

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bisnis merupakan aktivitas yang dekat dengan kehidupan manusia, tidak hanya orang tua, kalangan muda pun banyak yang melakukan bisnis. Pada era globalisasi sekarang ini, masyarakat Indonesia khususnya kalangan muda masih bingung dengan memanfaatkan dan tujuan dari bisnis. Bangsa Indonesia, merupakan bangsa yang memiliki kekayaan alam yang luar potensinya biasa jika kita bisa memanfaatkan potensi yang ada, maka kita akan jatuh kedalam keterpurukan dalam hal perekonomian, kemiskinan dan menjadikan negri kita gagal atau miskin. Tentunya sebagai rakyat Indonesia kita tidak mau jika hal tersebut terjadi di negara yang kita cintai.

Dalam perkembangan dunia usaha saat ini, banyak timbul persaingan bisnis. Perusahaan dituntut tidak sekedar menerapkan berbagai strategi saja tetapi perusahaan juga harus melakukan evaluasi terus menerus. Hal inilah yang membuat setiap perusahaan harus memperbaiki setiap kegiatan pemasarannya agar mampu mencapai tujuan yang diinginkan perusahaan.

Pada era ini, bisnis jaringan atau yang lebih sering dikenal dengan sebutan MLM (*Multi Level Marketing*) terus semakin marak dan banyak diminati orang, lantaran perdagangan dan muamalah dengan sistem MLM ini

menjanjikan kekayaan yang melimpah tanpa banyak modal, tidak begitu ribet. Jenis bisnis ini tumbuh pesat sehingga keberadaannya mengalahkan bisnis tradisional yang mengandalkan pertemuan langsung antara penjual dan pembeli atau sering disebut dengan *direct selling*. Multilevel marketing keberadaannya untuk saat ini sangat menarik dikarenakan perkembangan usahanya.

Pertumbuhan bisnis jaringan banyak sekali ditemukan di Indonesia saat ini. Menurut data APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) sampai pada tahun 2011 ada lebih dari 66 perusahaan MLM yang tergabung menjadi anggota APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia). Perkembangannya samapi 2015 ada 200-an perusahaan yang mengguakan sistem MLM. Belum banyak lagi perusahaan di luar sana yang belum dan tidak mendaftarkan diri di APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia). Tidak hanya itu, hampir di setiap bulannya ada saja perusahaan MLM baru yang membuka usahanya di Indonesia, baik itu perusahaan lokal asal dalam negeri maupun dari luar negeri.(<http://www.apli.or.id//list> anggota, diakses pada tgl 25 Oktober 2016)

Multi Level Marketing adalah sistem penjualan yang belum pernah dikenal sebelumnya dalam dunia Islam. Literatur fikih klasik tidak memuat hal mengenai MLM atau bisnis jaringan.(Ahmad Sarwat,2014: 106)

Sejak masuk Indonesia sekitar tahun '80-an, jaringan bisnis penjualan langsung (*direct selling*) MLM terus marak dan subur menjamur. Model bisnis ini kian berkembang setelah badai krisis moneter dan ekonomi. Pemain yang

terjun di dunia MLM memanfaatkan momentum dan situasi krisis untuk menawarkan solusi bisnis bagi pemain asing maupun lokal. Contohnya adalah CNI, Amway, Avon, Tupperware, DXN, dan propolis Gold, seta yang berlabel syariat atau Islam.

Pada dasarnya setiap kegiatan muamalah hukumnya diperbolehkan. Hal ini berdasarkan beberapa kaidah fiqih yang berbunyi:

أَلْأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَةِ الْإِئْتِبَاعُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ الدَّلِيلُ عَلَى تَحْرِيمِهَا

Artinya:“pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkan”. (Mardani, 2013: 6)

Maksudnya adalah setiap kegiatan muamalah itu boleh dilakukan, selama tidak ada dalil-dalil yang mengharamkan ataupun yang memakruhkannya. Sebagaimana yang kita ketahui sumber hukum umat Islam yaitu Al-Qur'an, hadist, dan ijthad. Jika kegiatan Muamalah tidak ada ketetapan larangan dari sumber hukum tersebut maka kegiatan muamalah itu dibolehkan.

