

PENGATURAN KOMPENSASI PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH DI INDONESIA

Siti Solihah

siti.solihah@uinjkt.ac.id

Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh meningkatnya aktivitas bisnis Multi Level Marketing di Indonesia yang diikuti dengan meningkatnya kecurangan yang terjadi karena janji perusahaan dalam memberikan kompensasi yang sangat tinggi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Fatwa DSN MUI dan Peraturan Perundang-undangan terkait kompensasi bisnis Multi Level Marketing untuk mengetahui kesesuaian dan ketidaksesuaian antara teori kompensasi syariah dengan regulasi dan fatwa DSN MUI. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan pendekatan normatif melalui pendekatan legislatif (pendekatan patung). Penelitian ini menemukan bahwa kompensasi penjualan yang tertuang dalam Fatwa DSN MUI dan Peraturan Perundang-undangan terdiri dari tiga jenis yaitu komisi, bonus dan imbalan. Komisi dan bonus belum diatur secara rinci dan belum ada bab khusus yang mengatur hal ini. Perusahaan umumnya memberikan bonus kepada mitra bisnisnya, bukan komisi. Sedangkan penghargaan hanya diatur secara sederhana dalam peraturan. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pemikiran kepada regulator dalam mengatur kompensasi bisnis Multi Level Marketing di Indonesia dan diharapkan dapat menjadi stimulus untuk menciptakan hukum positif terkait Multi Level Marketing. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi rekomendasi bagi regulator untuk menetapkan kepatuhan yang lebih tepat terhadap pengaturan kompensasi syariah. Penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan pengarahan kepada para direct selling perusahaan Multi Level Marketing agar tetap menjalankan usahanya sesuai dengan aturan. Bagi masyarakat, penelitian ini diharapkan dapat memberikan pedoman untuk menghindari penipuan Multi Level Marketing yang menjanjikan kompensasi yang tidak wajar.

Kata Kunci : Kompensasi, Pengaturan Kompensasi, Penjualan Langsung Syariah, Multi Level Marketing.

PENDAHULUAN

Penjualan Langsung Berjenjang masih menjadi bisnis yang kontroversial dalam masyarakat Indonesia sampai saat ini. Kontroversial mengenai sistemnya, dimana sistem Penjualan Langsung Berjenjang memangkas jalur distribusi dalam penjualan konvensional karena tidak melibatkan distributor atau agen tunggal dan grosir atau sub agen, tetapi langsung mendistribusikan produk kepada distributor independen yang bertugas sebagai pengecer atau penjual langsung kepada konsumen.¹

Kontroversi yang terjadi di tengah-tengah masyarakat Indonesia mendorong Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) untuk mengeluarkan fatwa tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang. Fatwa Ulama sebagai instrumen untuk menetapkan suatu hukum sangat penting posisinya dalam memberikan legitimasi terhadap legalitas suatu transaksi ekonomi. Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang merupakan wadah musyawarah para ulama, zu'ama, dan cendekiawan muslim dipandang sebagai lembaga paling berkompeten dalam pemberian jawaban masalah sosial keagamaan (ifta') yang senantiasa timbul dan dihadapi masyarakat Indonesia.² Hal ini terjadi karena fatwa menjadi salah satu alternatif dalam memecah kebekuan perkembangan hukum Islam, dan dapat dijadikan instrumen untuk menjawab setiap kejadian baru yang belum tercover dalam nash-nash syar'i ataupun dalam pendapat para ulama terdahulu.³ Fatwa tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah disahkan pada tahun 2009, kemudian pada tahun 2012 disahkan Fatwa tentang Penjualan Langsung Berjenjang

¹ Biaya pemasaran dan distribusi (transportasi, sewa gudang, gaji dan komisi tenaga penjualan dan lain-lain) dalam MLM dapat dialihkan kepada distributor independen dengan suatu sistem berjenjang yang umumnya disesuaikan dengan pencapaian target penjualan atau omzet distributor yang bersangkutan sehingga Multi Level Marketing (MLM) dalam kasus ini terlihat bertolak belakang dengan etika bisnis Islam. Lihat: Andrias Harefa, *Multi Level Marketing: Alternatif Karier dan Usaha Menyongsong Milinium Ketiga*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1999), h.4

² Ma'ruf Amin, *Fatwa Produk Halal Melindungi dan Menenteramkan*, (Bogor: Pustaka Jurnal Halal, 2010), h.41

