BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Perusahaan PT. Avail Elok Indonesia

1. Tentang PT. Avail Elok Indonesia

PT. Avail Elok Indonesia adalah sebuah perusahaan yang telah memiliki izin dalam industri *multi level marketing* dan berlokasi di Jl. Gunung Sahari Raya No. 1 Komp. Ruko Mangga Dua Square Blok B No. 3 dan 5, Jakarta Utara 14430, Indonesia. Avail awal mulanya berada di Malaisya yang dikenal dengan nama Avail Beauty SDN. BHD, yang didirikan oleh Mr. Khoo Seng Chen.

Avail Beauty SDN. BHD., Adalah sebuah perusahaan yang terdaftar di bawah Akta Jualan Langsung (AJL) dan menjalankan pemasaran bertingkat (MLM). Lebih dikenal dengan nama AVAIL dikalangan mitra usahanya. Perusahaan Avail memulai bisnis MLM pada 1 Januari 2005 dan berkantor pusat di Puchong, Selangor, Malaysia.

Dalam jangka waktu 3 tahun saja, Avail telah berhasil mengembangkan sayapnya ke negara seperti Singapura, Brunei, Thailand dan juga Indonesia. Dengan tanggung jawab dan komitmen yang jitu, kini Avail telah berhasil mendirikan pabrik FC Bio Sanitary Pad yang dimiliki 100% oleh perusahaan di Huizhou, Cina.[1]

[1]http://www.availbeauty.com/ms.profile.jsp, diakses pada 19 Januari 2014

PT. Avail Elok Indonesia menyediakan produk-produk perawatan kesehatan berkualitas, khususnya untuk wanita. PT. Avail Elok Indonesia hingga saat ini menghadirkan produk *FC Bio Sanitary Pad, Avail Chlorophyll, Avail Greenfit, Avail A - Cafè Capuccino* dan masih banyak produk lain lagi di masa depan. Produk-produk berkualitas Avail sengaja dirancang khusus untuk kesehatan.[2]

Gambar 4.1 Perusahaan PT. Avail Elok Indonesia

Sumber: http://portal.availelok.co.id/id/profile.jsp, diakses pada tanggal 23 September 2013

Gambar 4.2 Perusahaan Avail Malaisya atau Avail Beauty SDN. BHD

Sumber: http://www.availbeauty.com/ms.profile.jsp, diakses pada 20 Januari 2014

[2]http://portal.availelok.co.id/id/profile.jsp, diakses pada tanggal 23 September 2013

Gambar 4.3 Pabrik FC Bio Sanitary Pad di Hui Zhou, China.

Sumber: http://www.availbeauty.com/ms.profile.jsp, diakses pada 20 Januari 2014

Gambar 4.4 Tanda Keanggotaan PT. Avail Elok Indonesia di APLI

Sumber: http://portal.availelok.co.id/id/profile.jsp, diakses pada tanggal 23 September 2013

2. Tentang PT. Avail Elok Indonesia Center Banjarmasin

PT. Avail Elok Indonesia beroperasi di Indonesia dengan membuka center Avail di daerah guna memasarkan produk-produk Avail. Dalam hal ini, Ibu Euis Kurniasih Gomes, *Diamond Manager* pada saat ditunjuk, telah dipercayakan tugas dan tanggung jawab mengelola Center Avail Banjarmasin yang mulai beroperasi secara resmi tanggal 25 Januari 2011. Center Avail

Banjarmasin berlokasi di Jl. Kuripan No. 14 A (Depan Panin Bank), Banjarmasin.[3]

3. Produk PT. Avail Elok Indonesia

Produk dari PT. Avail Elok Indonesia terdiri dari 3 kategori produk yaitu, produk perawatan pribadi, produk kesehatan dan produk makanan dan minuman.

a. Produk perawatan pribadi yaitu *Avail FC Bio Sanitary Pad*

Keharmonisan rumah tangga lebih dipengaruhi oleh mahkota wanita dibandingkan dengan sekedar wajah yang cantik. Untuk itu diperlukan perawatan secara khusus untuk menjaga kesehatan daerah intim wanita. Hal ini dimulai dengan pemilihan pembalut yang tepat. Tidak hanya pada saat menstruasi saja, tetapi untuk menjaga kesegaran daerah kewanitaan juga diperlukan pantiliner.

Avail telah lulus uji dari badan POM-RI dan memiliki izin DEPKES dengan nomor AKL 11105804567 (*pantiliner*), AKL 11105804568 (*night use*), AKL 1110580456 (*day use*). Produk ini juga telah diuji di Singapura oleh Health Sciences Authority (No Lab PH-2004-01699-001) menyatakan produk *avail fc bio sanitary pad* tidak mengandung racun di dalamnya.

Telah diuji pula di Malaysia oleh Chem Vi Laboratory SDN BHD, Malaysia (Ruj.LS/0704/77881), menyatakan produk *avail fc bio sanitary pad* tidak mengandung *plumbun*, *arsenic*, tembaga, timah, *E-Coli*,

[3]http://www.availcenterbanjarmasin.blogspot.com/m=1, diakses pada 19 Januari 2014

Salmoneia (bakteri penyebab keracunan makanan) dan *stafilokokus* (bakteri yang menghasilkan nanah).[4]

Gambar 4.5 Produk Avail FC Bio Sanitary Pad

Sumber: http://portal.availelok.co.id/id/products_fc.jsp, diakses pada tanggal 23 September 2013

Avail FC bio sanitary pad sebagai sebuah produk perawatan pribadi memiliki banyak khasiat antara lain, pembalut sehat (bioteknologi, terbuat dari kapas asli, tidak mengandung dioksin mengandung 17 macam herbal), anti kuman atau bakteri, anti jamur, menyeimbangkan hormon, meningkatkan daya tahan tubuh, melancarkan haid yang tidak teratur, mengurangi rasa sakit saat haid (senggugut), mengurangi keputihan dan kekuningan (infeksi), mencegah rasa gatal-gatal, bau busuk dan lembab, mengurangi sakit pada sendi semasa haid, membuang angin di perut, mencegah wasir atau ambeien (*hemorrhoid*), mencegah infeksi usus besar dan bawah usus oleh bakteri, mencegah infeksi kandung kemih dan vagina oleh bakteri, membuang gumpalan darah dalam uterus, membantu pencegahan kanker rahim dan kanker payudara, mencegah myom dan kista, meredakan rasa sakit bisul, sakit pinggang, dan ngilu-ngilu pada

[4]http://portal.availelok.co.id/id/products_fc.jsp, diakses pada tanggal 23 September 2013

badan, alat kompres pada saat demam, baik untuk wanita baru melahirkan, mempercepat keluarnya darah kotor, pembalut luka, serta pembalut luka pada penyakit gula, membantu mengeringkan luka bakar, hubungan suami istri semakin harmonis, bengkak karena trauma atau memar, untuk nyeri rematik, keseleo, jerawat, radang gusi, membantu deteksi gangguan pada alat reproduksi wanita, mengandung bioenergi, nyaman dipakai untuk wanita dan pria.[5]

b. Produk Kesehatan terdiri dari *Avail green fit* dan *Avail chlorophyll with green tea*.

1) *Avail Green Fit*

Avail green fit merupakan minuman herbal yang berfungsi untuk melancarkan pencernaan dan membersihkan saluran Gastro (Usus).

