

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Konsep Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

1. Pengertian Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

Penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) adalah sebuah usaha penjualan langsung berjenjang (PLB) yang mendasarkan sistem operasionalnya pada prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian, sistem bisnis penjualan langsung berjenjang (PLB) yang berkembang pesat saat ini dicuci, dimodifikasi, dan disesuaikan dengan syariah. Aspek-aspek haram dan *syubhat* dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syari'ah yang berlandaskan tauhid, akhlak, dan hukum muamalah.

Sedangkan menurut Hilman Rosyad Syihab, Penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) adalah penjualan langsung berjenjang untuk produk yang halal dan bermanfaat, dan proses perdagangan yang tidak ada pelanggaran syariat, tidak ada pemaksaan, penipuan, riba, sumpah yang berlebihan, pengurangan timbangan, dan lain-lain.¹

Dari uraian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa penjualan langsung berjenjang syariah merupakan metode pemasaran berjenjang, yang sistem operasionalnya baik dari segi produk, proses perdagangan, manfaat, ataupun etika bisnis berlandaskan pada prinsip-prinsip syariah.

¹Kuswara, *Mengenal MLM Syariah* ., 86.

2. Landasan Hukum Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Landasan hukum formal penjualan langsung berjenjang syariah sama halnya penjualan langsung berjenjang, yaitu mengacu pada Keputusan Menteri Perdagangan Indonesia. Namun, terdapat tambahan landasan hukum syariah untuk penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) yaitu mengacu pada Fatwa Dewan Syariah Nasional - Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Terdapat dua fatwa DSN–MUI tentang penjualan langsung berjenjang syariah yang dikeluarkan yaitu: Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS)² dan Fatwa DSN-MUI Nomor 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syariah jasa perjalanan umrah.³

3. Kriteria Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah

Pada prinsipnya, apakah sesuatu usaha penjualan langsung berjenjang halal atau haram, tidak bisa dipukul rata. Tidak ditentukan masuk tidaknya dalam keanggotaan APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia), juga tidak dapat dimonopoli oleh pengakuan sepihak sebagai perusahaan penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS). Melainkan tergantung sejauhmana usaha ini mempraktikkan bisnisnya di lapangan, lalu dikaji sesuai dengan syari'ah atau tidak. Berikut ini beberapa poin panduan yang dapat digunakan untuk menilai apakah sebuah usaha penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) atau tidak.

²Purnomodan Iswa Hariyani, *Multi Level Marketing, Money Game dan Skema Piramid.*, 308.

³<https://dsnmu.or.id>, diakses tanggal 02 Desember 2017.

a. *Business plan*

Business Plan adalah rencana pengembangan bisnis yang mengatur tata cara kerja, perhitungan bonus, dan persyaratan kenaikan jenjang. *Business plan* haruslah jelas, realistis, dan transparan. Pendapatan yang diperoleh tiap distributor dapat dihitung secara jelas, dari mana asalnya dan mengapa jumlahnya sekian, lalu apakah sesuai dengan sistem atau aturan yang ada. Selain itu dalam *business plan*, terdapat point – point penting yang harus dilaksanakan oleh perusahaan yang menjalankan bisnis penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS), antara lain:

- 1) Tidak menjanjikan kaya mendadak atau mendapatkan uang secara cepat dan mudah.
- 2) Tidak mengarahkan distributor pada materialisme, konsumerisme, atau gaya hidup yang mendorong pada kemubaziran.⁴
- 3) Tidak adanya unsur skema piramida, di mana hanya yang berada pada level-level puncak saja yang diuntungkan, sedangkan pada level-level bawah mengalami kerugian.
- 4) Biaya pendaftaran tidak terlalu tinggi, biaya pendaftaran dapat diumpamakan sebagai pengganti biaya *starter kit* atau kartu anggota yang harganya relatif tidak terlalu mahal.

