

BAB IV

**TINJAUAN FATWA MUI NO. 75/DSN-MUI/VII/2009 DAN PERMENDAGRI
NO. 32/M-DAG/PER/8/2008 TERHADAP KEGIATAN USAHA
PERDAGANGAN DENGAN SISTEM PENJUALAN LANGSUNG PADA
PERUSAHAAN DUTA *NETWORK* INDONESIA**

A. Praktek Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung Pada Perusahaan Duta *Network* Indonesia

Alur Sistem Penjualan Produk dan perekrutan Anggota yang dilakukan oleh PT. Duta *Network* Indonesia adalah sebagai berikut:¹

1. Mempromosikan bisnis dengan cara:
 - a. Secara Online : iklan baris gratis, iklan berbayar, Fb, Twitter, YM, Email, dll.
 - b. Secara Offline : Brosur, mulut ke mulut, seminar, dll.
2. Ada calon member tertarik promosi anda:
 - a. Lalu si calon member melakukan pengisian formulir pendaftaran di blog / website anda.
 - b. Setelah mengisi formulir lalu calon member melakukan konfirmasi memberitahukan pada anda bahwa dia telah mendaftar.
3. Calon member melakukan transfer :
 - a. Calon member melaksanakan perintah transfer biaya pendaftaran + ongkos kirim kartu member ke rekening anda.

¹ Business Kit PT. Duta *Network* Indonesia, 5.

4. Uang transfer biaya pendaftar dari calon member masuk ke rekening anda, segera lakukan pengaktifan calon member dengan 2 (dua) cara yaitu:
 - a. Cara Pertama Anda segera konfirmasi ke *card agency* bahwa ada member baru yang mau gabung, dan segera transfer dana dari member tersebut ke *card agency* agar diproses pengaktifannya oleh *card agency*. Setelah member tersebut aktif member tersebut sudah bisa menjalankan bisnis ini dan sudah bisa merekrut member baru.
 - b. Cara Kedua: Anda konfirmasi ke *Card Agency* bahwa ada calon member yang gabung. Lakukan transfer biaya (dana dari calon member). Lalu anda minta PIN dan Serial Kartu Member untuk anda aktifkan sendiri. Setelah member baru tersebut aktif segera kirim SMS Data-data member tersebut agar member dapat menjalankan bisnis ini. Dan kartu member akan dikirim ke alamat member baru tersebut.
5. Member sudah diaktifkan dan sudah bisa mempromosikan bisnis miliknya sendiri

B. Tinjauan Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Pada Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung di Perusahaan Duta *Network* Indonesia

Tinjauan Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 pada Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung di PT. Duta *Network* Indonesia. Dewan Syariah Nasional-MUI mengeluarkan fatwa yang berkaitan dengan Sistem Penjualan Langsung. Dalam fatwa tersebut menyebutkan mengenai beberapa ketentuan yang harus dipenuhi oleh kegiatan usaha perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung (SPL). Berkaitan dengan fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009, penulis akan menganalisis hal-hal yang berkaitan dengan sistem penjualan langsung yang digunakan PT. Duta *Network* Indonesia, diantaranya adalah:

1. Obyek Transaksi Riil Berupa Barang dan Jasa Dalam fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah telah disebutkan bahwa harus ada obyek transaksi yang jelas baik berupa barang ataupun jasa. Hal tersebut dimaksudkan agar dalam melakukan bisnis Penjualan Langsung ini terhindar dari jual beli *gharār*, *maysīr*, *ḍarār*, *riba*, *ẓulm* dan *money game*. Di PT. Duta *Network* Indonesia ini adalah perusahaan *network* marketing yang bergerak dalam bidang Telekomunikasi, Teknologi dan Perdagangan Umum, dalam kaitannya dengan objek transaksi, produk ini adalah jelas/riil.

Para anggota (agen dan perwakilan) berfungsi sebagai mitra usaha dalam perantara penyampaian produk kepada konsumen, baik konsumen yang hanya sebagai pengguna produk ataupun konsumen yang ingin menjadi mitra usaha.