Kelebihan *avail green fit* antara lain, meningkatkan fungsi system pencernaan, meningkatkan tahap metabolisme tubuh, melembutkan kotoran, mendorong pergerakan usus, membantu pertumbuhan bakteri baik dalam usus, mencegah pembentukan *ulser* dan membantu menyembuhkan *ulser* serta radang pada saluran *gastro* (usus), mencegah sembelit dan membantu merawat masalah sembelit serta wasir, mengatasi kelebihan berat badan, mencegah masalah obesitas, mengurangi resiko kanker usus besar dan payudara, mengatur

[5]http://portal.availelok.co.id/id/products_fc_ingredient.jsp, diakses pada tanggal 23 September 2013

kadar kolestrol dan gula dalam darah, sebagai antioksidan, mempercantik kulit dan membuat awet muda.[6]

Gambar 4.6 Produk Avail *Green Fit*

Sumber: http://portal.availelok.co.id/id/products_fc.jsp, diakses pada tanggal 19 Januari 2014

2) *Avail Chlorophyll with Green Tea*

Avail chlorophyll with green tea adalah produk yang mengandung, serat larut, klorofil, spirulina, teh hijau dan kombinasi berbagai macam buah-buahan.

Kombinasi dari berbagai macam komponen tersebut yang dikemas dalam satu macam produk, merupakan suatu inovasi dari perusahaan dalam menghasilkan produk yang bermanfaat untuk membantu meningkatkan derajat kesehatan individu.

Produk ini disamping kandungan zat gizinya yang begitu tinggi juga sangat baik untuk memperbaiki kondisi pencernaan guna penyerapan nutrisi yang digunakan untuk metabolisme tubuh dengan cara memperbaiki suasana atau keseimbangan mikroflora di dalam

[6]http://portal.availelok.co.id/id/products_greenfit.jsp, diakses pada 23 September 2013

usus, sehingga dapat membantu meningkatkan derajat kesehatan individu.

Sistem pencernaan merupakan pintu gerbang nutrisi yang masuk kedalam tubuh. Tanpa kita sadari bahwa didalam usus tersebut sebenarnya terjadi penyaringan nutrisi-nutrisi yang akan diserap oleh tubuh dimana yang baik akan diserap dan yang kurang baik akan dibuang. Ini terjadi kalau kondisi usus kita dalam keadaan baik. Salah satu contoh adalah pembuangan kolesterol, dimana kolesterol oleh bakteri baik akan dirubah menjadi koprostanol dan dibuang bersama feces.

Didalam usus sebenarnya ada yang disebut sebagai *mikroflora* usus yang hidup dalam suatu keseimbangan apabila kondisi ususnya sehat. *Mikroflora* usus tersebut terdiri dari bakteri baik, bakteri jahat dan sedikit jamur. Komposisi mikroflora usus tersebut seharusnya sekitar 80% untuk bakteri baik dan 20% untuk bakteri jahat. Tetapi keseimbangan ini sering sekali terganggu dikarenakan oleh pola hidup seperti pola makan, stres, sering menggunakan obat-obatan terutama antibiotika, dan sebagainya.

Bakteri baik tersebut banyak sekali manfaat bagi kesehatan karena ia dapat memproduksi vitamin, asam amino essensiel, dapat

menurunkan kadar kolesterol, mengurangi pengeluaran hormon estrogen, dan sebagainya.[7]

Manfaat *Avail chlorophyll* antara lain, sebagai anti oxidant, sangat membantu untuk kesehatan pencernaan, lambung dan mata, membantu meningkatkan daya serap nutrisi yang diperlukan oleh tubuh, membantu menjaga keseimbangan hormon tubuh, mengatur kadar gula darah, membantu kolestrol dalam tubuh, mengatur kadar energi dalam tubuh, mengurangi resiko terjadinya kanker usus, sembelit, dan wasir, membantu memperlancar buang air besar, menjaga berat badan menjadi normal, karena kandungan serat membuat perut menjadi terasa penuh,memenuhi kebutuhan nutrisi dalam tubuh, membantu menstabilkan jumlah sel darah merah, sel darah putih, dan hemoglobin dalam tubuh.[8]

Gambar 4.7 Produk Avail *Chlorophyll with Green Tea*

Sumber: http://portal.availelok.co.id/id/products_fc.jsp, diakses pada tanggal 19 Januari 2014

[7]http://portal.availelok.co.id/id/products_fiberchlorophyll.jsp, diakses pada 23 September 2013

[8]http://portal.availelok.co.id/id/products_fiberchlorophyll_%20komposisi_manfaat.jsp, diakses pada tanggal 23 September 2013

3) Produk makanan dan minuman yaitu *Avail a café cappuccino*.

Avail A Café terbuat dari biji kopi dan ekstrak Superba pilihan, diolah dengan teknologi modern sehingga menghasilkan produk yang berkualitas, mampu meningkatkan vitalitas dan energi, serta memiliki aroma dan cita rasa yang nikmat (DIN KES P-IRT 210360318309).[9]

Gambar 4.8 Produk *Avail a café cappuccino*.

Sumber: http://portal.availelok.co.id/id/products_fc.jsp, diakses pada tanggal 19 Januari 2014

4. *Marketing Plan* PT. Avail Elok Indonesia

Berbicara tentang bisnis *multi level marketing*, tentu membicarakan tentang sistem *marketing*nya. Dalam PT. Avail Elok Indonesia untuk bisa menjadi anggota bisa mendaftarkan diri dengan mengisi aplikasi pendaftaran, memberikan fotocopy kartu tanda penduduk (KTP) dan fotocopy buku rekening, kemudian membayar pendaftaran keanggotaan sebesar Rp 60.000,- untuk keanggotaan seumur hidup.

Dalam PT. Avail Elok Indonesia dikenal beberapa istilah untuk menjelaskan perhitungan bonus *marketing* yang didapat yaitu:

[9]http://www.availelok.co.id/id/products_acafe.jsp, diakses pada tanggal 23 September 2013

a. PBV (*Personal Bonus Value*) yaitu besar bonus yang didapat dari pembelian personal atau perseorangan *member*, dengan ketentuan minimal PBV setiap member adalah 240 BV.
b. AGBV (akumulasi *Group Bonus Value*) yaitu akumulasi dari besar bonus yang didapat dari personal dan group yang dimiliki diakumulasi dari bulan awal hingga bulan berjalan.
c. PGBV (*Personal Group Bonus Value)* yaitu besar bonus yang didapat oleh group pada saat bulan berjalan.

Marketing plan dalam PT. Avail Elok Indonesia bagi seorang *member* akan mendapatkan berbagai keuntungan, sebagai berikut:

a. Keuntungan langsung 15-20 %

Keuntungan langsung adalah keuntungan yang diperoleh dari selisih harga *member* dengan harga konsumen dari produk yang dijual.

Contoh:

Pembelian FC Bio Pantiliner (10 Bungkus)

Harga konsumen : Rp 300.000,00

Harga *member* : Rp 260.000,00

Keuntungan langsung : Rp 40.000,00[10]

b. Bonus Pencapaian 20%

Dalam bisnis *multi level marketing* pada PT. Avail Elok Indonesia memiliki bonus awal pencapaian hingga 20%, dengan tingkatan bonus pencapaian 5%, 10%, 15% dan 20% sekaligus menduduki peringkat yang

[10]PT. Avail Elok Indonesia, *Marketing Plan*, h. 1

pertama yaitu *Qualified Manager* (QM), dengan beberapa syarat dan ketentuan yaitu:

1) Ketika seorang member mendapat minimal akumulasi 240 AGBV maka akan mendapatkan bonus sebesar 5% dengan harga setiap BV Rp 1.000,00

   Contoh:

   Seorang member memiliki AGBV sebesar 240 AGBV, maka akan mendapatkan keuntungan bonus sebesar 5%, dengan perhitungan sebagai berikut:

   5% x 240 x Rp 1.000,00 = Rp 12.000,00.

