

Sistem Multi Level Marketing Di Skincare Nu Amoorea Dalam Perspektif Fatwa MUI

Ahmad Izzan¹, Suci Sopiah²

STAI Al Musaddadiyah Garut

ahmad.izzan@stai-musaddadiyah.ac.id

suci.sopiah.1823@stai-musaddadiyah.ac.id

[DOI : 10.37968/jhesy.v1i1.217](https://doi.org/10.37968/jhesy.v1i1.217)

Abstrak

Multi Level Marketing adalah metode perdagangan atau pemasaran suatu barang kepada pelanggan dengan menggunakan jaringan perekutan anggota yang dikembangkan oleh para distributor dan sistem MLM ini berjenjang. MLM tersebut diperaktekan disalah satu perusahaan di Indonesia yaitu PT. DEP yang memasarkan produk kecantikan atau Skincare Nu Amoorea. Dalam prakteknya apakah sesuai dengan fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009 atau belum sesuai.

Permasalahan yang diteliti dalam penelitian ini yaitu, 1) Bagaimana sistem multi level marketing (mlm) di Skincare Nu Amoorea, 2) Bagaimana sistem multi level marketing di Skincare Nu Amoorea (mlm) dalam perspektif fatwa MUI.

Adapun tujuan penelitiannya yaitu : 1) Untuk mengetahui sistem multi level marketing di Skincare Nu Amoorea, 2) Untuk mengetahui sistem multi level marketing di Skincare Nu Amoorea dalam perspektif fatwa MUI.

Jenis penelitian ini adalah penelitian *field research* dan penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, kepustakaan dan dokumentasi.

Hasil penelitian disimpulkan bahwa sistem MLM di Skincare Nu Amoorea yaitu melalui pemberian (PSB, NDB, NLB,NBB) dan ini belum memenuhi 6 (enam) dari 12 (dua belas) syarat fatwa MUI yaitu Pada point 3 dalam pemberian bonus masih terdapat unsur ketidakadilan. Pada point 4 adanya harga yang berlebihan sehingga memberatkan konsumen. Pada point 5 terdapat adanya pemberian bonus dari produktivitas downline. Pada point ke 7 terdapat *passive income*, Pada point 9 terdapat ketidakadilan dalam pemberian pembagian bonus, dan pada point ke 12 terdapat adanya *money game*.

Kata Kunci : *Multi Level Marketing, Skincare Nu Amoorea, Perspektif Fatwa MUI.*

Abstract

Multi-Level Marketing (MLM) is a trading or marketing method of selling a product to customers using a recruitment network developed by distributors, and this MLM system is tiered. This MLM system is practiced by one company in Indonesia, PT. DEP, which markets beauty products or skincare products Nu Amoorea. In practice, does it comply with the DSN-MUI Fatwa No. 75 of 2009 or not?

The research problems in this study are: 1) What is the multi-level marketing system in Skincare Nu Amoorea? 2) How is the multi-level marketing system in Skincare Nu Amoorea viewed from the perspective of MUI Fatwa?

The research objectives are: 1) To understand the multi-level marketing system in Skincare Nu Amoorea. 2) To understand the multi-level marketing system in Skincare Nu Amoorea from the perspective of the MUI Fatwa.

This research is a field research and qualitative research. Data collection techniques used are interviews, literature reviews, and documentation.

The results of the study conclude that the MLM system in Skincare Nu Amoorea is through giving bonuses (PSB, NDB, NLB, NBB) and it does not meet 6 out of 12 criteria of the MUI Fatwa, namely: In point 3, there is still an element of unfairness in bonus distribution. In point 4, there is excessive pricing that burdens consumers. In point 5, there is bonus distribution based on downline productivity. In point 7, there is passive income. In point 9, there is unfairness in bonus distribution, and in point 12, there is a presence of a money game.

Keywords: Multi-Level Marketing, Skincare Nu Amoorea, MUI Fatwa Perspective.