Hal yang sangat khas dalam bisnis jaringan atau MLM yaitu adanya *passive income* dimana *up line* akan mendapatkan bonus jika dibawah *down line* nya berhasil menjual barang, tentunya *up line* mendapatkan bonus tanpa adanya kerja. Sebagaimana yang telah diatur dalam fatwa DSN MUI No. 75 tahun 2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) dalam ketentuan hukumnya pada poin ke-7 disebutkan, bahwa :

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUNAN GUNUNG DJATI
BANDUNG

“Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.”

Di Indonesia perusahaan yang menggunakan sistem MLM memiliki karakteristik, pola, sistem, dan model tersendiri. Seperti halnya PT. ENAGIC, perusahaan asal Jepang ini membuka cabang di Indonesia merupakan perusahaan dengan produk mesin *kangen water* yang dimana dalam penjualannya menggunakan sistem bisnis jaringan dengan nama 8 point system. 8 point system artinya pola bisnis jaringan yang kedalamannya dibatasi sampai poin saja. Pola dengan seperti dalam bisnis jaringan merupakan pola yang baru sehingga banyak menarik orang untuk bergabung dalam bisnis ini. Syarat agar bisa bergabung dalam bisnis ini yaitu harus membeli mesin *kangen water* di perusahaan Enagic itu sendiri. Komisi yang ditawarkan itu berbeda-beda untuk setiap penjualannya. Contohnya, untuk penjualan mesin SD501 komisinya yaitu 2,9 juta. Kemudian komisi yang diberikan tergantung jumlah penjualan yang dilakukan berapa banyak. Seperti dibawah ini:

Tabel 1.1

Komisi penjualan mesin SD 501 berdasarkan peringkat

Peringkat	Mesin ke	Komisi
1A	1-2	2,9 juta/ mesin
2A	3-10	5,8 juta/mesin

3A	11- 20	8,7 juta/mesin
4A	21-50	11,6 juta/mesin
5A	51-100	14,5 juta/mesin
6A	Penjualan diatas 100	17,4 juta/mesin

Sumber: Hasil Wawancara

Berdasarkan tabel di atas terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan. Bahwa komisi yang didapat berdasarkan peringkat. Dengan menggunakan ranking dalam penjualan maka memungkinkan orang untuk beromba-lomba mencapai ranking 6A.

Sehubungan dengan pengamatan penelitian mengenai pemberian komisi, peneliti berpendapat bahwa ada beberapa hal yang menarik untuk dikaji, yaitu bagaimana 8 point system ini berjalan serta mengenai pemberian komisi, komisi yang hanya dibatasi sampai kedalaman 8 poin dan mengenai bagaimana tinjauan hukum ekonomi syariah khususnya dalam akad ijarah terhadap 8 point system ini.

Berdasarkan temuan diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul:

“ TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP 8 POINT SYSTEM DI PT. ENAGIC”

FAKULTAS ISLAM NEGERI
SUNAN GUNUNG DJATI
BANDUNG

B. Rumusan Masalah

Dengan menerapkan pola MLM dengan 8 point system artinya kedalaman yang dibatasi hanya sampai 8 kedalaman, tidak mustahil adanya pasive income, sebagaimana yang diatur oleh DSN MUI fatwa no 75 tentang PLBS pada ketentuan umum poin ke-7 disebutkan

“Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.”

Dari rumusan masalah di atas maka dapat diturunkan pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana mekanisme bisnis jaringan dengan pola 8 point system di PT. ENAGIC?
2. Bagaimana mekanisme pembagian komisi dalam 8 Point System di PT. ENAGIC?
3. Bagaimana relevansi antara pelaksanaan 8 point system di PT. Enagic dengan Fiqh Muamalah ?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan masalah yang telah dirumuskan di atas, maka tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui mekanisme pola 8 point system di PT.ENAGIC.
2. Untuk mengetahui mekanisme pembagian komisi dalam pola 8 point system di PT. ENAGIC.
3. Untuk mengetahui relevansi pelaksanaan 8 Point System di PT. Enagic dengan Fiqh Muamalah.

D. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Secara Teoritis
 - a. Memberikan sumbangan pemikiran dalam perkembangan ilmu hukum Islam, khususnya dalam hal jaminan dalam hukum Islam pada pola bisnis jaringan 8 point system, serta dapat menambah kepustakaan.
 - b. Menambah khasanah keilmuan di bidang fikih, terutama yang berkaitan dengan bisnis jaringan terutama yang menggunakan pola 8 point system, baik bersifat teoritik maupun praktis.
 - c. Untuk memberikan kontribusi terhadap pengembangan ekonomi Islam bagi akademis dan bagi praktis sebagai pertimbangan dalam menentukan hukum terhadap bisnis jaringan dengan pola 8 point system.
2. Kegunaan Secara Praktis
 - a. Mencari kesesuaian antara teori yang telah didapatkan di bangku kuliah dengan kenyataan di lapangan.
 - b. Diharapkan hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang berkaitan dengan penelitian ini yaitu dalam menetapkan hukum terhadap bisnis jaringan dengan pola 8 point system.

E. Studi Pustaka

Mengingat banyaknya bisnis dengan menggunakan sistem bisnis jaringan, maka tidak heran banyak karya ilmiah yang membahas bisnis jaringan atau MLM. Akan tetapi karya tulis yang secara khusus membahas tentang bisnis jaringan dengan pola 8 point system yang penyusun lakukan belum di temukan.

Dari penelusuran karya ilmiah yang skripsi yang ada relevansinya dengan masalah ini yaitu skripsi Anita Rahmawaty berjudul “ Bisnis Multi Level Marketing Dalam Perspektif Islam”, dibahas bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap Multi Level Marketing, perbandingan yang dilakukan yaitu dengan money game. Dalam penelitian ini pembahasan ditekankan lebih secara global tentang MLM tidak mengerucut terhadap suatu pola tertentu. (Anita Rahmawaty : 2014)

Dalam skripsi lain Ami Sholihati berjudul “ Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentife Passive Income pada Multi Level Marketing Syariah di PT. K-Link Intenasional”, dibahas bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap insentif passive income di PT. K-LINK INTERNASIONAL. Dalam penelitian ini dibahas bagaimana intensive income dari PT. K-LINK INTERNASIONAL dengan pola piramida. (Ami Sholihati: 2012)

Dalam skripsi lain Sarah Mutiarani berjudul “ Bisnis Multi Level Marketing ORIFLAME Menurut Tinjauan Hukum Islam”. Dalam skripsi ini dibahas bagaimana bisnis ORIFLAME mengenai penjualan produk, kemudian

system kerja dalam hal mengajak serta membangun tim bisnis yang ditinjau dari Hukum Islam. (Sarah Mutiarani: 2017)

Berdasarkan telaah dari berbagai karya ilmiah di atas, sejauh pengetahuan penyusun, maka tampak belum ada penelitian yang mengenai topiknya sama dengan yang diangkat dalam skripsi ini tentang 8 point system. Untuk itu layak penelitian ini dilanjutkan.

F. Kerangka Berfikir

Filsafat ekonomi merupakan orientasi dasar ilmu. Filsafat ekonomi islam adalah beraskan kepada konsep tauhid, dengan pokok doktrin sebagai berikut :

وَلِيْنَ سَأَلْتَهُمْ مِّنْ خَلْقِ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ لَيَقُولُنَّ اللَّهُ

“ Dan sungguh jika kamu bertanya kepada mereka: "Siapakah yang menciptakan langit dan bumi?", niscaya mereka menjawab: "Allah". (Q.S. Az-Zumar :38) (Depag, 2000: 369)

Filsafat ekonomi Islam berorientasi pada tiga asas pokok. Ketiga asas pokok tersebut adalah:

1. Dunia dengan segala isinya adalah milik Allah dan berjalan menurut kehendak-Nya
2. Allah dengan pencipta semua makhluk dan semua makhluk tunduk kepada-Nya

3. Iman kepada hari kiamat akan mempengaruhi tingkah laku ekonomi manusia menurut horizon waktu.

Ketiga asas di atas sebenarnya berpangkal dari asas tauhid. Instrumentasi filsafat ekonomi islam ke dalam nilai-nilai sistem serta fungsionalisasinya merupakan harapan bagi seluruh manusia yang sedang berada ditengah-tengah krisis sistem kontemporer yang hampa nilai dan bebas nilai. (Muhammad,2000: 18)

