

BAB II

**FATWA DSN MUI NO: 75/DSN-MUI/VII/2009 TENTANG PEDOMAN
PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS) DAN
PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN RI NO. 32/M-DAG/PER/8/2008**

A. Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), setelah menimbang bahwa metode penjualan barang dan produk jasa dengan menggunakan jejaring pemasaran (network marketing) atau pola penjualan berjenjang termasuk di dalamnya *Multi Level Marketing* (MLM) telah dipraktikkan oleh masyarakat. Selain itu, praktik penjualan barang dan produk jasa seperti ter-sebut pada butir a telah berkembang sedemikian rupa dengan inovasi dan pola yang beragam, namun belum dapat dipastikan kesesuaiannya dengan prinsip syariah. Praktik penjualan barang dan produk jasa seperti tersebut dapat berpotensi merugikan masyarakat dan mengandung hal-hal yang diharamkan.

Agar mendapatkan pedoman syariah yang jelas mengenai praktik penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS), DSN-MUI perlu menetapkan Fatwa tentang Pedoman PLBS.

1. Dasar Hukum

- a. QS. *An Nisa'* ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu”.

b. Q.S *Al Maidah* ayat 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَزِفُوا بِالْعُقُودِ

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu...”

c. Q.S *Al Baqarah* ayat 275:

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“.... dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”

2. Putusan Fatwa Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

a. Ketentuan Umum

- 1) Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.
- 2) Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
- 3) Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
- 4) Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundangundangan yang berlaku.

- 5) Konsumen adalah pihak pemakai barang dan atau jasa, dan tidak untuk diperdagangkan.
 - 6) Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.
 - 7) Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
 - 8) *Ighra'* adalah daya tari luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan halal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
 - 9) *Money Game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/ pendaftaran Mitra Usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamuflase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.
 - 10) *Excessive mark-up* adalah batas margin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya)
- Member get member

adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.

11) Mitra usaha/*stockist* adalah pengecer/retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.

b. Ketentuan Hukum

Di Indonesia bisnis MLM terus berkembang, tidak terkecuali dengan MLM syariah. Bisnis ini dapat menimbulkan hal-hal yang dapat merugikan masyarakat jika dalam sistemnya terdapat unsur-unsur yang dilarang oleh Syariah Islam, seperti adanya *money game* (perjudian), komisi pasif. Untuk itu, Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) pada tahun 2009 mengeluarkan fatwa No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Dalam fatwa tersebut, MUI memutuskan beberapa ketentuan yang harus terpenuhi oleh perusahaan MLM, agar dalam sistemnya dapat berjalan sesuai Syariah. Ketentuan-ketentuan dalam fatwa No: 75/DSN-MUI/VII/2009 yang wajib dilakukan oleh PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) adalah sebagai berikut:

- 1) Adanya obyek transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa.
- 2) Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.

- 3) Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *garār, maysīr, ḍarar, zulm*, maksiat, riba.
- 4) Tidak ada kenaikan harga atau biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh.
- 5) 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. Dalam hal menetapkan nilai-nilai insentif haruslah adil dan sesuai dengan kemampuan kerjanya. Bonus seorang *Up-line* tidak boleh mengurangi hak *Down-line* nya, sehingga tidak ada yang di dhalimi.
- 6) Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
- 7) Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.
- 8) Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *igra'*.

- 9) Tidak ada eksploitasi atau ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.
- 10) Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan secara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan Aqidah, Syariah, dan Akhlak Mulia, seperti Syirik, Kultus, Maksiat.
- 11) Setiap mitrausaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.
- 12) Tidak melakukan kegiatan *money game*.¹

B. Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor : 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung

Sistem Penjualan langsung (*Direct Selling*) adalah metode 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.