2) Ketika seorang *member* memiliki akumulasi 2.400 AGBV maka akan mendapatkan bonus sebesar 10%. Dengan perhitungan sama halnya seperti perhitungan bonus 5%.
3) Ketika seorang *member* memiliki akumulasi AGBV sebesar 24.000 AGBV maka akan mendapatkan bonus sebesar 15%.
4) Untuk dapat mendapatkan bonus 20% maka seorang member harus mencapai 8.000 PGBV pada saat bulan berjalan, maka secara otomatis akan diberikan bonus 20% dan sekaligus mencapai peringkat pertama yaitu *Qualified Manager* (QM).

Gambar 4.9 Bonus Pencapaian 20%

Sumber: Marketing Plan Pdf PT. Avail Elok Indonesia

Gambar 4.10 Contoh cara pencapaian 8.000 PGBV

Sumber: Marketing Plan Pdf PT. Avail Elok Indonesia

Contoh perhitungannya:

Bonus Pencapaian Pribadi: 20% x 240 = 48 BV = Rp 48.000,00

Bonus Pencapaian Jaringan:

A = (20%-10%) x 2400= 240BV = Rp 240.000,00

B = (20%-10%) x 3600 = 360BV = Rp 360.000,00

C = (20% – 5%) x 1200 = 180BV = Rp 180.000,00

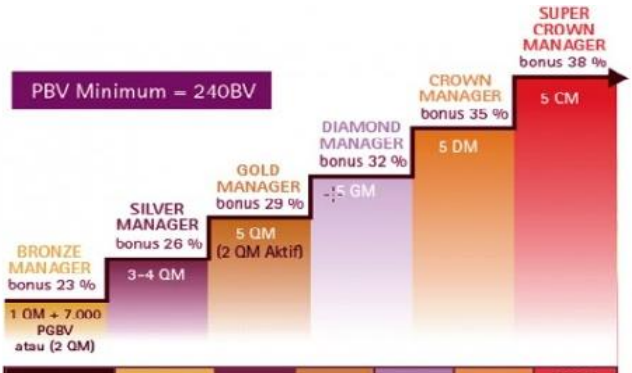
D = (20% – 5%) x 600 = 90BV = Rp 90.000,00

TOTAL = Rp. 918.000,00

Keterangan : 1 BV = Rp 1.000,00[11]

c. Bonus Pembangunan Kepemimpinan

Bonus pembangunan kepemimpinan merupakan bonus yang akan *member* dapatkan jika berada di posisi *Bronze Manager* (BM) keatas, dan *member* mempunyai downline dengan posisi QM aktif, artinya QM tersebut pada bulan yang sama juga belanja. Kalau downline hanya memiliki 1 QM, maka member harus mempunyai minimal PGBV 7.000 (diluar jaringan QM yang ada) pada bulan tersebut, dan pada bulan tersebut harus bisa TUPO (tutup point), seperti digambarkan di bawah ini:



Peringkat	BRONZE MANAGER		SILVER MANAGER	GOLD MANAGER	DIAMOND MANAGER	CROWN MANAGER	SUPER CROWN MANAGER
Bonus Pembangunan Kepemimpinan	23%		26%	29%	32%	35%	38%
Syarat Jaringan	1 QM	2 QM	3-4 QM	5 QM	5 GM	5 DM	5 CM
Syarat Personal Group Bonus Value	7.000 PGBV	-	-	-	-	-	-

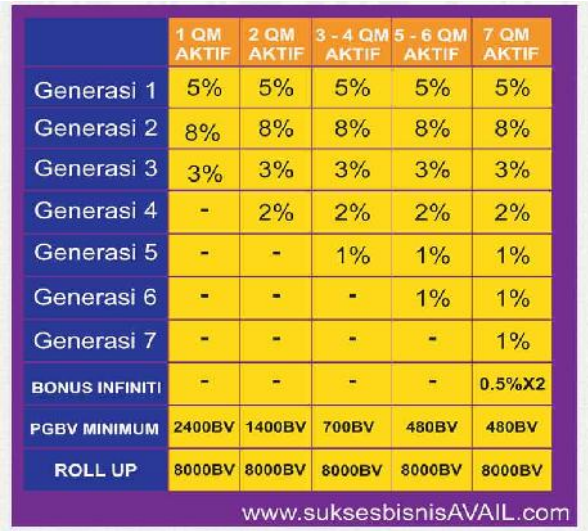
Gambar 4.11 Bonus Pembangunan Kepemimpinan

Sumber: Marketing Plan Pdf PT. Avail Elok Indonesia

[11]*Ibid*, h. 2-3

d. Bonus Pembangunan Rangkaian 22%

Bonus Pembangunan Rangkaian diberikan jika *member* mampu membangun jaringan ke bawah dan minimal sudah mempunyai downline 1 QM. Seperti digambarkan pada gambar di bawah ini:



	1 QM AKTIF	2 QM AKTIF	3 - 4 QM AKTIF	5 - 6 QM AKTIF	7 QM AKTIF
Generasi 1	5%	5%	5%	5%	5%
Generasi 2	8%	8%	8%	8%	8%
Generasi 3	3%	3%	3%	3%	3%
Generasi 4	-	2%	2%	2%	2%
Generasi 5	-	-	1%	1%	1%
Generasi 6	-	-	-	1%	1%
Generasi 7	-	-	-	-	1%
BONUS INFINITI	-	-	-	-	0.5%X2
PGBV MINIMUM	2400BV	1400BV	700BV	480BV	480BV
ROLL UP	8000BV	8000BV	8000BV	8000BV	8000BV

www.suksesbisnisAVAIL.com

Gambar 4.12 Bonus Pembangunan Rangkaian 22%

Sumber: Marketing Plan Pdf PT. Avail Elok Indonesia

Gambar 4.13 Perhitungan Bonus Pembangunan Rangkaian

Sumber: http://suksesbisnisavail.com/index.php/sistem-mlm-avail?start=2, diakses pada tanggal 24 September 2013

e. Bonus Sepeda Motor (BSM)

Bonus sepeda motor akan diberikan untuk peringkat *Silver Manager* (SM) ke atas. Untuk mendapatkan BSM *member* minimal ada 3 line *qualified*, yaitu setiap line harus mempunyai 8.000 GBV dan total group *member* 30.000 GBV. Dalam satu periode memiliki jangka waktu 6 bulan dengan minimal 3 kali *qualified* maka perusahaan akan memberikan hadiah motor kepada member.

f. Bonus Mobil (BMO)

Bonus mobil diberikan untuk member yang berperingkat Gold Manager (GM) keatas, dengan syarat minimum 4 line *qualified* dengan setiap line mempunyai GBV 30.000 GBV dan total 150.000 GBV. Peraturan selanjutnya sama halnya seperti bonus sepeda motor.

g. Bonus Elit Kepemimpinan 3%.

Bonus ini diberikan untuk peringkat GM keatas yang qualified, yang berarti berlaku jika dalam jaringan *member* ada yang memiliki posisi yang sama.

h. Profit Sharing 10%

Profit Sharing hanya akan diberikan oleh perusahaan apabila dalam bulan berjalan perusahaan memiliki 10.000.000 BV penjualan yang terdapat minimal 10 orang *diamond manager* yang *qualified*, 3 orang *Crown Manager* yang *qualified*, dan 1 orang *Super Crown Manager* yang juga qualified, maka akan diberikan profit 10% kepada para member

diamond manager, Crown Manager, dan *Super Crown Manager* yang telah *qualified* pada bulan tersebut.

i. Bonus Wisata 2%

Bonus wisata diberikan kepada member yang telah berperingkat *diamond manager* yang mana dalam bulan berjalan telah mencapai qualified, akan mendapat bonus wisata 2% dari jumlah bonus yang didapat.

