

**IMPLEMENTASI NILAI-NILAI HUKUM EKONOMI SYARIAH
PADA MULTI LEVEL MARKETING HERBA PENAWAR
ALWAHIDA INDONESIA (HPAI) CABANG PALEMBANG**

SKRIPSI

**Disusun Dalam Rangka Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H)**

Oleh :

KOMARILA

NIM : 14170086



**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) RADEN FATAH
PALEMBANG**

2018



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
PRODI HUKUM EKONOMI SYARIAH

Jl. Prof. K.H Zainal Abidin Fikry K.M. 3,5 Palembang Telp (0711) 362427, Kode Pos: 54,

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Mahasiswa : Komarila
NIM/Prodi : 14170086/Hukum Ekonomi Syariah
Jenjang : Sarjana (S1)

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian / karya saya sendiri, kecuali bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Palembang, Juli 2018

Saya yang menyatakan,




Komarila

Nim : 14170086



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
PRODI HUKUM EKONOMI SYARIAH

Jl. Prof. K.H Zainal Abidin Fikry KM. 3,5 Palembang Telp (0711) 362427, Kode Pos:30126

PENGESAHAN DEKAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Mahasiswa : Komarila
Nim / Program Studi : 14170086 / Hukum Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Implementasi Nilai-Nilai Hukum Ekonomi Syariah
Pada Multi Level Marketing Herba Penawar Al-
Wahida Indonesia (HPAI) Cabang Palembang

Telah diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana hukum.

Palembang, Agustus 2018



Prof. Dr. H. Remli
Prof. Dr. H. Remli, SA., M.Ag

NIP: 195712101986031004



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
PRODI HUKUM EKONOMI SYARIAH

Jl. Prof. K.H Zainal Abidin-Fikry-KM. 3,5 Palembang Telp (0711) 362427, Kode Pos: 30126

PENGESAHAN PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Mahasiswa : Komarila

Nim / Program Studi : 14170086 / Hukum Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Implementasi Nilai-Nilai Hukum Ekonomi Syariah
Pada Multi Level Marketing Herba Penawar Al-
Wahida Indonesia (HPAI) Cabang Palembang

Telah diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana hukum.

Palembang, Agustus 2018

Pembimbing Utama

Prof. Dr. Cholidi, M. A
NIP : 195708011983031007

Pembimbing Kedua

Syafransyah, M. Ag
NIP : 197004022000031003



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN FATAH PALEMBANG
JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

Jl. Prof K.H Zainal Abidin Fikry, Kode Pos 30126 Kotak Pos 54 Telp (0711) 362427 KM 3,5 Palembang

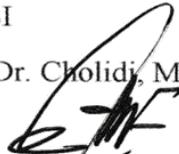
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Komarila
Nim/Jurusan : 14170086/Hukum Ekonomi Syari'ah
Judul Skripsi : Implementasi Nilai-Nilai Hukum Ekonomi Syariah Pada Multi Level Marketing Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) Cabang Palembang

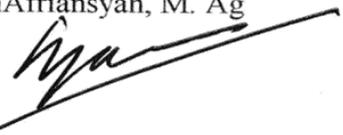
Telah diterima dalam ujian Munaqosyah pada tanggal 1 Agustus 2018.

PANITIA UJIAN SKRIPSI

Tanggal Pembimbing Utama Prof. Dr. Cholidi, M. A

t.t.: 

Tanggal Pembimbing Kedua SyafranAfriansyah, M. Ag

t.t.: 

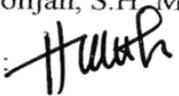
Tanggal Penguji Utama Prof. Dr. H. Romli SA, M.Ag

t.t.: 

Tanggal Penguji Kedua Nilawati, S.Ag, M.Hum.

t.t.: 

Tanggal Ketua Panitia Dr. Holijah, S.H. M.H.

t.t.: 

Tanggal Sekretaris Panitia Dra. Napisah, M.Hum.



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
PRODI HUKUM EKONOMI SYARIAH

Jl. Prof. K.H Zainal Abidin Fikry KM. 3,5 Palembang Telp (0711) 362427, Kode Pos 30126

Hal : Mohon Izin Penjilidan Skripsi

Kepada Yth,
Bapak Wakil Dekan 1
Fakultas Syariah & Hukum UIN Raden
Fatah Palembang

Assalamu'alaikum Wrb.

Kami yang menyatakan bahwa mahasiswa :

Nama Mahasiswa : Komarila
NIM / Program Studi : 14170086/ Hukum Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Implementasi Nilai-nilai Hukum Ekonomi
Syariah Pada Multi Level Marketing Herba
Penawar Al-wahida Indonesia (HPAI)
Cabang Palembang

Telah selesai melaksanakan perbaikan skripsinya sesuai dengan arahan dan petunjuk dari penguji. Selanjutnya, kami mengizinkan mahasiswa tersebut untuk menjilid skripsinya agar dapat mengurus ijazahnya.

Demikianlah surat ini kami sampaikan, atas perhatiannya di ucapkan terima kasih.

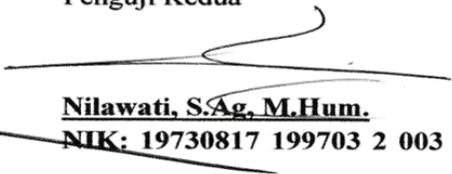
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Palembang, 07 Agustus 2018

Penguji Utama

Penguji Kedua


Prof. Dr. H. Romli S.A., M.Ag.
NIP: 19571210 198603 1004


Nilawati, S.Ag., M.Hum.
NIK: 19730817 199703 2 003

Mengetahui
Pembantu Dekan 1


Dr. H. Marsaid, MA
NIP: 196207061990031004

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto :

**“Hai orang-orang mu’min, jika kamu menolong (agama) Allah, niscaya Dia akan menolongmu dan meneguhkan kedudukanmu.”
(QS. Muhammad: 7)**

“Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri.” (QS. Ar-Rad: 11)

“Sebaik-baik jiwa adalah jiwa yang senantiasa memaknai sebuah nikmat dari Allah swt.”

“Kekuatan berasal bukanlah dari kelebihan seseorang tersebut, melainkan kekuatan berasal dari iman yang kokoh, sehingga iman yang kokoh dapat menembus segala kelemahan.”

SKRIPSI INI KU PERSEMBAHKAN KEPADA :

**Kedua orang tua ku yang tercinta
Saudara-saudaraku yang sangat penulis sayangi
Teman-teman dan Sahabat-sahabatku
Adik-adik Tangguhku
Rekan-rekan seperjuangan dakwah UIN Raden fatah Palembang
KAMMI UIN Raden Fatah Palembang
Guru-guru dan Dosen-dosenku
Almamater UIN Raden Fatah Palembang yang tercinta**

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul Implementasi Nilai-nilai Hukum Ekonomi Syariah Pada Multi Level Marketing Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) Cabang Palembang dengan latar belakang masalah bahwa dalam berbisnis haruslah menerapkan nilai-nilai syariah. Namun pada kenyataannya masih banyak bisnis yang dijalankan tidak sesuai dengan nilai-nilai syariah. Hal itu terjadi disebabkan kurangnya pengetahuan bahwa di dalam Islam telah menjelaskan bisnis itu diperbolehkan apabila sesuai dengan prinsip syariah.

Tujuan penelitian ini adalah untuk memberitahukan dalam sistem pemberian bonus yang ada di MLM HPAI sudah menerapkan nilai-nilai syariah dan juga memberitahukan dalam penetapan harga produk yang ada di MLM HPAI sudah menerapkan nilai-nilai syariah. Sehingga penulis berharap hasil dari penelitian ini dapat menjadi referensi bersama untuk semua pelaku bisnis agar menerapkan nilai-nilai syariah di dalam setiap sistem MLM.

Adapun metode penelitian ini menggunakan jenis penelitian *field research* yaitu penelitian lapangan. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dengan cara mendapatkan data melalui metode pengamatan wawancara (*Interview*) kepada responden HPAI yang ada di Kota Palembang dan juga dengan mengumpulkan buku-buku, dan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan MLM HPAI.

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh kesimpulan bahwa MLM HPAI Cabang Palembang telah menerapkan nilai-nilai hukum ekonomi syariah. Hal itu dapat dilihat dari sistem pemberian bonus dan penetapan harga yang ada pada MLM HPAI. Adapun nilai-nilai hukum ekonomi syariah yang ada pada sistem pemberian bonus dan penetapan harga HPAI adalah nilai kepemilikan, nilai keadilan, nilai keseimbangan, nilai kebebasan, dan nilai kebersamaan.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah Roobbil'aalamin, berkat rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “**IMPLEMENTASI NILAI-NILAI HUKUM EKONOMI SYARIAH PADA MULTI LEVEL MARKETING HERBA PENAWAR AL-WAHIDA INDONESIA (HPAI) CABANG PALEMBANG**”. Shalawat berserta salam semoga tetap tercurahkan pada suritauladan kita Nabi Muhammad SAW, serta para sahabat dan pengikut beliau sejak zaman dahulu hingga akhir zaman. Berkat usaha dan perjuangan beliau, kita berada dalam kehidupan yang terang seperti saat ini.

Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H) pada Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang.

Dalam penyelesaian penyusunan skripsi ini, disadari sepenuhnya bahwa banyak mendapat bantuan dari berbagai pihak, baik Fakultas, keluarga, maupun sahabat-sahabat seperjuangan. Oleh karena

itu di ucapkan rasa terima kasih yang tulus dan setinggi-tingginya kepada:

1. Ayahanda (Najamuddin) dan Ibunda (Muhaya) tercinta yang telah memberikan dorongan moril dan materil selama penulis menjalani studi dan selalu menyertakan doa restu untuk keberhasilan ini.
2. Ayukku Marlela, Amila, Nurfadilah, Nurmala serta kak Amrullah yang kusayangi dan mendorong semangat dalam penulisan skripsi ini.
3. Kepada Adikku Tersayang Silfa Afriyani yang telah mendorong semangat dalam penulisan skripsi ini.
4. Kepada Adik-adik Tangguhnya Mb yang sangat Mb sayangi dan juga sudah mendorong semangat dalam penulisan skripsi ini.
5. Prof. Drs. H. M. Sirozi. MA. Ph.D. selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang beserta staf pimpinan lainnya, yang telah membantu dan memberi fasilitas peneliti dalam belajar.
6. Bapak Prof. Dr. H. Romli SA. MA. selaku Dekan Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang beserta staf pimpinan lainnya, para dosen dan karyawan yang telah memberikan yang terbaik berupa pelayanan, perhatian, pengarahan dan bimbingan selama peneliti duduk dibangku kuliah sampai menyelesaikan skripsi.
7. Ibu Dra. Atika, M.Hum, selaku Ketua Program Studi Muamalah dan Ibu Armasito sebagai Sekretaris Program Studi Muamalah Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang, yang telah membantu peneliti dalam proses penyelesaian skripsi.

8. Bapak Syafran, M. Ag. selaku Penasehat Akademik (PA) yang selalu membantu penulis dalam banyak hal.
9. Bapak Prof. Dr. Cholidi, M. A. selaku Pembimbing Utama dan Bapak Syafran, M. Ag. selaku Pembimbing Kedua yang telah menyediakan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan nasehat, koreksi dan masukannya dalam penelitian skripsi ini.
10. Kepada Akhwat Tangguh 2014 yang sangat kusayangi ukhti lidia, siqoh, bhakti, desi, marwa, ninik, bunga, ika, mbk gi yang telah mendorong semangat dalam penulisan skripsi ini.
11. Kepala dan Staf Perpustakaan Pusat dan Perpustakaan Fakultas Syariah UIN Raden Fatah Palembang yang telah memberikan kesempatan memanfaatkan literature yang ada.
12. Sahabatku Nia Yuliana, Mika Anggraini, Marliani, Mardiah, dan Kartini yang telah memberikan motivasi, bantuan dan dukungan untuk sama-sama menyelesaikan skripsi ini.
13. Teman-teman seperjuangan khususnya Muamalah 3 angkatan 2014.

Atas bantuan, dukungan dan motivasi yang telah diberikan, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya. Semoga segala bantuan yang pernah diberikan menjadi amal jariah dan kelak diterima Allah swt di hari kemudian, aamiin.

Palembang, Juni 2018

Komarila

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
PENGESAHAN DEKAN	iii
PENGESAHAN PEMBIMBING.....	iv
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI.....	v
LEMBAR IZIN PENJILIDAN.....	vi
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	10
C. Tujuan Penelitian	10
D. Kegunaan Penelitian	11
E. Penelitian Terdahulu	11
F. Metode Penelitian	14
G. Sistematika Pembahasan.....	17

BAB II MULTI LEVEL MARKETING DAN NILAI-NILAI HUKUM EKONOMI SYARIAH PADA MULTI LEVEL MARKETING	19
A. Pengertian Multi Level Marketing	19
B. Multi Level Marketing Syariah	25
C. Nilai-nilai Hukum Ekonomi Syariah Pada Multi Level Marketing	36
BAB III GAMBARAN UMUM OBJEKTIFITAS PENELITIAN.....	41
A. Gambaran Perusahaan	41
B. Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) Cabang Palembang	48
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	52
A. Penerapan Nilai-nilai Hukum Ekonomi Syariah Dalam Pemberian Bonus.....	52
B. Penerapan Nilai-nilai Hukum Ekonomi Syariah Dalam Penetapan Harga Produk	65
BAB V PENUTUP	72
A. Kesimpulan.....	72
B. Saran.....	73
DAFTAR PUSTAKA	xiv
LAMPIRAN-LAMPIRAN	xvii

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Di zaman globalisasi ini, ekonomi terus berkembang pesat dan menyebabkan banyaknya bentuk transaksi ekonomi dalam berbisnis. Salah satu bentuk transaksinya adalah sebuah bisnis yang dinamakan Multilevel Marketing (MLM). Transaksi bisnis ini muncul dan menyebar secara pesat ke seluruh penjuru dunia termasuk Indonesia. Bisnis yang ditawarkan dalam MLM ini sangat menjanjikan keuntungan yang berlipat ganda, sehingga banyak sekali yang tertarik dengan bentuk transaksi ini.

Bagi umat Islam Al-Qur'an dan Sunnah merupakan pedoman dalam kehidupannya. Di dalam Al-Qur'an sama sekali tidak mencela orang-orang yang melakukan aktivitas bisnis, begitu pula dalam sunnah tidak ada larangan untuk melakukan perbuatan bisnis. Semua transaksi bisnis diperbolehkan selagi tidak ada

nash yang melarangnya. Bisnis dalam Islam yang diperbolehkan adalah yang menerapkan nilai-nilai prinsip syariah yang terkandung di dalam Al-Qur'an dan Sunnah.¹ Sehingga dalam setiap kegiatan bisnis Islam haruslah mengacu pada Al-Qur'an dan Sunnah.

Dalam proses bisnis tentu adanya konsep pemasaran yang strategis guna untuk memaksimalkan kegiatan bisnis tersebut. Salah satu gerakan bisnis yang sedang berkembang pesat saat ini adalah Multi Level Marketing (MLM). Istilah MLM pertama kali ditemukan oleh dua orang profesor pemasaran dari Universitas Chicago pada tahun 1934.² Bisnis MLM bukan hanya untuk mendapatkan uang sehingga tidak memperhatikan lagi etika dan nilai-nilai dalam berbisnis.³ Dalam kajian fiqh kontemporer MLM dapat ditinjau dari dua aspek yaitu produk barang atau jasa yang dijual dan cara

¹ A Kadir, *Hukum Bisnis Syariah Dalam Al-Qur'an*.(Palu: Amzah. 2010), hlm. 55.

²Anita Rahmawaty, *Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Islam*.(Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus), hlm. 71.

³Rika Rahmadina Putri. *Telaah Penerapan Marketing Rasulullah SAW Pada Sektor Usaha Herbal Penawar Al-Wahida (Cabang Palembang)*. Skripsi, IAIN Raden Fatah Palembang, 2013, hlm. 3.

ataupun sistem penjualan (selling/marketing).⁴ Berkaitan dengan produk barang yang dijual apakah halal atau haram, seperti terdapat sesuatu yang diharamkan Allah SWT seperti unsur babi, khamr, bangkai atau darah. Begitu pula dengan jasa yang dijual apakah mengandung unsur kemaksiatan seperti praktik perzinaan, perjudian atau gharar. Berkaitan pula dengan sistem penjualannya, bisnis MLM tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, melainkan juga produk jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa marketing *fee*, bonus, dan sebagainya tergantung level, prestasi penjualan dan status keanggotaan distributor.⁵

Perusahaan MLM berkembang sangat banyak sehingga Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) mengeluarkan fatwa No: 75/DSN MUI/VII/ 2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung

⁴Gemala Dewi, dkk. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. (Jakarta: Kencana, 2013), hlm. 196.

⁵Ami Sholihati, *Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif Passive Income pada Multilevel Marketing Syari'ah di PT. K-Link International*. (IAIN Walisongo Semarang, 2012), hlm. 2.

Berjenjang Syariah (PLBS).⁶ Tujuan dari dikeluarkannya fatwa tersebut untuk memberikan pedoman kepada masyarakat umum agar tidak dirugikan dalam melakukan bisnis MLM. Dan juga dengan adanya fatwa terkait MLM menjelaskan bahwa sistem pemasaran yang mengandung nilai-nilai syariah boleh untuk dilakukan.