³ Ma'ruf Amin, *Fatwa dalam Sistem Hukum Islam*, (Jakarta: Elsas, 2008), h.281

Syariah Jasa Perjalanan Umrah.⁴

Penjualan Langsung Berjenjang konvensional dengan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah berbeda dalam proses operasionalnya⁵. Perbedaan lainnya terlihat dari keorganisasian, produk, sistem pembagian bonus dan *marketing plan*-nya.⁶ Perusahaan PLB Syariah yang mendapatkan Sertifikasi Syariah dari DSN MUI harus memenuhi semua perizinan yang berlaku di Indonesia. Perusahaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yang telah mendapatkan sertifikat DSN-MUI adalah: PT Veritra Sentosa Internasional, PT Momen Global Internasional, PT Singa Langit Jaya (TIENS), PT K-Link Nusantara, PT UFO Bisnis Kemitraan Bersama Syariah, PT HPA Indonesia dan PT Nusantara Sukses Selalu.

Masalah penelitian yang diidentifikasi yaitu hukum positif belum mengatur secara khusus Penjualan Langsung Berjenjang Syariah di Indonesia, Ketentuan akad ijarah dan ju'alah tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) belum diatur secara khusus dalam Fatwa DSN MUI, Pemberian komisi dan bonus oleh perusahaan PLB Syariah kepada mitra usaha yang sangat tinggi bisa menimbulkan kelalaian mitra usaha terhadap kewajibannya untuk menjual produk, Komisi dan bonus diperhitungkan berdasarkan volume penjualan produk, namun produk tersebut hanya kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang sesungguhnya.

Teori Kompensasi

Sistem kompensasi merupakan penetapan imbalan yang diberikan organisasi kepada individu sebagai balas jasa atas kesediaan mereka untuk melakukan berbagai pekerjaan dan tugas dalam organisasi⁷, diartikan juga sebagai suatu sistem yang terdiri dari komponen-komponen kompensasi mulai dari penentuan besaran kompensasi dan cara pemberiannya adalah daya tarik terbesar dalam bisnis penjualan

⁴ www.dsnmui.or.id

⁵ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, sampai dengan Pengelolannya*, (Jakarta: Qultum Media, 2005), h.102

⁶ Sofwan Jauhari, *MLM Syariah*, (Jakarta: STIU Dirosat Islamiyah Al-Hikmah, 2013), h.51-54

⁷ Munir Fuady, *Teori-Teori dalam Sosiologi Hukum*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), Cet.2, h.312

langsung berjenjang.

Tujuan utama setiap organisasi merancang sistem imbalan (reward) adalah untuk memotivasi karyawan dalam meningkatkan kinerjanya serta mempertahankan karyawan yang kompeten. Jika imbalan yang diberikan kepada karyawan terlalu tinggi dan tidak mencapai sasaran karena imbalan tersebut tidak mempengaruhi kinerja karyawan, maka hal ini akan sia-sia saja. Di sisi lain imbalan yang terlalu tinggi akan meningkatkan biaya operasional.⁸

Asas-asas yang penting untuk diterapkan dalam pemberian kompensasi yaitu:

- a. Asas keadilan. Asas keadilan memberikan adanya konsistensi imbalan bagi para karyawan yang melakukan tugas dengan bobot yang sama. Kompensasi dikatakan adil bukan berarti setiap karyawan menerima kompensasi yang sama besarnya. Tetapi berdasarkan asas adil, baik itu dalam penilaian, perlakuan, pemberian hadiah, maupun hukuman bagi setiap karyawan. Sehingga dengan asas keadilan akan tercipta suasana kerja sama yang baik, motivasi kerja, disiplin, loyalitas, dan stabilitas karyawan yang lebih baik.⁹ Manajemen kompensasi berusaha keras menjaga keadilan internal dan eksternal.¹⁰
- b. Asas Kelayakan dan Kewajaran

Kompensasi yang wajar berarti besaran kompensasi harus mempertimbangkan faktor-faktor seperti prestasi kerja, pendidikan, jenis pekerjaan, risiko pekerjaan, tanggung jawab, jabatan, dan lain-lain, sementara tolak ukur layak adalah relatif, tetapi besaran minimal kompensasi yang akan diberikan oleh perusahaan harus mengacu kepada standar hidup daerah, dengan berpijak pada standar Upah Minimum Regional (UMR) baik di tingkat provinsi, maupun tingkat kota/kabupaten dan eksternal konsistensi yang berlaku.¹¹

