

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam merupakan sistem kehidupan yang bersifat komprehensif, yang mengatur semua aspek, baik dalam sosial, ekonomi, dan politik maupun kehidupan yang bersifat spiritual.

Allah swt. berfirman dalam QS. *Al-Ma'idah* ayat 3 sebagai berikut:

...
أَلْيَوْمَ أَكْمَلْتُ لَكُمْ دِينَكُمْ وَأَتَمَمْتُ عَلَيْكُمْ نِعْمَتِي وَرَضِيتُ لَكُمُ الْإِسْلَامَ دِينًا ...

*Artinya:"pada hari ini telah ku-sempurnakan untuk kamu agamamu, dan telah Ku-cukupkan kepadamu nikmat-Ku, dan telah Ku-ridhai Islam itu jadi agama bagimu" ... (QS: Al-Ma'idah: 3).*¹

Firman Allah swt. di atas jelas menyatakan bahwa Islam adalah agama yang sempurna dan mempunyai sistem tersendiri dalam menghadapi permasalahan kehidupan, baik yang bersifat material maupun nonmaterial. Karena itu, ekonomi sebagai salah satu aspek kehidupan, tentu juga sudah diatur oleh Islam.

Perekonomian yang manusia lakukan adalah dibenarkan oleh Allah swt. selama tidak menyalahi hukum syar'i Allah swt. menyeru kepada hamba-Nya untuk mencari rezeki di bumi-Nya yang telah Dia ciptakan kemanapun manusia

¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Bandung: Diponegoro, 2006), Cet. Ke-10, h. 107

suka, karena bumi ini sangat luas diciptakan bagi manusia, dan di manapun manusia berada di sanalah Allah swt. adakan penghidupan bagi manusia sampai manusia itu kembali kepada sang pencipta setelah dibangkitkan pada hari kiamat.

Kegiatan ekonomi dalam pandangan Islam merupakan tuntunan kehidupan. Di samping itu juga anjuran yang memiliki dimensi ibadah.² Pada dasarnya semua bentuk kegiatan bisnis menurut syariat Islam termasuk dalam kategori muamalat yang hukumnya sah dan boleh dilakukan.

Islam memahami bahwa perkembangan budaya bisnis berjalan begitu cepat dan dinamis. Islam memberikan jalan dan kebebasan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik, dan mediasi dalam melakukan perdagangan.

Di samping memberikan kebebasan yang sangat luas dalam melakukan kegiatan transaksi bisnis, Islam juga memberikan batasan-batasan atau rambu-rambu yang harus diperhatikan oleh setiap pelaku bisnis. Diantara rambu-rambu tersebut adalah bahwa kegiatan bisnis yang dilakukan tidak boleh mengandung unsur *d}arar* (merugikan), *garar* (manipulasi), *jah}alah* (ketidakjelasan), dan *z}ulm* (menganiaya pihak lain), serta *maisir* (judi), *riba* (bunga), *ih}tikar* dan *bat}il*.³ Selain daripada itu, Islam mengakui adanya kepemilikan pribadi, kepemilikan bersama (*syirkah*), dan kepemilikan negara.⁴

² Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam* (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), Cet. Kedua, h. 1

³ Ahmad Wardi Muslich, *fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2010), Cet. Pertama, h. 615

⁴ Adiwarmar Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h.50

Sejak pertengahan tahun 1997, krisis ekonomi melanda sebagian negara-negara di kawasan Asia, banyak negara berkembang dan bahkan negara maju, seperti Korea Selatan dan Malaysia mengalami hal itu, tetapi saat ini negara tersebut telah terlepas dari krisis ekonomi yang pernah melandanya. Indonesia sendiri sampai saat ini masih sulit melepaskan diri dari krisis ekonomi, akibat kondisi perpolitikan di dalam negeri yang belum stabil.

Akibat krisis yang berkepanjangan, banyak perusahaan yang tidak lagi mampu melanjutkan roda usahanya yang pada akhirnya melakukan pemutusan hubungan kerja terhadap para karyawannya. Begitu pula banyak bank yang dilikuidasi serta ada empat bank milik negara *dimerger*. Salah satu yang menyebabkan hal ini terjadi ialah akibat maraknya KKN (korupsi, kolusi, dan nepotisme) yang dilakukan sebagian oknum yang tidak berperikemanusiaan.

