No. 2 (2009).

<https://journal.iainkudus.ac.id/index.php/tawazun/article/view/6281/pdf>.

Ping Point, “Dengan Mudah Pola Marketing SR12 Berkembang Cepat”, dalam

<https://pingpoint.co.id/berita/dengan-mengubah-pola-marketing-skincare-sr12-berkembang-cepat/> diakses pada Jum’at 22 Oktober pukul 15:51

WIB.

Prihanto, Sugi, “Apa itu Retail? Berikut Pengertian, Jenis, Contoh, dan Strategi Retail Marketing”, dalam <https://aksaragama.com/bisnis/apa-itu-retail/> diakses pada Rabu 20 Oktober 2021 pukul 14:21 WIB.

Qardhawi, Yusuf, *Fatwa Antara Ketelitian dan Kecerobohan*, Jakarta: Gema Insani Press, 1997.

Sarwat, Ahmad, dan Muhadi Zainuddin, *Fiqh Muamalat Hukum Bisnis Islam*, Yogyakarta: Al-Muhsin Press dan Istana Publishing.

Slamet, Thamrin, “Industri Penjualan Langsung”, dalam <https://www.ap2li.com/copy-of-verifikasi/> diakses pada Sabtu 18 September 2021 pukul 17:34 WIB.

Slamet, Thamrin, “Industri Penjualan Langsung”, dalam <https://www.ap2li.com/copy-of-verifikasi/> diakses pada Sabtu 18 September 2021 pukul 19:44 WIB.

Suwartono, *Dasar-dasar Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Andi Offset, 2014.

Tim Penerjemah Al-Qur’an UII, *Al-Qur’an dan Tafsir*, Yogyakarta: UII Press, 1991, hlm 493.

Website BPOM RI, “Produk SR12 telah terdaftar BPOM RI” dalam <https://cekbpom.pom.go.id/home/produk/6uauocbb015hlfh6sv5vaqv2h6/a/row/10/page/0/order/4/DESC/search/2/sr12/> diakses pada Kamis 16 Desember pukul 19:56 WIB.

Website Lembaga Pengajuan Pangan Obat-obatan dan Kosmetika Majelis Ulama

Indonesia (LPPOM) dalam

[https://www.halalmui.org/mui14/searchproduk/search?kategori=nama\\_produk&katakunci=sr12/](https://www.halalmui.org/mui14/searchproduk/search?kategori=nama_produk&katakunci=sr12/) diakses pada Rabu 29 Desember 2021 pukul 14:59

WIB.

Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media

Group, 2012), 67



## LAMPIRAN

### Transkrip Wawancara

#### Keterangan

P: Peneliti

N: Narasumber

Transkrip wawancara dengan FR (anggota bisnis SR12)

<p>P: Kak, sebelumnya saya ingin memastikan kaka konsumen saja atau sudah bergabung menjadi mitra SR12? Dan sudah berapa lama mengenal produk ini?</p>	<p>N: Iya kak saya anggota member sr12 dan kebetulan sudah ditingkat distributor. Untuk kenal nya sendiri, saya sudah tau dari kisaran tahun 2016 dan disitu langsung bergabung ke tingkat reseller.</p>
<p>P: Keuntungan mengikuti bisnis ini apasih kak? Apakah ada bonus, reward, dan semacam nya?</p>	<p>N: Kalau keuntungan itu kan sebenarnya gimana kita nya mau rajin berjualan dan cari relasi atau tidak. Karna di SR12 ini sistem nya bukan bonus penjualan tetapi sistem nya potongan harga, jadi kalau kita jual ke konsumen kita dapat untung dari selisih harga tersebut. Semisal kak contoh tingkat agen diskon 40%, jadi kalau kita jual ke konsumen atau customer ya kita dapat keuntungan 40% itu. Karena semua mitra wajib menjual barang sesuai harga katalog. Kalau kita menjual ke tim kita sendiri seperti sub agen, reseller, dan marketer berarti keuntungannya sesuai dengan yang beli. Semisal Sub Agen kan diskon nya 30% berarti si Agen tadi hanya mendapatkan 10% dari Sub Agennya.</p>