B. Deskripsi Data tentang Manajemen *Marketing Plan* dan Modal Kerja Distributor PT. Avail Elok Indonesia

1. Responden I

a. Identitas Responden

Nama	:	Ibu Euis Kurniasih Gomes
Alamat	:	Jl. Kuripan No. 14 A (Depan Panin Bank), Banjarmasin
Pekerjaan/ Jabatan	:	Pimpinan / Penanggung Jawab Center Avail Banjarmasin

b. Deskripsi Data tentang *Marketing Plan* yang digunakan

Dari hasil wawancara penulis kepada Ibu Euis Kurniasih Gomes atau biasa dipanggil Ibu Euis, dalam menjalankan *marketing plan* dari perusahaan, Ibu Euis kurang begitu menerapkan semua *performance* bonus yang bisa didapatkan. Ibu Euis lebih banyak menjual barang yang menjadi produk utama perusahaan yaitu *Avail FC Sanitary Pad*. Karena

menggunakan analisa bisnis avail yang diberikan perusahaan kepada setiap member barunya dalam *starter kit*, seperti dalam tabel 4.1 berikut ini:

Tabel 4.1 Analisa Marketing Bisnis Avail

Produk	Semua wanita didunia ini, kaya ataupun miskin pasti memakai pembalut apabila haid.	Produk Wajib
	Semua wanita di dunia ini akan mengganti pembalut setiap hari setelah menggunakannya.	Penggunaan Harian dan Berkelanjutan
	Bisnis Avail kekal selamanya karena wanita tidak akan hilang atau pupus, dari dunia ini.	Binis yang pasti kekal selamanya
Pasar	Bisnis yang berbasis "*Blue Ocean Strategy*"	
	Pasaran Indonesia yang bernilai Rp 7,2 Triliun sebulan dan Rp 86,4 Triiun setahun. Target Avail hanya 10%	
	Harga yang cukup terjangkau dan mampu untuk dibeli oleh masyarakat.	
Kualitas dan Manfaat	Produk Avail disediakan dengan kualitas yang terbaik dan disahkan oleh laboratorium analisa produk serta asuransi yang bernilai Rp. 9.000.000.000,-	
	Banyak Manfaat yang dinikmati pengguna setelah menggunakan *Avail FC Sanitary Pad*	
Perusahaan	Perusahaan bertaraf Internasional	
	Memiliki Pabrik *Avail FC Sanitary Pad* sendiri di Cina	
	Menyediakan sistem pelatihan yang sistematik dan komprehensif untuk melatih dan melahirkan usahawan yang sukses.	
	Misi dan kebudayaan yang sehat, adil, benar, dan murni	

Sumber: *Starter Kit Pt. Avail Elok Indonesia*

Dalam perusahaan diajarkan agar terus memberi motivasi dan pelatihan kepada para member. Namun, meski telah menjadi pemilik center Ibu Euis tidak memberikan pelatihan lagi, dan tidak bisa mengawasi dan membina jaringannya secara baik. Selain itu, karena Ibu Euis tidak

mengatur dan memaksa para *downline* dibawahnya dalam menjalankan bisnisnya sehingga keuntungan dari *marketing plan* yang didapat tidak selalu sama setiap bulannya. Karena kurangnya manajemen sendiri sebagai *upline* terhadap para *downline*nya dan keuangannya sendiri. Karena hal itu, setelah Ibu Euis menjadi pemilik center justru membuat peringkat bisnisnya tidak bisa naik selama empat tahun ini.[12]

c. Deskripsi Data tentang Manajemen Modal Kerja

Dari hasil wawancara penulis kepada Ibu Euis, diketahui dia mulai bergabung di PT. Avail Elok Indonesia pada akhir tahun 2008, tepatnya 31 Desember 2008. Pada awal Ibu Euis bergabung, perusahaan PT. Avail Elok belum ada di Indonesia. Perusahaan Avail pada saat itu hanya berada di Malaisya.

Selama bergabung pada awalnya tidaklah memikirkan akan peluang bisnisnya. Namun, lebih kepada manfaat akan produk yang ditawarkan. Karena semenjak kecil Ibu Euis sudh menderita keputihan bahkan dokter mendiagnosa bahwa dia tidak bisa mempunyai anak. Selama haid Ibu Euis selalu menderita haid tidak teratur bahkan sering kali jatuh pingsan. Namun, saat dikenalkan dengan Avail dan Ibu Euis tiap hari teratur terapi dengan Avail FC Bio Sanatary pad, penyakit yang diderita berangsur-angsur sembuh.

Melihat peluang bisnis yang besar maka Ibu Euis mulai menjalankan bisnisnya, dan mampu menjadi seorang *Diamond Manager*

[12]Euis Kurniasih Gomes, Pimpinan Center Avail Banjarmasin, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 18 November 2013

pada 21 Januari 2011, dan hingga sekarang memiliki member dibawah jaringannya hingga lebih dari 2.000 orang yang tersebar di berbagai wilayah.

Pada tahun 2011 PT. Avail Elok Indonesia mulai beroperasi di Indonesia, dan membuka *center* Avail di berbagai daerah yang ditentukan untuk memasarkan produk-produknya. Ibu Euis Kurniasih Gomes yang pada saat itu telah berperingkat *Diamond Manager* dianggap layak dan dipercaya untuk bertanggung jawab mengelola center Avail Banjarmasin yang mulai resmi beroperasi pada 25 Januari 2011.

Pada awal membuka center ini Ibu Euis memerlukan modal sebesar Rp 500.000.000,00 agar bisa berdiri sebagai center di Banjarmasin. Selama empat tahun mengelola sudah mampu memperoleh keuntungan bersih sebesar ± Rp 1.500.000.000,00.

Dalam menjalankan usaha centernya keuntungan resmi diperoleh dari penjualan produk bukan dari pembagian bonus dari setiap member. Karena, bonus untuk setiap member diberikan langsung dari perusahaan kepada masing-masing jaringan group member bukan melewati center daerah masing-masing. Selain itu karena Ibu Euis adalah pemilik center keuntungan juga didapatkan dari penjualan barang kepada jaringan lain sebesar 6% setiap bulannya.

Proses penjualan barang di center tidak menerima pengambilan barang dengan hutang karenanya tidak ada piutang dari perusahaan. Perusahaan pula dalam menjalankan usahanya tidak mengambil hutang

dari jasa pembiayaan di lembaga-lembaga keuangan. Semua modal usaha didapat dari modal sendiri yang pada awalnya merupakan hasil dari keuntungan yang didapatkan oleh Ibu Euis.[13]

2. Responden II

a. Identitas Responden

Nama : Bapak Said Wajidi, S.Pd

Alamat : Jl. Irigasi Kayu Bawang (Simpang Jl. A. Yani KM. 14) Perum Batara Sinar Dinar RT. 15 No. 8 Gambut Kab. Banjar

Pekerjaan : Guru di MAN 1 Martapura dan sekarang menduduki peringkat *Diamond Manager* di Avail.

b. Deskripsi Data tentang *Marketing Plan* yang digunakan

Dari hasil wawancara penulis kepada Bapak Said Wajidi, S. PD, atau lebih akrab dipanggil Bapak Said, dalam menjalankan *marketing plan* dari perusahaan sebagaimana Ibu Euis, Bapak Said juga menggunakan analisa bisnis yang diberikan perusahaan dengan menjual produk utama perusahaan yaitu *Avail FC Bio Sanitary Pad*. Namun, dalam perjalanan bisnisnya, meski sebenarnya perusahaan mewajibkan untuk memberikan pelatihan kepada para membernya, Bapak Said tidak menjalankannya. Bapak Said tidak memanajemeni dengan baik jaringannya. Tanpa adanya melakukan pembinaan ataupun *training* tentang bisnisnya kepada para *downline* dibawahnya khususnya.

