

BAB IV

IMPLEMENTASI PRINSIP SYARIAH DALAM MEKANISME PEMASARAN PRODUK MLM SYARIAH

A. Mekanisme Pemasaran Produk PT. *Moment Global Internasional*

Marketing atau pemasaran merupakan kegiatan yang sudah ada sejak dulu, karena itu sangat banyak ayat Al-Qur'an dan hadist yang menyebut dan menjelaskan norma-norma perniagaan. *The UK Chartered Institute Of Marketing* yang dikutip oleh Kieth Butterich menyatakan bahwa pemasaran adalah proses manajemen yang dilakukan untuk mengidentifikasi, mengantisipasi, dan menyalurkan permintaan konsumen secara efisien dan menguntungkan bagi perusahaan.¹

Gronroos (1997) yang dikutip oleh David Wijaya mendefinisikan pemasaran sebagai proses untuk mengidentifikasi

¹ Keith Butterick, *Pengantar Public Relations : Teori Dan Praktik*, Penerjemah: Nurul Hasfi, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), h. 14

dan menetapkan, memelihara, serta meningkatkan hubungan dengan pelanggan dan para pemangku kepentingan (*stakeholder*) lainnya, sehingga tujuan dari semua pihak yang terlibat dapat dipenuhi, yang dilakukan dengan cara yang saling menguntungkan dan memenuhi janjinya.² Berdasarkan pengertian di atas pemasaran dapat diartikan sebagai salah satu cara memenuhi kebutuhan dan keinginan para pembeli.

Strategi pemasaran merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan di mana strategi pemasaran merupakan suatu cara mencapai tujuan dari sebuah perusahaan, karena potensi untuk menjual proposisi terbatas pada jumlah orang yang mengetahui hal tersebut.³

Hasil wawancara dengan bapak Chandra selaku Regional Business Development di PT. *Moment Global Internasional*

² David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2012), h. 4

³ <https://id.m.wikipedia.org>, diakses pada tanggal 25 oktober 2018, pukul 9.57

bahwasannya mekanisme pemasaran produk PT. *Moment Global Internasional* adalah sebagai berikut:⁴

1. Promosi Produk di Lingkungan Terdekat.

Promosikan ini dilakukan dengan cara menawarkan langsung produk *moment* misalnya produk propolis kepada orang-orang yang ada disekitar. Mitra *moment* akan menawarkan produk tersebut disetiap ada kesempatan.⁵ Misalkan pada acara arisan, mitra yang aktif hampir selalu membawa produk kemana pun mereka akan pergi. Dikarenakan waktu-waktu berkumpul seperti itu salah satu peluang untuk mereka mempromosikan produknya. Tidak hanya pada saat berkumpul, pada kesempatan bertemu teman walaupun hanya berdua, mereka akan mencoba mencari peluang untuk mempromosikan produknya.

⁴ Sumber data diperoleh dari hasil wawancara dengan Bapak Chandra Handika (*Regional Business Development PT. Moment Global Internasional cabang Jakarta*) pada tanggal 10 Oktober 2018.

⁵Sumber data diperoleh dari hasil wawancara dengan Dian Syifa (*member PT. Moment Global Internasional*) pada tanggal 13 Oktober 2018.

2. Promosi Potongan Harga.

Ketika suatu barang dijual dengan harga lebih murah dari harga aslinya, walaupun selisih harganya hanya Rp. 1000,- kebanyakan konsumen atau calon konsumen akan lebih tertarik untuk membeli barang tersebut. Dan para mitra *moment* biasanya melakukan promosi ini sebagai salah satu cara untuk menarik konsumen atau calon konsumen. Promosi potongan harga memang tidak rutin dilakukan, hanya sesekali saja tetapi cukup membantu meningkatkan penjualan produk *moment* karena harga bukanlah faktor satu-satunya dalam menentukan jualan.⁶

3. Memanfaatkan Situs Jejaring Media Sosial.

Hampir semua orang di masa sekarang sepertinya telah mengenal media sosial dan sebagian besar aktif menggunakannya, baik itu *Facebook*, *Instagram*, *WhatsApp*, *Black Berry Messenger*, *Twitter* dan lain sebagainya .

