

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. LATAR BELAKANG**

Berbicara masalah Bisnis seringkali diekspresikan sebagai suatu urusan atau kegiatan dagang. Jika ditelaah lebih dalam, ternyata kegiatan bisnis yang ada di Masyarakat sangat luas sekali yang bisa meliputi bidang-bidang usaha seperti: perkebunan, kecantikan, pertambangan, industri, produksi, perdagangan dan lain sebagainya. Bisnis yang dilakukan lazimnya bisa dilakukan oleh perseorangan dan bisa juga dengan suatu perkumpulan dalam arti perkumpulan yang berbentuk badan Hukum. Dikatakan perkumpulan berarti kumpulan tersebut terdiri dari beberapa orang. Perkumpulan mempunyai arti luas dan mempunyai 4 unsur, yaitu:

1. Adanya unsur kepentingan bersama
2. Adanya unsur kehendak bersama
3. Adanya unsur tujuan, dan
4. Adanya unsur kerjasama yang jelas.

Keempat unsur tersebut selalu ada pada tiap perkumpulan baik yang berbadan Hukum maupun yang bukan Badan Hukum. Dari sekian banyak perkumpulan yang terjadi dalam dunia bisnis, Badan Hukum yang paling populer sekarang ini

adalah bentuk badan hukum Perseroan Terbatas (PT).<sup>1</sup> PT adalah bentuk yang paling populer dari semua bentuk bisnis. Yang di maksud dengan PT. Menurut hukum Islam adalah suatu badan hukum yang merupakan persekutuan modal yang didirikan berdasarkan perjanjian antara (2) dua orang atau lebih, untuk melakukan kegiatan usaha dengan modal dasar yang seluruhnya terbagi dalam saham-saham.<sup>2</sup>

Didalam melaksanakan kegiatan bisnis sehari-hari ternyata dapat dilakukan dengan berbagai macam cara. Ada yang melakukannya dengan bekerja sama dengan pihak lokal dan ada pula yang melakukannya dengan pihak Asing. Ada yang melakukannya untuk pribadi, dan ada pula yang melakukannya untuk kepentingan perusahaan. Hubungan-hubungan Bisnis demikian tentunya dilakukan karena mempunyai kepentingan dan tujuan sendiri-sendiri. Secara pasti, tujuan mereka melakukan hubungan Bisnis tidak lain dimaksudkan untuk saling mencari keuntungan satu sama lain.

Kemajuan di bidang Perekonomian yang sangat pesat telah banyak membawa perkembangan dalam bidang usaha. Dengan perkembangan tersebut, sekarang banyak bermunculan Perusahaan yang bergerak di bidang Perdagangan. Perubahan

---

<sup>1</sup> Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, (Jakarta: Pt Rineka Cipta, 2007), Hlm 3.

<sup>2</sup> Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis*, (Bandung: Pt. Citra Aditya Bakti, 2018) , Hlm, 35

tersebut memaksa produsen dan para penjual untuk melakukan inovasi. Inovasi adalah suatu ide, hal-hal yang praktis, metode, cara, barang-barang buatan manusia yang diamati atau dirasakan sebagai hal-hal yang baru bagi seseorang atau sekelompok orang (masyarakat).

Salah satu inovasi dalam kajian penelitian ini dikenal dengan *Muli Level Marketing*. *Multi Level Marketing*, yaitu sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran.<sup>3</sup> Menurut Undang-undang Republik Indonesia No. 7 Tahun 2014 pasal 7 ayat 3 adalah penjualan barang tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha yang bekerja atas dasar komisi dan / bonus berdasarkan hasil penjualan barang kepada konsumen.