Adapun nilai-nilai syariah yang harus ada dalam sebuah pemasaran antara lain:

1. Nilai kepemilikan

Kepemilikan merupakan bagian penting dalam pembahasan ekonomi.⁷ Menurut sistem hukum ekonomi Islam kepemilikan bukanlah penguasaan mutlak atas sumber-sumber ekonomi, tetapi kemampuan untuk memanfaatkannya. Allah SWT adalah pemilik mutlak (absolut) sedangkan manusia memegang hak milik relatif, yang artinya kepemilikan ini hanya sebagai titipan yang

⁶Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) fatwa No: 75/DSN MUI/VII/ 2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Diakses pada 23-10-2017 pukul 20.10 wib

⁷Yunia, Ika Fauzia. *Etika Bisnis Dalam Islam* (Sidoarjo:kencana,2012), hlm. 193.

harus dipertanggung jawabkan kepada Allah SWT.⁸

Kepemilikan tersebut berasal dari adanya izin yang diberikan Allah SWT untuk memiliki zat tertentu.⁹

2. Nilai keadilan

Kata keadilan dalam Al-Qur'an disebut lebih dari 1.000 kali setelah perkataan Allah dan ilmu pengetahuan. Ini berarti prinsip keadilan diterapkan dalam setiap segi kehidupan manusia terutama dalam kehidupan hukum, sosial, politik dan ekonomi, karena keadilan adalah titik tolak sekaligus proses dan tujuan semua tindakan manusia.

3. Nilai keseimbangan

Nilai dasar keseimbangan harus dijaga sebaik-baiknya, bukan saja antara kepentingan dunia dengan kepentingan akhirat, tetapi juga keseimbangan antara kepentingan perorangan dengan kepentingan umum. Di

⁸Mardani. *Hukum Bisnis Syariah*. (Jakarta: Kencana, 2014), hlm. 114.

⁹Djamil, Fathurrahman. *Hukum Ekonomi Islam : Sejarah, Teori, dan Konsep*. (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), hlm. 195.

samping itu, harus dipelihara keseimbangan antara hak dan kewajiban.

4. Nilai kebebasan

Islam memberikan kebebasan kepada para pihak untuk melakukan suatu kegiatan bisnis.¹⁰ Syariah Islam memberikan kebebasan kepada setiap orang yang melakukan akad sesuai dengan yang diinginkan, tetapi yang menentukan akibat hukumnya adalah ajaran agama. Di samping memberikan kebebasan yang sangat luas dalam melakukan kegiatan transaksi bisnis, Islam juga memberikan batasan-batasan atau rambu-rambu yang harus diperhatikan oleh setia pelaku bisnis di antaranya tidak boleh mengandung unsur merugikan, manipulasi, ketidak jelasan, menganiaya pihak lain, serta judi, riba dan penimbunan.

5. Nilai kebersamaan

Suatu perbuatan muamalah merupakan salah satu jalan untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia. Sering

¹⁰Gemala Dewi, dkk. Op. Cit. hlm.31

kali terjadi, bahwa seseorang memiliki kelebihan dari yang lainnya. Seperti yang tercantum dalam firman Allah SWT: “Dan Allah melebihkan sebagian kamu dari sebagian yang lain dalam hal rezeki. Hal ini menunjukkan, bahwa di antara sesama manusia masing-masing memiliki kelebihan dan kekurangan. Untuk itu antara manusia satu dengan yang lain hendaknya saling melengkapi atas kekurangan yang lain dari kelebihan yang dimilikinya.” (QS. An-Nahl: 71)

Nilai-nilai di atas harus diterapkan dalam sebuah MLM syariah sebagaimana pendapat Abdul Mannan selaku tokoh Ekonomi Islam bahwa “Jangan mengatakan sistem ekonomi syariah bila *outputnya* tidak bermanfaat bagi masyarakat atau umat”.¹¹ Jelas bahwa sistem tersebut terdapat dalam nilai-nilai dasar Ekonomi Syariah.

¹¹Zainuddin Ali. *Hukum Ekonomi Syariah*. (Jakarta: Sinar Grafika, 2009), hlm. 46.

Di Indonesia banyak bentuk MLM, salah satunya MLM berbasis Syariah.¹² MLM Syariah ini dikenal dengan Herba Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI). HPAI merupakan MLM berbasis syariah dibidang pengobatan atau herbal yang sudah menerapkan nilai-nilai hukum ekonomi syariah dalam sistem pemasarannya. HPAI ini sudah memiliki banyak cabang di Indonesia, salah satu cabangnya yaitu berada di Kota Palembang.

HPAI ini didirikan pada tanggal 19 Maret 2012 dengan tujuan untuk memberi pengajaran mengenai pengobatan herbal yang berkonsep pengobatan Nabi sebagai bentuk layanan kesehatan yang terjamin kehalalan, kesucian dan baiknya untuk tubuh.¹³ Walaupun banyak pengobatan herbal tetapi HPAI mempunyai khasiat yang berbeda dari pengobatan lain.

¹²Suhrawardi K Lubisdan Farid Wadji. *Hukum Ekonomi Islam*. (Jakarta: Sinar Grafika, 2014), hlm. 182.

¹³Panduan Sukses HPAI

Selain itu, distributor berhak menerima imbalan atau setelah berhasil memenuhi syarat pembelanjaan. Sementara imbalan jasa dalam bentuk *discount*, komisi atau insentif ditetapkan oleh perusahaan produsen secara berjenjang sesuai dengan jumlah nilai penjualan yang diberitahukan kepada setiap distributor sejak mereka mendaftar sebagai calon anggota.¹⁴

Berkaitan dengan jumlah upah atau imbalan jasa yang harus diberikan kepada distributor adalah menurut perjanjian sesuai dalam hadis dari Abdullah bin Umar yang diriwayatkan oleh Ibn Majah yaitu: “*Berilah para pekerja itu upahnya sebelum kering keringatnya.*” (H.R. Ibn Majah).¹⁵ Pemberian bonus atau imbalan atas tenaga dan jasa orang lain hukumnya diperbolehkan sesuai dengan kerja yang dilakukan. HPAI biasa memberikan reward kepada yang berprestasi dalam hal pemasaran produk HPAI dan juga banyaknya binaan downline yang menjadi bagian suksesnya pemasaran. Penghargaan

¹⁴Rika Rahmadina Putri. Op. Cit. hlm. 3.

¹⁵ IbnuMajah. *Sunan Ibnu Majah*. Juz. II, Beirut: Dar al-Fikr, 1995.

seperti memberikan reward ini dibolehkan dalam Islam, namun tetap dengan nilai-nilai syariah yang ada.

Elemen penting lainnya yang terdapat dalam sebuah marketing yaitu pada harga produksi atau harga barang penjualan. Harga penjualan produk ini ditentukan sesuai dengan barang yang ada di sebuah perusahaan dalam menentukan harga penjualan barang tentu tidak melupakan nilai-nilai dasar hukum ekonomi syariah. Dalam kajian hukum Islam, harga penjualan ditentukan secara wajar sesuai dengan kualitas dan manfaat barang, tidak adanya unsur penipuan ataupun paksaan. Bahan-bahan yang digunakan untuk produk yang ada di HPAI merupakan barang-barang yang tidak memakai kimia melainkan bahan-bahan alami yang berasal dari tumbuhan.¹⁶ Sehingga harga dari produk yang dikeluarkan oleh HPAI menyesuaikan dengan bahan-bahan baku yang ada. Penetapan harga penjualan barang di HPAI ini sesuai dengan tingkat kualitas yang ada.

¹⁶Panduan Sukses HPAI

Di sini penulis tertarik untuk mengkaji lebih dalam tentang penerapan nilai-nilai hukum ekonomi syariah pada pemberian bonus dan juga penentuan harga penjualan produk HPAI. Berdasarkan latar belakang di atas pentingnya MLM berbasis syariah ini diterapkan dalam dunia bisnis, karena pada saat ini masih banyak MLM yang tidak sesuai dengan syariah Islam, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai permasalahan tersebut dengan mengambil judul **“Implementasi Nilai-nilai Hukum Ekonomi Syariah Pada Multi Level Marketing Herba Penawar Al-wahida Indonesia (HPAI) Cabang Palembang”**.

B. RUMUSAN MASALAH

Dari latar belakang yang telah dipaparkan di atas, maka permasalahan yang dapat dirumuskan yaitu:

- 1. Bagaimana penerapan nilai-nilai Hukum Ekonomi Syariah pada pemberian bonus di Multilevel Marketing HPAI.**

2. Apakah dalam penetapan harga di Multi Level Marketing HPAI sudah menerapkan nilai-nilai Hukum Ekonomi Syariah.

C. TUJUAN PENELITIAN

Dengan adanya rumusan masalah tersebut maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Mengetahui dalam pemberian bonus Multi Level Marketing HPAI Cabang Palembang sudah menerapkan nilai-nilai Hukum Ekonomi Syariah di dalamnya.
2. Mengetahui apakah dalam penetapan harga dalam Multi Level Marketing HPAI sudah menerapkan nilai-nilai Hukum Ekonomi Syariah.