1. Pendahuluan

Kegiatan ekonomi di dalam pandangan Islam merupakan tuntunan kehidupan, yang tidak lain anjuran untuk memiliki dimensi ibadah. Dalam menjalankan bisnis nilai-nilai Islam sangat penting untuk diterapkan, karena bisnis yang benar adalah bisnis yang sesuai dengan ajaran hukum Islam yakni yang berpedoman pada Al Quran dan Sunnah Rasulullah SAW. Jika kebanyakan orang menjadikan bisnis sebagai ladang untuk mencari keuntungan dunia saja, maka Rasulullah SAW tentu tidak seperti itu Rasul menjadikan bisnis sebagai sarana untuk mencapai kebahagiaan dunia dan akhirat.(Wajdi and Lubis 2000)

Manusia dituntut untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan sosial, kejiwaan dan lingkungan alam sekitarnya. Manusia harus bekerja sama antarsesama dengan tentram, maksudnya yaitu ketentraman ini akan dicapai apabila keseimbangan kehidupan di dalam masyarakat telah tercapai (tidak terjadi ketimpangan dan kecemburuan sosial). Untuk mencapai ketentraman tersebut sangat diperlukan aturan-aturan yang dapat timbul kepentingan individu maupun kepentingan masyarakat dengan cara bagaimana kita mengkorelasikan kepentingan tersebut agar sama-sama tercapai.(Wajdi and Lubis 2000) Sejalan denganbagai upaya perkembangan tersebut terdapat salah satu usaha atau bisnis yang cukup memiliki kemitraan dan cukup juga terkenal dikalangan masyarakat sekarang yaitu *Multi Level Marketing* atau yang dikenal dengan MLM. Bisnis MLM ini merupakan salah satu cabang dari direct selling, yaitu salah satu sistem bisnis dengan sebuah sistem penjualan langsung, dimana barang dipasarkan oleh para konsumen langsung dari produsen. Para konsumen yang sekaligus memasarkan barang mendapatkan imbalan bonus. Bonus tersebut diambil dari keuntungan setiap pembeli yang dikenalkan oleh pembeli pertama berdasarkan keuntungan yang diatur. (Erwani 2017)

Salah satu dari banyaknya bisnis MLM tersebut yang banyak diminati oleh masyarakat adalah bisnis MLM dari Produk Skin Care Nu Amoorea. MLM tersebut menjual produk

Skin Care Nu Amoorea yang sasaran penjualannya dari remaja hingga ibu rumah tangga, karena harganya yang terjangkau.(Siti, Hasil Wawancara, 2022.) Penjualan produk ini menggunakan sistem MLM sehingga pemasarannya menjangkau hampir disemua wilayah baik di dalam negeri maupun di luar negeri. Dalam sistemnya Skincare Nu Amoorea menggunakan sistem penjualan mandiri dengan sistem jaringan tiga kaki/trinary.(Staterkit PT Duta Elok Persada.)

Berdasarkan pemaparan latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul skripsi “Sistem Multi Level Marketing di Skincare Nu Amoorea dalam Perspektif Fatwa DSN-MUI ”.

2. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian yang bersifat deskriptif dengan melakukan pendekatan kualitatif *field research* (studi lapangan). Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dari penelitian kepustakaan (*library research*), wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data dengan Mengumpulkan dan menelaah seluruh data yang diperoleh dari berbagai sumber baik sumber primer maupun sumber sekunder; Mengklasifikasikan seluruh data menurut jenis data yang ditentukan; Melakukan pemeriksaan keabsahan data; Menghubungkan antara data yang didapat dilapangan dengan teori-teori yang berkaitan dengan praktek bisnis MLM. Menganalisa perspektif fatwa MUI terhadap system bisnis MLM pada Skincare Nu Amoorea.