	<p>Nah kalau untuk bonus diluar keuntungan ada juga namanya sharinh profit, itu biasanya dapat kalau kita memenuhi target kita dapat komisi dari anak tim kita. Contoh aja nih Agen berhasil merekrut Agen, berarti kan diskon mereka sama dan ga dapat komisi selisih harga, jadi dapat nya dari pemberian sharing profit. Tapi syarat nya si Agen yang pertama tadi harus mencapai omset nya 10.000.000 baru dia dapat komisi 5% dari omset Agen yang dia rekrut tadi.</p> <p><i>reward</i> memang ada, tapi hanya untuk tingkat Distribtor, kalau tingkat lainnya itu tergantung leader nya mau buat atau tidak. Kan kalau Distributor belanja nya langsung dipusat, jadi akumulasi pembelanjaan dikelola langsung sama perusahaan. <i>Rewardnya</i> itu macam-macam, dan syaratnya juga tidak sembarangan, bisa dari akumulasi omset tertentu atau hasil <i>merekrut</i> anggota baru menjadi Distributor dengan jumlah tertentu. Per kategori nanti biasanya disembarkann ke semua Distributor dalam bentuk file, rata-rata pencapaian untuk sat tahun yang akan diumumkan dan diserahkan diakhir tahun biasanya bareng sama ulang tahun perusahaan</p>
<p>P: Apakah nanti nya kalau ada mitra baru yang mau bergabung akan dibimbing mengenai bisnis ini?</p>	<p>N: kalau untuk pembinaan ada, karena kan kita mau kalau satu tim ini kompak dan sama-sama berproses maju. Jadi seorang leader perlu aktif menagendakan pelatihan</p>

	<p>untuk tim nya. Gak harus selalu leader yang menjadi pembicara, biasanya para leader mengundang pembicara dari luar, atau juga bisa kita mengajukan ke perusahaan untuk meminta pihak management mengisi materi di acara pembinaan tim kita. Terus kita juga adain home sharing, biar semangat mitra yang sudah pada sukses bisa tertular ke teman-teman mitra lainnya yang baru mulai berproses di SR12.</p>
--	---

Transkrip wawancara dengan HT (anggota bisnis SR12)

<p>P: Kak, sebelumnya saya ingin memastikan kaka konsumen saja atau sudah bergabung menjadi mitra SR12? Dan sudah berapa lama mengenal produk ini?</p>	<p>N: Saya mitra di SR12 sejak 2018 dan sampai saat ini masih menjadi mitra nya.</p>
<p>P: Apakah ada syarat khusus atau ketentuan untuk bergabung di bisnis SR12?</p>	<p>N: siapa saja bisa bergabung, dengan latar belakang pendidikan apapun, biaya pendaftaran menjadi mitra juga tidak ada, jadi langsung ke modal yang dimiliki saja, semisal si A mau join jadi Agent, maka si A harus order barang diawal itu seharga Rp.25.000.000 dan diberi diskon 40% sehingga awal bergabung harus ada modal Rp.15.000.000 untuk bergabung menjadi mitra tingkat Agent. Jadi kalau nanti si A mau <i>repeat order</i> dia mendapatkan selisih harga dengan harga katalog konsumen sebesar 40%. Tapi kalau memang tidak ada modal bisa juga tuh bergabung ditingkat marketer</p>

<p>Kalau sudah bergabung nantinya ada sistem hukuman atau target yang harus dicapai?</p>	<p>mitra di SR12 ada target omset nya, kalau kita ga mencapai ya turun satu tingkat. Target omset itu harus dipenuhi selama tiga bulan, minimal omsetnya Distributor harus Rp.100.000.000/bulan, Agent Rp.15.000.000, Sub Agent Rp.4.000.000, Reseller Rp. 500.000, kalau marketer itu kan komisi, jadi resikonya ya gak dapat komisi kalau gak mencapai.</p>
--	---

Transkrip wawancara dengan FF (konsumen bisnis SR12)