2. Sistem Marketing dan Pembagian Bonus dalam Penjualan Langsung Berjenjang/MLM setiap member yang berhasil menjual produk perusahaan dan melakukan perekrutan anggota baru maka berhak mendapatkan bonus. Dalam pembagian bonus harus diberikan secara adil, sesuai prestasi, hasil kerja, dan sesuai proporsi masing-masing member. Sehingga, apabila dalam pembagian bonus dilakukan secara adil, maka dapat menyejahterakan seluruh pihak, baik distributor, mitrausaha, karyawan perusahaan atau para pemegang saham perusahaan. Sebagaimana firman Allah dalam *Al-Qur'an* surat *An-Nisa'* ayat 135:²

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُونُوا بِالقِسْطِ شُهَدَاءَ لِلّٰهِ وَلَوْ عَلَىٰ أَنْفُسِكُمْ أَوِ الْوَالِدَيْنِ وَالْأَقْرَبِينَ
 ۚ إِن يَكُنْ غَنِيًّا أَوْ فَقِيرًا فَاللّٰهُ أَوْلَىٰ بِهِمَا ۖ فَلَا تَتَّبِعُوا أَهْوَىٰٓ أَنْ تَعْدِلُوا ۚ وَإِنْ تَلَوُّا أَوْ تُعْرَضُوا
 فَإِنَّ اللَّهَ كَانَ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرًا

“Wahai orang-orang yang beriman, jadilah kamu orang yang benar-benar penegak keadilan, menjadi saksi karena Allah biarpun terhadap dirimu sendiri atau ibu bapa dan kaum kerabatmu. Jika ia kaya ataupun miskin, maka Allah lebih tahu kemaslahatannya. Maka janganlah kamu mengikuti hawa nafsu karena ingin menyimpang dari kebenaran. Dan jika kamu memutar balikkan (kata-kata) atau enggan menjadi saksi,

² Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemah*, (Bandung: PT. Cordoba Internasional Indonesia, 2012), 187.

maka sesungguhnya Allah adalah Maha Mengetahui segala apa yang kamu kerjakan” (QS. An-Nisa’ ayat 135).

Dalam pembagian bonus di PT. Duta *Network* Indonesia dilakukan secara adil dan tidak ada eksploitasi secara sepihak. Bonus yang didapatkan oleh anggota sesuai dengan hasil penjualan produk. Ketika anggota tersebut dapat menjual produk. Bonus yang didapat tidak berasal dari hasil penjualan jaringan bawahnya. Dengan kata lain, member tersebut tidak mendapatkan bonus tanpa melakukan penjualan, perekrutan anggota baru dan memberi *training* terhadap jaringan bawahnya. Di PT. Duta *Network* sudah diatur detail komisi yang akan diperoleh. Berikut ini bentuk komisi yang akan diperoleh;³

a. Komisi Sponsor

Anda akan mendapatkan komisi sponsor sebesar Rp. 20.000,- setiap anda mereferensikan 1 orang atau bergabung pada Duta Network, tanpa batasan jumlah dan level, maupun posisi.

Contoh : anda mensponsori A,B dan C maka komisi anda adalah : $3 \times \text{Rp. } 20.000,- = \text{Rp. } 60.000,$

b. Komisi Pasangan atau keseimbangan dan Deposit pulsa HP

³ Business Kit PT. Duta *Network* Indonesia, 32-39.

Anda akan mendapatkan komisi pasangan (keseimbangan) sebesar Rp. 22.500,- cash ditambah komisi deposit pulsa sebesar Rp. 7.500,- setiap terjadi 1 (satu) keseimbangan jumlah jaringan sebelah kiri dan kanan. Potensi komisi pasangan anda (flush out) Rp. 270.000,-/ hari dan Rp. 90.000,-/ hari (12 kiri : 12 kanan/ hari).

c. Komisi Pengembangan (Titik)

