

BAB IV
ANALISIS PRAKTEK PELAKSANAAN SISTEM *PASSIVE INCOME*
PADA *MULTI LEVEL MARKETING SYARIAH*
DI PT. K-LINK INTERNATIONAL

A. Insentif *Passive Income* di PT. K-Link International

Dalam pembagian bonus di PT. K-LINK International dilakukan secara adil dan tidak ada eksploitasi secara sepihak. Bonus yang didapatkan oleh *member* sesuai dengan hasil penjualan produk. Ketika *member* tersebut dapat menjual produk sesuai dengan target perusahaan, sehingga *member* tersebut berhasil tutup poin, maka *member* tersebut akan mendapatkan bonus yang tinggi. Bonus yang didapat tidak berasal dari hasil penjualan jaringan bawahnya; dengan kata lain, *member* tersebut. mendapatkan bonus tanpa melakukan penjualan, perekrutan anggota serta *memberi training* terhadap jaringan bawahnya. Di PT. K-Link International dalam pembagian bonus ada keuntungan langsung (20%) yaitu pada *Plan A* dan pada *Plan B* yang *memberikan* kemudahan dan keuntungan untuk *member* baru ataupun *member* yang sudah lama bergabung, artinya mendapatkan bonus walaupun baru bergabung di PT. K-Link. Ini terlihat ketika seorang konsumen *member* membeli Produk *K-Cholorophyll* kepada *member* dengan harga Rp.117.0000,- . Jika yang membeli adalah konsumen *non member* harganya Rp. 140.000,-.

Jadi, dari hasil penjualan tersebut, keuntungan langsung 20% yang dapat diperoleh adalah Rp. 23000,-.¹

Bonus yang diberikan kepada *member* PT. K-Link International ini diberikan ketika dilakukan transaksi (akad) penjualan sesuai dengan target produk atau jasa yang dilakukan. Ini terlihat ketika seorang *member* hanya mendapatkan bonus Rp.1.100,-, maka akan diberikan Rp.1.100, - juga. Tanpa ada tambahan yang tidak jelas. Kemudian dalam setiap pembagian bonus tidak ada eksploitasi antara anggota yang lama dengan anggota yang baru masuk. Jadi, pemberian bonus yang diberikan bukan karena lamanya masuk sebagai *member*, tetapi dari hasil penjualan produk dalam jumlah yang besar serta perekrutan dan pembinaan jaringan yang dilakukan.

Di K-Link berkesempatan mendapatkan peringkat atau jenjang karir, Peringkat di K-link juga menentukan tinggi rendahnya penghasilan yang di capai. Cara cepat untuk kenaikan peringkat miliki 3 *Frontline* (3 Kaki), dan pada ke 3 *Frontline* / kaki juga dianjurkan untuk melakukan hal yang sama, Lakukan pembinaan ke tiga *frontline*, ajarkan kepada mereka masing-masing untuk memiliki 3 *Frontline* (3 Kaki) juga. Lakukan penduplikasian secepatnya.

Sistem kenaikan peringkat dalam K-Link memiliki keunggulan antara lain :

1. Tidak ada batas waktu
2. Satu naik peringkat semua naik peringkat

¹ Wawancara dengan Ibu Ivan (Royal Crown Ambassador) pada tanggal 21 Maret 2012.

3. Tidak akan pernah turun peringkat
4. Keuntungan dibagi secara proporsional
5. Kenaikan peringkat berdasarkan akumulasi penjualan.

Peringkat Jenjang karir, Syarat- syaratnya:

- 3% *Member* Akumulasi Belanja Pribadi dan Grup 100 BV
- 6% *Senior Member*, Akumulasi belanja Pribadi dan Group 400 BV
- 9% *Supervisor*, Akumulasi Belanja Pribadi dan Grup 2000 BV
- 12% *Assisten manager*, Akumulasi Belanja Pribadi dan Grup 8000 BV
- 15% *Manager*, Akumulasi Belanja Pribadi dan Grup 15000 BV
- 17% *Sapphire Manager*, Memiliki 1 *Manager* di salah satu frontlinenya
- 19% *Ruby Manager*, Memiliki 2 *Manager* di 2 kaki *frontlinenya* yang berbeda
- 21% *Emerald Manager*, Memiliki 3 *Manager* di 3 kaki *frontlinenya* yang berbeda
- 23% *Diamond Manager*, Memiliki 4 *Emerald Manager* di *frontlinenya* yang berbeda
- 25% *Crown Manager*, Memiliki 8 *Emerald Manager* di *frontlinenya* yang berbeda
- 28% *Crown Ambassador*, Memiliki 12 *Emerald Manager* di *frontlinenya* yang berbeda
- 28% *Senior C. Ambassador*, Memiliki 14 *Emerald Manager* di *frontlinenya* yang berbeda

28% *Royal C. Ambassador*, Memiliki 17 *Emerald Manager* di *frontlinenya* yang berbeda.²

Setiap *member* yang akan memperluas jaringannya harus melakukan perekrutan anggota baru. Perekrutan anggota baru di PT. K-Link International dilakukan dengan cara tatap muka secara langsung. Perekrutan anggota baru awalnya dimulai dari pihak keluarga, saudara, tetangga, teman dan masyarakat umum.