Dalam keadaan tidak menentu seperti itu, muncul bisnis dengan menggunakan sistem penjualan langsung (*Direct Selling/DS*) ataupun penjualan berjenjang (MLM) yang omzet penjualannya tidak banyak terpengaruh oleh krisis ekonomi. Perusahaan DS/MLM dari dalam negeri maupun luar negeri berlomba-lomba menawarkan berbagai produk yang dibutuhkan masyarakat Indonesia.

Perusahaan dapat menempuh berbagai cara untuk menjual produknya. *Pertama*, perusahaan dapat menjual sendiri produknya melalui toko-toko pengecer atau supermarket. *Kedua*, perusahaan dapat menunjuk perusahaan lain sebagai distributor yang bertugas mendistribusikan produk ke toko-toko pengecer atau supermarket untuk diteruskan kepada konsumen. *Ketiga*, perusahaan menjual

produk melalui jaringan konglomerasi yaitu jaringan bisnis milik kelompok usaha sendiri.⁵

Perusahaan juga dapat menjual produk kepada konsumen secara langsung tanpa melalui toko pengecer maupun outlet waralaba. Cara semacam ini lazim dinamakan penjualan langsung (*Direct Selling/DS*). Penjualan langsung dapat dibagi menjadi dua macam yaitu :

- a. Penjualan langsung satu jenjang atau *Single Level Marketing* (SLM)
- b. Penjualan langsung berjenjang atau *Multi Level Marketing* (MLM)

Istilah MLM secara tegas menunjuk kepada sistem *multi level marketing*. Sebaliknya istilah *direct selling* mempunyai dua arti yaitu pertama, *direct selling* bisa dipakai untuk menunjuk pada sistem kompensasi *single level marketing*. Kedua, *direct selling* biasanya juga dipakai untuk menyebut industri secara keseluruhan baik *single level* maupun *multi level*.

PT. Avail Elok Indonesia adalah sebuah perusahaan yang telah memiliki izin dalam industri *direct selling* lebih tepatnya dikenal dengan *Multi Level Marketing* atau *network marketing* dan kantor pusat yang berlokasi di Jl. Gunung Sahari Raya No. 1 Komp. Ruko Mangga Dua Square Blok B No. 3 & 5, Jakarta Utara 14430, Indonesia. PT. Avail Elok Indonesia menyediakan produk-produk perawatan kesehatan berkualitas, khususnya untuk wanita. Avail menghadirkan produk *FC Bio Sanitary Pad*, *Avail Chlorophyll*, *Avail Greenfit*, *Avail A - Cafè*

⁵Iswi Hariyani,dkk, *Multi Level Marketing, Money Game & Skema Piramid*, (Jakarta: PT.Gramedia, 2011), h. 13

Capuccino dan masih banyak produk lain lagi di masa depan. Produk-produk berkualitas Avail sengaja dirancang khusus untuk kesehatan.⁶

Pandangan masyarakat yang salah tentang bisnis *direct selling*, atau lebih dikenal *multi level marketing*, sering menyebabkan banyak orang berpandangan negatif sebelum mereka menyelidiki dan membuktikan sendiri strategi pemasaran sistem ini.

Sementara itu, banyak orang yang telah mencoba untuk menjalankan bisnis ini tapi tanpa dukungan pengetahuan dan panduan sistem yang benar. Akibatnya, keberhasilan mereka pun tertunda. Pada akhirnya, memutuskan untuk berhenti menjalankan bisnis ini.⁷

Modal kerja adalah investasi dalam harta jangka pendek atau investasi dalam harta lancar (*current assets*). Modal kerja bersih sangat penting karena benar-benar mengukur kemampuan perusahaan untuk membiayai operasional kegiatan usaha sehari-hari. Dalam hal ini dalam kalkulasinya membutuhkan ketelitian dan analisis yang mendalam, menimbang bahwa manajer keuangan perlu mengkalkulasi kebutuhan dana permanen dan kebutuhan biaya yang tepat.⁸

Bagi suatu pelaku usaha yang menggunakan sistem *multi level marketing*, selain benar-benar mengerti sistem yang dijalankan, namun juga harus memiliki manajemen keuangan yang baik agar dapat menjalankan usahanya dan mendapat keuntungan yang besar.