⁴Kuswara, *Mengenal MLM Syariah* ., 112.

b. Produk

Ketentuan produk dalam penjualan langsung berjenjang syariah yaitu memiliki produk yang dijual atau adanya transaksi riil atas barang atau jasa yang diperjual belikan. Barang dan jasa yang diperjualbelikan jelas kehalalannya, dengan dibuktikan penelitian dari pihak yang berwenang. Tidak ada *excessive mark up* atas harga produk yang diperjual belikan di atas *covering* biaya promosi dan marketing konvensional. Barang dan jasa diupayakan kebutuhan pokok, bukan barang mewah yang mendorong pada konsumerisme dan pemborosan. Memiliki jaminan dikembalikan, jika barang ternyata tidak berkualitas atau rusak. Lebih afdhal jika produk barang atau jasa yang dijual atau diproduksi oleh saudara seiman.⁵

c. Perusahaan

Perusahaannya harus jelas badan hukumnya, alamat, asal perusahaan luar negeri atau dalam negeri. Manajemen dan pemiliknya mempunyai reputasi yang baik, tidak mempunyai catatan kriminal, tidak cacat hukum, dan dari kalangan pebisnis mereka bukan orang tercela. Dari segi perijinan, mereka memiliki Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL). Lebih bagus lagi jika bergabung dalam Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI).

Perusahaan dengan sistem penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) terdapat Dewan Pengawas Syariah dalam menjalankan

⁵Ibid., 113.

usahanya. Lembaga ini secara tidak langsung sebagai *internal auditand surveillance system* (sistem pengawasan internal) untuk memfilter jika ada hal-hal yang tidak sesuai dengan aturan agama Islam pada suatu usaha syariah.⁶

d. *Support system*

Support system yaitu kelompok kerja yang bertugas menyiapkan dan segala kebutuhan dalam menjalankan bisnis penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS). Dalam *support system* terdapat pelatihan yang dilakukan oleh grupnya atau oleh perusahaan langsung yang dilakukan secara teratur. Perusahaan menyiapkan berbagai pelatihan kepemimpinan, komunikasi, kewirausahaan, dan program lain yang mendukung pengembangan keahlian para distributor. Yang tak kalah penting dalam *support system*, perusahaan mengajarkan kejujuran dalam bisnis, tidak mengajarkan berbohong atau menutupi cela produk pada prospek untuk mengelabuhinya agar mengikuti bisnis yang ditawarkan. Selain itu, terdapat *paradigm shift* tentang orientasi dan image sukses. Sukses tidak selalu diukur lewat dimilikinya sejumlah materi, tetapi ada yang jauh lebih dari itu, yaitu kesuksesan intelektual, emosional, dan spiritual.⁷

⁶Ibid.,

⁷Ibid., 114.

4. Perbedaan PLBS dengan PLB

Secara sepintas penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) bisa saja tampak tidak berbeda dengan praktik-praktik bisnis penjualan langsung berjenjang (PLB), namun kalau kita telaah lebih jauh dalam proses operasionalnya, ternyata ada beberapa perbedaan mendasar yang cukup signifikan antara lain:⁸

Tabel 2.1
Perbedaan PLBS dan PLB

No		PLBS	PLB
1	Akad dan aspek legalitas	Berdasarkan hukum positif, kode etik, dan prinsip-prinsip syariah.	PLB yang legal berdasarkan hukum positif dan kode etik.
2	Lembaga Penyelesaian	Badan Arbitrase Muamalah Indonesia	Peradilan Negeri
3	Struktur organisasi	Dewan Pengawas Syariah	Tidak dikenal
4	Prinsip operasional	Dakwah dan Bisnis	Bisnis murni
5	Keuntungan usaha	Pemberdayaan lewat ZIS	Tidak kenal

⁸ Ibid., 104.