Dalam *Multi Level Marketing* tidak hanya menjual barang tetapi juga jasa. Dalam MLM terdapat unsur jasa hal ini dapat kita lihat dengan adanya distributor yang menjualkan barang yang bukan miliknya dan ia mendapatkan upah dari presentase harga barang.<sup>4</sup> Selain itu, jika ia dapat menjual barang sesuai dengan target yang telah ditetapkan, maka ia akan

---

<sup>3</sup> Kuswara, *Mengenal Mlm Syariah*, (Tangerang: Qultummedia, 2009), Hlm 17

<sup>4</sup> Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*, (Depok : Prenadamedia Group, 2005) Hal 169

mendapatkan upah yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Dalam *fiqh* jasa termasuk kedalam akad *ijarah*, dikarenakan memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan atau upah (ujrah). Berdasarkan ayat Al-Quran Ath-Thalaq (65) ayat 6 :

فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآوَهُنَّ أُجُورَهُنَّ

Artinya : “ kemudian jika mereka menyusukan ( anak-anak) mu untukmu maka berikanlah kepada mereka upahnya”<sup>5</sup>

Akhir-akhir ini perkembangan bisnis *Multi Level Marketing* diramaikan pula oleh hadirnya MLM berbasis syariah. Salah satu Perusahaan yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing* Syariah adalah PT. Herba Penawar Al-wahida Indonesia atau yang biasa kita kenal dengan (HPAI). Herba Penawar Alwahida Indonesia adalah Perusahaan asal Malaysia yang berkembang di Indonesia dengan sistem *Halal Network*.<sup>6</sup> PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia didirikan pada tanggal 19 maret 2012.<sup>7</sup>

Herba Penawar Alwahida Indonesia dibangun dari perjuangan panjang yang bertujuan menjayakan produk-

---

<sup>5</sup> Departemen Agama Ri, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, (Bandung: Diponegoro, 2011) Hlm 446

<sup>6</sup> *Halal Network* Adalah Jaringan Usaha Halal Dalam Upaya Menyediakan, Memasarkan, Dan Mengkampanyekan Produk Halalan Thoyyiban Dalam Rangka Mewujudkan Seluas-Luasnya Pasar Produk Halalan Thoyyiban Yang Dilakukan Secara Bersama-Sama Para Pihak Yang Tergabung Dalam Hpai Sesuai Syariat Islam.

<sup>7</sup> Hni Panduan Sukses, Hal 10

produk halal dan berkualitas berazaskan Thibbunabawi, serta dalam rangka membumikan, memajukan, dan mengaktualisasi Ekonomi Islam di Indonesia melalui entrepreneurship.<sup>8</sup> PT. Herba Penawar Al-wahida Indonesia ini sudah memiliki banyak cabang dan salah satunya berada di kota Palembang.

Anggota yang telah bergabung di Herba Penawar Alwahida Indonesia sangat termotivasi dan bersemangat dalam menjalani usaha mereka, itu disebabkan karena terdorong keinginan untuk mendapatkan bayaran. Jadi uanglah yang menjadi motifnya bekerja. Karena motivasi muncul bila seseorang memiliki rencana yang dinamis dan real tentang apa yang hendak dicapainya, dan setiap hari mendorongnya kearah pencapaian tujuan itu.

Jika para Agen atau distributor bersedia mencurahkan seluruh daya dan upayanya untuk mengembangkan perusahaan, boleh jadi karena dijanjikan imbalan seperti yang diharapkan misalnya promosi, kenaikan gaji, bonus, atau untuk menghindari hukuman misalnya pemotongan gaji. Islam tidak mengingkari adanya motif yang mendorong aktivitas yang dilakukan, yaitu untuk mendapatkan upah, laba, atau keuntungan (profit) sebagaimana yang dikehendaki dalam sistem ekonomi konvensional.

---

<sup>8</sup> Hni Panduan Sukses, Hal 10

Hanya saja, Islam mengarahkan keuntungan dan kepuasan Ekonomi sesuai dengan norma-norma ajaran Hukum Islam. Seperti *Multi Level Marketing* pada umumnya, *Multi Level Marketing* memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung sekaligus sebagai konsumen. anggota yang bergabung di HPAI harus merekrut member jika ingin jaringannya berkembang, tapi yang membedakannya disini HPAI tidak memberikan upah atau bonus ketika seorang anggota bisa mengajak orang bergabung lain halnya dengan *Multi Level Marketing* yang bersifat konvensional dimana setiap orang yang mampu merekrut anggota baru maka akan mendapatkan persentase bonus.