[13]Euis Kurniasih Gomes, Pimpinan Center Avail Banjarmasin, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 26 November 2013

Sehingga, bonus yang didapatnya pula tidak teratur tergantung kepada para jaringannya dalam melakukan pembelanjaan. Karena itu, yang terjadi bayak seringkali hanya bisnis pembangunan rangkaian yang didapatkan selain keuntungan pembayaran.

Setelah mencapai kualifikasi peringkat sejak *Gold Manager* hingga *Diamond Manager* Bapak Said selalu memberikan sedekahnya atas uang bonus yang didapatkan setiap bulannya kepada sebuah asosiasi kemanusiaan yang didirikan oleh PT. Avail Elok Indonesia yang dinamakan *Avail Foundation*.[14]

c. Deskripsi Data tentang Manajemen Modal Kerja

Dari hasil wawancara penulis kepada Bapak Said Wajidi atau biasa dipanggil Bapak Said, diketahui bahwa dia pada awalnya pada tahun 2008 mengetahui produk Avail dari seorang rekan kerjanya di Madrasah yang meminta tolong untuk membantunya mencarikan produk tersebut karena telah beberapa bulan tidak menemukannya. Akhirnya Bapak Said menghubungi teman kuliah yang berada di Bogor. Melalui temannya tersebut, dia direkomendasikan kepada *Diamond Manager* Ibu Ami Samiati yang kemudian menyakinkannya bahwa produk dan peluang usaha di Avail luar biasa.

Bapak Said mulai bergabung dengan PT. Avail Elok Indonesia pada tahun 2008 tepatnya 31 Desember 2008. Pada awal Bapak Said bergabung Perusahaan PT. Avail Elok Indonesia belum resmi didirikan.

[14]Said Wajidi, *Diamond Manager* Avail di Banjarmasin, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 22 November 2013

Hingga 1 Januari 2009 PT. Avail Elok Indonesia baru resmi berdiri di Indonesia. Pada awal bergabung dia mulai melakukan sosialisasi produk di Madrasah tempatnya bekerja. Dari sana dia mengetaahui bahwa banyak remaja putri yang memiliki masalah di mahkotanya. Kemudian dia juga melanjutkan presentasinya ke berbagai tempat di Banjarmasin, salah satunya di Akbid Bunga Kalimantan. Seluruh produk yang dibawanya habis terjual. Bahkan masih ada yang tidak berhasil membelinya. Pengalaman tersebutlah yang membuat dia semakin yakin bahwa Avail merupakan peluang bisnis yang luar biasa. Sehingga sekarang mampu mencapai peringkat *Diamond Manager*.

Bapak Said sudah memilki ratusan *downline* di bawahnya. Dengan peringkatnya sebagai *Diamond Manager* dia sudah dapat memiliki sebuah center. Namun, dikarenakan sudah adanya center dikota Banjarmasin, maka dia hanya bisa sebatas menjadi *stockist.* Dalam membuka *stockist* awalnya dia memerlukan modal sebesar Rp 50.000.000,00. Dalam menjalankan *stockist*nya dia lebih memilih untuk para downline nya yang order langsung kepadanya agar lebih memudahkan untuk mempointkan dan mengawasi perkembangan para downlinenya. Sehingga, selain mengembangkan usah stockistnya dia juga dapat memantau perkembangan downlinenya.

Dalam memberikan barang orderan tidak sedikit para downlinenya yang diberikannya hutang dengan jangka waktu 1 bulan berjalan. Sehingga, lebih memudahkan para downlinenya memiliki barang untuk

dijual tanpa harus membayarnya terlebih dahulu. Untuk para downline nya yang berada jauh dari tempat tinggalnya, bapak Said biasanya mengirimkan barang orderan dengan jasa pengiriman kedaerah masing-masing dengan sistem bayar ditempat pengiriman. Sehingga tidak ada penipuan dalam besarnya biaya pengiriman yang dibayar.

Karena barang yang dijual adalah barang yang tidak mudah rusak, sehingga tidak mengharuskan bapak Said untuk terus membeli dalam jumlah banyak setiap bulannya. Namun, tetap dengan memenuhi syarat tercapainya minimal 240 BP setiap bulannya untuk tutup point dan mendapatkan bonus.

Berikut disajikan hasil keuntungan yang di peroleh Bapak Said dalam 2 tahun terakhir:

Tabel 4.2 Performance Bonus Bapak Said Wajidi

No.	Waktu Perhitungan Tupo	Jumlah Bonus	Ket.
1.	29-02-2012	Rp 4.539.041,62	
2.	31-03-2012	Rp 6.797.239,20	
3.	30-04-2012	Rp 1.972.040.00	
4.	30-06-2012	Rp 8.569.548,16	
5	31-07-2012	Rp 17.163.683,87	
6	31-08-2012	Rp 10.619.814,22	
7	30-09-2012	Rp 13.639.539,07	
8	30-11-2012	Rp 2.589.740,00	
9	31-12-2010	Rp 13.535,700,36	
10	31-01-2013	Rp 5.084.430.00	
11	28-02-2013	Rp 12.558.614,26	
12	31-03-2013	Rp 7.407.103,88	
13	30-04-2013	Rp 10.204.069,73	
14	31-05-2013	Rp 9.648.456,04	
15	30-06-2013	Rp 18.092.986,56	
16	31-07-2013	Rp 6.932.881,12	
17	31-08-2013	Rp 9.661.227,38	
18	30-09-2013	Rp 3.990.904,00	

No.	Waktu Perhitungan Tupo	Jumlah Bonus	Ket.
19	31-10-2013	Rp 9.388.290,76	

Sumber: www.availelok.co.id/member/?id=9573672

Dari tabel diatas diketahui bahwa *performance bonus* yang didapatkan oleh Bapak Said, tidak menentu dikarenakan kurangnya manajemen terhadap jaringannya.[15]

C. Analisis *Marketing Plan* dan Manajemen Modal Kerja Distributor PT. Avail Elok Indonesia

Dalam kegiatan bisnis atau usaha, tujuan akhirnya bagaimana upaya mendapatkan keuntungan dan tidak mengalami kerugian, sebagaimana dimaksudkan firman Allah dalam surah *Fathir* ayat 29:

إِنَّ ٱلَّذِينَ يَتۡلُونَ كِتَٰبَ ٱللَّهِ وَأَقَامُواْ ٱلصَّلَوٰةَ وَأَنفَقُواْ مِمَّا رَزَقۡنَٰهُمۡ سِرّٗا وَعَلَانِيَةٗ يَرۡجُونَ تِجَٰرَةٗ لَّن تَبُورَ ٢٩

Artinya: "Sesungguhnya orang-orang yang selalu membaca kitab Allah dan mendirikan shalat dan menafkahkan sebahagian dari rezki yang Kami anugerahkan kepada mereka dengan diam-diam dan terang-terangan, mereka itu mengharapkan perniagaan yang tidak akan merugi".(QS. Fathir: 29) [16]

Memperhatikan uraian pada bagian sebelumnya mengenai manajemen modal kerja distributor PT. Avail Elok Indonesia, ternyata fakta di lapangan menunjukkan adanya perbedaan dan persamaan. Berikut ini penulis

[15]Said Wajidi, *Diamond Manager* Avail di Banjarmasin, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 29 November 2013

[16]Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: Diponegoro, 2006), Cet. Ke-10, h. 437

menganalisisnya dari aspek ekonomi Islam terhadap deskripsi data yang telah diuraikan sebelumnya.