Mitra niaga yang telah merekrut anggota baru, maka berkewajiban memberikan *training* terhadap anggota baru yang direkrutnya. Di PT. K-Link International pemberian training terhadap anggota baru disebut dengan *upline*. Pemberian training ini dilakukan setiap satu minggu sekali yang bertempat di rumah *member* yang berhasil merekrut anggota baru. Dalam *upline* ini, para anggota baru diberi penjelasan mengenai sistem penjualan produk, perekrutan anggota baru, serta pembagian bonus yang didapatkan. Tujuannya agar dalam menjalankan bisnis MLM syari'ah di PT. K-Link International tidak bertentangan dengan kaidah hukum Islam. Selain itu, *upline* juga dilakukan setiap satu bulan sekali, dengan jumlah anggotanya lebih banyak, dilakukan di gedung pertemuan atau hotel dan mendatangkan *leader* yang telah berhasil ditingkat *level* atas. Tujuannya untuk memberikan motivasi terhadap seluruh *member* dalam mengembangkan usahanya serta memberi penjelasan mengenai bagaimana cara meningkatkan produksi penjualan, cara merekrut anggota, dan cara

²<http://www.k-link-international.co.id>, diakses pada tanggal 5 Mei 2012.

meningkatkan poin sehingga akan mendapatkan bonus yang tinggi. Kemudian, pemberian training akan dilakukan dalam waktu satu tahun disebut dengan *leader training*. *Leader training* ini merupakan pemberian training terhadap seluruh *member* PT. K-Link International yang ada di Indonesia yang dilakukan di kantor pusat PT. K-Link International. Hal ini bertujuan, agar seluruh *member* dapat melakukan silaturahmi serta berbagi ilmu mengenai usaha MLM syariah pada PT. K-Link International berkaitan dengan seluruh aspek yang menyangkut seluruh sistemnya.

Sistem Insentif *passive income* didapatkan oleh *member* K-Link yang berperingkat atas seperti *Royal Crown Ambassador*, *Crown Ambassador*, *Emerald Manager*, *Sapphire Manager*, *Diamond Manager*, dan *Senior Crown Ambassador*. Peringkat-peringkat tersebut yang sudah mahir menduplikasikan K-System 3 sampai 5 lapis ke dalam tiga kaki utama dan fokus kerja selama 1-3 tahun. Mereka mahir dan fasih dalam menjalankan *SEGITIGA-S* (*Sikap, Service, Sponsoring*). Langkah inilah yang yang bermanfaat sampai dengan 80% dalam menduplikasikan *K-System* dengan benar dan dalam menjalankan usaha jaringan selalu berperan sebagai pemimpin yang memberi suri tauladan kepada *downline-downlinenya* dan pastinya tentunya kerjanya lebih berat, kerja yang dijalankan peringkat-peringkat tersebut menggunakan akal pikiran, sedangkan kalau melakukan penjualan itu tentunya menggunakan tenaga. Pelaksanaan sistem pembagian bonus di PT. K-Link dibagikan secara adil dan terbuka, bagi *member* yang bekerja keras dalam melakukan penjualan

dan melakukan pembinaan maka akan memperoleh poin atau *income* serta pendapatan yang diperoleh.

B. Tinjauan Hukum Islam tentang *Passive Income* di PT. K-Link International

Bisnis MLM dalam kajian fiqh kontemporer dapat ditinjau dari dua aspek yaitu produk barang atau jasa yang dijual dan cara ataupun system penjualan (*selling/marketing*). Mengenai produk barang yang dijual, apakah atau haram bergantung kandungannya, apakah terdapat sesuatu yang diharamkan Allah menurut kesepakatan (ijma') ulama atau tidak, begitu pula jasa yang dijual. Unsur babi, khamar, bangkai, darah, perzinaan, kemaksiatan, perjudian, dijual. Lebih mudahnya sebagian produk barang dapat dirujuk pada sertifikasi halal dari LP-POM MUI, meskipun produk yang belum disertifikasi halal juga belum tentu haram bergantung pada kandungannya.³

Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No : 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

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.