D. KEGUNAAN PENELITIAN

Dengan mengetahui penerapan nilai-nilai hukum ekonomi syariah pada HPAI Cabang Palembang, kegunaan yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah:

1. Secara teoritis adalah untuk pengembangan terkait ilmu ekonomi dalam bidang bisnis MLM berbasis syariah.
2. Secara praktis penelitian ini diharapkan dapat menjadi rujukan bagi pembahasan tentang Implementasi Nilai-nilai Hukum Ekonomi Syariah pada MLM HPAI Cabang Palembang.

E. PENELITIAN TERDAHULU

Dalam rangka menyusun dan mengkaji skripsi ini, penulis mencoba mengembangkan penulisan ini dengan mendatangkan penulisan-penulisan yang telah dikaji dan dibuat oleh para peneliti terdahulu yang menyangkut dengan judul ini. Berikut adalah penelitian-penelitian terdahulu, diantaranya: Skripsi yang ditulis oleh Ami Sholihati yang merupakan alumni IAIN Walisongo Semarang, menulis skripsinya tentang “*Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif Passive Income pada Multilevel*

*Marketing Syari'ah di PT. K-Link International.*¹⁷ Isi dari skripsi tersebut membahas mengenai pemasukan yang pasive dalam MLM syariah di PT. K-Link International, pembahasan skripsi ini sama-sama membahas mengenai *Multi Level Marketing* dan penelitian dilakukan dengan Lapangan, namun berbedanya dengan penulisan skripsi yang penulis buat yaitu meneliti mengenai Implementasi nilai-nilai hukum ekonomi syariah pada Multi Level Marketing HPAI cabang Palembang, sedangkan penelitian ini membahas mengenai pemasukan yang pasive di PT.K-Link International.

Rika Rahmadina Putri alumni IAIN Raden Fatah Palembang tahun 2013 menulis skripsinya tentang *“Telaah Penerapan Marketing Rasulullah SAW Pada Sektor Usaha Herbal Penawar Al-Wahida (Cabang*

¹⁷Ami Sholihati, *Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif Passive Income pada Multilevel Marketing Syari'ah di PT. K-Link International.* (IAIN Walisongo Semarang, 2012)

Palembang)”.¹⁸ isi dari skripsinya yaitu bagaimana penerapan sistem marketing yang dipakai oleh usaha HPA cabang Palembang. Persamaannya dengan penelitian yang penulis buat sama-sama membahas mengenai bisnis *Multi Level Marketing* dan juga penelitian yang dilakukan berdasarkan penelitian lapangan. Sedangkan perbedaannya pada skripsi ini merupakan skripsi yang membahas sistem *Marketing* pada HPA Cabang Palembang, sedangkan yang penulis buat mengenai penelitian nilai-nilai dasar ekonomi yang terdapat dalam *Multi Level Marketing* HPAI Cabang Palembang.

Anita Rahmawaty yang merupakan alumni dari Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus, menulis skripsinya tentang “*Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Islam*”.¹⁹ Isi dari skripsi tersebut membahas tentang bisnis *Multi Level Marketing* menurut pandangan Islam. Persamaannya dengan penelitian yang penulis buat

¹⁸Rika Rahmadina Putri. *Telaah Penerapan Marketing Rasulullah SAW Pada Sektor Usaha Herbal Penawar Al-Wahida (Cabang Palembang)*. Skripsi, IAIN Raden Fatah Palembang, 2013.

¹⁹Anita Rahmawaty, *Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Islam*. (Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus)

sama-sama membahas mengenai bisnis *Multi Level Marketing* sedangkan perbedaannya pada skripsi ini merupakan skripsi yang bersifat Kajian Teoritis sedangkan penelitian yang penulis buat melalui Lapangan.

Penelitian-penelitian yang telah ada di atas sudah pernah dibahas atau diteliti sebelumnya, namun belum ada yang menjelaskan mengenai Implementasi Nilai-Nilai Hukum Ekonomi Syariah Pada Multi Level Marketing Herba Penawar Al-Wahida Indonesia Cabang Palambang. Oleh karena itu, dari permasalahan tersebut penulis beranggapan bahwa sangat perlu untuk melanjutkan atau membahas kembali tentang Implementasi Nilai-Nilai Hukum Ekonomi Syariah Pada Multi Level Marketing Herba Penawar Al-Wahida Indonesia Cabang Palambang.

F. METODOLOGI PENELITIAN

Untuk memudahkan penulis dalam memperoleh data yang konkrit sebagai pedoman dalam penulisan skripsi ini, maka penulis menggunakan beberapa metode sebagai berikut:

1. Jenis penelitian

Penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan. Penelitian lapangan merupakan penelitian yang dilakukan secara nyata pada suatu tempat dengan menggunakan metode wawancara (*Interview*) kepada responden HPAI yang ada di Kota Palembang.

2. Jenis dan sumber data

a. Jenis Data

Penelitian ini merupakan jenis penelitian *field research*. Jenis data yang akan digunakan adalah data kualitatif. Data kualitatif merupakan data yang bersifat menguraikan, menggambarkan, menjelaskan dan memaparkan tentang masalah yang berkaitan dengan rumusan masalah.

b. Sumber Data

Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sumber data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber asli yang dijadikan objek

penelitian. Dalam penelitian ini data utama atau data pokok yang bersumber dari pelaku bisnis MLM HPAI. Sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi atau merupakan data yang menunjang sumber primer. Data sekunder ini didapatkan dari buku-buku dan juga karya ilmiah yang berkaitan dengan rumusan masalah.

3. Teknik pengumpulan data

Langkah yang dilakukan dalam mengumpulkan data adalah dengan cara melakukan wawancara kepada responden HPAI. Wawancara merupakan proses percakapan dengan maksud untuk menggali informasi mengenai orang, kejadian, kegiatan, organisasi, motivasi, perasaan, dan sebagainya yang dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dengan orang yang diwawancarai. Teknik ini digunakan sebagai metode atau cara yang digunakan dengan tujuan untuk mendapatkan data atau jawaban secara langsung dari responden dengan jalan tanya jawab secara lisan.

Pengumpulan data lainnya dapat diperoleh dengan cara mendapatkan data dari dokumen-dokumen yang ada atau catatan-catatan yang tersimpan. Dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data baik berupa catatan transkrip, buku, surat kabar, karya ilmiah, gambar-gambar yang terkait dengan penelitian dan lain sebagainya.

4. Teknik Analisis Data

Semua data yang didapati dari beberapa sumber sebagaimana yang disebutkan di atas, diseleksi, diteliti sebagaimana mestinya, kemudian di analisis secara induktif kuantitatif, yakni menjelaskan seluruh permasalahan yang ada, selanjutnya ditarik kesimpulan secara deduktif, yakni menarik kesimpulan dari pernyataan-pernyataan yang bersifat umum ditarik ke pernyataan-pernyataan yang bersifat khusus, sehingga hasil penelitian menjadi dimengerti dan dipahami.

G. SISTEMATIKA PEMBAHASAN

Sistematika pembahasan adalah daftar isi sementara yang menjelaskan rencana isi atau outline skripsi yang akan ditulis. Untuk lebih sistematis dalam penulisan skripsi ini maka perlu sistematika penulisan sehingga terbentuk suatu karya tulis ilmiah yang berupa skripsi, penulis membagi pembahasan ini menjadi lima bab yang masing-masing saling berkaitan:

Bab pertama ini merupakan bab pendahuluan yang isinya antara lain memuat Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan dan kegunaan Penelitian, Penelitian Terdahulu, Metodologi Penelitian, Sistematika Pembahasan, dan Kerangka Bahasan.

Bab kedua merupakan bab yang menggambarkan Multilevel Marketing, Multilevel Marketing Syariah, dan Prinsip Pemasaran dalam Hukum Ekonomi Syariah.

Bab ketiga adalah bab yang mengenai Gambaran Perusahaan, dan HPAI Cabang Palembang.

Bab keempat merupakan bagian dari bab inti dalam penulisan ini, yang mana memuat secara terperinci mengenai hasil penelitian yang didapat oleh penulis. Dalam bab ini juga dimuat analisa penulis mengenai Penerapan nilai-nilai Hukum Ekonomi Syariah pada Pemberian Bonus dan Penetapan Harga di Multi Level Marketing HPAI Cabang Palembang. Sehingga dapat diketahui perbedaannya dengan Multi Level Marketing lainnya.

Bab kelima merupakan bab yang terakhir, yaitu bab bagian penutup. Dalam bab ini berisi kesimpulan dan saran-saran dari penulis.