<p>P: Kak, sebelumnya saya ingin memastikan kaka konsumen saja atau sudah bergabung menjadi mitra SR12? Dan sudah berapa lama mengenal produk ini?</p>	<p>P: Saya konsumen saja kak. Baru pakai produk ini sekitar satu tahun.</p>
<p>Boleh tau ga kak kenapa akhirnya menggunakan produk SR12? Dan dari segi harga gimana sih kak produk SR12 ini?</p>	<p>ya saya nyaman menggunakan produk SR12 kak, soalnya harganya itu hampir sama dengan produk yang semacamnya, dan juga herbal jadi gak takut kak kalau dipakai jangka panjang. Awalnya saya coba deodorant nya harga Rp.40.000/pcs bisa dipakai sampai habis itu kira-kira tiga bulan kak.</p>
<p>Untuk pembelian barang lewat apa kak? Apakah ada cara khusus atau bagaimana?</p>	<p>Saya beli produk SR12 seperti jual-beli yang biasanya, ga harus daftar jadi member atau gimana-gimana, terus di <i>marketplace</i> juga udah banyak yang menjual nya. Kalau dulu memang saya beli langsung di tetangga saya karena dia Agent SR12, tapi setelah dia pindah rumah saya lebih sering beli di <i>Shopee</i></p>

Transkrip wawancara dengan NA (konsumen bisnis SR12)

<p>P: Kak, sebelumnya saya ingin memastikan kaka konsumen saja atau sudah bergabung menjadi mitra SR12? Dan sudah berapa lama mengenal produk ini?</p>	<p>Saya hanya konsumen, dan sebatas langganan produk SR12 ini sejak tahun lalu.</p>
<p>SR12 ini jual nya apa saja sih kak? Lalu apakah sudah terjamin kualitas produk nya?</p>	<p>SR12 ini jualan nya macam-macam kak, kebutuhan tubuh dari ujung kaki sampai ujung rambut. <i>Skincare</i>, <i>body care</i>, dan <i>herbal care</i> ada juga kak. Contoh nya pelembab wajah, serum, toner, <i>body lotion</i>, sabun, shampoo, susu kambing, madu, obat pelangsing, dan macam-macam lagi kak. Bahanya semua herbal kak, obat-obatnya juga gak ada yang pakai kimia. Semua kemasan sudah ada label halal, BPOM, sama tanggal kadaluarsa.</p>

## Surat Izin Penelitian Pihak SR12



**SURAT KETERANGAN PENELITIAN**  
Nomor : 531/SR12-PR/SKET/III/2022

**Yang bertanda tangan di bawah ini:**

Nama : Toni Firmansyah, S.Farm., Apt  
Jabatan : Direktur Utama

**Menyatakan bahwa:**

Nama : Wafa Hanifah  
Nim : 18421084  
Prodi : S1 – Hukum Keluarga (Ahwal Syakhshyiah)  
Asal Kampus : Universitas Islam Indonesia  
Alamat Kampus : Gedung K.H. Wahid Hasyim  
Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia  
Jl. Kaliurang km. 14,5 Yogyakarta 55584  
Judul Penelitian : Tinjauan Hukum Islam terhadap Sistem Kemitraan Berjenjang  
pada Bisnis Skin Relief 12 (SR12)

Yang bersangkutan diberikan izin untuk melakukan penelitian guna kebutuhan untuk menyelesaikan skripsi dengan judul terlampir.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar benarnya untuk dipergunakan sebagai mestinya

Bogor, 14 Maret 2022

PT SR12 HERBAL KOSMETIK

Toni Firmansyah, S.Farm., Apt  
Direktur Utama



**Fatwa DSN MUI No: 75/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)**



مَجْلِسُ الشَّرِيَاةِ الْإِسْلَامِيَّةِ

**DEWAN SYARIAH NASIONAL MUI**

National Sharia Board - Indonesian Council of Ulama

Sekretariat : Gedung MUI Lt.3 Jl. Proklamasi No. 51 Menteng - Jakarta 10320  
Telp. (021) 392 4667 Fax: (021) 391 8917

**FATWA  
DEWAN SYARIAH NASIONAL**  
No : 75/DSN MUI/VII/2009

Tentang

**PEDOMAN  
PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS)**

التسويق الشبكي الإسلامي

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) setelah:

- Menimbang :
- bahwa metode penjualan barang dan produk jasa dengan menggunakan jejaring pemasaran (*network marketing*) atau pola penjualan berjenjang termasuk di dalamnya *Multi Level Marketing* (MLM) telah dipraktikkan oleh masyarakat;
  - bahwa praktik penjualan barang dan produk jasa seperti tersebut pada butir a telah berkembang sedemikian rupa dengan inovasi dan pola yang beragam, namun belum dapat dipastikan kesesuaiannya dengan prinsip syariah;
  - bahwa praktik penjualan barang dan produk jasa seperti tersebut pada butir a dapat berpotensi merugikan masyarakat dan mengandung hal-hal yang diharamkan;
  - bahwa agar mendapatkan pedoman syariah yang jelas mengenai praktik penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS), DSN-MUI perlu menetapkan Fatwa tentang Pedoman PLBS.