3. Hasil dan Pembahasan

a. Multi Level Marketing

Multi Level Marketing (MLM) berasal dari bahasa Inggris, *multi* berarti banyak, *level* berarti jenjang atau tingkat, sedangkan *marketing* artinya pemasaran. Jadi *Multi Level Marketing* adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut *multi level* karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat- tingkat. (Dewi 2005)

Dalam pengertian yang lebih luas *multilevel marketing* adalah salah satu bentuk kerja sama di bidang perdagangan atau pemasaran suatu produk atau jasa yang dengan sistem ini di berikan kepada setiap orang kesempatan untuk mempunyai dan menjalankan usaha sendiri.(Abdiansyah 2016) Kepada setiap orang yang bergabung dapat mengkonsumsi produk dengan potongan harga serta sekaligus dapat menjalankan kegiatan usaha secara sendiri dengan cara menjual produk atau jasa dan mengajak orang lain untuk ikut bergabung dalam kelompoknya. Setiap orang yang berhasil diajak atau bergabung dalam kelompoknya akan memberikan manfaat dan keuntungan kepada yang mengajaknya, lazimnya dengan memakai sistem presentase atau bonus. Ada 2 aspek untuk menilai apakah bisnis MLM itu sesuai dengansyariah atau tidak, yaitu: Aspek produk atau jasa yang dijual dan sistem dari MLM itu sendiri.(Wajdi and Lubis 2000)

b. Fatwa DSN-MUI

Definisi Fatwa menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah: (1) jawaban berupa keputusan atau pendapat yang diberikan oleh *mufti* atau ahli tentang suatu masalah, dan (2) nasihat orang alim, pelajaran baik dan petuah. Fatwa menurut bahasa berarti jawaban mengenai suatu kejadian

(peristiwa), yang merupakan bentukan sebagaimana dikatakan oleh Zamakhsyari dalam *al-kasysyaf* dari kata *al-fata'* (pemuda) dalam usianya, dan sebagai kata kiasan (metafora) atau (*isti'arah*). Menurut Amir Syarifudin, *ifta* berasa dari kata *afta*, yang atinya memberikan penjelasan. Menurut kamus Lisan al-Arab, Fatwa berarti menjelaskan. Menurut Mu'zam Lughat Al-Fuqoha fatwa adalah hukum syar'i (keagamaan) yang dijelaskan oleh seorang faqih untuk orang yang bertanya kepadanya. Dalam ilmu ushul fiqh berarti pendapat yang dikemukakan seorang mujtahid atau faqih sebagai jawaban yang diajukan peminta fatwa dalam suatu kasus yang sifatnya tidak mengikat. Pihak yang meminta fatwa tersebut bisa pribadi, lembaga, maupun kelompok masyarakat. (Diana Mutia Hasibaty 2012)

Dewan Syariah Nasional MUI sudah mengeluarkan fatwa tentang MLM dengan nama Penjualan Langsung Berjenjang Syariah No 75 Tahun 2009. DSN-MUI menetapkan sebagai berikut : Adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dana tau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur gharar, maysir, dharar, dzulm, maksiat, dan riba. Tidak ada kenaikan harga atau biaya yang berlebihan (excessive markup) sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh. 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 (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah). Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barangdana tau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *igra*". Tidak ada eksplorasi atau ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya. System perekutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan secara ceremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan Aqidah, syariah, dan Akhlak Mulia, seperti syirik, Kultus, Maksiat. Setiap mitra usaha yang melakukan perekutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut. Tidak melakukan kegiatan Money Game. (Fatwa DSN MUI 2009)

c. Skincare Nu Amoorea

Skincare Nu Amoorea merupakan produk skincare dari perusahaan yang bernama PT Duta Elok Persada yang merupakan *Member of Skin Health Group*, perusahaannya berada di Indonesia tepatnya di Jakarta. Bisnis yang dibangun melalui *6 network builder* ini telah menjadi sebuah bisnis besar yang terus tumbuh dan turut berperan aktif dalam membangun taraf kehidupan masyarakat Indonesia. *Network Builder* adalah tim perintis yang bertanggung jawab membangun jaringan sekaligus melakukan pembinaan serta intensif kepada mitra usaha DEP dibawah jaringan masing-masing. (Anon n.d.) PT DEP merupakan perusahaan *direct selling* atau penjualan langsung, DEP adalah pemasok untuk menyediakan barang yang diambil langsung

dari produsen atau pabrik-pabrik. Para member dari Nu Amoorea adalah sebagai distributor atau penyalur untuk menyalurkan produk yang dipasok oleh DEP dari pabrik kemudian disalurkan untuk sampai ketangan konsumen. (Staterkit PT DEP.)