⁶<http://portal.avalelok.co.id/id/profile.jsp>, Di akses pada tanggal 18 September 2013

⁷Dari kata pengantar, “MLM Leaders, *The Miracle of network Marketing Bussiness*, (Jakarta: PT. Menuju Insan Cemerlang, 2007), hal. vii”.

⁸<http://yaelda.blogspot.com/2013/01/manajemen-modal-kerja.html>, di akses pada tanggal 28 Maret 2013

Dari hal tersebut diatas untuk dapat mengetahui manajemen modal kerja dari distributor PT. Avail Elok Indonesia khususnya pada distributor Avail di Kota Banjarmasin, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul : **“Analisis *Marketing Plan* dan Manajemen Modal Kerja Distributor Perusahaan *Direct Selling* (Studi Kasus Distributor PT. Avail Elok Indonesia di Kota Banjarmasin)”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka disusunlah rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana *marketing plan* dan manajemen modal kerja para distributor PT. Avail Elok Indonesia di Kota Banjarmasin?
2. Bagaimana kesesuaian *marketing plan* dan manajemen modal kerja para distributor PT. Avail Elok Indonesia di Kota Banjarmasin dengan prinsip-prinsip syariah dan Fatwa DSN MUI No.75/DSNMUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini sesuai dengan rumusan masalah, yaitu untuk :

1. Mengetahui *marketing plan* dan manajemen modal kerja para distributor PT. Avail Elok Indonesia di Kota Banjarmasin.

2. Mengetahui kesesuaian *marketing plan* dan manajemen modal kerja para distributor PT. Avail Elok Indonesia di Kota Banjarmasin dengan prinsip-prinsip syariah dan Fatwa DSN MUI No.75/DSNMUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)?

D. Definisi Operasional

Untuk menghindari terjadinya kesalahan dalam memahami terhadap penulisan ini, maka penulis perlu membuat definisi operasional yaitu:

1. Analisis adalah penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karangan, perbuatan, dan sebagainya) untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya (sebab-musabab, duduk perkaranya, dan sebagainya).⁹ Analisis yang dimaksud dalam penelitian ini adalah analisis mengenai manajemen modal kerja dan manajemen *marketing plan* yang didapatkan para distributor PT. Avail Elok Indonesia di Kota Banjarmasin.
2. Perencanaan pemasaran (*marketing plan*) adalah proses (siklus) berkelanjutan sepanjang kehidupan bisnis, dan oleh karena bisnis itu selalu berubah, ia harus selalu *up to date*.¹⁰ *Marketing plan* yang dimaksud disini adalah *marketing plan* yang digunakan oleh para distributor PT. Avail Elok Indonesia di Kota Banjarmasin.
3. Manajemen adalah seni atau ilmu perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengkoordinasian dan pengontrolan untuk mencapai tujuan

⁹ Tim Penyusun Kamus, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), Cet. Ketiga, Edisi III, h. 43

¹⁰Ali Hasan, *Marketing Plan dan Kasus-Kasus Pilihan*, (Yogyakarta: CAPS, 2013), h. 36

yang telah ditentukan terlebih dahulu.¹¹ Manajemen yang dimaksud dalam penelitian ini adalah perencanaan, pengorganisasian, pengarahannya, pengkoordinasian, dan pengontrolan yang dilakukan oleh para distributor PT. Avail Elok Indonesia di Kota Banjarmasin dalam menjaga kelangsungan usahanya.