6	Jenis usaha dan produk	Halalan thoyiban	Sebagian sudah mendapat sertifikasi halal MUI
---	------------------------	------------------	---

Berdasarkan tabel di atas, dapat disimpulkan bahwa perbedaan mendasar praktik bisnis penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) dan penjualan langsung berjenjang (PLB) adalah: Pertama, sebagai perusahaan yang beroperasi secara syariat, niat, konsep, dan praktik pengelolaannya senantiasa menuju kepada Al-Qur'an, hadist, dan dilengkapi Dewan Syariah Nasional. Kedua, usaha penjualan langsung berjenjang syariah (PLB) pada umumnya memiliki visi dan misi yang menekankan bukan saja bisnis, namun juga dakwah sebagai pejuang ekonomi syariah (*mujahid iqtishad*). Ketiga, dalam hal keuntungan usaha yang diperoleh tidak serta merta di nikmati sendiri yang dapat membawa para distributornya pada suasana materialisme dan konsumerisme, namun dialokasikan dalam bentuk *zakat*, *infaq*, dan *shodaqoh* bagi kemaslahatan umat.

B. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah

Bisnis syariah secara sederhana dapat diartikan sebagai kegiatan usaha yang menggunakan prinsip syariah sebagai dasar moral atau etika dalam melakukan usaha. Ketentuan hukum islam dalam kegiatan operasional perusahaan dan transaksi antara lembaga keuangan atau lembaga bisnis syaria'ah dengan pihak lain yang telah dan akan diatur oleh Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Lembaga DSN-MUI bertugas mengeluarkan fatwa yang berkaitan dengan kegiatan bisnis syariah dan kegiatan muamalat (keperdataan) lainnya.

Fatwa DSN-MUI yang dijadikan sebagai dasar pelaksanaan bisnis syariah di Indonesia, meskipun bukan merupakan bagian dari tata urutan perundangan, namun secara moral dipatuhi oleh kaum muslim di Indonesia sehingga memiliki legitimasi sosial dan moral.⁹

Ruang lingkup kegiatan bisnis syariah di Indonesia saat ini juga termasuk penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS). Perkembangan bisnis dengan sistem penjualan langsung berjenjang syariah, kini tidak hanya pada produk kosmetik, kesehatan, makanan, majalah, busana, dan asuransi, namun, juga merambah pada bisnis biro perjalanan umrah.

Kegiatan bisnis penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) yang bergerak dalam bidang jasa perjalanan umrah, telah diatur dalam fatwa DSN-MUI No:83/DSN-MUI/VI/2012 tentang pedoman penjualan langsung

⁹ Purnomo dan Iswa Hariyani, *Multi Level Marketing, Money Game dan Skema Piramid.*, 308.

berjenjang syariah (PLBS) jasa perjalanan umrah. Fatwa DSN-MUI No: 83/DSN-MUI/VI/2012 secara tegas menyatakan bahwa praktik penjualan langsung berjenjang syariah jasa perjalanan umrah wajib memenuhi ketentuan sebagai berikut:

1. Ketentuan Akad

Setiap perusahaan yang menjalankan penjualan langsung berjenjang syariah jasa perjalanan umrah, menggunakan akad *ijarah maushufah fi al-dzimmah* dalam rangka anggota memperoleh jasa perjalanan umrah dari perusahaan dan akad *ju'alah* dalam rangka penjualan langsung berjenjang.

a. Akad *ijarah maushufah fi al-dzimmah*

Akad *ijarah maushufah fi al-dzimmah* adalah *ijarah* atas jasa (*mu'jir*) dalam hal ini jasa perjalanan umrah yang pada saat akad hanya disebutkan sifat-sifat, kuantitas, dan kualitasnya.¹⁰ Yang artinya, layanan jasa umrah yang dijadikan objek akad *ijarah maushufah fi al-dzimmah*, akan diserahkan dikemudian hari kepada penyewa jasa (*musta'jir*) ketika syarat-syaratnya terpenuhi.