1. Manajemen Marketing Plan para Distributor PT. Avail Elok Indonesia di Kota Banjarmasin

Dari paparan di sub bab pertama telah dideskripsikan mengenai semua *marketing plan* yang di terapkan oleh perusahaan agar para member mampu mendapatkan keuntungan yang besar, dengan dijelaskannya 10 macam keuntungan yang bisa didapatkan ketika menjadi seorang member. Namun, *marketing plan* yang diberikan perusahaan tidak sesuai dengan teori marketing plan yang seharusnya. Karena, yang dikatakan *marketing plan* dalam perusahaan adalah keuntungan yang didapatkan dalam usaha bukan gambaran rencana pemasaran yang seharusnya.

Di starter kit perusahaan diberikan gambaran tentang analisa bisnis Avail. Melihat dari analisa bisnis avail tersebut, perusahaan telah memberikan rancangan pemasaran yang baik. Karena sesuai dengan teori *marketing plan.* Namun, dalam perusahaan bukan menamakannya sebagai *marketing plan* melainkan analisis bisnis avail.

Seperti dijelaskan dalam bab teori, minimum *marketing plan* memuat unsur-unsur sebagai berikut:

a. Tujuan pemasaran dan strategi pemasaran
b. Strategi bauran pemasaran
c. Deskripsi mengenai produk
d. Strategi penetapan harga
e. Rencana promosi

f. Penetapan produk (penjualan dan distribusi).

Dari analisis bisnis diketahui bahwa tujuan pemasaran avail adalah agar para wanita khususnya menggunakan pembalut yang berkualitas agar terhindar dari berbagai penyakit, dan menggunakan strategi pemasaran dengan sistem MLM agar para distributor yang langsung menjelaskan tentang jenis produk dan manfaatnya. Adanya deskripsi lengkap tentang bentuk produk dan manfaatnya dengan diberikannya brosur kepada para member, harga jual yang sesuai dengan kualitas namun tetap terjangkau.

Dalam *marketing plan* yang diberikan perusahaan jelas bahwa apabila dikerjakan maka bisnis ini akan memperoleh hasil yang besar. Dalam pelaksanaannya khususnya para member yang dijadikan peneliti sebagai responden didapat beberapa hal dalam mereka mengatur *marketing plan* tersebut, yakni kurangnya manajemen jaringan yang baik sehingga mengurangi *performance bonus* yang didapatkan oleh member.

Dari kedua responden kurangnya manajemen ini dapat dilihat dari tabel *performance bonus* yang didapatkan oleh Bapak Said. Dimana disetiap bulannya tidak selalu mendapatkan bonus yang sesuai dengan seharusnya tingkatan dalam perusahaan. Semua terjadi karena tidak ada manajemen yang baik dalam jaringannya. Seperti pada data yang disajikan dibawah ini:

Tabel 4.3 Performance Bonus/ Commission Statement Bapak Said Wajidi pada Bulan Agustus 2012

Member Code	9573672
Nama	Said Wajidi, S.Pd
Alamat	Jl. Irigasi Kayu Bawang (Simpang Jl. A. Yani KM. 14) Perum Batara Sinar Dinar RT. 15 No. 8 Gambut Kab. Banjar
Leadership Ranking	*Gold Manager*

Incentive Bonus	
Performance and Leadership Development Bonus	Rp 1.154.490,00
Network Development Bonus	Rp 2.500.570,00
GM Pool Bonus	Rp 2.320.201,78
Profit Sharing Bonus	Rp 00,00
Leadership Elite Bonus	Rp 1.159.695,00
Sepeda Motor *Bonus*	Rp 1.163.929,60
Mobil *Bonus*	Rp 00,00
Total	**Rp 8.298.886,38**
Admin Fee	-
Adjusment	-
Avail Hope Foundation	-
Tax	Rp 141.472,16
Grand Total	**Rp 10.619.814,22**

Sumber: www.availelok.co.id/member/?id=9573672

Tabel 4.4 Performance Bonus/ Commission Statement Bapak Said Wajidi pada Bulan September 2012

Member Code	9573672
Nama	Said Wajidi, S.Pd
Alamat	Jl. Irigasi Kayu Bawang (Simpang Jl. A. Yani KM. 14) Perum Batara Sinar Dinar RT. 15 No. 8 Gambut Kab. Banjar
Leadership Ranking	*Diamond Manager*

Incentive Bonus	
Performance and Leadership Development Bonus	Rp 3.457.665,00
Network Development Bonus	Rp 4.368.270,00
GM Pool Bonus	Rp 2.075.471,44
Profit Sharing Bonus	Rp 00,00
Leadership Elite Bonus	Rp 00,00
Sepeda Motor Bonus	Rp 1.073.710,56
Mobil Bonus	Rp 00,00

Total	**Rp 10.975.117,00**
Admin Fee	-
Adjusment	-
Avail Hope Foundation	-
Tax	Rp 208.377,93
Grand Total	**Rp 13.639.539.07**

Sumber: www.availelok.co.id/member/?id=9573672

Tabel 4.5 Performance Bonus/ Commission Statement Bapak Said Wajidi pada Bulan November 2012

Member Code	9573672
Nama	Said Wajidi, S.Pd
Alamat	Jl. Irigasi Kayu Bawang (Simpang Jl. A. Yani KM. 14) Perum Batara Sinar Dinar RT. 15 No. 8 Gambut Kab. Banjar
Leadership Ranking	*Diamond Manager*

Incentive Bonus	
Performance and Leadership Development Bonus	Rp 1.420.080,00
Network Development Bonus	Rp 940.800,00
GM Pool Bonus	Rp 00,00
Profit Sharing Bonus	Rp 00,00
Leadership Elite Bonus	Rp 00,00
Sepeda Motor Bonus	Rp 00,00
Mobil Bonus	Rp 00,00
Total	**Rp 2.360.880,00**
Admin Fee	-
Adjusment	Rp -1.000.00,00
Avail Hope Foundation	-
Tax	-
Grand Total	**Rp 2.589.740,00**

Sumber: www.availelok.co.id/member/?id=9573672

Dilihat dari 3 pemaparan bonus komisi yang didapatkan oleh Bapak Said diketahui bahwa bonus yang didapatkannya selalu mengalami naik turun. Meskipun dia telah naik level menjadi *Diamond Manager* tidak menjamin dia mendapatkan bonus yang seharusnya didapatkan oleh seorang *Diamond*. Karena, kurangnya manajemen yang baik dalam jaringan akan berpengaruh

pula pada manajemen marketing yang dijalankan sehingga berdampak kurangnya bonus yang didapatkan. Seperti pada Tabel 4.1 meski telah menjadi *diamond manager* Bapak Said pernah mendapatkan bonus dibawah bonus yang didapatkannya ketika masih menjadi seorang *Gold Manager.*

2. Manajemen Modal Kerja Para Distributor Perusahaan PT. Avail Elok Indonesia

Dalam teori dijelaskan, bahwa modal kerja adalah investasi perusahaan dalam harta jangka pendek seperti kas, surat berharga jangka pendek, piutang dan persediaan.[17] Pada dasarnya dalam perusahaan dikenal dua jenis modal, yaitu modal aktif dan modal pasif. Modal aktif disebut juga harta atau aktiva perusahaan. Modal aktif yang digunakan untuk menjalankan operasi dan proses produksi disebut modal kerja atau biasa dikatakan juga harta lancar atau aktiva lancar.[18] Sumber pendanaan modal disebut juga modal pasif yang dapat dibedakan menjadi modal asing (hutang) dan modal sendiri.[19]