4. Modal kerja (*working capital*) didefinisikan sebagai investasi perusahaan dalam aktiva lancar (*current asset*).¹² Modal kerja yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pengelolaan dana modal para distributor PT. Avail Elok Indonesia di Kota Banjarmasin untuk menjalankan usahanya.
5. Manajemen Modal Kerja merupakan administrasi aktiva lancar perusahaan dan kebutuhan pembelanjaan untuk memenuhi aktiva lancar. Manajemen modal kerja yang dimaksud dalam penelitian ini adalah manajemen modal usaha yang dilakukan para distributor PT. Avail Elok Indonesia di Kota Banjarmasin dalam menjalankan usahanya.
6. Perusahaan *direct selling* adalah perusahaan yang menggunakan sistem penjualan dengan sistem penjualan langsung baik *single level marketing* maupun *multi level marketing*. Dalam penelitian ini yang dimaksud adalah perusahaan PT. Avail Elok Indonesia yang secara umum menerapkan *direct selling*, dan berbentuk *multi level marketing*.
7. Distributor adalah penjual. Distributor yang dimaksud di sini adalah para anggota atau member PT. Avail Elok Indonesia di Kota Banjarmasin.

¹¹ M. Manullang, *Dasar-Dasar Management*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1976), Cet. Kelima, h. 11

¹² John D. Martin, dkk, *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 1995), Jilid 2, h.3

PT. Avail Elok Indonesia adalah sebuah perusahaan yang telah memiliki izin dalam industri *multi level marketing* dan berlokasi di Jakarta, Indonesia. PT Avail Elok Indonesia yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah PT. Avail Elok Indonesia di Kota Banjarmasin dengan center yang berlokasi di Jl. Kuripan No. 14 A (Depan Panin Bank), Banjarmasin.

Dalam skripsi ini dapat disimpulkan penulis ingin meneliti *marketing plan* dan manajemen modal kerja yang digunakan para distributor perusahaan PT. Avail Elok Indonesia yang berada di Kota Banjarmasin agar tetap dapat melangsungkan usahanya.

E. Signifikansi Penelitian

Hasil penelitian diharapkan dapat berguna untuk:

1. Kepentingan studi ilmiah atau sebagai bahan terapan disiplin ilmu kesyariahan.
2. Memberikan kontribusi pemikiran dan wawasan kita mengenai perusahaan *direct selling*, baik dari segi operasional maupun manajemen keuangannya khususnya kesesuaiannya dengan prinsip-prinsip Ekonomi Syariah.
3. Referensi bagi perpustakaan IAIN Antasari Banjarmasin.

F. Kajian Pustaka

Pada penelitian sebelumnya, memang pernah terdapat penelitian yang membahas tentang MLM seperti:

1. “Normilawati, Nim 0801159007 fakultas syariah jurusan ekonomi Islam” dengan judul “*Multi Level Marketing ditinjau Dari Sudut Pandang Ekonomi Islam*”, yang mana dia membahas tentang bagaimana *multi level marketing* dari segi sistem operasionalnya dan kesesuaiannya dengan sistem ekonomi Islam. Dari hasil penelitiannya dapat disimpulkan bahwa sistem operasional yang terdapat dalam bisnis MLM masih terdapat beberapa hal yang menyimpang, baik dari individu maupun dari penerapannya yang tidak sesuai dengan seharusnya, mengandung unsur memaksa secara halus serta terdapat dua transaksi dalam satu transaksi yang berlangsung satu waktu.
2. “Aulia Rahma, Nim C2A 607 031 fakultas ekonomi Universitas Diponegoro Semarang” dengan judul “*Analisis Pengaruh Manajemen Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Perusahaan (Studi Pada Perusahaan Manufaktur PMA Dan PMDN Yang Terdaftar Di Bei Periode 2004-2008)*”, yang mana berdasarkan hasil penelitian dari uji t, perputaran kas dan status perusahaan berhubungan positif dan signifikan terhadap ROI. Sedangkan perputaran modal kerja berpengaruh negatif dan signifikan terhadap ROI. Perputaran persediaan tidak berpengaruh signifikan terhadap ROI. Hasil secara simultan dengan uji F menunjukkan bahwa semua variabel independen berpengaruh signifikan terhadap ROI. Nilai adjusted R square sebesar 0,218 yang menunjukkan bahwa 21,8% ROI dapat dijelaskan oleh variabel independen perputaran modal kerja,

perputaran kas, perputaran persediaan dan status perusahaan. Sedangkan sisanya sebesar 78,2% dijelaskan oleh variabel lain.