⁸ Budi W. Soetjipto, dkk, *Pradigma Baru Manajemen Sumber Daya Manusia (Artikel-Artikel Pilihan)*, (Yogyakarta: Amara Books, 2002), h.218

⁹ Suwatno, Donni Juni Priansa, *Manajemen SDM dalam Organisasi Publik dan Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2013), Cet.3, h.221

¹⁰Wibowo, *Manajemen Kinerja*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2016), Edisi Kelima, Cetakan ke-10, h.291

¹¹ Veithzal Rivai, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Rajawali Press, 2009, Edisi 1, h.763. Lihat juga h.746-748

Kompensasi karyawan sebagai bentuk pembayaran atau imbalan yang diberikan kepada karyawan dan timbul dari dipekerjakannya karyawan itu. Situasi kompetisi bisnis yang sangat ketat, dimana sektor pemasaran baik berupa produk barang maupun jasa menjadi faktor yang penting, maka peranan tenaga penjualan menjadi sangat strategis. Terdapat hubungan signifikan antara desain kompensasi dengan pencapaian target organisasi. Martocchio mengemukakan bahwa program kompensasi yang tepat bagi tenaga penjualan mampu memberi kontribusi yang sangat berarti bagi perusahaan dalam mencapai tujuannya.³⁰ Program kompensasi yang memadai selanjutnya memiliki kemampuan mengintegrasikan keinginan individu dengan strategi pemasaran perusahaan.

Kompensasi dalam Islam

Satu hal mendasar dalam penataan hubungan antar manusia yang Islami, yaitu tidak ada yang didzalimi dan mendzalimi atau dengan kata lain ditegakkannya konsep adil. Pekerja harus memperoleh upahnya sesuai sumbangsuhnya dalam produksi, sementara majikan harus menerima keuntungannya sesuai dengan modal dan sumbangsuhnya terhadap produksi.¹² Keadilan pada dasarnya terletak pada keseimbangan atau keharmonisan antara tuntutan hak dan pelaksanaan kewajiban. Manusia dituntut untuk tidak hanya menuntut hak dan melupakan kewajiban karena akan cenderung mengarah kepada pemerasan dan eksploitasi orang lain. Manusia juga tidak boleh hanya menjalankan kewajiban dan melupakan haknya karena akan mudah diperas atau diperbudak orang lain. Kompensasi dengan memperhatikan kontribusi tenaga kerja terhadap efisiensi produksi jelas lebih adil sebab tenaga kerja mendapatkan imbalan yang lebih proporsional dari apa yang telah mereka berikan.¹³

Prinsip Bagi Hasil (*Profi Loss Sharing*). Produktivitas modal dalam menghasilkan tingkat pengembalian tidak ditentukan secara pasti dalam nilai presentase tertentu, akan tetapi ditentukan dari presentase nilai

¹² Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam*, Penerjemah Soeroyo, Nastangin, Jakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1995, h.365

¹³ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Press, 2011), h.358

keuntungan yang didapat dari produktivitas modal tersebut (bagi hasil).¹⁴ Konsep profit and loss sharing (bagi hasil) merupakan investasi dalam bentuk kerjasama anatar dua belah pihak; pihak penyandang daba/ pemodal (shahib al-mal) dan pihak pengusaha/ investor (mudharib) dengan ketentuan jika mendapatkan keuntungan dalam berinvestasi maka keuntungan dalam bentuk pendapatan kotor tersebut dibagi antara pemodal dan investor tersebut dibagi antara pemodal dan investasi setelah dikurangi biaya operasional. Sebaliknya jika dalam berinvestasi nantinya mengalami kerugian maka kerugian tersebut ditanggung juga antara kedua belah pihak, dimana pemodal telah rugi dalam bentuk hilangnya modal yang diinvestasikan, sedang pihak investor telah rugi tenaga dan waktu.¹⁵

Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini adalah mudharabah dan musyarakah. Islam

meletakkan kaidah "Al gunnu bil ghurum wal al kharraj biddhaman" (tidak ada pengembalian tanpa adanya risiko dan tidak ada pendapatan tanpa adanya pengeluaran). Kaidah ini kemudian akan dibatasi melalui instrumen pasar yang dikenal dengan istilah sistem "mudharabah". Mudharabah sebagai bentuk kerjasama antara pemilik dana dan pengelola yang menyediakan pekerjaan dengan menentukan nisbah bagi hasil tertentu, sedangkan bila terjadi kerugian maka menjadi tanggung jawab pemilik modal.¹⁶

Selain menyepakati bagi hasil, mereka juga harus menyepakati siapa yang akan menanggung biaya. Dapat saja disepakati bahwa biaya ditanggung oleh si pelaksana atau ditanggung oleh si pemodal. Bila menurut kesepakatan biaya ditanggung oleh si pelaksana, ini berarti yang dilakukan adalah bagi penerimaan (*revenue sharing*). Namun bila biaya ditanggung oleh si pemodal maka yang dilakukan adalah bagi keuntungan dan kerugian (*profit loss sharing*).

