

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Latar belakang penelitian ini sejalan dengan pemahaman pemilik bisnis tentang Perbankan Syariah. Untuk memperkuat jaringan Perbankan Syariah, upaya harus dilakukan untuk meningkatkan pemahaman pemilik Pelaku Usaha tentang Perbankan Syariah, karena pertumbuhan jaringan Perbankan Syariah akan tergantung pada seberapa banyak pemilik pelaku usaha ingin berinvestasi dalam sistem perbankan saat ini.

Menurut Undang-Undang RI No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan adalah perusahaan yang mengumpulkan dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan dan menyalurkan dana kepada masyarakat melalui kredit atau dalam bentuk lain dalam meningkatkan standar hidup banyak orang. (Mughtar, Bustari. dkk 2022 hal 33)

Di Indonesia ekonomi kapitalis ialah sistem ekonomi yang dianut, dari tahun 1992 bersamaan dengan dikeluarkannya UU Perbankan No. 7 Tahun 1992 diperkenalkanlah sistem keuangan dan juga perbankan konvensional dan perbankan syariah, yang mana bank diperbolehkan beroperasi dengan prinsip bagi hasil atau sistem perbankan konvensional dan syariah ini disebut dengan perbankan ganda. (mahmudah 2022 hlm 08)

Perbankan syariah menjadi pelopor terdepan di dunia maupun di Indonesia. Di perekonomian islam terdapat sebuah istilah yaitu *falah*, yang

berarti menjadikan kemaslahatan dunia dan akhirat dan diwajibkan dapat adil serta dapat dirasakan oleh semua golongan masyarakat baik masyarakat menengah keatas atau golongan masyarakat menengah ke bawah.

Di sisi lain dalam ushul fiqh, ada kaidah yang menyatakan bahwa :

مَا لَا يَتِمُّ أَلْوَا جِبُّ بِهِ إِلَّا فَهُوَ وَاجِبٌ

Artinya: sesuatu yang harus ada untuk menyempurnakan yang wajib, maka wajib diadakan.

Dari prinsip-prinsip ushul fiqh yang telah disebutkan di atas, dapat disimpulkan bahwa peran perbankan syariah menjadi sangat penting dalam proyek pengembangan Ekonomi Islam, terutama di Indonesia. Kehadiran perbankan syariah membawa nuansa baru dalam penyelesaian masalah-masalah ekonomi dengan cara yang positif. (Rahmadani, Puja. 2022 hal 10)

Bank Umum Syariah, BPRS, serta UUS hanya dapat didirikan jika telah mendapatkan persetujuan dari Bank Indonesia. Persetujuan Bank Indonesia tersebut menjadi 2 (dua) tahap, yaitu persetujuan prinsip dan izin usaha. Persetujuan prinsip adalah persetujuan untuk melakukan persiapan pendirian Bank berdasarkan prinsip Syariah. Setelah itu Izin usaha adalah yang diberikan untuk melakukan kegiatan usaha Bank berdasarkan prinsip Syariah (Ghofur, Anshori, Abdu 2018 hal 32-33)

Peran perbankan syariah memiliki signifikansi yang besar dalam menggerakkan pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Tujuannya adalah untuk mendorong investasi melalui penghimpunan dana pihak ketiga

(DPK) dan memberikan pembiayaan kepada masyarakat melalui pembiayaan yang disediakan (PYD). Di Indonesia, perkembangan perbankan syariah telah mengalami kemajuan yang pesat dari tahun ke tahun. Kemajuan tersebut tercermin dari pertumbuhan Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS), dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) yang terus meningkat dari waktu ke waktu.

Perbankan syariah secara khas dikenal karena tidak mengadopsi sistem bunga seperti yang ditemukan dalam perbankan konvensional, tetapi mengimplementasikan sistem bagi hasil. Ini merupakan fitur utama dari manajemen lembaga keuangan syariah, yang diyakini memiliki dampak pada pertanggung jawaban individu, baik di dunia maupun di akhirat. Sudah sejak lama umat Islam di Indonesia menyuarakan keinginan agar sistem ekonomi berbasis syariah dapat diterapkan dalam semua aspek kehidupan bisnis dan transaksi mereka. Keinginan tersebut mungkin didorong oleh kesadaran akan pentingnya menerapkan prinsip-prinsip Islam secara menyeluruh dan komprehensif. (Rahmadani, puja. 2022. hlm 11).