Terdapat beberapa macam dari produk skincare Nu Amoorea ini yang diantaranya ialah produk pembersih merupakan jenis pembersih adalah Cleanser, Toner dan Nu Amoorea series. Produk yang merupakan jenis pelembab adalah Moist. Produk Pelindung Produk yang merupakan jenis pelindung adalah Solar Guard. Produk Perawatan Khusus Produk yang merupakan jenis perawatan khusus adalah Exfoliant dan Serum C. Produk Perawatan Umum Produk yang merupakan jenis perawatan umum adalah Nu Amoorea Beauty Bar dan Nu Amoorea Beauty Plus Bar. 2 produk ini merupakan produk sabun cuci muka.(Staterkit PT DEP n.d.)

d. Praktik MLM pada Skincare Nu Amoorea dengan pemberian bonus

Perusahaan memberikan bonus kepada membernya diklasifikasikan menjadi 4 jenis bonus, yaitu PSB (*Personal Sales Bonus*), NDB (*Network Development Bonus*), NBB (*Network Balance Bonus*) dan yang terakhir adalah NLB (*Network Leader Bonus*) menurut Salah satu narasumber member Nu Amoorea Atik yang diwawancara oleh peneliti yaitu seorang member resmi Nu Amoorea asal Dagangan Cibatu Garut Personal Sales Bonus merupakan bonus yang didapat bulanan berdasarkan perolehan PV pribadi member, ketika member belanja produk Nu Amoorea dengan akumulasi PV minimal 15 PV maka member tersebut mendapatkan bonus sebesar 10%, ketika belanja dengan akumulasi PV minimal 30 PV maka bonus yang didapatkan 15%, Selanjutnya ketika member tersebut belanja produk Nu Amoorea dengan akumulasi PV minimal 180 PV maka bonus yang didapatkan adalah 20%.(Atik, Hasil Wawancara 2022.)

Bonus NDB itu adalah bonus yang didapatkan dari penjualan *downline* atau produktivitas *downline*, bonus ini merupakan bonus harian yang besarnya 20%. Ketika *upline* memiliki banyak member dan berhasil menjual banyak produk, maka *upline* akan mendapatkan banyak bonus dari hasil penjualan *downline* tersebut. Untuk mencairkan point tersebut harus tutup point minimal 15 PV. Jadi saya bisa mengumpulkan banyak bonus agar mendapatkan reward dari perusahaan (NDB). Bonus NBB adalah bonus harian, perusahaan memberikan bonus tersebut berdasarkan penempatan pohon sponsorisasi ke dalam pohon *trinary*. Kaki sedang dan kaki kecil digabung untuk dibandingkan dengan kaki besar guna menentukan jaringan kaki lemah dan kuat. Untuk mendapatkan bonus tersebut ketika menempatkan *downline-downline* saya dalam satu jaringan, dengan meggabungkan kaki lemah dan sedang untuk selanjutnya di bandingkan dengan kaki kuat, gunanya agar jaringan yang saya bina menjadi jaringan yang kuat. Jenis bonus NLB merupakan bonus harian yang didapat dari pembentukan pohon sponsorisasi mulai dari level 1 sampai dengan level 15. Besar persentase NLB adalah 1% dari total produktivitas PV *downline* per level atau total 15%.(Novi, Hasil Wawancara 2022 n.d.)

e. Perspektif fatwa DSN-MUI terkait praktik sistem *Multi Level Marketing* dalam bisnis skincare Nu Amoorea

Berdasarkan Fatwa DSN-MUI NO. 75/DSN-MUI/VII/2009 sebagian belum memenuhi ketentuan 12 syarat :

1) Adanya objek transaksi rill yang diperjual belikan berupa barang dan jasa. Barang tersebut yaitu berupa produk kecantikan yakni Moist (pelembab), Solar Guard (pelindung), Nu Amoorea Beauty Plus Bar, NuAmoorea Beauty Bar, Dermalabs Cleanser (pembersih), Dermalabs Toner

(pembersih), Dermalabs Exfoliant (untuk perawatan khusus), dan Dermalabs Serum C dan kabarnya akan *launcing* produk baru dan berupa jasa yaitu dengan membina setiap member-membernya.

2) Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan, Produk Nu Amoorea murni dibuat dari lumpur hitam dan telah memiliki sertifikat halal dari MUI. PT. DEP juga telah memiliki SIUPL-T (Surat Ijin Usaha Penjualan Langsung Tetap) dari BKPM No. 63/I/IU/PMDN/2017, dan telah tercatat sebagai APLI sejak tahun 2016 dengan no anggota 0178/01/17. PT. DEP juga memiliki sertifikat BPOM (Badan Pengawasan Obat dan Makanan) dan menjadi leader dari produk *nutritional beauty bar*. 3) Transaksi dalam perdagangan tersebut terdapat adanya unsur gharar, maysir, dharar, dzulm, maksiat dan riba karena adanya pemberian bonus dari hasil produktivitas downline. Tetapi dalam penjualan produk maupun perekutran member (konsultan), diwajibkan menjual produk sesuai harga yang ditetapkan oleh perusahaan. Saat mengajak prospek ke seminar, konsultan harus menyatakan dengan jelas bahwa ini seminar PT. DEP, produk yang dijual dengan harga yang ditentukan oleh perusahaan, dan produk-produk yang dikonsumsi halal tidak mengandung unsur babi, khamr, dan lain-lain, selain itu berkhasiat untuk kesehatan kulit wajah konsumen, tetapi dalam pemberian bonus masih ada unsur riba dan gharar. Dari bonus tersebut diantaranya ada PSB, bonus ini dapat dari bonus bulanan hasil perolehan PV pribadi.

4) Tidak ada kenaikan harga tetapi ada biaya yang berlebihan (*excessive mark up*) sehingga konsumen tidak semua bisa memanfaatkan atau membelinya tetapi tidak boleh menuju lebih atau kurang dari harga yang sudah ditentukan oleh perusahaan.

5) Komisi yang diberikan perusahaan kepada anggota harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau jasa dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) disini tidak semua sesuai dari hasil kerjanya karena ketika downline melakukan pembelanjaan uplinepun dapat point dengan tanpa melakukan hal yang sama yaitu pembelanjaan.

6) Ada banyak bonus, keuntungan, dan *reward* yang ditawarkan PT. Duta Elok Persada profit dan akan di dapat langsung dari volume penjualan para member. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau jasa yang ditetapkan perusahaan. Nu Amoorea telah menetapkan ketentuan yang lengkap melalui *bussines plan* Nu Amoorea mengenai level, bonus, dan poin yang bisa didapatkan oleh *member* DEP. Sudah ada *training* mengenai hal tersebut.

7) Tidak boleh ada komisi/bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan/jasa. Member Nu Amoorea selain mendapatkan komisi utama berupa potongan harga dari penjualan Nu Amoorea dan *upline* juga akan mendapatkan bonus dari sistem *trinary/3 kaki* dimana hasil kerja downline, di bonus PSB NDB NBB dan NLB memang upline akan mendapatkan bonus dari pembelanjaan downline tetapi tidak secara passive melainkan hasil dari pembinaan juga dan tetap upline harus starpoint dengan pembelanjaan minimal 15 PV agar point dari hasil pembelanjaan downline bisa cair.

8) Pemberian komisi/bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *igra'* (daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus/komisi yang dijanjikan), dibisnis ini tidak semua sesuai dengan hasil kerjanya. Bisnis Nu Amoorea menawarkan penghasilan, bonus, serta *reward* yang menjanjikan bagi para membernya. Bonus yang diberikan

masih dalam tahap kewajaran tetapi ada juga yang tidak wajar, karena berdasarkan ada yang mendapatkan bonus tanpa melakukan penjualan atau pembelanjaan.