Tujuan dari perekrutan anggota hanya untuk memperluas jaringan. HPAI menerapkan sistem bonus yang menitik beratkan pada hasil penjualan yang telah dicapai member. Sistem pemberian bonus kepada distributor harus diberikan dengan memperhatikan prinsip keadilan dan kesejahteraan. Dan memberikan kesempatan kepada distributornya untuk memperoleh pendapatan semaksimal mungkin sesuai kemampuannya melalui penjualan, maupun melalui pengembangan jaringan.

Peneliti melakukan penelitian di stokis HPAI yang berada di Kertapati Kota Palembang, dikarenakan banyaknya minat masyarakat mulai dari Ibu rumah tangga, guru-guru, dosen dan

lainnya yang menawarkan produk serta mengajak konsumen untuk ikut bergabung, mengetahui bahwa HPAI merupakan MLM yang berlabel syariah untuk melindungi masyarakat Indonesia yang mayoritas beragama Islam perlu dikaji kejelasan Hukumnya apakah telah sesuai dengan syariah atau masih seperti MLM pada umumnya.

Berdasarkan dari latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka saya sebagai penulis ingin meneliti lebih lanjut tentang “ Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Mekanisme pendapatan anggota Pada PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia Di Stokis Kertapati Kota Palembang”.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang judul diatas maka peneliti merumuskan masalah yaitu:

1. Bagaimana Mekanisme Pendapatan anggota Pada PT. Herba Panawar Alwahida Indonesia Pada Stokis Kertapati Kota Palembang ?
2. Bagaimana Pandangan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Mekanisme Pendapatan anggota pada PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan dari rumusan masalah diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk Mengetahui Mekanisme Pendapatan anggota Pada Pt. Herba Penawar Alwahida Indonesia Di Stokis Kertapati Kota Palembang
2. Untuk Mengetahui Pandangan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Mekanisme Pendapatan pada Pt. Herba Penawar Alwahida Indonesia.

#### **D. Kegunaan Penelitian**

1. Secara teoritis  
Penelitian ini dimaksudkan dapat dijadikan bahan ilmu pengetahuan untuk penelitian selanjutnya, khususnya yang berkaitan dengan mekanisme pendapatan yang sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah yang telah ditentukan oleh Allah Swt, agar kita tidak salah dalam menerapkan atau melakukan sesuatu yang tidak boleh dilarang dalam Islam.
2. Secara Praktis  
Hasil dari penelitian ini semoga bisa berguna untuk dijadikan pedoman hukum agar tidak terjadi penyimpangan terhadap peraturan yang berlaku dalam Hukum Islam pada mekanisme pendapatan pada anggota dalam PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia.

## E. Penelitian Terdahulu

Penelitian ini menerapkan beberapa penelitian terdahulu yang memiliki keterkaitan dengan penelitian ini. Adapun tujuan dari pemaparan kajian terdahulu adalah untuk menentukan posisi penelitian serta menjelaskan perbedaannya. Berikut adalah penelitian-penelitian terdahulu, diantaranya:

Skripsi yang ditulis Rika Rahmadina Putri Alumni IAIN Raden Fatah Palembang tahun 2013, judul skripsinya tentang “*Telaah Penerapan Marketing Rasullulah SAW Pada Sektor Usaha Herba Penawar Alwahida (Cabang Palembang)*”.<sup>9</sup> Isi dari skripsi tersebut yaitu tentang penerapan yang dilakukan Rasullulah SAW pada setiap sektor usaha yang beliau lakukan serta mentelaah sistem yang dilakukan HPA cabang kota Palembang.

Komarila Alumni IAIN Raden Fatah Kota Palembang tahun 2018, judul skripsinya tentang “*Implementasi Nilai-Nilai Hukum Ekonomi Syariah Pada Multi Level Marketing Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Cabang Palembang*”.<sup>10</sup> Isi dari skripsi tersebut adalah tentang penerapan hukum

---

<sup>9</sup>Rika Rahmadina Putri, *Telaah Penerapan Marketing Rasulullah Saw Pada Sektor Usaha Herbal Penawar Al-Wahida (Cabang Palembang)*. Skripsi Iain Raden Fatah Palembang, 2013.