Dalam akad *ijarah maushufah fi al-dzimmah*, distributor independen atau kantor perwakilan di daerah - daerah berkedudukan sebagai penyedia jasa perjalanan umrah (*mu'jir*). Sebagai penyedia jasa perjalanan umrah (*mu'jir*), distributor independen atau kantor perwakilan harus memiliki legalitas formal dari pihak otoritas untuk

¹⁰ <https://dsnmu.or.id>, diakses tanggal 02 Desember 2017.

menjalankan bisnis penjualan langsung berjenjang syariah jasa perjalanan umrah. Selain itu, distributor independen wajib memiliki kemampuan untuk menyerahkan objek akad berupa fasilitas perjalanan umrah, kepada jama'ah. Dari penyerahan objek akad (umrah) tersebut, distributor independen mendapatkan ujarah.

Anggota atau mitra dalam akad *ijarah maushufah fi al-dzimmah*, berkedudukan sebagai *musta'jir*. Ketentuan mengenai anggota (*musta'jir*), yakni: harus cakap hukum, beragama Islam, dan memiliki rencana untuk umrah. Anggota hanya boleh terdaftar pada satu titik dalam satu program paket perjalanan umrah yang sama. Setiap anggota diwajibkan membayar harga (*ujrah*) objek akad, dan akan mendapatkan objek akad setelah memenuhi persyaratan.

Mengenai objek akad (*mu'jar*) berupa paket perjalanan umrah, harus dijelaskan secara rinci pada saat berlangsung, harus dipastikan waktu penyerahannya pada saat akad.

Dengan disepakatinya akad *ijarah maushufah fi al-dzimmah*, distributor independen boleh mengenakan uang pendaftaran sebagai biaya administrasi. Dalam hal besaran harga (*ujrah*) tiap paket jasa perjalanan umrah, harus dijelaskan secara pasti sejak calon anggota mendaftarkan diri sebagai peserta pada perusahaan. Harga (*ujrah*) jasa perjalanan umrah, tidak boleh dinaikkan secara berlebihan dan jika terjadi perubahan harga akan disesuaikan sesuai perjanjian. Adapun,

ketika perusahaan memperoleh potongan harga jasa perjalanan umrah, maka potongan tersebut dikembalikan kepada anggota.

Akad *ijarah maushufah fi al-dzimmah* merupakan akad yang terikat penuh. Akad tersebut tidak dapat dibatalkan oleh salah satu pihak, baik dari pihak distributor independen atau kantor perwakilan (*mu'jir*), ataupun anggota atau mitra (*musta'jir*). Namun, jika ditemukan praktik pembatalan akad *ijarah maushufah fi al-dzimmah* tanpa adanya *udzur syar'i* oleh anggota (*musta'jir*), maka anggota tidak menerima pengembalian harga objek akad, dan anggota (*musta'jir*) yang bersangkutan tidak boleh lagi menjadi anggota penjualan langsung berjenjang syari'ah jasa perjalanan umrah.

Akad *ijarah maushufah fi al-dzimmah* dalam ranah bisnis sistem penjualan langsung berjenjang syari'ah jasa perjalanan umrah, juga memuat klausul pembatalan akad dikarenakan *udzur syar'i*. Jika terjadi hal demikian, kantor perwakilan ataupun anggota dapat membatalkan akad *ijarah maushufah fi al-dzimmah*.

Ketentuan yang berlaku jika kantor perwakilan membatalkan akad *ijarah maushufah fi al-dzimmah* karena *udzur syar'i* adalah semua harga objek akad yang telah diserahkan kepada kantor perwakilan wajib dikembalikan kepada anggota. Dan sebaliknya, jika anggota membatalkan objek akad *ijarah maushufah fi al-dzimmah* karena *udzur syar'i*, semua harga objek akad yang telah diserahkan

kepada kantor perwakilan wajib dikembalikan kepada anggota setelah dikurangi biaya-biaya yang wajar.

b. Akad *ju'alah*

Akad *ju'alah* adalah janji perusahaan memberikan imbalan tertentu kepada anggota (*amil*) atas pencapaian hasil yang ditentukan dari suatu pekerjaan (merekrut dan membina mitra).¹¹ Yang artinya, setiap anggota atau mitra penjualan langsung berjenjang syariah jasa perjalanan umrah akan memperoleh komisi atau bonus, ketika berhasil menjual produk, merekrut atau membina mitra lainnya.