BAB II

MULTI LEVEL MARKETING DAN NILAI-NILAI HUKUM EKONOMI SYARIAH PADA MULTI LEVEL MARKETING

A. PENGERTIAN MULTILEVEL MARKETING

Secara Etimologi Multi Level Marketing (MLM) berasal dari bahasa Inggris Multi berarti banyak sedangkan level berarti jenjang atau tingkatan. Adapun marketing berarti pemasaran. Jadi dari kata tersebut dapat dipahami bahwa MLM adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut sebagai Multi Level, karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat.²⁰

Multilevel Marketing yang lebih dikenal dengan MLM adalah sebuah sistem penjualan langsung di mana barang dipasarkan oleh para konsumen langsung dari produsen. Para konsumen yang sekaligus memasarkan

²⁰Mardani.*Hukum Perikatan Syariah di Indonesia.*(Jakarta: Sinar Grafika, 2013), hlm. 209.

barang mendapat imbalan bonus. Bonus tersebut diambil dari keuntungan setiap pembelian yang dikenakan oleh pembeli pertama berdasarkan yang diatur.²¹ Bisnis yang tidak asing lagi didengar ini merupakan salah satu inovasi dari para pelaku bisnis. Pemasaran menjadi menarik untuk dilakukan karena konsumen diiming-imingi bonus penjualan yang diberikan seperti melalui umroh atau haji.

Dalam pengertian “Marketing” sebenarnya tercakup arti menjual dan selain arti menjual, dalam marketing banyak aspek yang berkaitan dengannya antara lain ialah produk, harga, promosi, distribusi dan sebagainya. Jadi “Marketing” lebih luas maknanya dari menjual. Menjual merupakan bagian dari “Marketing” karena menjual hanyalah kegiatan transaksi penukaran barang dengan uang.²² MLM dipandang sebagai kegiatan yang menawarkan kebahagiaan dan kepuasan untuk mendapatkan segala kebaikan dalam hidup. MLM pada

²¹ Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer*. (Bogor: Berkat Mulia Insani, 2017), hlm. 353.

²² Ibid, Erwandi Tarmizi, hlm. 350

umumnya sangat tidak memperhatikan kehalalan dan kesucian dari produk yang dipasarkan dan juga sistem pemasaran kerja pada umumnya tidak banyak yang menerapkan sistem pemasaran tidak sesuai dengan syariah.

MLM adalah sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Sistem pemasaran yang ada pada perusahaan MLM sendiri memiliki mekanisme yang berbeda-beda antar perusahaan. Dalam sebuah jaringan harus adanya member atau anggota, adapun proses member dengan membayar sejumlah uang pendaftaran kemudian mengisi formulir pendaftaran dan melakukan pembelian produk pada perusahaan tersebut. Dalam pembelian produk tersebut maka member berhak untuk mendapatkan poin pembelian. Perolehan poin sangat penting karena akan menjadi tolak ukur besar atau kecilnya bonus penjualan. Bisnis MLM

merupakan salah satu bisnis modern yang tidak ada di zaman Rasulullah SAW, karena itu banyak orang berbeda pendapat mengenai hukum MLM. Ada yang menghalalkan dan ada yang mengharamkan secara keseluruhan. Pendapat yang mengatakan boleh atau halal menggunakan MLM.²³

Multi Level Marketing (MLM) secara harfiah berarti pemasaran yang dilakukan melalui banyak level atau tingkatan, yang biasanya dikenal dengan istilah *up line* (tingkat atas) dan *down line* (tingkat bawah). *Up line* dan *down line* umumnya mencerminkan hubungan pada dua level yang berbeda vertikal maupun horizontal.²⁴ Seseorang disebut *up line* jika mempunyai *down line*, baik satu maupun banyak. Bisnis multi level marketing ini digerakkan dengan sistem jaringan, yang mana terdiri dari *up line* dan *down line*. Namun setiap perusahaan

²³Sofwan Jauhari, *MLM Syariah Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisi MLM Syariah*. (Jakarta: Gema Insani, 2013), hlm. 78.

²⁴Mardani. *Hukum Perikatan Syariah di Indonesia*. (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), hlm. 209.

MLM tentunya berbeda-beda dalam penyebutan istilah tersebut.

Dalam MLM tentunya ada ciri -ciri sebagai berikut yaitu:²⁵

1. Menjual produk yang diperjualbelikan dalam sistem MLM dengan harga yang jauh lebih tinggi dari harga biasa, ini sangat tidak dianjurkan dalam islam, malah menurut sebagian ulama, aqad seperti ini adalah tidak sah. Menjual barang dengan harga yang lebih tinggi dari harga biasa merupakan bentuk penipuan harga kepada orang awam yang tidak mengetahui harga normal. Dalam sistem MLM harga yang sengaja dinaikkan karena sekaligus digabungkan dengan uang pendaftaran sebagai anggota.
2. Target Pembelian Pribadi Sebagai Syarat Komisi. Selain dari iuran yang wajib dibayar oleh anggota, biasanya terdapat syarat yang mewajibkan anggota

²⁵Agus Marimin dkk, Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol 02. No 02 Juli 2016, hlm. 113-114.

tersebut mencapai target pembelian tertentu sebagai syarat untuk mendapat komisi dari hasil penjualan anggota di bawahnya. Apabila ia gagal mencapai target pembelian tersebut maka keanggotaannya akan hilang atau dia tidak akan mendapatkan komisi sedikitpun walaupun orang dibawahnya menjual dengan begitu banyak. Semua MLM yang menerapkan syarat seperti ini, menyebabkan sistem MLM mereka menjadi bermasalah dari sudut Syariah karena adanya unsur kezaliman terhadap anggota dan adanya kewajiban penjualan bersyarat dengan syarat yang ditentukan sepihak dan merupakan berbentuk penindasan. Pada dasarnya, komisi yang diambil atas usaha menjual sesuatu barangan adalah boleh menurut Syariah.

3. Jika anggota mendaftar sebagai anggota MLM dengan iuran tertentu, tetapi tidak ada satu produkpun untuk diperdagangkan, usahanya hanyalah dengan mencari anggota bawahnya (downline). Setiap kali

mendapat anggota baru, maka diberikan beberapa persen dari pembayaran anggota baru tersebut kepadanya. Semakin banyak anggota baru maka semakin banyak jumlah bonusnya. Ini adalah bentuk riba karena memperdagangkan sejumlah uang untuk mendapat uang yang lebih banyak di kemudian hari.

4. Terdapat juga MLM yang melakukan manipulasi dalam menjual produknya, atau memaksa pembeli untuk menggunakan produknya atau yang dijual adalah barang haram. Maka MLM tersebut jelas keharamannya.

Adapun sistem kerja yang ada pada MLM pada umumnya yaitu:²⁶

1. Mereka yang ada di bawah, tetapi bisa membangun organisasi yang lebih besar daripada yang mengajaknya, maka yang bersangkutan memiliki peluang untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar daripada orang yang mengajaknya di atas.

²⁶Ibid, Agus Marimin dkk, hlm. 115.

2. Jika pada periode tertentu seorang mitra tidak melakukan pembelian produk, maka dia tidak akan mendapatkan keuntungan walau pun jalur dibawahnya menghasilkan omzet yang tidak terhingga.
3. Setiap orang yang bergabung dengan bisnis MLM dan ingin mendapatkan bonus yang lebih besar, maka dia harus berperan sebagai seller menjual produk-produk yang akan mendapat poin kemudian menjadi pendukung besarnya bonus yang diterima.

B. MULTI LEVEL MARKETING SYARIAH

Secara umum inovasi bisnis syariah tetap menjunjung tinggi aturan dan etika, karenanya MLM akan dibenarkan oleh syariah jika para pelakunya beretika atau berakhlakul karimah, yang merupakan misi utama diutusny Nabi Muhammad SAW, sebagaimana sabda beliau, “sesungguhnya aku diutus untuk menyempurnakan akhlak yang mulia.”²⁷

²⁷Sofwan Jauhari. Op. Cit. hlm. 49.

Berbisnis sesuai dengan ajaran dan tuntunan dari Allah SWT maka bisnis tersebut adalah suatu praktik ketaatan kepada Allah. Keuntungan bukanlah tujuan satu-satunya yang diajarkan dalam praktek bisnis Islam. Multi Level Marketing tidak bertentangan dengan Hukum Perikatan Islam sepanjang memenuhi rukun dan syarat-syarat perikatan menurut Hukum Islam serta tidak mengandung unsur-unsur *riba*, *gharar*, *dharar* dan *jahalah*.²⁸ Dari sudut sistem MLM itu sendiri pada dasarnya MLM syariah tidak jauh berbeda dengan MLM konvensional. Namun yang membedakan bahwa bentuk usaha atau jasa yang dijalankan MLM berdasarkan syariat Islam. Dalam MLM syariah distribusi pendapatan haruslah dilakukan secara profesional, seimbang, dan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam yang berazaskan Al-Quran dan Sunnah. Pada tahun 2009 DSN MUI telah mengeluarkan fatwa tentang MLM syariah. Fatwa tersebut menjelaskan bahwa MLM dapat dikatakan halal

²⁸ Gemala Dewi, dkk. Op. Cit, hlm. 199.

jika memenuhi dua belas persyaratan agar MLM menjadi bisnis syariah yang halal dan tidak bertentangan dengan syariah.