3. “Sunarti Nim. 03220131 jurusan manajemen fakultas ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang” dengan judul “*Analisis Rasio Keuangan Untuk Menilai Kecukupan Modal Kerja (Studi Pada PT. Gudang Garam,Tbk)*” yang mana dari penelitian diperoleh bahwasanya dilihat dari analisis rasio keuangan maka kecukupan modal kerja PT. Gudang Garam Tbk dikatakan kurang karena berada dibawah standar. Hal ini apabila ditinjau dari standart yang biasa digunakan oleh perusahaan industri, ini terlihat dari rata-rata CR yang dibawah 200% yaitu 181,81% pertahunnya, dan QR yang dibawah 100% yaitu 35,98% tiap tahunnya. Jika dilihat dari tingginya CR dan rendahnya QR dapat diketahui bahwa PT Gudang Garam, Tbk menginvestasikan sebageian besar modalnya pada persediaan. Dengan begitu banyaknya persediaan yang ada menyebabkan perputaran persediaan sangat lamban hanya 2 kali dalam satu tahun.

Dilihat dari kajian pustaka yang penulis temukan masih belum ada yang membahas secara langsung tentang *marketing plan* dan manajemen modal kerja sebuah perusahaan *direct selling*. Sehingga jelas bahwa subjek maupun objek yang di teliti oleh penulis berbeda dengan peneliti-peneliti sebelumnya.

G. Sistematika Penulisan

Dalam hal skripsi ini nantinya akan dibagi dalam 5 (Lima) bab yaitu:

Bab I: Pendahuluan, yang terdiri dari atas latar belakang masalah yang menguraikan alasan untuk meneliti judul dan gambaran dari perumusan masalah yang diteliti. Permasalahan yang sudah tergambarakan dirumuskan dalam bentuk rumusan masalah. Setelah itu di susun tujuan penelitian yang merupakan hasil yang diinginkan. Signifikansi penelitian merupakan kegunaan dari hasil penelitian. Definisi operasional dirumuskan untuk membatasi istilah-istilah dalam judul penelitian yang bermakna umum atau luas. Kajian pustaka ditampilkan informasi adanya tulisan atau penelitian dari aspek lain yang memiliki perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan. Adapun sistematika penulisan yaitu susunan Skripsi secara keseluruhan. Pendahuluan ini ditulis bertujuan untuk memberikan penjelasan pokok tentang bahasan utama yang akan dikaji dalam penelitian ini. Selain itu juga bertujuan untuk menghantarkan peneliti pada bab selanjutnya.

Bab II: Merupakan materi utama yaitu landasan teoritis yang menjelaskan hal-hal yang berkenaan dengan manajemen modal kerja. Pada bab ini akan diuraikan mengenai teori-teori yang berkaitan dengan *marketing plan*, manajemen, manajemen modal kerja secara umum dan kesesuaian dengan syariah, serta teori perusahaan *direct selling*.

Bab III: Metode Penelitian terdiri dari bentuk, sifat dan lokasi penelitian dimana menjelaskan tentang jenis penelitian yang digunakan penulis dan alasan penulis mengambil lokasi. Kemudian juga menerangkan siapa saja yang menjadi

subjek penelitian dan apa saja yang menjadi objek dari penelitian penulis serta data apa saja yang diperlukan, penjelasan tentang teknik pengolahan data dan analisis data, serta tahapan yang dilakukan penulis dalam penelitian.

Bab IV penyajian data dan analisis, terdiri dari *pertama*, laporan hasil penelitian yang telah dilakukan yaitu tentang pengelolaan *marketing plan* dan modal kerja para distributor PT. Avail Elok Indonesia di Kota Banjarmasin. *Kedua*, analisis terhadap hasil penelitian berdasarkan landasan teoritis yaitu menganalisis *marketing plan* dan modal kerja para distributor PT. Avail Elok Indonesia di Kota Banjarmasin serta kesesuaiannya dengan prinsip-prinsip syariah.

Bab V penutup, meliputi simpulan atas hasil penelitiannya dan saran-saran yang merupakan bagian terakhir dalam penelitian ini yang memuat tentang hal-hal yang dihasilkan dan diperoleh dalam penelitian secara singkat dan jelas.