Distributor independen atau kantor perwakilan di daerah-daerah, ketika menjalankan akad *ju'alah* berkedudukan sebagai *ja'il*. *Ja'il* dalam hal ini, berkewajiban menyebutkan resiko yang mungkin akan dialami oleh anggota, termasuk dalam hal anggota tidak mampu menambah uang muka dan atau tidak mendapat imbalan karena tidak berhasil merekrut anggota lainnya.

Anggota atau mitra dalam akad *ju'alah* berkedudukan sebagai *amil*. Sebagai *amil*, harus cakap hukum, beragama islam, serta memiliki niat (rencana) untuk melakukan umrah

Yang menjadi objek akad *ju'alah* ialah kejelasan pekerjaan yang berupa rekrut calon anggota dan pembinaan. Selain itu, jumlah anggota atau level bawah dan yang dibina oleh mitra level atas harus dibatasi sesuai kebutuhan dan kewajaran untuk umrah.

¹¹ Ibid.,

Konsekuensi dari pekerjaan yang mencapai hasil dalam akad *ju'alah* adalah imbalan (*ju'l*). Imbalan dalam akad *ju'alah*, dapat berupa komisi atau bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (*amil*). Imbalan *ju'alah* harus ditentukan besarnya oleh *ja'il* dan ketahui oleh anggota pada saat pendaftaran. Imbalan *ju'alah*, harus digunakan seluruhnya atau disisihkan sebagiannya untuk biaya keberangkatan umrah. Sistem pembagian imbalan *ju'alah* bagi anggota pada setiap level harus mengacu pada prinsip keadilan dan menghindari eksploitasi, serta harus berdasarkan hasil prestasi.

2. Ketentuan Mengenai Jaringan dan Penyelenggaraannya

Ciri khas yang terdapat dalam bisnis penjualan langsung berjenjang syariah jasa perjalanan umrah yakni adanya level jaringan pemasaran. Berkaitan dengan level jaringan pemasaran, setiap anggota atau mitra yang ingin meningkatkan level (naik peringkat) tidak boleh ada biaya tambahan.

3. Mekanisme Kerja

Mekanisme kerja merupakan langkah-langkah yang harus dilakukan oleh semua mitra atau anggota penjualan langsung berjenjang syariah jasa perjalanan umrah, guna mendapatkan imbalan *ju'alah* (*ju'l*) berupa paket jasa perjalanan umrah dari perusahaan. Adapun mekanisme kerja pada penjualan langsung berjenjang syariah jasa perjalanan umrah yakni calon anggota melakukan pendaftaran anggota kepada perusahaan, calon anggota menyerahkan uang muka *ijarah maushufah fi al-dzimmah* kepada perusahaan sesuai aturan yang berlaku, perusahaan sudah berhak

mendapatkan *ujrah* berdasarkan akad *ijarah maushufah fi al-dzimmah* sejak akad dilakukan, anggota wajib memasarkan produk jasa perjalanan umrah, serta melakukan rekrutmen dan pembinaan kepada anggota berjenjang lainnya, anggota memperoleh imbalan *ju'alah (ju'l)* dari perusahaan karena melakukan perekrutan dan pembinaan dengan akad *ju'alah*, serta anggota memperoleh paket jasa perjalanan umrah dari perusahaan dengan akad *ijarah maushufah fi al-dzimmah*.

4. Ketentuan Prinsip Syariah

Sistem operasional penjualan langsung berjenjang syariah jasa perjalanan umrah harus terhindar dari *money game*, *muqamarah*, *maysir*, *gharar*, *ighra'*, *riba*, *dharar*, *zhulm*, *tadlis*, *ghisysy*, *talbis*, *jahalah*, *syubhat*, dan *kilman*.¹²

¹² Ibid.,