Anda akan mendapatkan komisi pengembangan / titik sebesar Rp. 1.000,- per titik (member) apabila terjadi penambahn jumlah member dalam jaringan anda sampai dengan kedaalaman 20 level tidak harus seimbang. Potensi komisi pengembangan (titik) yang bisa anda peroleh Rp. 2.097.150.000,-

Tabel 4.1 Gambaran Potensi Komisi Titik

LEVEL	ANGGOTA	SUB TITIK	TOTAL SUB TITIK
1	2	Rp. 1000,-	Rp. 2.000,-
2	4	Rp. 1000,-	Rp. 4.000,-
3	8	Rp. 1000,-	Rp. 8.000,-
4	16	Rp. 1000,-	Rp. 16.000,-
5	32	Rp. 1000,-	Rp. 32.000,-
6	64	Rp. 1000,-	Rp. 64.000,-
7	128	Rp. 1000,-	Rp. 128.000,-
8	256	Rp. 1000,-	Rp. 256.000,-
9	512	Rp. 1000,-	Rp. 512.000,-
10	1.024	Rp. 1000,-	Rp. 1.024.000,-
11	2.048	Rp. 1000,-	Rp. 2.048.000,-
12	4.096	Rp. 1000,-	Rp. 4.096.000,-
13	8.192	Rp. 1000,-	Rp. 8.192.000,-
14	16.384	Rp. 1000,-	Rp. 16.384.000,-

15	32.768	Rp. 1000,-	Rp. 32.768.000,-
16	65.536	Rp. 1000,-	Rp. 65.536.000,-
17	131.072	Rp. 1000,-	Rp. 131.072.000,-
18	262.144	Rp. 1000,-	Rp. 262.144.000,-
19	524.288	Rp. 1000,-	Rp. 524.288.000,-
20	1.048.576	Rp. 1000,-	Rp. 1.048.576.000,-

d. Komisi Duplikasi

Komisi duplikasi (generasi) adalah komisi yang diberikan kepada anda apabila member yang anda sponsori mendapatkan komisi pasangan sampai kedalaman 3 generasi.

Tabel 4.2. Komisi Duplikasi

Generasi I	:	Rp. 2.000,-
Generasi II	:	Rp. 2.000,-
Generasi III	:	Rp. 2.000,-

Potensi komisi duplikasi yang bisa anda dapatkan apabila dengan pensponsoran 5 orang adalah :

Tabel 4.3 Potensi Komisi Duplikasi

Generasi I	:	$\text{Rp. 2.000,-} \times 5 \times 12 = \text{Rp. 120.000,-/hari}$
Generasi II	:	$\text{Rp. 2.000,-} \times 25 \times 12 = \text{Rp. 600.000,-/hari}$
Generasi III	:	$\text{Rp. 2.000,-} \times 125 \times 1 = \text{Rp. 3.000.000,-/hari}$
TOTAL	=	$\text{Rp. 3.720.000,-/hari}$

e. Komisi Royalty Pulsa

Anda akan mendapatkan komisi royalty pulsa jika member yang anda sponsori melakukan transaksi atau penjualan pulsa setiap transaksi akan mendapatkan deposit pulsa sebesar 10,-

dan komisi royalti pulsa secara otomatis akan ditransfer setelah terakumulasi minimal sebesar 5.000,- yang akan ditransfer di hari berikutnya.

Tabel 4.4. Gambaran Komisi Royalty Pulsa

LEVEL	ANGGOTA	ROYALTY	TRANSAKSI	TOTAL
1	2	10.-	3	60,-
2	4	10.-	3	120,-
3	8	10.-	3	240,-
4	16	10.-	3	480,-
5	32	10.-	3	960,-
6	64	10.-	3	1.920,-
7	128	10.-	3	3.840,-
8	256	10.-	3	7.680,-
9	512	10.-	3	15.360,-
10	1.024	10.-	3	30.720,-
TOTAL				Rp.61.380,-

f. Komisi *Reward*

Komisi *reward* adalah komisi yang diberikan berdasarkan prestasi yang anda peroleh. Perhiyungan menggunakan point rolling dimana satu kali roling adalah jika terjadi penambahan jumlah member di jaringan anda sebanyak minimal 13 kiri: 13 kanan persamaan satu hari.