Menurut para ahli di lapangan, seorang pengusaha adalah seseorang yang dapat mengenali dan memanfaatkan peluang, seseorang yang memiliki keberanian untuk mengambil risiko terhitung saat menjalankan bisnis, dan seseorang yang didorong sendiri dan didorong untuk mencapai tujuan yang patut dicatat

Dalam Alquran surat al-Jumuah ayat 10, Allah Swt memerintahkan umat Islam untuk tidak bermalas-malasan setelah menjalankan Ibadah, akan tetapi dibertebaran di muka bumi dan melakukan aktivitas pencarian anugerah Allah Swt, yang berbunyi:

Dalam Al-Qur'an surat al-Jumuah ayat 10, Allah Swt memerintahkan umat Islam untuk tidak bermalas-malasan setelah menjalankan Ibadah, akan tetapi dibertebaran di muka bumi dan melakukan aktivitas pencarian anugerah Allah Swt, yang berbunyi

فَإِذَا قُضِيَتْهُ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ
لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

Artinya : Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.

Ayat tersebut menyatakan apabila telah ditunaikan sholat, maka bertebaranlah dimuka bumi dan carilah sebagian dari karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung. Kata bertebaranlah dan carilah sebagian dari karunia Allah serta ingatlah Allah banyak-banyak merupakan prinsip usaha.

Dalam era teknologi saat ini, selain perkembangan sektor bisnis yang telah dijelaskan sebelumnya, bisnis-bisnis yang berbasis syariah juga semakin berkembang di Indonesia. Contohnya adalah lembaga keuangan syariah, butik syariah, asuransi syariah, restoran dan hotel berbasis syariah. Bisnis-bisnis ini

semakin diminati oleh masyarakat, terutama yang mayoritas beragama Islam. Hal ini disebabkan karena kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya dan manfaatnya bisnis-bisnis tersebut dalam meningkatkan pendapatan serta memberikan layanan yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.

salah satu model bisnis yang sedang berkembang di Indonesia adalah Multi Level Marketing (MLM). Salah satu contoh perusahaan yang menerapkan strategi MLM dalam usahanya adalah Usaha Milionair Grup Indonesia, yang merupakan salah satu pelaku di sektor penjualan langsung barang atau jasa.

Strategi bisnis lain yang dikenal sebagai Multi Level Marketing (MLM) termasuk layanan pemasaran menggunakan sistem sinkron yang membayar dalam bentuk bonus dan biaya pemasaran selain penjualan barang-barang nyata. Masing-masing hadiah ini tergantung pada status keanggotaan distributor (disebut "upline" dan "downline"), volume penjualan, dan kinerja. Perusahaan pemasaran multi-tingkat ini mulai beroperasi di Amerika Serikat pada tahun 1940-an dan saat ini mendapatkan daya tarik di Indonesia.

Milionaire Club Indonesia (MCI) merupakan salah satu perusahaan MLM yang memberikan akses eksklusif kepada seluruh anggotanya untuk mengembangkan jaringan pemasaran. MCI beroperasi di bawah payung PT. Millionaire Group Indonesia (MCI).

PT Millionaire Group Indonesia (MCI) menawarkan berbagai produk dalam industri kesehatan dan kecantikan. Perusahaan ini didirikan pada tanggal 4 Februari 2011 dengan tujuan utama membantu dalam meningkatkan kehidupan

masyarakat Indonesia. MCI bercita-cita menjadi salah satu perusahaan pemasaran multilevel terkemuka yang memungkinkan anggotanya, mewujudkan motto "Hidup yang Lebih Baik Dengan MCI." Tujuan dari ide perusahaan ini adalah untuk meningkatkan standar hidup orang-orang dalam hal gaya hidup, kesehatan, komunitas, dan ekonomi.

Produk yang ditawarkan oleh PT. Millionaire Group Indonesia (MCI) berkisar di sektor kecantikan dan kesehatan. Perusahaan ini didirikan pada tanggal 4 Februari 2011 dengan tujuan mendasar untuk membantu memperbaiki kehidupan individu di masyarakat Indonesia. Dengan semangat "Better Life With MCI", MCI bermaksud menjadi salah satu perusahaan MLM terbaik yang memberdayakan anggotanya. Konsep bisnis ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas hidup, baik dari segi ekonomi, komunitas, kesehatan, maupun gaya hidup.