Berdasarkan hasil deskripsi data yang didapat mengenai manajemen modal kerja para distributor, untuk dapat meningkatkan usahanya ada perbedaan cara responden dalam mendapatkan sumber modal utamanya, yakni:

a. Manajemen modal kerja dengan memberikan piutang penjualan

[17]J. Fred Weston dan Eugene F.Brigham, *Managerial Finance,* diterjemahkan oleh Djoerban Wahid dan Ruchyat Kosasih dengan judul, *Manajemen Keuangan (Managerial Finance),* (Jakarta: Erlangga, 1993), Cetakan Ketujuh, Jilid 1, h. 24

[18]Najmudin, *Manajemen Keuangan dan Aktualisasi Syar'iyyah Modern,* (Yogyakarta: ANDI OFFSET, 2011), h. 217

[19]*Ibid,* h. 218

Dari responden diatas diketahui bahwa Responden II Bapak Said memberikan piutang penjualan kepada para *downline*nya, namun dengen ketentuan dan syarat dalam waktu 1 bulan berjalan sebelum tutup point. Alasan Bapak Said untuk memberikan piutang adalah agar para *downline*nya bisa memiliki stock barang yang dijual kepada konsumennya. Namun, dalam pelaksanaanya Bapak Said tidak membuat pembukuan keuangan yang baik dalam pencatatan piutang para *downline*nya.

b. Manajemen modal kerja dengan penjualan tunai

Dari kedua responden baik responden I maupun responden II sama-sama melakukan penjualan dengan tunai. Khususnya responden I yaitu Ibu Euis selaku pemilik center selalu memberikan kepada para member Avail penjualan dengan tunai, baik pembelian banyak maupun sedikit.

c. Pengelolaan modal atau sumber modal para distributor

Ibu Euis pada awal mula membangun Avail Center Banjarmasin dengan modal Rp 500.000.000,00 dan keuntungan yang diperoleh sampai saat ini sekitar Rp 1.500.000.000,00 per tahun tergolong rendah untuk penghasilan sebuah center. Ibu Euis sebagai seorang pemilik center hanya menggunakan modal hasil dari bonus yang diberikan perusahaan tanpa mengambil piutang kepada badan usaha lainnya.

Bapak Said pada awal mula menjalankan bisnis ini, menggunakan semua bonus yang didapatnya untuk mengembangkan bisnisnya. Hingga sekarang bapak Said hanya menggunakan modal sendiri untuk

menjalankan bisnisnya. Oleh karena itu, hampir semua downlinenya dia sarankan untuk order produk langsung kepadanya agar bapak Said bisa dengan mudah memantau perkembangan jaringannya.

Dari pemaparan diatas dapat diketahui bahwa baik Bapak Said maupun Ibu Euis menggunakan dana atau modal sendiri dalam menjalankan usahanya. Namun, dalam penjualan Ibu Euis selaku center tidak memberikan piutang sedikitpun kepada para member Avail dalam pembelian barangnya. Dia hanya melayani pembelian dengan tunai. Berbeda dengan Bapak Said, untuk mengembangkan jaringannya Dia mengizinkan untuk beberapa downlinenya order barang dengan kredit. Namun, dalam pelaksanaannya beliau tidak terlalu merincikan pembukuan keuangannya karena dari segi banyaknya poin ataupun bonus yang diperolehnya dan jaringannya sudah ada di website masing-masing. Sehingga, tidak melakukan pembukuan seperti halnya bentuk laporan keuangan. Dalam modal pun tidak selalu tetap dalam Bapak Said menyediakan persediaan barang.

3. Kesesuaian *Marketing Plan* PT. Avail Elok Indonesia dan Manajemen Modal Kerja Para Distributornya dengan prinsip-prinsip syariah

a. Kesesuaian *Marketing Plan* PT. Avail Elok Indonesia dengan Pemasaran Syariah

Dalam Bab II telah dijelaskan menurut Hermawan Kartajaya, nilai inti dari pemasaran syariah adalah integritas dan transparansi, sehingga marketer tidak boleh bohong dan orang membeli karena butuh dan sesuai dengan keinginan dan kebutuhan, bukan karena diskon atau iming-iming belaka.[20]

[20]Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta,2010), h. 19

Melihat dari pemasaran yang digunakan oleh para distributor yang menggunakan analisis bisnis yang diberikan perusahaan dalam menjalankan usahanya. Terlihat bahwa dalam pemasaran produknya Avail telah sesuai dengan konsep pemasaran syariah karena tidak memberikan produk palsu. Semua manfaat produk tidak hanya dijelaskan dalam brosur namun bisa dirasakan sendiri oleh para konsumennya. Karena itu, perusahaan menggunakan sistem MLM agar konsumen mendapat penjelasan langsung tentang manfaat produk dari para member Avail.

Sesuai dengan konsep perbedaan pemasaran konvensional dan pemasaran syariah dalam hal etika pemasar, seorang pemasar syariah sangat memegang teguh etika dalam melakukan pemasaran kepada calon konsumennya. Ia akan sangat menghindari memberi janji bohong, ataupun terlalu melebih-lebihkan produk yang ditawarkan.[21]

Dalam analisis bisnis pemasaran avail juga dijelaskan tentang produk. Bahwa para konsumen bukan membeli produk karena tertarik akan diskon dari produk melainkan karena kebutuhan khususnya bagi para wanita. Sehingga para konsumen membeli produk buka karena paksaan tapi karena kebutuhan mereka. Selain itu, para konsumen dianggap sebagai rekan atau mitra kerja yang membantu para member dalam menjalankan bisnisnya. Sehingga baik konsumen maupun distrbutor memiliki kedudukan yang sama, karena saling memerlukan.

[21]*Ibid*, h. 30

Seperti pada konsep pemasaran syariah, konsumen diletakkan sebagai mitra sejajar dimana baik perusahaan sebagai penjual produk maupun konsumen sebagai pembeli produk berada pada posisi yang sama.[22]

Dalam menjalankan *marketing plan* yang diberikan perusahaan para responden sebagai distributor juga diberikan peraturan dan kode etik, agar dalam menjalankan bisnisnya para distributor tidak melupakan etika pemasaran yang baik.

Dalam menjalankan usahanya pula para distributor diajarkan agar tidak menjelekkan produk atau sistem perusahaan penjualan langsung lainnya. Sesuai dengan pemasaran syariah yang menyatakan bahwa dalam pemasaran syariah tidak menganggap pesaing sebagai pihak yang harus dikalahkan atau bahkan dimatikan. Konsep persaingan dalam pemasaran syariah agar setiap perusahaan mampu memacu dirinya untuk menjadi lebih baik tanpa harus menjatuhkan pesaingnya.[23]

b. Kesesuaian manajemen modal kerja para distributor dengan prinsip-prinsip syariah.

Berdasarkan prinsip bisnis syariah, dalam bisnis avail dari segi memperoleh penghasilan utama sesuai dengan prinsip syariah karena merupakan penjualan suatu barang, dan barang yang dijual pun bukan suatu barang yang haram karena berupa pembalut serta minuman-minuman kesehatan yang sudah mendapat logo halal dari MUI.

---

[22]*Ibid*, h. 31

[23]*Ibid*, h. 32

Dalam PT. Avail Elok Indonesia diketahui adanya akumulasi bonus point yang didapatkan seorang member, maksudnya pembelian member pada bulan sebelumnya akan diakumulasikan dengan bulan berjalan. Sehingga ketika seorang member naik ke level 5% upline diatas akan terus naik level pencapaian disesuaikan akumulasi pencapaian point yang didapat jaringannya. Ketika mencapai pada batas QM (*Qualified Manager*) dengan jumlah perolehan 8000 PGBV pada bulan berjalan, seorang member tersebut akan mencapai level 20%. Dimana walaupun pada bulan setelahnya member tersebut tidak mencapai 8000 PGBV lagi akan tetap mendapatkan bonus pencapaian 20%. Dan ketika bulan berjalan Upline belum mencapai QM sementara downline telah mencapai QM bserta jaringannya, maka upline tidak akan mendapatkan akumulasi BV dari jaringan downline tersebut, namun akan dengan otomatis apabila bulan berikutnya upline tersebut mencapai 7000 PGBV maka akan langsung naik level menjadi BM (*Bronze Manager*).