Tabel 4.5. Komisi *Reward*

1 Rolling	:	Polisi Asuransi Kecelakaan Dengan Rp. 10.000.000,-
Nilai Pertanggungan Sampai Dengan		
15 Rolling	:	Televisi Senilai Rp. 750.000,-

30 Rolling	:	Hand Phone Senilai	Rp. 2.000.000,-
60 Rolling	:	Komputer Senilai	Rp. 4.000.000,-
100 Rolling	:	Note Book Senilai	Rp. 6.500.000,-
120 Rolling	:	Sepeda Motor	Rp. 10.000.000,-
425 Rolling	:	Religius (ONH) Senilai	Rp. 20.000.000,-
720 Rolling	:	Mobil Senilai	Rp. 100.000.000,-

3. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark up*) sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh. Untuk sebuah produk pulsa yang mempunyai banyak manfaat bagi kalangan manapun dan kualitasnya sudah dikenal luas, harga produk PT. Duta *Network* Indonesia masih layak, tidak terlalu mahal, tiap tahun pasti berubah, akan tetapi member PT. Duta *Network* Indonesia masih tetap bisa menjual dengan harga lebih murah dari konter-konter lain
4. Tidak boleh ada komisi/bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan/jasa. Jika member PT. Duta *Network* Indonesia mendapatkan member berpasangan 1 kanan 1 kiri, maka secara otomatis memperoleh komisi pasangan. Jika dowline yang mendapatkan member berpasangan, maka *Upline* mendapatkan insentif *passif income* misalnya: komisi titik, komisi royalty pulsa, Komisi Duplikasi meskipun *Upline* tidak melakukan pembinaan dan pengawasan kepada *dowline*.

5. Perekrutan Anggota dan Jenjang Training. Setiap anggota/mitra usaha yang akan memperluas jaringannya harus melakukan perekrutan anggota baru. Perekrutan anggota baru di PT. Duta *Network* Indonesia dilakukan dengan cara tatap muka secara langsung, Via Email dan form pendaftaran yang tersedia pada Website perusahaan. Perekrutan anggota baru awalnya dimulai dari pihak keluarga, saudara, tetangga, teman dan masyarakat umum. Calon anggota yang direkrut harus cakap hokum, memiliki komunikasi yang baik, dan memiliki penampilan yang menarik. Sebelum menjadi anggota maka calon anggota baru tersebut wajib mengisi formulir pendaftaran dan menyetujui hal-hal yang berkaitan dengan peraturan PT. Duta *Network* Indonesia. Menurut hemat penulis, bahwa pelaksanaan sistem Penjualan Langsung di PT. Duta *Network* Indonesia ini tidak sesuai sebagaimana kriteria-kriteria yang ditetapkan dalam fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009. Hal ini terlihat dari adanya *money game* dalam *passif incomenya* , akan tetapi dalam segi Obyek transaksi berupa barang/jasa telekomunikasi, teknologi dan perdagangan umum, sistem marketing, dan perekrutan anggota baru yang mewajibkan kepada mitranya untuk melakukan pembinaan dan training terhadap anggota yang direkrutnya. Sedangkan dilihat dalam pemenuhan rukun dan syarat transaksi di PT. Duta *Network* Indonesia tidak memenuhi rukun dan syarat dalam bertransaksi sebagaimana yang telah ditentukan dalam hukum Islam. Adanya *aqidain*, obyek transaksi adalah halal, tidak ada transaksi yang

mengandung riba dan *money game* sehingga merugikan para anggota dan konsumen. Sedangkan pada bisnis MLM, apabila bisnis tersebut dijalankan sebagaimana dalam kaidah hukum Islam, yang dalam sistemnya menghindarkan dari unsur-unsur yang dilarang oleh Islam. Seperti *gharār*, *darār*, *zulm*, *money game* dan unsur lain yang merugikan para pihak yang terlibat dalam bisnis tersebut maka bisnis MLM tersebut boleh dilakukan. Sebagaimana dalam kaidah fikih yang menyebutkan bahwa segala hukum dalam muamalah adalah boleh, kecuali ada dalil yang melarangnya. Akan tetapi, apabila dalam bisnis MLM tersebut dalam sistemnya mengandung unsur yang dilarang dalam Islam maka bisnis MLM tersebut tidak boleh dilakukan. Karena hal tersebut dapat merugikan para pihak yang terlibat dalam bisnis MLM tersebut.