Visi MLM Syariah adalah mewujudkan Islam yang Kaffah melalui pengamalan ekonomi syariah. Sedangkan misinya adalah: Pertama, mengangkat derajat ekonomi umat melalui usaha yang sesuai dengan tuntunan syariah. Kedua, meningkatkan jalinan ukhuwah Islamiyah di seluruh dunia. Ketiga, membentuk jaringan ekonomi Islam dunia, baik jaringan produksi, distribusi, maupun konsumennya, sehingga dapat mendorong kemandirian dan kemajuan ekonomi umat. Keempat, memperkuat ketahanan aqidah dari serbuan budaya dan ideologi yang tidak Islami. Kelima, mengantisipasi dan meningkatkan strategi menghadapi era liberalisasi ekonomi dan perdagangan bebas. Keenam, meningkatkan ketenangan batin konsumen Muslim dengan tersedianya produk-produk halal dan thoyyib.²⁹

²⁹Panduan Sukses HPAI

Secara garis besar, ada beberapa poin yang membedakan antara MLM syariah dengan MLM konvensional, yaitu sebagai berikut:

1. Secara organisasi, perusahaan MLM syariah memiliki DPS (Dewan Pengawas Syariah) yang bertugas mengawasi kegiatan bisnis dalam perusahaan tersebut dan memberikan pembinaan/pengarahan agar semua kegiatan dalam perusahaan tersebut tidak bertentangan dengan ajaran Islam. Pengawasan ini meliputi produk yang akan dijual, promosi, dan kegiatan-kegiatan lain yang terdapat dalam perusahaan.
2. Produk yang dijual adalah produk yang layak/halal digunakan atau dikonsumsi secara syariah Islam. Untuk produk yang masuk kategori makanan dan minuman, harus mendapatkan Sertifikat Halal atau Label Halal.
3. Sistem pembagian bonus kepada member dalam suatu perusahaan MLM harus terbebas dari hal-hal yang

diharamkan, utamanya adalah unsur *maysir* (judi), *gharar* (penipuan), dan *riba*. Yang mana bonus merupakan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra-mitra yang melakukan penjualan atau telah mencapai target penjualan barang.

4. MLM syariah sebagai “The True MLM” memiliki orientasi bisnis menjual produk berupa barang, bukan pada merekrut anggota. Sebagai contoh dalam suatu MLM apabila seorang mitra merekrut 100 orang anggota, namun anggota tersebut tidak ada yang melakukan penjualan apapun maka *downline* tersebut tidak akan memperoleh bonus apapun.

Penjualan yang menggunakan sistem piramida sudah jelas bahwa merupakan suatu kezaliman *upline* terhadap *downline*, dimana member yang mendaftar lebih dulu pasti berpeluang mendapatkan keuntungan lebih besar dibanding yang mendaftar belakangan, *upline* tidak mungkin dikalahkan oleh *downline* dalam peringkat dan

bonus atau penghasilan, hal ini sangat berbeda dengan penjualan yang ada pada MLM syariah.³⁰

Berbicara tentang bisnis pada umumnya dan pemasaran khususnya dalam kajian hukum Islam pada dasarnya termasuk kategori kajian muamalah yang hukum asalnya adalah boleh berdasarkan kaedah Fiqh. Hukum Islam sangat memahami dan menyadari karakteristik muamalah dan bahwa perkembangan sistem serta budaya bisnis akan selalu berubah secara dinamis.³¹ Oleh karena itu berdasarkan kaedah fiqh di atas, maka terlihat bahwa Islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik dan mediasi dalam melakukan perdagangan.

MLM yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat (levelisasi) mengandung unsur-unsur positif dan juga diisi dengan ruh syariah sehingga sistem yang dijalankan sesuai dengan Islam. Berdasarkan ayat

³⁰Sofwan Jauhari. Op. Cit. hlm. 89.

³¹Ibid, Sofwan Jauhari.hlm. 90.

Alquran dan Hadits di atas dapat diketahui bahwa Islam mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis yaitu harus terbebas dari unsur *dharar* (bahaya), *jahalah* (ketidakjelasan) dan *zhulm* (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak).³² Bisnis yang Islami haruslah terbebas dari unsur-unsur tersebut. Oleh karena itu, sistem pemberian bonus harus adil, tidak menzalimi dan tidak hanya menguntungkan orang yang di atas. Dan juga pada penjualan produk tersebut haruslah jelas kehalalannya serta toyyib, sehingga penjualan produk dengan harga yang tinggi untuk kualitas yang terjamin maka tidak akan menjadi permasalahan.

Untuk mengarahkan dan menjamin ke arah kemaslahatan dalam bermuamalah melalui MLM, Dewan Syariah Nasional MUI Pusat telah mengeluarkan fatwa tentang MLM dengan nama Penjualan Langsung

³²Ibid, Sofwan Jauhari.hlm. 90.

Berjenjang Syariah (PLBS) No 75 Tahun 2009. DSN MUI menetapkan sebagai berikut :³³

1. Produk yang dipasarkan harus berkualitas, halal, thayyib dan menjauhi syubhat (Syubhat adalah sesuatu yang masih meragukan).
2. Sistem akadnya harus memenuhi kaedah dan rukun jual beli sebagaimana yang terdapat dalam hukum Islam (fiqh muamalah).
3. Operasional, kebijakan, corporate culture, maupun sistem akuntansinya harus sesuai syariah.
4. Strukturnya memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang terdiri dari para ulama yang memahami masalah ekonomi.
5. Formula insentif harus adil, tidak menzalimi dan berorientasi kemaslahatan/falah.

³³Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) fatwa No: 75/DSN MUI/VII/ 2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Diakses pada 23-10-2017 pukul 20.10 wib

6. Tidak ada kenaikan harga sampai dua kali lipat.
Dengan harga yang sangat mahal dan tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh.
7. Bonus yang diberikan harus jelas angka nisbahnya sejak awal.
8. Pembagian bonus harus mencerminkan usaha dari masing-masing anggota.
9. Tidak ada eksploitasi dalam aturan pembagian bonus antara orang yang awal menjadi anggota dengan yang akhir.
10. Tidak menitik beratkan barang-barang tertier ketika ummat masih bergelut dengan pemenuhan kebutuhan primer.
11. MLM tidak boleh menggunakan sistem piramida yang merugikan orang yang paling belakangan masuk sebagai member.
12. Cara penghargaan kepada mereka yang berprestasi tidak boleh mencerminkan pesta yang tidak syariah.

Secara global sistem bisnis MLM dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan member (anggota) dari perusahaan yang melakukan praktek MLM. Member akan mendapatkan salah satu haknya dalam sebuah bisnis adalah pemberian bonus pada anggota dalam suatu perusahaan MLM. Sistem pemberian berupa bonus ini dapat dilihat dari tiga bentuk:³⁴ Pertama; Potongan harga, Kedua; Bonus pembelian langsung, dan Ketiga; Bonus jaringan. Bonus potongan harga merupakan pengurangan harga anggota, yang lebih murah dari sebelum mendaftar menjadi anggota. Bonus pembelian langsung adalah bonus yang diberikan perusahaan atas hasil pembelian anggota sendiri, bukan dari hasil pembelian jaringan. Sementara bonus jaringan adalah bonus yang diberikan karena faktor jasa masing-masing member dalam membangun formasi jaringannya. Bonus ini diberikan kepada member yang bersangkutan, karena telah berjasa

³⁴Moh Bahrudin, *Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Hukum Islam*, hlm.67.

menjual produk perusahaan secara tidak langsung. Dari ketiga jenis bonus tersebut, jenis bonus ketigalah yang sering diterapkan disemua bisnis MLM, baik yang secara langsung menamakan dirinya bisnis MLM ataupun tidak. Adapun hal-hal yang harus ada pada MLM syariah yaitu.³⁵

1. Transparansi penjualan dan pembagian bonus serta komisis penjualan, disamping pembukuan yang menyangkut perpajakan dan perkembangan networking atau jaringan dan level, melalui laporan otomatis secara periodik.
2. Penegasan niat dan tujuan bisnis MLM sebagai sarana penjualan langsung produk barang ataupun jasa yang bermanfaat, dan bukan permainan uang (money game).