<sup>10</sup>Komarila, *Implementasi Nilai-Nilai Hukum Ekonomi Syariah Pada Multi Level Marketing Herba Penawar Alwahida Indonesia (Hpai) Cabang Palembang*. Skripsi Iain Raden Fatah Palembang, 2018.

ekonomi syariah pada pemberian bonus di *Multilevel Marketing* HPAI.

Arinda Widiatika Institut Islam Negeri Ponorogo Tahun 2018, judul skripsinya tentang “*Pengaruh Strategi Pemasaran Mlm Syariah Dan Labellisasi Halal Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen*”.<sup>11</sup> Isi dari skripsi tersebut yaitu pengaruh MLM Syariah terhadap keputusan pembelian produk HPAI.

Beni Khoiril Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang tahun 2015, judul skripsinya tentang “*Praktek Sistem Bonus Dalam Perusahaan Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Kota Semarang Dalam Perspektif Ekonomi Islam*”.<sup>12</sup> isi dari skripsi tersebut yaitu bagaimana praktek sistem bonus yang dilakukan oleh perusahaan HPAI menurut perspektif Ekonomi Islam di kota Semarang.

Nihayatur Rohmah dengan judul “*Etika Bisnis Syariah Dan Implikasinya Terhadap Distribusi (Studi Pembacaan Atas*

---

<sup>11</sup>Arinda Widiatika, *Pengaruh Strategi Pemasaran Mlm Syariah Dan Labellisasi Halal Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen*. Skripsi Institut Islam Negeri Ponorogo, 2018.

<sup>12</sup>Beni Khoiril, *Praktek Sistem Bonus Dalam Perusahaan Herba Penawar Alwahida Indonesia (Hpai) Kota Semarang Dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Skripsi Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2015.nihayatur

*Manajemen HNI-HPAI.*<sup>13</sup> Isi dari artikel tersebut adalah etika bisnis yang diterapkan dalam bisnis HPAI telah diatur sedemikian rupa agar tidak menyalahi etika promosi dalam bisnis Islam. Dalam artikel yang ditulis oleh Nihayatur menuliskan bahwa jika pekerjaan belum dilakukan maka tidak berhak menerima upah. Sama seperti yang penulis bahas dalam penelitian ini perbedaannya ada pada akad dalam artikel ini menggunakan akad *jualah* sedangkan akad yang digunakan oleh penulis adalah akad *ujrah*.

Adapun persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu pada penelitian Rika Rahmadina Putri sama-sama meneliti tentang Persamaan dengan penelitian yang penulis buat yaitu membahas tentang HPA yang berada di kota Palembang dan juga penelitian yang dilakukan dengan metode wawancara (*interview*). Untuk penelitian yang dilakukan oleh Komarila Persamaan dengan penelitian yang penulis buat yaitu membahas tentang *Multi Level Marketing* pada HPAI. Dan juga penelitian yang dilakukan oleh Arinda Widiatika Persamaan dengan penelitian yang penulis buat yaitu membahas Persamaan dengan membahas MLM Syariah. Seperti penelitian lainnya Beni Khoiril persamaannya terletak pada HPAI yang menjadi pokok pertama penelitian.

---

<sup>13</sup>10 Nihayatur Rohmah, “*Etika Bisnis Syariah Dan Implikasinya Terhadap Distribusi (Studi Pembacaan Atas Manajemen Hni-Hpai)*” ([Http://Scholar.Google.Co.Id](http://Scholar.Google.Co.Id) Diakses Pada Tanggal 29 April, 2019

Sedangkan perbedaannya adalah Pada umumnya mereka hanya fokus pada penelitian yang dilakukan hanya membahas permasalahan yang berkaitan dengan implementasi, sistem marketing Rasulullah SAW, sistem penerapan bonus dan juga strategi pemasaran pada MLM Syariah. Sementara Penelitian melalui kajian Hukum Ekonomi Syariah tentang mekanisme pendapatan anggota pada Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) belum dibahas seperti dalam bahasan studi ini.

## **F. Definisi Operasional**

### 1. Mekanisme

Mekanisme adalah proses atau cara kerja yang didasarkan pada sistem yang ada.