⁶Sumber data diperoleh dari hasil wawancara dengan Dian Syifa (*member PT. Moment Global Internasional*) pada tanggal 13 Oktober 2018.

Singkatnya, tiada hari tanpa menggunakan sosial media. Dan jutaan orang aktif menggunakan sosial media.

Bagi pebisnis, hal itu sebuah peluang besar dan potensial. Untuk memanfaatkan peluang ini dalam usaha yang riil, media sosial bisa dijadikan sarana yang efektif untuk menyampaikan pesan perusahaan kepada konsumen tentang apa saja, mulai dari nama produk, kualitas produk, jangkauan layanan, segmen pasar yang dituju dan lain sebagainya. Dan para mitra PT. *Moment Global Internasional* memanfaatkan media sosial dalam memasarkan produknya.

Oleh karena itu, media sosial layak dijadikan pilihan untuk marketing usaha bagi siapa saja, karena berbagai alasan:⁷

Pertama. Teknologi informasi adalah alat bantu yang mampu menjangkau seluruh dunia tanpa ada sekat-sekat batas negara. Melalui penggunaan fasilitas *Internet*, apa yang

⁷ Noor Shodiq Askandar, 99 *Great Ways: Menjadi Pengusaha Muslim Sukses*, (Jakarta:Erlangga, 2013), h. 217-218

diinginkan pengusaha bisa menjangkau semua lapisan pasar. Dengan demikian, informasi tentang usaha atau apa saja begitu diunggah (*upload*) di *Internet*, mempunyai daya jangkau yang tidak terbatas. Dan menjadi potensi pasar yang sangat besar apabila dapat dioptimalkan dan dimanfaatkan secara efektif.

Kedua, informasi melalui media sosial mempunyai konsekuensi biaya yang sangat murah dibandingkan manfaat yang mungkin diperoleh. Biaya yang murah ini akan sangat menguntungkan, karena bisa mengefensiasikan biaya yang harus ditanggung perusahaan. Efek lain jika biaya dapat ditekan, tentu harga produk juga akan menjadi lebih ringan. Dengan ini, daya beli masyarakat akan lebih terjangkau. Efek selanjutnya, transaksi yang terjadi akan jauh meningkat dan keuntungan pengusaha pun menjadi berlimpah.

Ketiga, dengan *Internet*, pengusaha dapat berinteraksi secara langsung baik dengan konsumen maupun calon konsumen. Dunia maya memungkinkan banyak pihak berinteraksi secara langsung, yang membuat produsen dan

konsumen dapat melakukan dialog dengan yang ditawarkan. Dengan kecepatan komunikasi, konsumen akan cepat memahami seluruh hal yang terkait atas produk, sehingga menumbuhkan keyakinan ketika melakukan transaksi.

Melalui fasilitas *Internet*, di satu sisi perusahaan dapat menginformasikan banyak hal tentang produk, sementara di sisi lain konsumen juga akan memperoleh informasi dengan lebih cepat dan lebih valid. Dan manfaat lain yang tidak kalah penting adalah perusahaan mempunyai kemungkinan memperbanyak dan memperluas jangkauan pasar menjadi lebih terbuka. Dan media sosial menjadi media yang paling diunggulkan untuk memasarkan produk oleh PT. *Moment Global Internasional*.

4. Memberikan testimoni terhadap produk *Moment*.

Testimoni dalam kamus bahasa Indonesia artinya kesaksian. Tetapi dalam konteks periklanan, testimoni adalah konteks atau cara penyampaian atau kemasan penyampaian.⁸ Testimoni adalah cara yang tepat agar konsumen dapat

⁸www.scg.web.id, diakses pada tanggal 14 November 2018, pada pukul 5.00 WIB

menerima dan tertarik atas produk yang dijual. Apalagi jika ditunjang dengan komunikasi yang sesuai dengan bahasa dan budaya yang berkembang. Testimoni sangat membantu agar produk *moment* banyak diminati banyak orang.