Multi Level Marketing (MLM) yang dikatakan berbasis syariah apabila perusahaan MLM itu telah terdaftar sebagai MLM syariah dan mendapatkan

³⁵Agus Marimin dkk, Op. Cit. hlm.115.

sertifikat bisnis syariah dari Dewan Syariah Nasional MUI sekaligus mendapatkan jaminan kesesuaian syariah dalam produk dan kegiatan operasional bisnisnya dari MUI diwajibkan memiliki Dewan Pengawas Syariah.³⁶

Sistem kerja MLM syariah dibandingkan dengan sistem MLM yang lain adalah sebagai berikut:³⁷

1. Setiap orang dapat melakukannya, artinya bisnis ini dapat dilakukan oleh siapa saja, baik pria maupun wanita, tua ataupun muda yang bersedia bekerja keras untuk membangun usahanya sendiri.
2. Potensi yang artinya tidak ada batas penghasilan yang dapat diraih oleh para distributor, karena semakin banyak mencari dan mendapatkan pelanggan, semakin besar keuntungan yang akan diperoleh.
3. Bebas resiko, artinya resiko keuangan yang paling besar bagi distributor tidak akan lebih besar dari harga peralatan awal yang harus dimiliki, bahkan biaya

³⁶Sofwan Jauhari. Op. Cit. hlm. 105.

³⁷Sri Rejeki Ekasasi, Sistem MultiLevelMarketing: Alternatif Pemasaran Bisnis Eceran di Indonesia, hlm. 18.

ini pun dapat diminta kembali selama periode tertentu. Bagi distributor yang memutuskan untuk keluar dari pemisahaan dapat menjual kembali persediaan barang yang sudah dibeli kepada pemsahaan dengan harga sekurang-kurangnya 90% dari harga pada waktu dibeli.

4. Distributor dapat bekerja kapan saja, dimana saja, kepada siapa saja dan untuk berapa waktu lamanya sesuai dengan keinginan dan kemampuan masing-masing. Dengan kata lain distributor dapat mengatur sendiri jadwal pekeijaannya, tidak terikat oleh ruang dan waktu.
5. Tidak ada bos, artinya distributor tidak bertanggung jawab terhadap atasan.
6. Memperoleh penghasilan sesuai dengan usaha yang telah dilakukan, artinya distributor memperoleh penghasilan langsung sebandirig dengan hasil penjualan yang diperoleh.

7. Bisnis keluarga, artinya dapat bekerja sama atau saling membantu dengan anggota keluarga yang lain seperti: suami, isteri, anak.

C. NILAI-NILAI HUKUM EKONOMI SYARIAH PADA MULTI LEVEL MARKETING

Hukum Ekonomi Syariah adalah kumpulan dasar-dasar hukum yang diambil dari Al-Qur'an dan Sunnah yang ada hubungannya dengan bidang ekonomi. Hukum Ekonomi Syariah didasari oleh nilai-nilai Islam yang berorientasi pada dunia dan akhirat.³⁸ Adapun 5 nilai-nilai Hukum Ekonomi Syariah yang harus ada pada multi level marketing yaitu:

1. Nilai kepemilikan

Kepemilikan merupakan bagian penting dalam pembahasan ekonomi.³⁹ Menurut sistem hukum ekonomi Islam kepemilikan bukanlah penguasaan

³⁸<http://ridwanbakhtiar.wordpress.com/2017/09/25/nilai-nilai-dasar-ekonomi-islam/amp/>. Diakses pada tanggal 14 Mei 2018 pukul 20.00 wib

³⁹Yunia, Ika Fauzia. *Etika Bisnis Dalam Islam* (Sidoarjo:kencana,2012), hlm. 193.

mutlak atas sumber-sumber ekonomi, tetapi kemampuan untuk memanfaatkannya. Allah SWT adalah pemilik mutlak (absolut) sedangkan manusia memegang hak milik relatif, yang artinya kepemilikan ini hanya sebagai titipan yang harus dipertanggung jawabkan kepada Allah SWT.⁴⁰ Kepemilikan tersebut berasal dari adanya izin yang diberikan Allah SWT untuk memiliki zat tertentu.⁴¹

Pada nilai kepemilikan, ekonomi Islam menjelaskan bahwa adanya upaya untuk mengelola atau memproduksi barang dan jasa sesuai dengan petunjuk Allah swt dan tentunya barang dan jasa yang ada haruslah dimanfaatkan untuk kepentingan orang banyak.

2. Nilai keadilan

Kata keadilan dalam Al-Qur'an disebut lebih dari 1.000 kali setelah perkataan Allah dan ilmu pengetahuan. Ini berarti prinsip keadilan diterapkan dalam setiap segi

⁴⁰Mardani. *Hukum Bisnis Syariah*. (Jakarta: Kencana, 2014), hlm. 114.

⁴¹Djamil, Fathurrahman. *Hukum Ekonomi Islam : Sejarah, Teori, dan Konsep*. (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), hlm. 195.

kehidupan manusia terutama dalam kehidupan hukum, sosial, politik dan ekonomi, karena keadilan adalah titik tolak sekaligus proses dan tujuan semua tindakan manusia.⁴²

Aristoteles mendefinisikan keadilan adalah nilai keutamaan, bukan keutamaan yang mandul dan bukan pula semata-mata bersifat individual keadilan harus mempunyai efek dan implikasi kepada orang lain.⁴³ Menurut definisinya bahwa keadilan merupakan suatu unsur kesamaan dan menuntut bahwa benda-benda yang ada di dunia ini dibagi rata sesuai dengan pelaksanaannya.

Sebagaimana firman Allah swt dalam QS. An-nahl ayat 90 yang artinya:

“Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberikan kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkar dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran”.

⁴²<http://ridwanbakhtiar.wordpress.com/2017/09/25/nilai-nilai-dasar-ekonomi-islam/amp/>. Diakses pada tanggal 14 Mei 2018 pukul 20.00 wib

⁴³<http://www.guruips.com/2017/01/sistem-ekonomi-syariah-islam-nilai.html?m=1>. Diakses pada tanggal 14 Mei 2018 pukul 20.05 wib.

Dari arti ayat di atas dapat dimaknai bahwa Islam sangat menekankan arti pentingnya kita untuk memperhatikan dan menegakkan keadilan. Keadilan itu ditegakkan bukan semata untuk diri sendiri namun juga untuk orang banyak termasuklah keadilan dalam bidang ekonomi.

3. Nilai keseimbangan

Nilai dasar keseimbangan harus dijaga sebaik-baiknya, bukan saja antara kepentingan dunia dengan kepentingan akhirat, tetapi juga keseimbangan antara kepentingan perorangan dengan kepentingan umum. Di samping itu, harus dipelihara keseimbangan antara hak dan kewajiban.⁴⁴

4. Nilai kebebasan

Islam memberikan kebebasan kepada para pihak untuk melakukan suatu kegiatan bisnis.⁴⁵ Islam pun memberikan kebebasan kepada setiap orang yang

⁴⁴<http://www.guruips.com/2017/01/sistem-ekonomi-syariah-islam-nilai.html?m=1>. Diakses pada tanggal 14 Mei 2018 pukul 20.05 wib.

⁴⁵Gemala Dewi, dkk. Op. Cit. hlm.31.

melakukan bisnis sesuai dengan yang diinginkan, tetapi melihat dampak akibat yang akan terjadi ke depannya. Di samping memberikan kebebasan yang sangat luas dalam melakukan kegiatan transaksi bisnis, Islam juga memberikan batasan-batasan atau rambu-rambu yang harus diperhatikan oleh setia pelaku bisnis di antaranya tidak boleh mengandung unsur merugikan, manipulasi, ketidakjelasan, menganiaya pihak lain, serta judi, riba dan penimbunan.