Milionaire Club Indonesia (MCI) merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam produksi dan penjualan produk kecantikan dan kesehatan. Sebagai perusahaan MLM, MCI memiliki sistem yang unik, menggabungkan model penjualan langsung (direct selling) dengan MLM, yang memungkinkan anggotanya untuk mendapatkan keuntungan baik dari penjualan produk maupun dari pengembangan jaringan.

Untuk bergabung dalam MLM tersebut, dibutuhkan pembelian paket yang telah ditawarkan, dengan harga terendah sekitar Rp. 1.600.000, atau sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Setiap bulan, anggota akan diberikan alat bantu bernama VSN (Victory System Network), yang berisi

informasi tentang produk dan strategi bisnis Milionaire Club Indonesia (MCI). Untuk meningkatkan level keanggotaan, diperlukan strategi untuk mengundang orang lain bergabung dengan MCI, serta menjual produk MCI. Ketika anggota berhasil menjual produk dan mengajak orang lain untuk bergabung, mereka berhak mendapatkan bonus sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan oleh perusahaan, sebagai insentif atas penjualan produk dan merekrut anggota baru. (Syahputeri, Ananda. 2022)

Meningkatkan pemahaman pengusaha tentang sistem perbankan syariah sangat penting untuk pengembangan jaringan perbankan syariah. Karena permintaan yang kuat dari para pengusaha terhadap sistem perbankan adalah faktor utama dalam pertumbuhan jaringan perdagangan syariah. Selain upaya promosi, Bank Syariah juga harus terlibat dalam sosialisasi untuk meningkatkan pemahaman pengusaha tentang bank-bank syariah. Sayangnya, upaya sosialisasi bank syariah seringkali kurang berhasil, sehingga banyak perusahaan terus tidak menyadari keberadaan bank Syariah.

Dengan latar belakang tersebut, peneliti ingin melakukan observasi lanjutan untuk mendapatkan data, fakta, dan informasi lebih lengkap tentang topik tersebut. Dari hasil penelitian ini, penulis tertarik untuk mengangkat judul: "Pemahaman Pelaku Bisnis Multi Level Marketing tentang Perbankan Syariah pada (Studi Kasus pada Stokis Resmi Milionaire Club Indonesia (MCI) Ayu Green Banjarmasin)."

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana tingkat pemahaman pelaku usaha di Stokis Resmi Milionaire Club Indonesia (MCI) Ayu Green Banjarmasin mengenai perbankan syariah?
2. Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi pemahaman pelaku usaha tentang perbankan syariah?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui sejauh mana pemahaman pelaku bisnis multi level marketing (di Stokis Resmi Milionaire Club Indonesia (MCI) Ayu Green Banjarmasin) tentang perbankan syariah.
2. Faktor-faktor apa yang memengaruhi tingkat pemahaman pelaku bisnis multi level marketing terkait perbankan syariah (di Stokis Resmi Milionaire Club Indonesia (MCI) Ayu Green Banjarmasin)?

D. Manfaat Penelitian

Secara singkat, manfaat atau kegunaan dari penelitian ini adalah:

1. Hasil penelitian dapat memberikan kontribusi yang berharga bagi pemerintah dan pihak terkait dalam pembuatan kebijakan.
2. Hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi penulis dengan meningkatkan pemahaman, pengetahuan, dan pengalaman terkait permasalahan yang diteliti.
3. Bagi universitas, khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, hasil penelitian ini dapat menjadi nilai tambah yang signifikan. Hal ini diharapkan

dapat meningkatkan kualitas pengajaran bagi mahasiswa di masa yang akan datang.

4. Bagi peneliti, hasil penelitian ini dapat menjadi bahan bacaan dan referensi yang berharga bagi peneliti lain yang tertarik dalam bidang kajian yang sama.