Dengan testimoni calon konsumen akan akan lebih tertarik jika ada orang lain yang mempromosikan produk, bukan promosi dari mitra itu sendiri. Calon konsumen akan senang mengambil keputusan dari hasil banyak orang yang sudah pernah merasakan manfaat dari produk tersebut. Loyalias pelanggan banyak dipengaruhi oleh kepuasan pelanggan⁹, maka dari itu testimoni memberikan jaminan kepercayaan dan akan mengalahkan segala macam keraguan terhadap kualitas suatu produk. Intinya testimoni akan merubah keraguan menjadi keyakinan melalui pendapat konsumen yang baik terhadap produk. Maka dari itu para mitra *moment* menggunakan testimoni sebagai salah satu cara untuk menarik calon konsumen.

⁹ Muhammad Ismail, *Strategi Pemasaran untuk Membangun Citra dan Loyalitas Merk: Survei pada Pelanggan Provider Seluler GSM Prabayar Telkomsel, Indosat, dan XL di Makassar*, (Bogor: IPB Press, 2012), h. 15

B. Implementasi Pemasaran Produk MLM menurut hukum Islam di PT. Moment Global Internasional

Fiqh muamalah merupakan bagian dari pengetahuan normatif mengenai ekonomi Islam, yaitu pengetahuan tentang yang seharusnya dilakukan oleh seorang muslim dan umat Islam pada umumnya. Kewajiban itu adalah bagian dari syariah yang sudah Allah SWT tetapkan hukum dan kadarnya. Islam bukan hanya menghendaki kekuatan keimanan di dalam hati, namun juga kepatuhan dan ketundukan terhadap aturan-aturannya serta kesesuaian keduanya dengan perilaku manusia.

Syariah berasal dari kata *Syara'* yang secara bahasa adalah “jalan menuju mata air”. Syariah seperti jalan yang ditempuh atau garis yang mesti dilalui. Artinya untuk mencapai “mata air” harus mencapinya lewat “jalan”. Secara terminologis syariah adalah “aturan yang berasal dari Allah SWT dan disampaikan lewat Rasul-Nya untuk diterapkan pada manusia dalam keseluruhan

kehidupan”. Berarti untuk mencapai ridha Allah SWT, manusia harus melewati syariah yang sudah Allah SWT gariskan.¹⁰

Hukum Islam sangat memahami dan menyadari karakteristik *muamalah*, perkembangan sistem *muamalah* dan budaya bisnis yang akan selalu berubah secara dinamis. Oleh karena itu berdasarkan kaidah yang menyatakan bahwa hukum asal *muamalah* adalah boleh, selama tidak ada dalil yang mengharamkannya. Maka terlihat bahwa Islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik dan mediasi dalam melakukan perdagangan. Adapun ayat Al-Qur’an dan kaidah *fiqh* yang berkaitan dengan *muamalah* seperti firman Allah swt. :

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا الرِّبَاۤ اَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً ط
وَاتَّقُوا اللّٰهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ ﴿١٣٠﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan”. (QS. Ali-Imran: 130)¹¹

¹⁰ Chandra Natadipurba, *Ekonomi Islam*, (Bandung: PT. Mobidelta Indonesia, 2016) h. 221

¹¹Yayasan penyelenggara Penerjemah Al- Qur’an Kementerian Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahnya*, (Jakarta: PT. Sinergi Pustaka Indonesia, 2012), h 84.

إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي
الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَن ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ فَهَلْ أَنتُمْ

مُنْتَهُونَ ﴿٩١﴾

“*Sesungguhnya syaitan itu bermaksud hendak menimbulkan permusuhan dan kebencian diantara kamu lantaran (meminum) khamar dan berjudi itu, dan menghalangi kamu dari mengingat Allah dan sembahyang. Maka berhentilah kamu (dari mengerjakan pekerjaan itu)*”. (QS. Al- Maidah: 91)¹²

Berdasarkan ayat Al-Qur’an di atas dapat diketahui bahwa Islam mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis yaitu harus terbebas dari unsur MAGHRIB, singkatan dari lima unsur yaitu: (1) *maysir* (judi), (2) *gharar* (penipuan), (3) haram, (4) *riba* (bunga) dan (5) batil. Artinya, untuk mengembangkan bisnis melalui sistem MLM, maka harus terbebas dari unsur-unsur *maghrib* di atas. Oleh karena itu, barang atau jasa yang dibisniskan serta tata cara penjualannya harus halal, tidak *syubhat* dan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip *syari’ah*.