C. Tinjauan Peraturan Menteri perdagangan RI No. 32/M-DAG/PER/8/2008 Pada Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung di PT. Duta *Network* Indonesia

Ketentuan mengenai penyelenggaraan penjualan langsung di Indonesia diatur dalam Permendang RI No.32/M-DAG/PER/8/2008. Adapun definisi dari penjualan langsung berdasarkan Pasal 1 Angka 1 Permendag No. 32/MDAG/PER/8/2008 adalah sebagai berikut :

Penjualan langsung (*direct selling*) adalah metode penjualan barang dan/atau jasa tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan

mitra usaha yang bekerja atas dasar komisi dan/atau bonus berdasarkan hasil penjualan kepada konsumen di luar lokasi eceran tetap.⁴

Menurut Andrias Harefa, banyak alasan yang menyebabkan sistem Penjualan Langsung/MLM dipilih oleh sebagian banyak perusahaan. Alasan-alasan tersebut antara lain adalah sebagai berikut:⁵

1. Keyakinan bahwa sebuah produk yang baik dapat dipasarkan langsung kepada konsumen tanpa melewati jalur distribusi yang rumit dan nyaris tidak mengandalkan promosi kecuali *mouth to mouth* (getok-tular), dengan cara ini banyak biaya bisa dihemat dan dialihkan menjadi komisi penjualan bagi distributor independen. Perusahaan MLM menolak cara-cara pemasaran yang ruwet dan boros. Mereka lebih mengandalkan *common sense* (akal sehat) saja dengan cara *quality talk*.
2. Keyakinan pada prinsip perkembangbiakan jaringan distributor melalui kontak-kontak pribadi;
3. Keyakinan terhadap hak konsumen untuk mendapat informasi terbaik melalui penjelasan langsung dari distributor yang juga berperan sebagai konsumen produk yang dijualnya
4. Perusahaan MLM yang baik meletakkan etika bisnis sebagai panglima. Keyakinan bahwa jiwa perusahaan bukan pada ilmu pemasaran tetapi lebih

⁴ Pasal 1 Angka 1 Permendagri No. 32/M-DAG/8/2008

⁵ Andrias Harefa, *Menapaki Jalan DS-MLM*, (Gradien Books: Yogyakarta, 2007), 18.

kepada prinsip-prinsip, nilai-nilai, motivasi yang menggerakkan *the man behind the marketing science*.

Ruang lingkup sistem *direct selling* mencakup unsur produsen atau perusahaan, distributor, konsumen, sistem kerja, dan komisi. Unsur-unsur ini akan dibahas satu persatu dalam uraian di bawah ini :

1. Perusahaan *Direct Selling*

Menurut Peraturan Menteri Perdagangan RI No.32 Tahun 2008 Pasal 1 tentang penyelenggaraan kegiatan perdagangan dengan sistem penjualan langsung, perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan/atau jasa dengan sistem penjualan langsung. Untuk mendirikan perusahaan, wajib memenuhi ketentuan sebagaimana yang tercantum dalam Pasal 2

2. Distributor atau Mitra Usaha

Direct selling dalam mengembangkan bisnis selalu melibatkan mitra usaha selaku distributor maupun anggota jaringan. Pengertian distributor atau mitra usaha menurut Permendag No.32/M-DAG/PER/8/2008 berdasarkan Pasal 1 yaitu : 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.