E. Definisi Oprasional

Untuk menghindari kesalahan penafsiran terhadap judul yang akan diteliti oleh peneliti maka dalam penelitian ini fokus membahas pada “*Pemahaman Pelaku Usaha Multi Level Marketing Tentang Perbankan Syariah Dalam Peningkatan Pendapatan Dengan Penjualan Produk (Studi Kasus Pada Stokis Resmi Millionaire Club Indonesia (MCI) Ayu Green Banjarmasin).*” Untuk memudahkan pemahaman terhadap judul dari skripsi ini, maka perlu adanya batasan istilah sebagai berikut:

1. Pemahaman

Menurut Suharsimi (2011: 118-137), pemahaman adalah kemampuan seseorang untuk mempertahankan, membedakan, menduga (estimates), menjelaskan, memperluas, menyimpulkan, menggeneralisasikan, memberikan contoh, menuliskan kembali, dan memperkirakan. Sedangkan menurut Winkel dan Mukhtar (dalam Sudaryono, 2012: 44), pemahaman adalah kemampuan seseorang untuk menangkap makna dan arti dari bahan yang dipelajari, yang dinyatakan dengan menguraikan isi pokok dari suatu bacaan atau mengubah data yang disajikan dalam bentuk tertentu ke bentuk yang lain. (Anas Sudijono, 2008: 50)

Mendefinisikan pemahaman sebagai kemampuan seseorang untuk mengerti atau memahami sesuatu setelah informasi tersebut diketahui dan diingat. Dari definisi-definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa pemahaman adalah kemampuan seseorang untuk memahami, menyimpulkan, dan mengungkapkan materi yang disampaikan, didengarkan, atau diajarkan kepadanya.

2. Pelaku Usaha

Menurut definisi yang tercantum dalam Pasal 1 angka 3 Peraturan Pemerintah Nomor 58 Tahun 2001 tentang Pembinaan dan Pengawasan Penyelenggaraan Perlindungan Konsumen, pelaku usaha merujuk kepada setiap individu atau entitas bisnis, baik yang berbentuk badan hukum atau tidak, yang didirikan dan beroperasi di wilayah hukum Republik Indonesia, baik secara independen maupun melalui kerjasama, untuk menjalankan kegiatan ekonomi dalam berbagai sektor.

Pengawasan Penyelenggaraan Perlindungan Konsumen, pelaku usaha merujuk kepada berbagai entitas seperti perusahaan, korporasi, koperasi, BUMN, importir, pedagang, distributor, dan lain-lain. (Kristina, 2019)

3. Multi Level Marketing

Multilevel Marketing (MLM), yang juga dikenal sebagai Network Marketing, menjadi alternatif baru bagi masyarakat untuk terlibat dalam

bisnis tanpa memerlukan modal yang besar, tergantung pada kemampuan individu masing-masing.

Cara kerja bisnis MLM melibatkan pembangunan jaringan distribusi yang menggunakan sistem pemasaran berjenjang. Distributor perusahaan bertugas merekrut pelanggan sebagai tenaga penjualan (seller). Seller yang direkrut kemudian dapat memperluas jaringan dengan merekrut pelanggan baru atau individu lain untuk menjadi seller, yang akan menjadi downline dari perekrutnya.

4. Bank Syariah

Menurut Undang-undang Nomor 21 pasal 1 (2008: 3), bank syariah adalah bank yang menjalankan operasinya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Perbankan Syariah adalah lembaga intermediasi dan penyedia layanan keuangan yang beroperasi sesuai dengan etika dan nilai-nilai Islam, khususnya dengan meniadakan bunga bank, menghindari kegiatan spekulatif, menghindari aktivitas yang tidak transparan, menjunjung prinsip keadilan, dan hanya mendukung kegiatan usaha yang halal.. (Ikramuddin, Muhammad. 2018)

5. Pendapatan

Menurut Sunuharjo (2009 di Suparyanto 2014), pendapatan dapat dibagi menjadi tiga kategori:

Pertama, pendapatan didefinisikan sebagai setiap aliran uang yang diterima secara teratur sebagai imbalan untuk layanan atau interaksi yang terkait

dengan kinerja. Kedua Pendapatan adalah representasi dari barang. Seluruh pendapatan biasa selalu diperoleh dalam bentuk barang dan jasa sebagai imbalan atas jasa yang diberikan. ketiga Semua pendapat yang tidak memenuhi syarat sebagai pendapatan adalah pendapatan redistribusi yang biasanya mengubah anggaran rumah tangga. (Ridwan. 2021. Hal. 14)