Hukumnya dapat dikategorikan sebagai penjualan langsung berjenjang syariah bila memenuhi 12 ketentuan berikut:

1. Ada objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau jasa.

³ Setiawan Budi Utomo, *Fiqh Aktual*, Jakarta: Gema Insani Pers, Cet. Ke-1, 2003, h. 101.

PT. K-Link memiliki berbagai macam produk *supplement food* dan *healthy care* yang diperjualbelikan oleh *member-membarnya* maupun non *member*.

2. Barang/jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram

Produk PT. K-Link murni dibuat dari tumbuh-tumbuhan dan madu. Sudah mendapat sertifikasi LP-POM MUI juga.

3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur gharar (penipuan), maysir (judi), riba (bunga), dharar (bahaya), dzulm (aniaya / merugikan salah satu pihak), dan maksiat.

Baik dalam penjualan produk maupun perekrutan *member* (konsultan), PT. K-Link selalu menjunjung profesionalitas. *Member* (konsultan) diwajibkan menjual produk sesuai harga *catalog*. Saat mengajak prospek ke seminar, konsultan harus menyatakan dengan jelas bahwa ini seminar PT. K-Link, jadi tidak ada penipuan, Tidak mengurangi hak orang lain di bawahnya (*downline*), jadi tidak dzalim, produk yang dijual dengan harga yang sesuai di *catalog*, dan produk-produknya yang dikonsumsi halal tidak mengandung babi, khamr dan lain-lain, selain itu berkhasiat untuk kesehatan. Jadi tidak ada riba dan dharar.

4. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark up*) sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.

Untuk sebuah produk impor yang merek dan kualitasnya sudah dikenal luas, harga produk PT. K-Link termasuk mahal dan harga tiap tahun berubah.

5. Komisi yang diberikan perusahaan kepada anggota harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau jasa dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah).

Ada banyak bonus, keuntungan, dan reward yang ditawarkan PT. K-Link profit berhubungan langsung dengan volume penjualan *member*. Sementara *Performance Discount* berhubungan dengan jumlah poin yang dikumpulkan *member* dan *downline-downlinenya* serta *level* yang dicapai *member* tersebut.

6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau jasa yang ditetapkan perusahaan

PT. K-Link telah menetapkan ketentuan yang jelas dan lengkap mengenai level, bonus, dan poin yang bisa didapatkan oleh *member* PT. K-Link. Sudah ada *training* mengenai hal tersebut.

7. Tidak boleh ada komisi/bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan/jasa.

Jika *member* PT. K-Link melakukan penjualan produk setiap bulannya sampe bulan kelima, maka secara otomatis memperoleh insentif

passive income, misalnya 300 BV maka ia tidak akan bisa mencairkan komisi/bonusnya.

8. Pemberian komisi/bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'* (daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus/komisi yang dijanjikan).

PT. K-Link menawarkan penghasilan, bonus, dan fasilitas mewah bagi *membersnya*, tetapi bisa menyebabkan orang lalai karena bonus yang ditawarkan begitu menggiurkan.

9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya

Dalam pembagian bonus di PT. K-Link International *upline* selalu memperoleh penghasilan yang lebih besar daripada *downlinenya*.

10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan akidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat, dan lain-lain.

Acara seremonial PT. K-Link International setiap minggu sekali dihadiri oleh Dewan Pengawas Syariah dan diberi *mauindhoh hasanah*.

11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya.

Peran *upline* di PT. K-Link International adalah membina, mengawasi, membimbing dan membantu *dowlinenya*.

12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

PT. K-Link menerapkan sistem penjualan langsung dan berjejaring dengan penjualan ada barang atau jasa yang diperjual belikan akan tetapi sistem insentif *passive income* di PT K-Link International menggunakan sistem piramida seperti yang banyak dipakai dalam *money game*.

Berdasarkan analisis di atas, MLM PT. K-Link belum memenuhi ketentuan hukum Fatwa tentang PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) No: 75/DSN MUI/VII/2009. insentif yang diperoleh member yang berperingkat atas adalah *passive income* karena member yang berperingkat atas tersebut mendapatkan penghasilan yang lebih besar dari *downlinenya* dan dari hasil jerih payah para *downline* atau ada eksploitasi secara sepihak atau ada unsur dzalim, akan tetapi para *downline* telah rela menerima pendapatan yang lebih kecil dari *upline*, Mereka saling rela dan tidak ada keterpaksaan. Maka insentif *passive income* yang diperoleh member yang berperingkat atas dibolehkan dalam hukum islam.