3. Konsumen

Pengertian konsumen menurut Pasal 1 angka 7 Permendag No.32/M-DAG/PER/8/2008 adalah : Setiap orang pemakai barang dan/atau jasa, baik untuk kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan. Sedangkan konsumen dalam konteks DS/MLM adalah masyarakat pengguna atau pembel produk perusahaan DS/MLM yang bertujuan untuk mengkonsumsi produk secara pribadi. Konsumen dalam konteks direct selling dapat berarti 2 (dua), pertama orang yang membeli dan menggunakan produk melalui penjualan langsung yang dilakukan oleh seorang distributor perusahaan *Dirrect Selling*. Kedua distributor secara pribadi berhak menjadi konsumen bagi perusahaan *Dirrect Selling* yang bersangkutan. Konsumen non-distributor maupun konsumen distributor dapat dilihat dalam satu kesatuan, sebab tujuannya sama-sama mengkonsumsi produk secara pribadi.

4. *Multi Level Marketing* (MLM)

Defenisi MLM/ Penjualan Berjenjang secara hukum dapat dijumpai dalam Pasal 1 angka 1 Keputusan Menteri Perdagangan RI No.73/MPP/Kep/3/2000 tentang Kegiatan Usaha 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.

Dalam mekanismenya, terdapat beberapa persyaratan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung yang harus dipenuhi oleh perusahaan. PT. Duta *Network* Indonesia telah memenuhi segala persyaratan di bawah ini sebagai bentuk penerapan dari Peraturan Perdagangan RI No. 32/M-DAG/PER/8/2008 antara lain:

- a. Memiliki atau menguasai kantor dengan alamat yang benar, tetap, dan jelas. Lokasi kantor PT. Duta *Network* berada di Solo Parogan Hotel & Residence, Jl. Dr. Soetomo, Solo Jawa tengah 57125.
- b. Melakukan penjualan barang dan/atau jasa dan rekrutmen mitra usaha melalui sistem jaringan. Adapun penjualan barang/jasa dari PT. Duta *Network* Indonesia meliputi telekomunikasi, teknologi dan perdagangan umum yang lain.
- c. Memiliki barang dan/atau jasa yang nyata dan jelas dengan harga yang layak dan wajar.
- d. Memenuhi ketentuan standar mutu barang dan/atau jasa yang berlaku;

- e. 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;
- f. Memberikan informasi yang benar, jelas, dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa serta memberi penjelasan penggunaan, perbaikan, dan pemeliharaannya;
- g. Memiliki ketentuan tentang harga barang dan/atau jasa yang dijual dalam mata uang Rupiah (Rp) dan berlaku untuk mitra usaha dan konsumen;
- h. Menjamin mutu dan pelayanan purna jual kepada konsumen atas barang dan/atau jasa yang dijual;
- i. 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;
- j. 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;

- k. Memberi kompensasi berupa ganti rugi dan/atau penggantian, apabila barang dan/atau jasa yang diterima atau dimanfaatkan tidak sesuai dengan perjanjian;
- l. Melaksanakan pembinaan dan pelatihan untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan para mitra usaha, agar bertindak dengan benar, jujur, dan bertanggungjawab;
- m. Memberikan kesempatan yang sama kepada semua mitra usaha untuk berprestasi dalam memasarkan barang dan/atau jasa;
- n. Melakukan pendaftaran atas barang dan/atau jasa yang akan dipasarkan pada instansi yang berwenang, sesuai peraturan perundang-undangan; dan
- o. mencantumkan nama perusahaan yang memasarkan dengan sistem penjualan langsung pada setiap label produk.

D. Persamaan Antara Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 dan Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 32/M-DAG/PER/8/2008 Di PT. Duta *Network* Indonesia.

Berdasarkan penjelasan bab sebelumnya, dalam mengatur mengenai kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung yang dilakukan di PT. Duta *Network* Indonesia. Pada dasarnya antara Fatwa DSN MUI dan Peraturan Menteri Perdagangan RI membolehkan melakukan

kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung di PT. Duta *Network* Indonesia.