Dalam pandangan Islam, kerja bukanlah sekedar aktivitas yang bersifat duniawi, tetapi memiliki nilai transendensi. Kerja merupakan sarana

¹⁴ Mustafa Edwin Nasution, dkk, *Pengenalan Eksklusif: Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2006), h.171

¹⁵ Muhammad Nadrattuzaman Hosen, dkk., *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, (Jakarta: Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah, 2008), h.22

¹⁶ Muhammad, *Ekonomi Mikro dalam Perspektif Islam*, (Yogyakarta: BPFY-Yogyakarta, 2004), h.233- 253 dan 337

untuk mencari penghidupan serta mensyukuri nikmat Allah yang diberikan kepada makhluk-Nya. Islam telah menetapkan hukum untuk perlindungan hak-hak dan kewajiban antara para pekerja dan yang mempekerjakan. Ada dua jenis pekerja (*ajir*): *Ajir Khash* (pekerja khusus) dan *Ajir musytarak*.¹⁷ Tenaga kerja yang terus belajar dalam hal bekerja perlu diberikan upah yang lebih tinggi sebagai bentuk apresiasi atasan terhadap usaha perbaikan yang dilakukan oleh tenaga kerja tersebut sehingga pekerja akan meningkatkan produktivitas lagi. Peningkatan produktivitas akan semakin memberikan keuntungan kepada produsen. Guna memenuhi prinsip-prinsip keadilan dalam masyarakat muslim, upah haruslah ditentukan melalui negosiasi antara pekerja, majikan, dan negara. Kepentingan para pekerja dan majikan harus diperhitungkan secara adil sampai ada keputusan tentang upah. Tugas Negara adalah memastikan bahwa upah tidak ditetapkan terlalu rendah sehingga menafikan kebutuhan hidup pekerja. Sebaliknya, upah juga tidak ditentukan terlalu tinggi sehingga menafikan bagian untuk majikan. Untuk mendapatkan tingkat upah yang layak, maka peran Negara yang paling menentukan adalah adanya upah minimum dengan mempertimbangkan kebutuhan yang senantiasa berubah-ubah.¹⁸

Upah yang layak bukanlah suatu konsesi, tetapi suatu hak asasi, yang dapat dipaksakan oleh seluruh kekuasaan Negara. Bila reorientasi sikap Negara telah dilaksanakan, maka penetapan upah dan perumusan produktivitas sesungguhnya hanya merupakan soal penyesuaian yang tepat.¹⁹

PEMBAHASAN

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) yang mengatur tentang Penjualan Langsung Berjenjang sebanyak dua fatwa, yaitu Fatwa DSN MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) dan Fatwa DSN MUI Nomor: 83/DSN-MUI/VI/2012 Tentang Penjualan Langsung

¹⁷ Dr. Musthafa Dib Al-bughha, Fiqh Al-Mu'awadhah, Terj. Fakhri Ghafur, *Buku Pintar Transaksi Syariah Menjalin Kerja Sama Bisnis Dan Menyelesaikan Sengketanya Berdasarkan Panduan Islam*, (Jakarta: Hikmah, 2010), h.170-171

¹⁸ Prof. Jusmaliani, ME, dkk, *Bisnis Berbasis Syariah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), h.52

¹⁹ Muhammad Abdul Mannan, *Ekonomi Islam: Teori dan Praktek (Dasar-Dasar Ekonomi Islam)*, Terj. Potan Arif Harahap, (Jakarta: Intermedia, 1992), h.117

Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah.