Dari pemaparan diatas diketahui bahwa adanya ketetapan pemberian bonus dalam suatu peringkat tertentu. Dan adanya akumulasi BV akan menjadikan upline diatas meskipun belum mencapai QM akan selalu mendapatkan bonus pencapaian yang lebih besar dari downlinenya, kecuali downline tersebut mampu untuk melampaui BV yang diperoleh uplinenya pada bulan berjalan. Begitu pula ketika upline mencapai peringkat aman mulai dari QM hingga seterusnya. Upline akan selalu diatas jika downline tidak bisa bekerja keras untuk melebihi peringkat Uplinenya.

Dari hal itu adanya ketidakadilan yang terjadi karena meskipun upline tidak bekerja untuk terus merekrut atau membina para downlinenya, hanya dengan downline yang ada dengan pembelanjaan minimal Upline akan tetap berada pada peringkat QM dan seterusnya dengan bonus pencapaian yang diterima akan selalu tetap. Ketika Downline mendahului peringkat Uplinenya namun Upline bisa untuk menyeimbangkan kaki-kaki jaringannya maka Upline akan tetap berada diatas downline atau downline hanya mampu menyamai peringkat uplinenya. Tanpa ada kerja keras dari downline dibawah tidak akan mampu mengejar peringkat yang dicapai upline nya.

Terlihat dari kedua kasus yang dipaparkan penliti bahwa tanpa manajemen yang bagus pun dalam jaringan akan tetap mampu mencapai perigkat tinggi di bisnis ini. Karena dengan semakin banyak pembelian dari grup downlinenya maka banyak pula bonus yang akan didapatkannya.Namun dilihat dari prinsip keuangan dalam syariah, dari kedua responden diketahui bahwa Bapak Said, meskipun memberikan nota dan menentukan jadwal pembayaran setiap memberikan piutang, namun tidak melakukan pencatatan keuangan yang secara jelas, berbentuk seperti laporan keuangan atau catatan keuangan. Hanya mencatat penganbilan barang para downline yang secara piutang dengan mencatat nama dan nomor telepon yang bisa dihubungi ketika sudah dibayar lunas segera dipointkan untuk dilaporkan ke center atau mobile point Avail. Perhitungan bonus atau pencapaian peringkat diserahkan kepada perusahaan pusat dalam penghitungannya. Sehingga agar para downline

mengetahui berapa peringkat dan point yang mereka capai langsung diperlihatkan ke website masing-masing member.

Dalam keuangan syariah telah dijelaskan memiliki tiga prinsip syariah mendasar yakni setiap perbuatan akan diminta pertanggung jawabannya, dalam setiap harta yang diperoleh ada hak orang lain dan uang bukanlah komoditi.

Dari deskripsi data para responden dijelaskan bahwa setiap bonus yang diperoleh para upline tertinggi adalah semua bonus dari jaringannya. Karena itu, semua dalam jaringannya harus mendapatkan bonus yang sesuai dengan pencapaiannya. Namun, dikarenakan tanpa adanya perhitungan yang pasti dan laporan jelas tentang pelaporan point yang diberikan para upline kepada center masing-masing sehingga seringkali para *downline* hanya menerima bersih hasil bonus yang didapat tanpa mengerti secara pasti penghitungannya.

Selain itu, dari kedua responden diketahui salah satu responden dalam melakukan bisnisnya tidak lupa untuk memberikan bantuannya kepada orang lain. Dalam bisnis ini pula diketahui bahwa mereka menjual barang yang secara jelas ada bentuknya, ada manfaatnya sehingga tidak menjadikan uang sebagai komoditi. Melainkan uang sebagai alat tukar resmi.

Dalam tujuan mencapai tujuan keuangan, manajemen keuangan syariah juga mengharuskan menggunakan strategi keuangan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Strategi keuangan tersebut mencakup penghapusan riba, spekulasi (*g}}}a>rar*), dan perjudian (*maisir*) dalam semua transaksi.

Dilihat dari rangkaian bisnis dalam *marketing plan* perusahaan yang dijalankan oleh para distributor diketahui bahwa kedua responden menjual produknya secara tunai. Sehingga tidak mengandung *maisir, ga>rar, riba* dan *bat}il*. Karena setiap barang yang dijual ada bentuknya, jelas manfaatnya dan jelas harga jualnya yang telah ditetapkan oleh perusahaan sama untuk setiap distributornya.

Sebagaimana dalam firman Allah swt. Surah *Al-Baqarah* ayat 188, yang melarang untuk mengambil harta sesama dengan jalan yang *bat}il*:

وَلَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ وَتُدۡلُواْ بِهَآ إِلَى ٱلۡحُكَّامِ لِتَأۡكُلُواْ فَرِيقٗا مِّنۡ أَمۡوَٰلِ ٱلنَّاسِ بِٱلۡإِثۡمِ وَأَنتُمۡ تَعۡلَمُونَ ١٨٨

Artinya: "Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, Padahal kamu mengetahui". (QS *Al-Baqarah*: 188).[24]

Dalam memberikan piutang pada Responden II, tidak memberikan pertambahan harga jual bagi para konsumennya. sehingga tidak adanya uang riba yang diterima oleh responden dalam menjalankan bisnisnya. Seperti dijelaskan dalam firman Allah swt Surah *Al-Baqarah* ayat 278-279:

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ ٱتَّقُواْ ٱللَّهَ وَذَرُواْ مَا بَقِيَ مِنَ ٱلرِّبَوٰٓاْ إِن كُنتُم مُّؤۡمِنِينَ ٢٧٨ فَإِن لَّمۡ تَفۡعَلُواْ فَأۡذَنُواْ بِحَرۡبٖ مِّنَ ٱللَّهِ وَرَسُولِهِۦۖ وَإِن تُبۡتُمۡ فَلَكُمۡ رُءُوسُ أَمۡوَٰلِكُمۡ لَا تَظۡلِمُونَ وَلَا تُظۡلَمُونَ ٢٧٩

[24]Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, *Op Cit*, h. 29

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa Riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman. Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), Maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), Maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak Menganiaya dan tidak (pula) dianiaya." (QS. *Al-Baqarah*: 278-279).[25]

Berdasarkan deskripsi data para responden didapatkan bahwa para responden yang telah menduduki peringkat *diamond manager*, tidak mengatur dan membina dengan baik jaringannya sehingga berpengaruh terhadap keuntungan dan bonus yang didapatkan mereka. Hal ini pula diketahui ketidaksesuaian bisnis MLM yang dijalankan para responden dengan Keputusan Fatwa MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), pada keputusan kedua tentang ketentuan hukum pada point ketujuh yang mengatakan bahwa, "tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa". Sehingga jika tanpa pembinaan sebenarnya para upline diatas tidak berhak mendapatkan keuntungan bahkan kenaikan perngkat level di perusahaan.

Selain itu, dalam Fatwa MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), dijelaskan bahwa pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *igra'*. *Igra'* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka mempereroleh bonus atau komisi yang dijanjikan.

[25]*Ibid*, h. 47

Dari fatwa MUI tersebut jelas bahwa para distributor dalam menjalanan bisnisnya menimbulkan *Igra'*, karena lupa akan kewajibannya untuk membina dan mengawasi downlinenya. Sebagaimana pada Fatwa MUI keputusan kedua tentang ketentuan hukum poin kesebelas yang menjelaskan bahwa, setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.