Dalam mekanismenya, terdapat beberapa persyaratan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung yang harus dipenuhi oleh perusahaan, antara lain:

¹ Ringkasan dalam Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

- a. Memiliki atau menguasai kantor dengan alamat yang benar, tetap, dan jelas;
- b. Melakukan penjualan barang dan/atau jasa dan rekrutmen mitra usaha melalui sistem jaringan;
- c. Memiliki program pemasaran yang jelas, transparan, rasional, dan tidak berbentuk skema jaringan pemasaran terlarang;
- d. Memiliki kode etik dan peraturan perusahaan yang lazim berlaku di bidang usaha penjualan langsung;
- e. Memiliki barang dan/atau jasa yang nyata dan jelas dengan harga yang layak dan wajar;
- f. Memenuhi ketentuan standar mutu barang dan/atau jasa yang berlaku;
- g. 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;
- h. Memberikan informasi yang benar, jelas, dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa serta memberi penjelasan penggunaan, perbaikan, dan pemeliharaannya;
- i. Memiliki ketentuan tentang harga barang dan/atau jasa yang dijual dalam mata uang Rupiah (Rp) dan berlaku untuk mitra usaha dan konsumen;

- j. Menjamin mutu dan pelayanan purna jual kepada konsumen atas barang dan/atau jasa yang dijual;
- k. Memberikan alat bantu penjualan (starter kit) kepada setiap mitra usaha yang paling sedikit berisikan keterangan mengenai barang dan/atau jasa, program pemasaran, kode etik, dan/atau peraturan perusahaan;
- l. Memberikan tenggang waktu selama 10 (sepuluh) hari kerja kepada calon mitra usaha untuk memutuskan menjadi mitra usaha atau membatalkan pendaftaran dengan mengembalikan alat bantu penjualan (starter kit) yang telah diperoleh dalam keadaan seperti semula;
- m. Memberikan tenggang waktu selama 7 (tujuh) hari kerja kepada mitra usaha dan konsumen untuk mengembalikan barang, apabila ternyata barang tersebut tidak sesuai dengan yang diperjanjikan;
- n. Membeli kembali barang, bahan promosi (brosur, katalog, atau leaflet), dan alat bantu penjualan (starter kit) yang dalam kondisi layak jual dari harga pembelian awal mitra usaha ke perusahaan dengan dikurangi biaya administrasi paling banyak 10% (sepuluh persen) dan nilai setiap manfaat yang telah diterima oleh mitra usaha berkaitan dengan pembelian barang tersebut, apabila mitra usaha mengundurkan diri atau diberhentikan oleh perusahaan;

- o. Memberi kompensasi berupa ganti rugi dan/atau penggantian atas kerugian akibat penggunaan, pemakaian, dan pemanfaatan barang dan/atau jasa yang diperdagangkan, akibat kesalahan perusahaan yang dibuktikan dengan perjanjian;
- p. Memberi kompensasi berupa ganti rugi dan/atau penggantian, apabila barang dan/atau jasa yang diterima atau dimanfaatkan tidak sesuai dengan perjanjian;
- q. Melaksanakan pembinaan dan pelatihan untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan para mitra usaha, agar bertindak dengan benar, jujur, dan bertanggungjawab;
- r. Memberikan kesempatan yang sama kepada semua mitra usaha untuk berprestasi dalam memasarkan barang dan/atau jasa;
- s. Melakukan pendaftaran atas barang dan/atau jasa yang akan dipasarkan pada instansi yang berwenang, sesuai peraturan perundang-undangan; dan
- t. Mencantumkan nama perusahaan yang memasarkan dengan sistem penjualan langsung pada setiap label produk.

Selain persyaratan yang harus dilakukan oleh perusahaan dalam melaksanakan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung, pemerintah dalam hal ini Kementrian Perdagangan memiliki

kewenangan untuk memberikan pengaturan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung. Selain itu menteri berhak melimpahkan wewenang penerbitan SIUPL (Surat Izin Usaha Penjualan Langsung) kepada Dirjen PDN dan Dirjen PDN melimpahkan wewenang penerbitan SIUPL kepada Direktur Binus dan PP.