Kemudian mengenai syarat atau ketentuan bagi para pelaku kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung, antara Fatwa DSN MUI dan Peraturan Menteri perdagangan RI memiliki persyaratan atau ketentuan bagi para pelaku kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung yaitu dalam Peraturan Menteri Perdagangan RI pelaku kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung harus memiliki barang yang dapat dijual belikan secara jelas dan bermanfaat bagi konsumen, begitu juga Fatwa DSN MUI memberikan syarat atau ketentuan pada pelaku kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung harus mempunyai obyek transaksi secara riil yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa. Hal ini sejalan dengan hadist dibawah ini:

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ

“Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam melarang dari jual beli hashoh (hasil lemparan kerikil, itulah yang dibeli) dan melarang dari jual beli ghoror (mengandung unsure ketidak jelasan)” (HR. Muslim no. 1513).⁶

Begitu juga dengan beberapa ketentuan-ketentuan yang berlaku dalam melakukan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung, seperti bonus atau komisi yang diberikan dari perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait dengan volum atau nilai hasil penjualan barang atau jasa, dan

⁶ Shohih Bukhari Muslim No. 1513.

setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya agar bertindak dengan benar, jujur dan bertanggung jawab.

Ketentuan yang lain yakni harus mempunyai kantor yang ber alamat jelas, benar dan tetap dan mencantumkan nama perusahaan yang memasarkan dengan sistem penjualan langsung pada setiap produk.

E. Perbedaan Antara Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 dan Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 32/M-DAG/PER/8/2008 Di PT. Duta *Network* Indonesia

Selain beberapa persamaan yang disebutkan di atas, tidak menjadi masalah jika suatu hukum yang berbeda namun dalam menerapkan hukum masih memiliki persamaan. Selanjutnya akan disebutkan beberapa perbedaan yang menjadikan munculnya beberapa pendapat dan memunculkan ketentuan baru, perbedaan tersebut antara lain:

Mengenai diperbolehkannya komisi pasif. Dalam Peraturan Menteri Perdagangan RI tidak ada larangan mengenai komisi pasif. Sedangkan regulasi lainnya berbeda dalam menetapkan kebolehan dalam sewa tanah pertanian, seperti yang disebutkan dalam ketentuan hukum Fatwa DSN MUI poin 7 mengenai larangan komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau jasa. Seperti yang disebutkan dalam QS. An Nisa' ayat 29:

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“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”.⁷

Walaupun diperbolehkannya sesuatu yang dilarang dalam keadaan darurat, tetap saja dilarang menggunakannya dengan cara yang berlebihan, dengan tujuan untuk menghindari *kemaqaratan* atau risiko yang lebih besar, karena dalam bermuamalah tujuannya tidak boleh ada yang dirugikan jika satu pihak untung maka pihak yang lain harus untung, sebagaimana *hadith* yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah dari Ubaidah bin Shamit, riwayat Ahmad dari Ibnu Abbas, dan riwayat Imam Malik dari Yahya:⁸

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَضَى أَنْ لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ (أَخْرَجَهُ ابْنُ مَاجَه عَنْ عِبَادَةَ بْنِ الصَّامِتِ فِي سَنَةِ / لِكِتَاب: الْأَحْكَامِ، الْبَاب: مَنْ بَنَى فِي حَقِّهِ مَا يَضُرُّ بِجَارِهِ، رَقْم الْحَدِيث: ٢٣٣١، وَرَوَاهُ أَحْمَدُ عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ، وَمَالِكٍ عَنْ يَحْيَى).

“Rasulullah Saw. Menetapkan: Tidak boleh membahayakan/merugikan orang lain dan tidak boleh (pula) membalas bahaya (kerugian yang ditimbulkan oleh orang lain) dengan bahaya (perbuatan yang merugikan)”.

⁷ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemah*, (Bandung: PT. Cordoba Internasional Indonesia, 2012), 182.

⁸ Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia, *Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 80/DSN-MUI/III/2011 tentang Penerapan Prinsip Syariah dalam Mekanisme Perdagangan Efek Bersifat Ekuitas di Pasar Reguler Bursa Efek*, 3.