9) Tidak ada eksplorasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya. Dalam pembagian bonus di bisnis Nu Amoorea baik *upline* maupun *downline* Nu Amoorea akan mendapat bonus sesuai dengan akumulasi PV yang didapat serta banyaknya jaringan *downline* yang direkrut dan dibina, disini terdapat unsur ketidakadilan karena *upline* mendapatkan bonus 20% dari hasil produktivitas *downline*.

10) Dalam perekrutan *downline* baru, *downline* di haruskan untuk mengisi formulir dan dikenai biaya sebesar RP. 99.000-, untuk mendapatkan buku panduan bisnis plan dan CD tidak ada tambahan lainnya. Dan setelah itu *downline* akan dibina oleh *upline* yang mensponsori langsung *downline* tersebut.

11) Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang berikutnya. Peran *upline* di bisnis Nu Amoorea adalah membina, mengawasi, membimbing dan membantu *downlinenya*.

12) Tidak melakukan kegiatan *money game*. Bisnis Nu Amoorea masih ada unsur *money game* karena ketika *downline* melakukan pembelanjaan maka *upline* mendapatkan bonus dari hasil produktivitas *downline*, ketika binus itu akan cair maka *upline* harus melakukan pembelanjaan dengan starpoint minimal 15pv maka disini terdapat unsur pemaksaan dan tentu tidak diperbolehkan.

Maka dari pemberian bonus tersebut yang sesuai dengan aturan syariah hanya terdapat di personal seles bonus (PSB).

4. Kesimpulan

Praktek sistem Multi Level Marketing pada bisnis Skincare Nu Amoorea yang di produksi oleh PT. DEP yaitu dengan pemberian bonus kepada membernya memberikan 4 jenis bonus, sebagai berikut: *Personal Seles Bonus* (PSB), *Network Development Bonus* (NDB), *Network Balance Bonus* (NBB), *Network Leadership Bonus* (NLB). Praktek bonus ini belum memenuhi ketentuan yang telah dikeluarkan oleh Fatwa DSN-MUI 12 syarat bisnis MLM syariah. Dari 12 syarat tersebut yang tidak memenuhi ada 6 syarat yang diantaranya yaitu pada point 3 dalam pemberian bonus masih terdapat unsur ketidak adilan. Pada point 4 adanya harga yang berlebihan sehingga memberatkan konsumen. Pada point 5 terdapat adanya pemberian bonus dari produktivitas *downline*. Pada point ke 7 terdapat *passive income*, Pada point 9 terdapat ketidak adilan dalam pemberian pembagian bonus, dan pada point ke 12 terdapat adanya *money game*.

5. Daftar Pustaka

Abdiansyah, Linge. 2016. "Entreprenuership Dalam Perspektif Al-Quran Dan Teknologi." *Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam* 4.

Fatwa DSN-MUI 2009.

"Siti, Hasil Wawancara, Garut, 11 Februari 2022"

“Imas, Hasil Wawancara, Garut, 10 Februari 2022.”

“Staterkit PT. Duta Elok Persada.”

Anon. n.d. *Staterkit PT. Duta Elok Persada, H. 2-3.*

Dewi, Gemala. 2005. *Hukum Perikatan Islam Indonesia*. Jakarta: Kencana, Cet ke-2.

Diana Mutia Hasibaty. 2012. “Peranan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Terhadap Hukum Positif Indonesia.” *Jurnal Legislasi Indonesia* 14(4):449.

Erwani, Tarmizi. 2017. *Harta Haram Muamalat Kontemporer*. bogor: P.T Berkat Mulia Insani.

Wajdi, Farid, and Suhrawardi K. Lubis. 2000. *Hukum Ekonomi Islam: Edisi Revisi*. Jakarta: Sinar Grafika (Bumi Aksara).