F. Penelitian Terdahulu

Berikut adalah penelitian terdahulu yang peneliti anggap relevan dengan penelitian ini::

1. Kristinawati putri (2021) dengan judul: Pelaku Pelaku Usaha tentang Perbankan Syariah dalam Meningkatkan Permodalan (Studi Kasus pada Pelaku Usaha Kelurahan Sananwetan Kota Blitar). Hasil penelitian membahas tentang terdapat 3 pelaku usaha yang paham mengenai perbankan syariah dari sistem operasionalnya, 3 pelaku usaha yang hanya mengetahui bank syariah namun tidak paham tentang perbankan syariah dan 4 pelaku usaha yang tidak mengetahui tentang keberadaan perbankan syariah. Kurangnya pemahaman pelaku usaha karena promosi dan sosialisasi yang belum efektif. Sehingga informasi yang didapat oleh pelaku usaha tidak merata.
2. Syahputeri Ananda (2022) mengangkat topik dengan judul: "Dampak Bisnis Multi Level Marketing dan Tingkat Pendidikan Terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota

Banjarmasin)". Penelitian ini menyoroti lonjakan bisnis yang muncul di era globalisasi, termasuk fenomena Multi Level Marketing (MLM). Salah satu perusahaan MLM yang menonjol adalah PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin.

3. Bisnis ini dilakukan oleh orang-orang dari berbagai latar belakang pendidikan. Penelitian ini dimaksudkan untuk menyelidiki bagaimana MLM dan tingkat pendidikan, baik secara bersamaan maupun terpisah, memengaruhi peningkatan pendapatan keluarga ketika mereka menjalankan bisnis MLM di PT. Millionaire Group Indonesia. Selain itu, penelitian ini juga akan mengulas model bisnis perusahaan tersebut dari sudut pandang ekonomi Islam.
4. Ikramuddin Muhammad (2018) dalam penelitiannya yang berjudul "Analisis Peran Intermediasi Sosial Perbankan Syariah Terhadap Masyarakat Pelaku Usaha Mikro" membahas bagaimana peran intermediasi sosial dari perbankan syariah, yang sering kali dikritik karena belum sepenuhnya mencerminkan esensi dari perbankan syariah, sehingga akhirnya perbankan syariah sering dianggap tidak berbeda secara substansial dengan perbankan konvensional yang sudah mapan. Kehadirannya dinilai belum mampu mengatasi masalah-masalah mendasar bangsa. Kurangnya pemahaman dan sosialisasi kepada masyarakat mengenai produk dan sistem perbankan syariah di Indonesia telah menghambat perkembangan perbankan syariah, tidak sejalan dengan kemajuan bank konvensional. (Makbul, M. 2021)

Penelitian yang relevan dengan yang disebutkan di atas, dilakukan oleh peneliti ini, membahas tentang pelaku usaha dan esensi perbankan syariah. Meskipun memiliki kesamaan dalam topik, fokus, tempat, subjek, dan objek penelitian berbeda. Penelitian ini meneliti pemahaman pelaku bisnis multi level marketing tentang perbankan syariah dalam meningkatkan pendapatan melalui penjualan produk, dengan mengambil contoh pada Stokis Resmi Milionaire Club Indonesia (MCI) di Ayu Green Banjarmasin.

G. Sistem Pembahasan

Bab I, yang merupakan pendahuluan, akan membahas latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, definisi operasional, dan sistematika penulisan.

Bab II, sebagai landasan teori, akan menyajikan informasi mengenai beberapa teori terkait dengan topik penelitian, seperti pemahaman, pelaku usaha, multi level marketing, bank syariah, dan pendapatan.

Bab III, yang merupakan metode penelitian, akan menjelaskan secara deskriptif bagaimana penelitian dilakukan, termasuk variabel penelitian dan metode analisis yang digunakan.

Bab IV akan menyajikan data dan analisis hasil penelitian, terutama mengenai pemahaman dan faktor-faktor yang memengaruhi pelaku usaha multi level marketing dalam memahami perbankan syariah dan

meningkatkan pendapatan melalui penjualan produk, dengan fokus pada pelaku usaha Millionaire Club Indonesia (MCI) Ayu Green Banjarmasin.

Bab V, sebagai penutup, akan merangkum kesimpulan dari penelitian dan memberikan saran-saran berdasarkan temuan yang diperoleh