Peraturan perundang-undangan di atas yang mengatur tentang pemberian komisi dan atau bonus pada Penjualan Langsung Berjenjang adalah sebagai berikut:

- 1) Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan
- 2) Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 73/MPP/Kep/3/2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang
- 3) Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 13/M-Dag/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung
- 4) Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 32/MDAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung
- 5) Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 22/M- DAG/PER/3/2016 Tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang

Perkembangan Penjualan Langsung Berjenjang dijelaskan dengan data berikut. Data World Federation of Direct Selling Association (WFDSA) menunjukkan bahwa total nilai industry penjualan langsung dunia mencapai US\$ 182,556 juta pada tahun 2016, meningkat 1,9% dibandingkan tahun sebelumnya. Sesuai data WFDSA, industry penjualan langsung di Indonesia melibatkan 14,003,000 orang penjual langsung dengan nilai penjualan mencapai US\$ 1.184 juta pada tahun 2016. Hingga Oktober 2017 Kementerian Perdagangan mencatat terdapat 159 Surat Ijin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) yang diterbitkan oleh Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM) bagi Perusahaan Penjualan Langsung yang terdiri dari 73 Perusahaan Modal Asing dan 86 Perusahaan Modal dalam Negeri.

Kementerian Perdagangan bersama Asosiasi Penjualan langsung Indonesia (APLI) bersinergi dalam hal mengawal kesesuaian Marketing Plan dan Kode Etik Perusahaan terhadap Permendag 32/2008 pada tahap presentasi penerbitan SIUPL. Selain itu, dalam keadaan tertentu (jika diperlukan) melakukan pembiasaan secara bersama. Sosialisasi Kementerian Perdagangan terhadap peraturan mengenai Penjualan Langsung Berjenjang dilakukan dengan diseminasi dan FGD Permendag

32/2008 kepada pelaku usaha maupun pemangku kepentingan terkait secara berkala untuk menerima masukan mengenai perkembangan sektor usaha Penjualan Langsung.

Saat ini sedang dilakukan proses revisi terhadap Permendag 32/2008 karena setiap perusahaan perundangan akan dilakukan revisi apabila dinilai sudah tidak relevan dengan kondisi sektor usaha terkait. Pemerintah tetap akan melakukan pengaturan atas besarnya jumlah komisi dan /atau bonus atas hasil penjualan yang besarnya akan disesuaikan dengan kondisi saat itu.²⁰

Penelitian ini dilakukan pada salah satu perusahaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yaitu PT K-Link Nusantara. K-Link International didirikan pada tahun 2001, sementara K-LINK telah berada di Indonesia sejak tahun 2002 dan menyediakan produk- produk penunjang kesehatan. Masyarakat sekarang lebih memilih untuk menghindari produk kimia karena produk tersebut bisa mempengaruhi ginjal, mengganggu *liver* dan sebagainya. Masyarakat lebih yakin dengan obat herbal, sehingga yang lebih tren saat ini adalah obat herbal. Kemungkinan besar Penjualan Langsung Berjenjang tetap bagus berjalan. Namun pandangan sebagian besar masyarakat tentang Penjualan Langsung Berjenjang masih negatif. Disinilah perjuangan K Link maupun seluruh anggota APPLI untuk terus memperjuangkan agar Penjualan Langsung Berjenjang ini bisa diterima masyarakat Indonesia sehingga sama seperti di luar negeri, seperti Amerika dan Malaysia yang perkembangannya sudah lumayan bagus.²¹

Fatwa DSN MUI dan perundang-undangan di Indonesia mengatur kompensasi atau imbalan atas Penjualan Langsung Berjenjang. Kompensasi penjualan ini terdiri dari komisi dan bonus (mencakup penghargaan). Beberapa Bagian/ Pasal/ Ayat tercantum istilah komisi, bonus, dan, komisi dan/atau bonus. Berikut ini dianalisis pengaturan dari kompensasi Penjualan langsung Berjenjang dan juga analisis terhadap ketiga penggunaan istilah diatas.

Adapun pemberian komisi diatur dengan ketentuan hukum bahwa "Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata

²⁰ Hasil Wawancara dengan Bapak Roni, Direktorat Bina Usaha dan Pelaku Distribusi, Direktorat Jenderal Perdagangan Dalam Negeri, Kementerian Perdagangan RI, pada Senin 13 Nopember 2017 Pk. 09.45-10.30 WIB

²¹ Hasil wawancara dengan Bapak Bayu,MH, bagian Legal PT K-Link Nusantara pada Senin, 13 Nopember 2017 Pk.13.00-13.30 WIB

yang terkait langsung volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS". Ketentuan hukum dalam Fatwa ini menunjukkan bahwa dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yang dijadikan pendapatan utama mitra usaha adalah komisi, tidak disebutkan bahwa bonus menjadi pendapatan utama.