Suatu hal dalam persoalan muamalah yang tidak secara jelas ditentukan oleh nash-nash yang luas disebabkan bentuk dan jenis muamalah tersebut berkembang sesuai zaman, tempat dan kondisi sosial. Atas dasar itu, persoalan muamalah amat terkait erat dengan perubahan soasial yang terjadi di tengah-tengah masyarakat,yang menurut para ahli ushur fiqh disebut dengan persoalan-persoalan *ta'aquliyat* (yang bisa dinalar) atau *ma'qul a-ma'na* (yang bisa dimasuki logika). Artinya, dalam persoalan-persoalan muamalah yang dipentingkan adalah substansi makna yang terkandung dalm suatu bentuk muamalah yang serta sasarannya yang akan dipercayainya. Jika muamalah yang dilakukan dan dikembangkan itu sesuai dengan substansi yang dikehendakinyaoleh syara', yaitu mengandung prinsip dan kaidah yang ditetapkan syara', dan bertujuan untuk kemaslahatan umat manusia serta dapat menghindarkan kemudharatan dari mereka, maka jenis muamalah itu dapat diterima. (Mukhtar Yahya, 1997: 513)

Ada beberapa faktor yang berpengaruh dalam menetapkan hukum bagi para mujtahid dalam menetapkan hukum bidang muamalah. Faktor itu adalah faktor tempat, faktor zaman, faktor kondisi sosial, faktor niat dan faktor kebiasaan. Dalam menghadapi perubahan sosial yang disebabkan kelima faktor ini, yang dijadikan acuan dalam menetapkan hukum suatu persoalan muamalah adalah tercapainya *maqashid asy-syari'ah* (tujuan yang hendak dicapai dalam mensyariatkan suatu hukum, sesuai dengan kehendak syara'). Atas dasar itu, *maqashid asy-syari'ah*-lah yang menjadi ukuran keabsahan suatu akad/ transaksi muamalah. (Nasrun Haroen, 2000: xix).

Tujuan syara' dalam menetapkan hukum (*maqashid asy-syari'ah*) diantaranya :

- 1) Memelihara kemaslahatan agama
- 2) Memelihara jiwa
- 3) Memelihara akal
- 4) Memelihara keturunan
- 5) Memelihara harta benda dan kehormatan (Faturahman Djamil, 1997 : 73)

Pada umumnya setiap muamalah atau masalah keduniaan asalnya boleh, sebagaimana yang tercantum dalam kaidah hukum islam :

أَلَا صَلُّ فِي الْأَشْيَاءِ إِلَّا بِحَاجَةٍ حَتَّى يَدُلَّ الدَّلِيلُ عَلَى التَّحْرِيمِهَا

BANDUNG

“hukum asal dari sesuatu (muamalah) adalah mubah sampai ada dalil yang melarangnya (memakruhkannya dan mengharamkannya) ” (Imam Musbikin, 2001: 20).

Atas dasar pemikiran di atas, maka setiap kegiatan yang dilaksanakan dalam memungsikan harta ataupun tenaga pada prinsipnya dibolehkan, baik dalam rangka pemenuhan kubutuhan individual maupun dalam rangka pemenuhan kebutuhan masyarakat.

Begitupun kaitannya dengan permasalahan bisnis jaringan dengan menggunakan pola 8 point system, yaitu dalam hal upah yang didapat oleh peserta yang berhasil menjual mesin atau *closing*. Kaitannya dengan hal ini yaitu akad ju’alah, ju’alah atau upah mengupah.

Ju’alah artinya janji hadiah atau upah. Pengertian secara etimologi berarti upah atau hadiah yang diberikan kepada seseorang karena orang tersebut mengerjakan atau melaksanakan suatu pekerjaan tertentu. Secara terminologi fiqih berarti “suatu Iltizaam (tanggung jawab) dalam bentuk janji memberikan imbalan upah tertentu secara sukarela terhadap orang yang berhasil melakukan perbuatan atau memberikan jasa yang belum pasti dapat dilaksanakan atau dihasilkan sesuai dengan yang diharapkan. (Muhamad Ali Hasan, 2003: 265)

Adapun dasar hukum *Ju’alah* dalam Q.S Yusuf ayat 72:

قَالُوا نَفِدُ صَوَاعِ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ ۗ ٧٢

Artinya: "Penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya" (Yusuf : 72) (Soenarjo dkk, 1971 : 360)

Adapun rukun dari jualah adalah:

1. Shighat
2. Ja'il adalah pihak yang berjanji akan memberikan imbalan tertentu atas pencapaian hasil pekerjaan yang ditentukan
3. Maj'ulah adalah pihak yang melaksanakan Ju'alah
4. Maj'ul 'alaih adalah pekerjaan yang dtugaskan
5. Upah/hadiah/*fee*

Atas dasar akad ju'alah lah maka sistem pemberian upah pada 8 point system di PT. Enagic yang dimana sistem pemberian upah ini berdasarkan poin dan dapat diketahui secara syariah, dan dapat dijadikan acuan dalam menetapkan hukumnya.