Mengingat :

- Firman Allah s.w.t., antara lain:

a. QS. al-Nisa' [4]: 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ...

"Hai orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka-rela di antaramu..."

b. QS. al-Ma'idah [5]: 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ...

"Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu..."

c. QS. al-Ma'idah [5]: 2:

...وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى...

"...dan tolong menolonglah kalian dalam (mengerjakan) kebajikan..."

d. QS. al-Muthaffifin [8]: 1-3

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ وَإِذَا كَالَهُمْ أَوْ وُزِنُوا يُخْسِرُونَ

"Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang, (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi."

e. QS. al-Baqarah [2]: 198:

...لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ...

"...Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia dari Tuhanmu..."

f. QS. al-Baqarah [2]: 275

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...

"... Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..."

g. QS. al-Baqarah [2]: 279

...لَا تظَلِمُونَ وَلَا تظَلَمُونَ

"... Kamu tidak boleh menzalimi orang lain dan tidak boleh dizalimi orang lain."

h. QS. al-Ma'idah [5]: 90

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوا لَعَلَّكُمْ تَفْلِحُونَ

"Hai orang yang beriman! Sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, dan



*mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan keji, perbuatan setan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan."*

2. Hadis Nabi s.a.w.; antara lain:

a. Hadis Nabi:

...الْمُسْلِمُونَ عَلَىٰ شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلًّا لَا أَوْ أَحَلُّ حَرَامًا  
(رواه الترمذي عن عمرو بن عوف).

*"...Kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram," (HR Tirmidzi dari Amr bin 'Auf).*

b. Hadis Nabi:

لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ (رواه ابن ماجه والدارقطني وغيرهما عن أبي سعيد الخدري)

*"Tidak boleh membahayakan diri sendiri maupun orang lain," (HR. Ibnu Majah, Daraquthni, dan yang lain dari Abu Sa'id al-Khudri).*

c. Hadis Qudsi riwayat Abu Dawud dari Abu Hurairah, Rasulullah s.a.w. berkata:

إِنَّ اللَّهَ تَعَالَى يَقُولُ : أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يُخْرُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ  
فَإِذَا خَانَ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا (رواه ابو داود عن أبي هريرة)

*"Allah s.w.t. berfirman: 'Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersyarikat selama satu pihak tidak mengkhianati pihak yang lain. Jika salah satu pihak telah berkhianat, Aku keluar dari mereka," (HR Abu Dawud, yang dishahihkan oleh al Hakim, dari Abu Hurairah).*

d. Hadis Nabi :

تَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ، وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ  
(رواه الخمسة عن أبي هريرة)

*Nabi s.a.w. melarang jual beli dengan cara melempar batu dan jual beli gharar, (HR. Khomsah dari Abu Hurairah).*

e. Hadis Nabi :



مَنْ غَشَّائَنَا فَلَيْسَ مِنَّا (رواه مسلم عن أبي هريرة)

"Barang siapa menipu kami, maka ia tidak termasuk golongan kami." (Hadis Nabi riwayat Imam Muslim dari Abu Hurairah)

f. Hadis Nabi :

نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن ثمن الكلب ومهر النقي وخلوان الكاهن (متفق عليه)

"Nabi s.a.w. melarang (penggunaan) uang dari penjualan anjing, uang hasil pelacuran dan uang yang diberikan kepada paranormal." (Muttafaq 'alaih).

g. Hadis Nabi :

إن الله ورسوله حرم بيع الخمر والميتة والخنزير والأصنام فقيل: يا رسول الله أرأيت شحوم الميتة فإنها يطلى بها السفن ويدهن بها الخلود ويستصبح بها الناس؟ فقال لا، هو حرام. ثم قال رسول الله صلى الله عليه وسلم عند ذلك: قاتل الله اليهود، إن الله لئسأ حرم شحومها حمله ثم باعوه فأكلوا ثمنه (متفق عليه)

"Sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya mengharamkan jual beli khamar, bangkai, babi dan patung-patung. Rasulullah ditanya, 'Wahai Rasulullah, tahukah Anda tentang lemak bangkai, ia dipakai untuk mengecat kapal-kapal, untuk meminyaki kulit-kulit dan dipakai untuk penerangan (lampu) oleh banyak orang?' Nabi SAW menjawab, 'Tidak! Ia adalah haram.' Nabi SAW kemudian berkata lagi, 'Allah memerangi orang-orang Yahudi karena ketika Allah mengharamkan lemak bangkai kepada mereka, mereka mencairkannya dan menjualnya, kemudian mereka memakai hasil penjualannya,' (Muttafaq 'alaih).

h. Hadis Nabi :

لعن الله الراشي والمرتشي (رواه أحمد والترمذي)

"Allah melaknat pemberi dan penerima risywah," (HR. Ahmad dan al-Tirmidzi)

3. Kaidah Fikih:

a. Kaidah Fikih:

لَا حُلَّ فِي الْمَعَانِلِ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا.

"Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkan"



b. Kaidah Fikih:

الأجرُ على قدر المشقة.

“Ujrah/kompensasi sesuai dengan tingkat kesulitan (kerja)”

- Memperhatikan :
1. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 73/MPP/Kep/3/2000 tanggal 20 Maret 2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang;
  2. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 289/MPP/Kep/10/2001 BAB VIII Pasal 22 tentang Ijin Usaha Penjualan Berjenjang;
  3. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 36/M-DAG/PER/9/2007 tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan;
  4. Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tanggal 21 Agustus 2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.

**MEMUTUSKAN**  
MENETAPKAN : **FATWA TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH**

**Pertama** : **Ketentuan Umum**

1. 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.
2. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
3. Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
4. 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.
5. Konsumen adalah pihak pengguna barang dan atau jasa, dan tidak bermaksud untuk memperdagangkannya.



6. 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.
7. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
8. *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.
9. *Money Game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau pengandangan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran Mitra Usaha yang baru/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.
10. *Excessive mark-up* adalah batas marjin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.
11. *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
12. Mitra usaha/*stockist* adalah pengecer/retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.

**Kedua****: Ketentuan Hukum**

Praktik PLBS wajib memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

1. Ada 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 harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;
5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan



volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;

6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;
7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;
8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*;
9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain;
11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;
12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

**Ketiga : Ketentuan Akad**

Akad-akad yang dapat digunakan dalam PLBS adalah:

1. Akad *Bai'/Murabahah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*; Fatwa No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *Murabahah*;
2. Akad *Wakalah bil Ujrah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang *Wakalah bil Ujrah* pada Asuransi dan Reasuransi Syariah;
3. Akad *Ju'alah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang *Akad Ju'alah*;
4. Akad *Ijarah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 9/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Ijarah.
5. Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikeluarkan fatwa oleh DSN-MUI.

**Keempat : Ketentuan Penutup**

1. Jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku dan sesuai prinsip syariah.



2. Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Jakarta  
Pada tanggal : 3 Sya'ban 1430 H  
25 Juli 2009 M

**DEWAN SYARIAH NASIONAL  
MAJELIS ULAMA INDONESIA**

Ketua,



**DR. K.H. M.A. SAHAL MAHFUDH**

Sekretaris



**DRS. H.M. ICHWAN SAM**



## Dokumentasi





## **CURRICULUM VITAE**

---

### **DATA DIRI**

---

Nama : Wafa Hanifah  
Tempat Tanggal Lahir : Jakarta, 9 Mei 1999  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Email : wafahanifah09@gmail.com  
Alamat : Tebet, Jakarta Selatan

---

### **PENDIDIKAN**

---

- 2005-2011 : SDN KARET 04 PG
  - 2011-2014 : PONPES DAARUL QUR'AN
  - 2014-2017 : PONPES DAARUL QUR'AN
- 

### **PENGALAMAN ORGANISASI**

---

- Magang Lembaga Eksekutif Mahasiswa FIAI UII
- Fungsionaris Lembaga Eksekutif Mahasiswa FIAI UII