Komisi tidak didefinisikan secara eksplisit dalam Fatwa DSN MUI Nomor: 83/DSN- MUI/VI/2012 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah, melainkan dijelaskan tentang imbalan atau *ju'alah* yaitu:

Ju 'alah adalah janji atau komitmen (*iltizam*) perusahaan untuk memberikan imbalan (*reward/iwadh/ju'l*) tertentu kepada anggota (*'amil*) atas pencapaian

Imbalan *Ju 'alah* yang dimaksud dalam Fatwa ini adalah komisi dan/atau bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota. Terdapat pula aturan mengenai perusahaan dan kewajiban perusahaan terhadap anggotanya terkait imbalan sebagai berikut:

Perusahaan wajib menyebutkan/menjelaskan risiko-risiko yang mungkin akan dialami oleh peserta, termasuk dalam hal anggota tidak mampu menambah uang muka dan/atau tidak mendapatkan imbalan karena tidak berhasil merekrut anggota/mitra lainnya;

Imbalan disini jika dihubungkan dengan Fatwa DSN MUI Nomor: 75/DSN- MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) terlihat kontroversi karena dalam Fatwa Nomor 75 terdapat larangan mengambil kompensasi atas perekrutan mitra usaha, namun dalam Fatwa Nomor 83 justru perusahaan seperti diizinkan memberikan imbalan kepada anggota yang berhasil merekrut anggota lainnya.

Perusahaan wajib membayar imbalan yang dijanjikan kepada anggota (*'amil*), jika anggota mencapai prestasi (menyelesaikan hasil *pekerjaan/natijah/obyek* akad) yang telah disepakati;

Perusahaan wajib membuat akun setiap anggota secara tersendiri untuk membukukan imbalan berikut sumbernya yang diterima oleh anggota sebelum obyek akad *ijarah maushufah fi al-dzimmah* diwujudkan untuk diserahkan kepada anggota.

Fatwa Nomor 83 ini belum diimplementasikan oleh Perusahaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah di Indonesia dikarenakan belum ada satu pun perusahaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yang memenuhi Syarat-syarat Kelayakan Syariah sebagaimana ditentukan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. Perusahaan yang pernah mengatasnamakan dirinya sebagai perusahaan jasa perjalanan umrah syariah kini dinyatakan resmi oleh DSN MUI bahwa perusahaan tersebut tidak sesuai dengan Fatwa DSN MUI Nomor 83. Perusahaan jasa perjalanan umrah tersebut mempunyai legalitas sebagai Lembaga Bisnis Syariah bukan Perusahaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

Pengaturan komisi Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) bukan hanya berpedoman pada Fatwa DSN MUI namun PLBS juga harus mengikuti peraturan perundang-undangan di Indonesia. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 73/MPP/Kep/3/2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang, BAB I Ketentuan Umum, Pasal 1 Ayat (1) menjelaskan pengertian penjualan berjenjang sebagai berikut:

Penjualan Berjenjang adalah suatu cara atau metode penjualan secara berjenjang kepada konsumen melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh perorangan atau badan usaha yang memperkenalkan barang dan/atau jasa tertentu kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut yang bekerja berdasarkan komisi atau iuran keanggotaan yang wajar;

Kepmendag ini menunjukkan bahwa komisi adalah satu-satunya imbalan dalam penjualan berjenjang. Komisi pun disamakan dengan iuran keanggotaan yang memiliki pengertian berbeda dengan yang tercantum pada Pasal 1 Ayat (8):

Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada Penjual yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata sesuai volume atau nilai hasil penjualan barang dan/ atau jasa;

Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 13/M-Dag/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung menunjukkan pengertian yang lebih atas komisi. Komisi disini lebih ditekankan pada Komisi Penjualan, sehingga sudah terlihat lebih sesuai dengan Teori Kompensasi Penjualan, karena jika disebutkan komisi saja bisa diartikan ke berbagai makna, namun jika ditulis komisi penjualan

maka terdapat kesesuaian makna dengan maksud peraturan tersebut. Komisi Penjualan ini diatur pada BAB I Ketentuan Umum Pasal 1 angka 8 yaitu:

Komisi atas Penjualan adalah imbalan yang diberikan oleh Perusahaan kepada Mitra Usaha yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata sesuai volume atau nilai hasil penjualan barang dan/atau jasa baik secara pribadi maupun jaringannya.

Fatwa Nomor 75 ini lebih lanjut mengatur tentang bonus bahwa bonus yang diberikan perusahaan harus memenuhi Ketentuan hukum bahwa bonus harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan serta tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian

bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya. Disinilah perlunya prinsip syariah diterapkan ketika menentukan bonus penjualan, yaitu prinsip keadilan dan keseimbangan.

Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 73/MPP/Kep/3/2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang pada BAB I Ketentuan Umum, Pasal 1 Ayat (9) menyebutkan bahwa:

Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada Penjual karena berhasil melebihi target penjualan barang dan / atau jasa yang ditetapkan perusahaan;

Bonus diatur hanya sebagai tambahan atas imbalan penjualan yang dilakukan penjual karena penjual tersebut melebihi target penjualan perusahaan. Jika dihubungkan dengan pengaturan sebelumnya tentang komisi, jelaslah bahwa komisi memang imbalan sebagai pendapatan utama mitra usaha sedangkan bonus hanya sebagai imbalan tambahan yang diterima mitra usaha jika melebihi target penjualan perusahaan.

Pengaturan bonus pada Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 13/M-Dag/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung, BAB I Ketentuan Umum Pasal 1 angka 9 sebagai berikut:

Bonus atas Penjualan adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh Perusahaan kepada Mitra Usaha karena berhasil melebihi target penjualan barang dan/atau jasa yang ditetapkan Perusahaan Penjualan Langsung

Pengaturan tersebut sama halnya dengan Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 32/MDAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung, BAB I Ketentuan Umum Pasal 1 angka 6:

Bonus atas penjualan adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha, karena berhasil melebihi target penjualan barang dan/atau jasa yang ditetapkan perusahaan.

Persyaratan yang dicantumkan dalam kedua peraturan diatas bahwa bonus diberikan jika mitra usaha melebihi target penjualan, berarti jika penjualan yang dilakukan mitra usaha tepat dengan target atau tidak melebihi target, maka tidak mendapatkan bonus. Semestinya kata "melebihi" tidak dicantumkan karena bonus dalam teori kompensasi dinyatakan sebagai kompensasi jika berhasil mencapai target, bukan melebihi target. Selain itu, perlu adanya pengaturan tentang penjualan mitra usaha bukanlah digunakan untuk pribadi tetapi memang dikonsumsi oleh konsumen yang membutuhkan.

Kompensasi penjualan yang mencakup teori komisi dan bonus, memberikan maksud yang berbeda diantara keduanya. Namun dalam Fatwa DSN MUI dan Peraturan Perundang-

undangan di Indonesia kedua jenis kompensasi tersebut beberapa kali disebutkan secara bersamaan dengan kata "dan/atau" yang bisa menjadikan perusahaan penjualan langsung berjenjang memilih salah satu kompensasi atau memakai kedua jenis kompensasi penjualan.

Fatwa DSN MUI tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah memberikan ketentuan hukum bagi komisi atau bonus bahwa:

Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa; Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha)

tidak menimbulkan ighra'.

Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 73/MPP/Kep/3/2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang, BAB I Ketentuan Umum, Pasal 1 Ayat (4):

Penjual adalah anggota mandiri jaringan pemasaran yang memasarkan barang dan/ atau jasa milik perusahaan berdasarkan komisi dan/atau bonus;

Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 32/MDAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung, BAB I Ketentuan Umum Pasal 1 angka 1:

Penjualan langsung (*Direct Selling*) adalah metode penjualan barang dan/atau jasa tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha yang bekerja atas dasar komisi dan/atau bonus berdasarkan hasil penjualan kepada konsumen di luar lokasi eceran tetap.

BAB I Ketentuan Umum Pasal 1 angka 4:

Mitra usaha adalah anggota mandiri jaringan pemasaran atau penjualan yang berbentuk badan usaha atau perseorangan dan bukan merupakan bagian dari struktur organisasi perusahaan yang memasarkan atau menjual barang dan/atau jasa kepada konsumen akhir secara langsung dengan mendapatkan imbalan berupa komisi dan/atau bonus atas penjualan.

BAB II Persyaratan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung, Pasal 2 menyatakan bahwa Perusahaan wajib memenuhi ketentuan diantaranya memberikan komisi, bonus, dan penghargaan lainnya berdasarkan hasil

kegiatan penjualan barang dan/atau jasa yang dilakukan oleh mitra usaha dan jaringannya sesuai dengan yang diperjanjikan;

BAB II Persyaratan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung, Pasal 3 huruf b:

jumlah komisi dan/atau bonus atas hasil penjualan yang diberikan kepada seluruh mitra usaha dan jaringan pemasaran di bawahnya paling banyak 40% (empat puluh persen) dari jumlah nilai penjualan barang dan/atau jasa perusahaan kepada mitra usaha.