### 2. Anggota Adalah orang atau badan yang menjadi bagian atau masuk dalam suatu golongan.<sup>14</sup>

### 3. Stokis adalah distributor yang telah memenuhi syarat dan disetujui oleh perusahaan untuk melayani penjualan produk kepada member lain.

### 4. Pendapatan

Pendapatan adalah penghasilan berupa upah atau gaji, deviden, keuntungan dan merupakan suatu arus uang yang diukur dalam suatu jangka waktu tertentu umpamanya seminggu, sebulan, setahun dan jangka waktu yang lebih panjang. Guritno (1992) menambahkan, pendapatan adalah segala macam uang yang diterima secara tetap oleh

---

<sup>14</sup> [Http://Kbbi.Web.Id](http://Kbbi.Web.Id), Diakses Pada Hari Selasa Tgl 06-08-2019

perorangan, keluarga atau organisasi misalnya upah, gaji, laba dan lain-lain.

## **G. Metodologi Penelitian**

### **1. Jenis data**

Data yang dipakai dalam penelitian ini adalah kualitatif, karena yang di teliti adalah mekanisme pendapatan anggota pada HPAI, metode yang digunakan yaitu *field research* (lapangan) data yang dikumpulkan melalui wawancara, gambar, serta buku-buku yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan. Penelitian dengan pendekatan kualitatif menekankan analisis proses dari proses berpikir secara induktif yang berkaitan dengan dinamika hubungan antara fenomena yang diamati, dan senantiasa menggunakan logika ilmiah.<sup>15</sup>

### **2. Sumber data**

Sumber data yang diperoleh berasal dari sumber data primer dan sumber data data sekunder. Sumber data primer penelitian ini merupakan data pokok yang dikumpulkan secara langsung dari lokasi dimana penulis melakukan sebuah penelitian yaitu di stokis Herba Penawar Alwahida Indonesia kertapati Kota Palembang dengan cara

---

<sup>15</sup> Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Dan Penelitian Gabungan*, (Jakarta: Prenadamedia Group), 2014, Hlm. 333

wawancara secara langsung. Sementara sumber data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder.<sup>16</sup> yaitu data penunjang atau tambahan yang masih ada relevansinya dengan pokok permasalahan yang di bahas, akan tetapi bukan merupakan faktor penentu melainkan sebagai pelengkap. Data ini juga berbentuk buku–buku, jurnal dan internet.

### 3. Lokasi penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat dimana penelitian ini dilakukan, untuk memperoleh data atau informasi yang berkaitan dengan fokus penelitian. Tempat ataupun wilayah yang akan dijadikan lokasi dalam penelitian ini yaitu, di Jl. Mataram (Dekat SMAN 9 Palembang) No. 183 RT/RW : 02/01 Kel. Kemas Rindo Kecamatan Kertapati Palembang Sumatera Selatan Kode Pos 30258.

### 4. Populasi

Populasi merupakan keseluruhan objek atau subjek yang berada pada suatu wilayah dan memenuhi syarat-syarat tertentu berkaitan dengan masalah penelitian.<sup>17</sup> Dalam penelitian ini penulis mengambil populasi adalah anggota dari

---

<sup>16</sup> , Rachmat Kriyantono, *Teknik Praktis Riset Komunikasi*, ( Jakarta : Prenadamedia Group, 2012 ), Hlm 41 Hlm. 42

<sup>17</sup>Nanang Martono, *Metode Penelitian Sosial*, (Jakarta: Pt. Rajagrafindo Persada, 2015) H. 250.

Stokis Herba Penawar Alwahida Indonesia di Jl. Mataram (Dekat SMAN 9 Palembang) No. 183 RT/RW : 02/01 Kel. Kemas Rindo Kecamatan Kertapati Palembang Sumatera Selatan Kode Pos 30258.