Kementrian Perdagangan dalam memberikan aturan untuk kegiatan usaha perdagangan penjualan langsung tersebut dengan tujuan agar terciptanya pembinaan dan pengawasan terhadap perusahaan penjualan langsung tersebut. Adapun pembinaan dan pengawasan yang dilakukan sebagai berikut:

- a. Dirjen PDN melakukan pembinaan dan pengawasan serta evaluasi terhadap penyelenggaraan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung.
- b. Pembinaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan melalui penyuluhan, konsultasi, pendidikan, dan pelatihan.
- c. Pengawasan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan sesuai dengan petunjuk teknis pelaksanaan pengawasan.
- d. Evaluasi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan berdasarkan laporan tahunan kegiatan usaha perusahaan yang disampaikan oleh perusahaan dan hasil peninjauan ke lokasi perusahaan

Perusahaan yang telah memiliki SIUPL, dilarang melakukan kegiatan menawarkan, mempromosikan, mengiklankan barang dan/atau jasa secara tidak benar, berbeda, atau bertentangan dengan keadaan yang sebenarnya. Selain itu larangan lain yang diberlakukan dalam peraturan tersebut yaitu menawarkan barang dan/atau jasa dengan cara pemaksaan atau cara lain yang dapat menimbulkan gangguan, baik fisik maupun psikis terhadap konsumen. Menawarkan barang dan/atau jasa dengan membuat atau mencantumkan klausula baku pada dokumen dan/atau perjanjian yang tidak sesuai dengan ketentuan perundang-undangan di bidang perlindungan konsumen juga merupakan suatu larangan yang diberlakukan dalam aturan tersebut.

Dari segi penjualan, Kementerian Perdagangan membuat larangan yang mengatur tentang penjualan barang dan/atau jasa yang tidak mempunyai tanda daftar dari Instansi teknis yang berwenang, khususnya bagi barang dan/atau jasa yang wajib terdaftar menurut ketentuan perundang-undangan. Selain itu, aturan lain yang diberlakukan yaitu menarik dan/atau mendapatkan keuntungan melalui iuran keanggotaan atau pendaftaran sebagai mitra usaha secara tidak wajar. Menerima pendaftaran keanggotaan sebagai mitra usaha dengan nama yang sama lebih dari 1 (satu) kali, mengharuskan atau memaksakan kepada mitra usaha membeli barang dan/atau jasa untuk dijual atau pemakaian sendiri dalam jumlah besar yang melebihi kemampuannya dalam menjual. Menjual atau memasarkan barang dan/atau jasa yang tercantum dalam SIUPL di luar sistem penjualan

langsung, usaha perdagangan yang terkait dengan penghimpunan dana masyarakat, membentuk jaringan pemasaran terlarang dengan nama atau istilah apapun juga merupakan larangan yang diberlakukan dalam aturan tersebut. Yang terakhir larangan yang terdapat dalam aturan tersebut yaitu menjual dan/atau memasarkan barang dan/atau jasa yang tidak tercantum dalam SIUPL; dan/atau menjual dan/atau memasarkan barang yang pada label produknya tidak tercantum nama perusahaan yang memasarkan dengan sistem penjualan langsung.

Dengan aturan tersebut yang meliputi kewajiban dan larangan kegiatan usaha perdagangan penjualan langsung, pemerintah mengharapkan agar perusahaan yang terikat dengan aturan tersebut dapat menciptakan kegiatan usaha yang *fair, transparent, integrity*, dsb. Oleh karena itu, perusahaan memiliki kewajiban untuk menyampaikan laporan tahunan kegiatan usaha perusahaan kepada Direktur Binus dan PP dengan menggunakan formulir sebagaimana tercantum dalam Lampiran IV Peraturan Menteri ini dan penyampaian laporan dilakukan paling lambat setiap tanggal 31 Maret tahun berikutnya.²

² Ringkasan dalam Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor : 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.