G. Langkah-langkah Penelitian

Adapun langkah-langkah penelitian dalam peneitian ini adalah:

1. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis. Pemilihan metode ini karena sifat dan kegunaannya dipandang sesuai dengan permasalahan yang diteliti, selain itu metode ini juga bertujuan meneliti dan memecahkan masalah serta gejala-gejala yang timbul pada saat penelitian berlangsung. Alasan penggunaan metode ini didasarkan atas pendapat Winarno Surakhmad (1985: 40) yang mengatakan bahwa metode deskriptif mempunyai ciri-ciri sebagai berikut :

- a. Memusatkan diri pada pemecahan masalah-masalah yang ada pada masa sekarang, pada masa-masa aktual.
- b. Data yang dikumpulkan mula-mula disusun, dijelaskan dan kemudian di analisis.

2. Sumber Data

Berkenaan dengan sumber data, maka sumber data yang dibutuhkan dalam penelitian adalah :

a. Data Primer

Yakni suatu komunitas yang bernama Kangen Amazing Team (KAT) , komunitas ini menjalankan bisnis dengan pola 8 point sytem dari PT. ENAGIC, yang memberikan informasi atau data. Oleh karena itu penentuan sumber data dilakukan dengan menggunakan metode persuasif, bukan melalui penentuan populasi atau penarikan sampel, karena penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif.

b. Data Sekunder

Sumber data ini diambil dari buku-buku yang ada erelefansinya dengan penelitian yang dijadikan landasan atau sumber data pelengkap.

3. Jenis Data

Data yang peneliti perlukan dalam penelitian ini adalah jenis kualitatif yang diambil responden yang diteliti mengenai pola bisnis jaringan dengan pola 8 point system di PT. ENAGIC serta buku-buku yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

Menurut Koentjoroningrat (1983 : 253) yang dimaksud dengan data kuantitatif adalah setiap data yang dapat diukur oleh angka seperti jumlah penduduk, jumlah angka ketergantungan dan lain-lain. Adapun data kualitatif adalah setiap data yang tidak dapat diukur oleh angka atau jumlah tetapi dalam bentuk kategori-kategori seperti bagaimana pelaksanaan pola bisnis jaringan dengan 8 point system.

Alasan penggunaan jenis data tersebut didasarkan kepada anggapan bahwa data diatas sesuai dengan coarak peneliatian yang dilakukan. Selain itu diharapkan dengan menguunakan jenis data diatas kn membantu penulis mendekati data yang akurat.

Jenis data tersebut dirumuskan sebagai berikut :

a. Pola bisnis jaringan dengan 8 point sytem di PT. ENAGIC

- b. Pandangan fiqh muamalah terhadap pola bisnis 8 point system di PT. ENAGIC.

4. Teknik Pengumpulan Data

Dalam usaha mengumpulkan data, penulis melakukan berbagai langkah sebagai berikut :

a. Observasi

Adalah suatu studi sengaja dan sistematis tentang fenomena sosial atau gejala-gejala psikis dengan jalan (Kartini Katono, 1987 : 176). Teknis ini penulis tunjukan langsung mengikuti seminar-seminar yang membahas 8 point systm PT. ENAGIC melalui sebuah komunitas yang bernama Kangen Amazing Team (KAT).

b. Wawancara

Yaitu suatu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara komunikasi langsung antara penyelidik dengan subjek atau sample (Winarno Surakhmad, 1985 : 174).

Teknik pengumpulan data ini dilakukan dengan cara mengadakan wawancara atau tanya jawab dengan pihak yang bersangkutan tentang masalah yang diteliti.

c. Studi Kepustakaan

Yaitu suatu studi yang diperlukan untuk menyempurnakan yang bersifat praktis dan untuk memperoleh keterangan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

5. Analisis Data

Setelah data terkumpul dari lapangan oleh penulis dianalisis secara kualitatif, dirumuskan sesuai kerangka pemikiran dan rumusan masalah yang diajukan dalam penelitian ini. Sedangkan data kuantitatif dipergunakan untuk memperkuat hasil analisis dari data kualitatif yang selanjutnya ditarik sebuah kesimpulan.