## 5. Sample

Sample adalah bagian populasi yang mempunyai ciri-ciri atau keadaan tertentu yang akan diteliti. Atau, sampel dapat didefinisikan sebagai anggota populasi yang dipilih dengan menggunakan prosedur tertentu sehingga diharapkan dapat mewakili populasi.<sup>18</sup> Dalam penelitian ini pengambilan sample sumber data dengan *purvoise sampling*. Adalah salah satu teknik sampling non random dimana peneliti menentukan pengambilan sample dengan cara menetapkan ciri-ciri khusus yang sesuai dengan tujuan penelitian sehingga diharapkan dapat menjawab permasalahan penelitian.

## H. Teknik Pengumpulan Data

### 1. Teknik wawancara

Wawancara (*interview*) adalah cara menghimpun bahan-bahan keterangan yang dilaksanakan dengan tanya jawab baik secara lisan, sepihak, berhadapan muka, maupun

---

<sup>18</sup> Nanang Martono, *Metode Penelitian Sosial*, Hlm. 269

dengan arah serta tujuan yang telah ditentukan.<sup>19</sup> Metode wawancara adalah pengumpulan data dengan cara berdialog langsung dengan para responden Herba Penawar Alwahida Indonesia secara lisan. Dengan maksud menggali informasi untuk mendukung penelitian. Teknik ini digunakan sebagai metode atau cara untuk mendapatkan data atau jawaban secara langsung dari responden dengan jalan tanya jawab secara lisan.

Dalam penelitian ini peneliti melakukan teknik wawancara semi berstruktur, jenis wawancara ini sudah termasuk dalam kategori *depth interview*, dimana dalam pelaksanaannya lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Pengumpulan data melalui wawancara memberi keuntungan tersendiri bagi peneliti karena dapat membangun situasi sebagai berikut:

- a. Membangun hubungan dan kedekatan pada saat mengumpulkan data.
- b. Mendapatkan informasi dari informan tentang sesuatu yang tidak dapat menuliskan pikiran dan perasaan.

---

<sup>19</sup>Muhammad Yaumi Dkk, *Action Research (Teori, Model, Dan Aplikasi)*, ( Jakarta: Prenadamedia Group, 2014), Hlm 214

## **2. Teknik Observasi**

Dalam teknik observasi peneliti melakukan pengumpulan data dengan observasi terus terang dan tersamar. Dalam penelitian ini peneliti menyatakan terus terang kepada sumber data. Bahwa sedang melakukan penelitian, jadi mereka yang diteliti mengetahui sejak awal sampai akhir tentang penelitian yang dilakukan. Tetapi ada saatnya peneliti tidak terus terang atau tersamar, apabila ada data yang dirahasiakan.

### **I. Analisis Data**

Semua data yang didapati dari berbagai sumber sebagaimana yang telah disebutkan diatas, diseleksi, diteliti, sebagaimana mestinya. Selanjutnya ditarik kesimpulan dari pernyataan-pernyataan yang bersifat umum ditarik ke pernyataan-pernyataan yang bersifat khusus, sehingga hasil penelitian menjadi mudah untuk dipahami.

### **J. Sistematika Pembahasan**

Pembahasan dalam studi ini terdiri dari 5 bab diantaranya:

*Bab pertama*, merupakan bab pendahuluan yang berisi: Latar belakang, Tujuan dan kegunaan penelitian, penelitian terdahulu, Metode Penelitian, dan sistematika pembahasan.

*Bab kedua*, membahas tentang landasan teori yang membahas tentang ujah yang meliputi pengertian ujah, dasar hukum ujah, rukun dan syarat ujah, pembatalan dan berakhirnya ujah. Dan pengertian *Multi Level Marketing* syariah, kriteria *Multi Level Marketing* Syariah, serta akad-akad pada *Multi Level Marketing* Syariah.

*Bab tiga*, Membahas Tentang Gambaran Umum Perusahaan Herba Penawar Alwahida Indonesia.

*Bab empat*, membahas tentang penjelasan tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Mekanisme Pendapatan Anggota Pada Perseroan Terbatas Herba Penawar Alwahida Indonesia.

*Bab lima*, penutup yang berisi kesimpulan menurut jawaban dari rumusan masalah dan juga saran dari peneliti terkait dengan Mekanisme Pendapatan Anggota Di Perseroan Terbatas Herba Penawar Alwahida Indonesia.