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 22/M-DAG/PER/3/2016 Tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang mengatur Distribusi Barang Secara Langsung pada Bab IV Pasal 15 sampai dengan Pasal 18. Peraturan Menteri ini mulai berlaku tanggal 28 Maret 2016 sehingga Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 23/MPP/Kep/1/1998 tentang Lembaga-Lembaga Usaha Perdagangan dicabut dan dinyatakan tidak berlaku lagi. Komisi dan bonus dinyatakan pada BAB I Ketentuan Umum, Pasal 1 angka 18 bahwa: "Penjualan langsung secara multi tingkat (*multi level marketing*) adalah penjualan barang tertentu melalui jaringan pemasaran berjenjang yang dikembangkan oleh penjual langsung yang bekerja atas dasar komisi dan/atau bonus berdasarkan hasil penjualan barang kepada konsumen."

KESIMPULAN

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) yang mengatur tentang Penjualan Langsung Berjenjang sebanyak dua fatwa, yaitu Fatwa DSN MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) dan Fatwa DSN MUI Nomor: 83/DSN-MUI/VI/2012 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah.

Pemberian komisi diatur dalam Fatwa DSN MUI dengan ketentuan hukum bahwa "Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS". Fatwa Nomor 83 belum diimplementasikan oleh Perusahaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah di Indonesia dikarenakan belum ada satu pun perusahaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yang memenuhi Syarat-syarat Kelayakan Syariah sebagaimana ditentukan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia.

Perusahaan harus membatasi pemberian komisi dan/atau bonus kepada mitra usahanya dengan batasan maksimal 40% (empat puluh

persen) dari jumlah nilai penjualan barang dan/atau jasa perusahaan kepada mitra usaha. Pelanggaran terhadap ketentuan ini akan mendapatkan sanksi dari pemerintah sesuai aturan yang ada dalam Permendag RI.

Pengaturan tentang komisi dan bonus penjualan langsung berjenjang dalam perundang-undangan di Indonesia hanya diatur secara umum, belum ada peraturan khusus tentang Penjualan Berjenjang Syariah, berbeda dengan Perbankan Syariah maupun Asuransi Syariah. Perkembangan yang pesat akan Penjualan Langsung Berjenjang dan banyaknya perusahaan yang menginginkan mendapat Sertifikat Kelayakan Syariah dari DSN MUI menuntut adanya peraturan yang bersifat mengikat bagi pelaku Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Arif, M. Nur Rianto, Amalia, Euis, Dr., *Teori Mikroekonomi: Suatu Perbandingan Ekonomi Islam dan Ekonomi Konvensional*, Cet.3, Jakarta: Prenadamedia Group, 2016.
- Amin, Ma'ruf. 2008. *Fatwa dalam Sistem Hukum Islam*. Jakarta: Elsas
- Amin, Ma'ruf. 2010. *Fatwa Produk Halal Melindungi dan Menenteramkan*. Bogor: Pustaka Jurnal Halal
- Abdurrahman Al-Gharyani, Ash-Shadiq. 20014. *Fatwa-Fatwa Mu'amalah Kontemporer*.
Surabaya: Pustaka Progressif
- Ahmad, Mustaq. 2006. *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta: Pustaka Al-Kautsar
- Damsar. 2009. *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Kencana, Prenada Media Group Dewi, Gemala. 2005. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. Jakarta: Prenada Media
- Fuady, Munir. 2013. *Teori-Teori dalam Sosiologi Hukum*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group
- Griffin, Ricky W., terj. Sita Wardhani, *Bisnis*, Ed.3, Jakarta: Erlangga, 2006. Judul Asli Business Eight Edition, Ricky W.

Griffin, Ronald J. Ebert, Perason Education, Prentice Hall, 2006.

Harefa, Andrias. 1999. *Multi Level Marketing: Alternatif Karier dan Usaha Menyongsong Milinium Ketiga*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama

Hidayat, Mohamad, Drs., H.,MBA., MBL., *Analisa Teoritis Normatif Multilevel Marketing dalam Perspektif Muamalah*, Jakarta : Gema Insani Press, 2003.

Hosen, Muhammad Nadratuzzaman, Dr, MS, M.Ec, dkk, *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, Jakarta: Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah, 2008.

Jauhari, Sofwan. 2013. *MLM Syariah*. Jakarta: STIU Dirosat Islamiyah Al-Hikmah