¹² Yayasan Penyelenggara Penerjemah Al-Qur’an Kementerian Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahannya*, ..., h 163.

Sama halnya seperti cara berdagang yang lain, praktek pemasaran produk PT. *Moment Global Internasional* harus memenuhi rukun dan syarat jual beli serta akhlak (etika) yang baik. Dan berikut uraian rukun dan syaratnya:

1. Pihak-pihak. Sudah jelas bahwa member PT. *Moment Global Internasional* adalah orang yang berperan sebagai penjual dan konsumen sebagai pembeli. Dan sudah jelas keberadaannya.
2. Objek yang diperjualbelikan berupa produk yang berwujud dan jelas produknya. Produk *moment* sudah jelas kehalalannya berdasarkan SK. No. 006.53.01/DSN-MUI/VII/2017 serta sudah memenuhi kualitas dan bermanfaat oleh tubuh. Barang yang diperjualbelikan juga sudah diketahui keadaannya, dan barang tersebut dapat diserahterimakan karena sudah dalam bentuk suatu produk.
3. Kesepakatan, setiap perdagangan pasti berorientasi pada keuntungan. Namun Islam sangat menekankan kewajaran dalam memperoleh keuntungan tersebut. Artinya, harga produk harus wajar dan tidak *dimarkup* sedemikian rupa dalam jumlah yang amat mahal. Al-Qur'an memang tidak menentukan besaran nominal keuntungan yang wajar dalam

perdagangan, namun dengan tegas Al-Qur'an menyampaikan agar pengambilan keuntungan dilakukan secara adil, saling *ridha* dan menguntungkan.

Harga yang ditawarkan setiap produk *moment* sudah sesuai dengan kualitas dan manfaat yang didapat. Karena komposisi dari setiap produk *moment* berasal dari bahan-bahan *import* berkualitas. Dan sudah masuk hitungan biaya produksi, transportasi, margin laba dan biaya lainnya.¹³ Jadi selama harga yang di tawarkan disetujui oleh konsumen maka diperbolehkan.

Merujuk pada fatwa MUI No. 75/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) disebutkan ada dua belas ketentuan yang harus dipenuhi oleh sebuah perusahaan MLM untuk bisa dikategorikan sesuai dengan syariah dan berhak mendapatkan sertifikasi bisnis syariah. Namun dalam prakteknya di PT. *Moment Global Internasional* ada ketentuan-ketentuan yang tidak sesuai dengan fatwa MUI No. 75/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), ketentuan-tersebut yaitu:

¹³ Sumber data diperoleh dari hasil wawancara dengan Bapak Chandra Handika (karyawan PT. *Moment Global Internasional* cabang Jakarta) pada tanggal 10 Oktober 2018.

1. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa. Menurut hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada Bpk. Chandra Handika bahwasanya mitra yang tidak melakukan penjualan produk di PT. *Moment Global Internasiona* masih bisa mendapatkan bonus dari anggota yang di rekrutnya (*downline*) karena MLM bukan ikatan kerja. Jadi ketika ada mitra yang tidak melakukan penjualan pihak menagemen tidak menegur dan tidak memaksa.¹⁴
2. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut. Prakteknya masih ada mitra yang tidak melakukan pengawasan dan pembinaan kepada anggota yang direkrutnya.

¹⁴ Sumber data diperoleh dari hasil wawancara dengan Bapak Chandra Handika (karyawan PT. *Moment Global Internasional* cabang Jakarta) pada tanggal 10 Oktober 2018.