5. Nilai kebersamaan

Suatu perbuatan muamalah merupakan salah satu jalan untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia. Sering kali terjadi, bahwa seseorang memiliki kelebihan dari yang lainnya. Seperti yang tercantum dalam firman Allah SWT:

“Dan Allah melebihkan sebagian kamu dari sebagian yang lain dalam hal rezeki. Hal ini menunjukkan, bahwa di antara sesama manusia masing-masing memiliki kelebihan dan kekurangan. Untuk itu antara manusia satu dengan yang lain hendaknya saling melengkapi atas kekurangan yang lain dari kelebihan yang dimilikinya.” (QS. An-Nahl: 71)

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEKTIFITAS PENELITIAN

A. GAMBARAN PERUSAHAAN

PT Herba Penawar Alwahida Indonesia, yang kemudian dikenal sebagai HPAI, merupakan salah satu perusahaan Bisnis Halal Network di Indonesia yang fokus pada produk-produk herbal. HPAI, sesuai dengan akta pendirian Perusahaan, secara resmi didirikan pada tanggal 19 Maret 2012. HPAI adalah perusahaan yang bergerak dibidang usaha perdagangan produk di mana sistem atau cara pemasarannya dilakukan melalui kegiatan penjualan langsung melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan mitra usaha dengan konsep Halal Network.⁴⁶

Halal Network adalah jaringan usaha halal melalui penyediaan, memasarkan dan mengkampanyekan serta penguasaan pasar produk halal yang dilakukan secara bersama-sama para pihak yang bergabung dalam HPAI. Bisnis di Halal Network didukung oleh kekuatan

⁴⁶ Panduan Sukses HPAI

Manajemen dalam Online System, sehingga memastikan akuntabilitas dan aksesibilitas bagi setiap Agen dan Leader yang berbisnis di HPAI. HPAI memberikan keterampilan pada bidang kesehatan Thibbun Nabawi yang bermanfaat untuk diri sendiri, keluarga dan masyarakat. HPAI adalah bisnis yang memberikan peluang keuntungan di Dunia dan juga di Akhirat, yang mana dimiliki oleh 100% muslim yang komitmen pada nilai-nilai kemuliaan Islam.⁴⁷

HPAI menggunakan strategi pemasaran yang bertingkat atau berjenjang dengan tetap menjunjung nilai-nilai yang terdapat dalam Islam. Adapun tingkatan yang ada pada HPAI antara lain melalui:

1. Pabrik Produk HPAI
2. Kantor Pusat HPAI atau Pusat Agency
3. Kantor Cabang HPAI atau Business Center HPAI
4. Agenstok HPAI
5. Member HPAI

⁴⁷ Panduan Sukses HPAI

6. Konsumen pembeli produk HPAI

Perusahaan ini berdiri untuk menjaga dan merealisasikan mimpi yang besar, yaitu menjadi perusahaan jaringan pemasaran kebanggaan Ummat.HPAI sudah memiliki layanan online dan offline yang cukup powerfull.Aplikasi penjualan online disebut dengan HPA Sales Integrated System (HSIS) telah diimplementasikan di Kantor Cabang dan seluruh Agenstok. Di lain pihak, penerapan HPAI online store memungkinkan agen tinggal dimanapun bisa membeli secara online. HPAI menunjang program pemerintah untuk peduli pada lingkungan (Go Green) yaitu dengan mengurangi pencetakan kertas. Hal ini dilakukan dengan mengoptimalkan email, sms dan media chatting sosial sebagai media informasi ke Agen.⁴⁸

Untuk layanan offline, penerapan Customer Relationship Management (CRM) termasuk di dalamnya adalah fungsi Call Centre, dirancang mampu melayani

⁴⁸ Panduan Sukses HPAI

konsumen dengan memuaskan. Fungsi Call Centre yang terintegrasi akan menjadi unit yang terbesar berfokus pada memberikan layanan yang memuaskan kepada konsumen. Dalam hal logistik, HPAI sudah menerapkan Same-Day Service (SDS) dan Next-Day Service untuk beberapa wilayah .

HPAI memiliki Dewan Syariah yang senantiasa proaktif mengawasi, mengevaluasi dan memberi masukan serta nasihat untuk menjaga Bisnis Halal Network HPAI tetap berada dalam koridor Syariah Islam. Menjual produk-produk yang dijamin 100% Halal, karena semua produk-produk HPAI diawasi langsung oleh orang-orang yang memiliki kompetensi dan kepahaman tentang kehalalan produk. Kemudian produk-produknya hanya memproduksi, menyediakan, memasarkan dan mendistribusikan produk-produk yang berkualitas berdasarkan asas alamiah, ilmiah, dan ilahiah. Perusahaan HPAI ini kini telah memiliki 48 kantor cabang dan

340.000 agen di seluruh Indonesia dan akan terus bertambah.⁴⁹

HPAI dibangun dari perjuangan panjang yang bertujuan menjayakan produk-produk halal dan berkualitas berazaskan Thibbunabawi, serta dalam rangka membumikan, memajukan dan mengatulisasikan ekonomi Islam di Indonesia melalui entrepreneurship. Adapun moto perusahaan HPAI yaitu produk halal tanggung jawab Bersama. Setiap perusahaan pastilah memiliki visi dan misi perusahaan, Visi Perusahaan HPAI yaitu menjadi referensi utama produk halal berkualitas. Misi perusahaan HPAI yaitu menjadi perusahaan jaringan pemasaran papan atas kebanggaan umat, menjadi wadah perjuangan penyediaan produk halal bagi umat Islam, dan menghasilkan pengusaha-pengusaha muslim yang dapat dibanggakan, baik sebagai pemasar, pembangun jaringan maupun produsen.

⁴⁹Panduan Sukses HPAI

Untuk mewujudkan visi misi serta tujuan dari perusahaan HPAI maka ada lima pilar perusahaan yang menjadi pendukung berdirinya HPAI yaitu Produk, Agenstok, Support System, Teknologi, dan Integritas Manajemen (PASTI), telah berhasil terkonstruksi dengan kokoh. Lima Pilar ini siap menopang berdirinya bangunan megah, tinggi dan kokoh dari perusahaan HPAI, berikut uraian dari lima pilar ini, yaitu:⁵⁰

1. Produk

HPAI fokus pada kualitas produk, yang berlandaskan alamiah, ilmiah dan ilahiah. Produk HPAI yang dijual adalah produk kualitas terbaik. Standar kualitas produk HPAI dibuktikan dengan produk-produk yang memiliki kelengkapan perizinan dan sertifikat halal MUI. HPAI sebagai perusahaan Bisnis Halal Network fokus pada bisnis produk-produk herbal yang terdiri dari produk-produk obat, suplemen, minuman kesehatan dan

⁵⁰Panduan Sukses HPAI

kosmetik. Masing-masing jenis produk tersebut memiliki khasiat dan manfaat yang tidak perlu diragukan lagi karena telah dibuktikan langsung oleh Agen HPAI. Dalam hal produk HPAI memiliki tujuan-tujuan mulia yaitu:

- a. Halal Berkualitas
- b. Kesehatan
- c. Tepat Guna SDA
- d. Ekonomi Nasional

2. Agenstok

Agenstok HPAI terdiri dari 55 Kantor Cabang, 1809 Stokis, 79 Stokis Daerah, dan 109 Pusat Agensi yang tersebar di seluruh Indonesia, sehingga memudahkan para Agen HPAI dalam mendapatkan produk-produk HPAI. Semenjak bulan pendiriannya, HPAI telah memiliki 29 Kantor Cabang di seluruh Indonesia. Dalam waktu yang singkat, kurang dari 1 tahun, pertumbuhan Kantor Cabang HPAI meningkat pesat sebesar 19 unit.

3. Support System

Manajemen HPAI bersama CELLS (Corporate of Executive Loyal Leaders) telah menciptakan Support System HPAI yang baku, mudah dan praktis untuk mendukung dan memudahkan para Agen HPAI dalam mengembangkan Bisnis Halal Network HPAI. HPAI bersama dengan Corporate Executive Loyal Leaders (CELLS) berinvestasi membangun sistem dalam rangka suksesi Marketing Plan, kami menyebutnya sebagai Support System. HPAI Support System adalah metode, konsep, dan cara kerja agen HPAI untuk mencapai kesuksesan bisnis di HPAI dalam satu sistem kerja yang terintegrasi.

4. Teknologi

HPAI fokus pada teknologi yang mampu mendorong serta meningkatkan kinerja perusahaan dalam hal pelayanan, kemudahan akses informasi, dan transaksi yang real time sehingga membantu jalan Agen. HPAI membangun beberapa instrumen

teknologi yang disebut sebagai HSIS, AVO dan SMS Center.

5. Integritas Manajemen

HPAI terus meningkatkan profesionalismenya. Terus menumbuhkan kepercayaan masyarakat terhadap produk yang dipasarkannya. Selalu berusaha memberi pelayanan yang terbaik. Profesionalisme staff dan karyawan yang tinggi, terbentuk dari nilai-nilai moral dan etika dalam perusahaan yang baik. Kesatuan dan kekompakan disetiap lini perusahaan ini saling menguatkan, sehingga kewibawaan sebuah perusahaan dan potensi yang luar biasa terpancarkan. Hal ini sudah sukses diwujudkan dan kesuksesan HPAI memunculkan empat nilai integritas yang dimilikinya, yaitu: kejujuran, ketulusan, keadilan, dan kepercayaan.

B. HERBA PANAWAR AL-WAHIDA INDONESIA (HPAI) CABANG PALEMBANG

Herba Panawar Al-wahida Indonesia (HPAI) Cabang Palembang berdiri sejak tahun 2013 awal. Adanya perusahaan Cabang Palembang ini atas dasar ingin mewujudkan visi dan misi perusahaan HPAI yaitu membumikan perusahaan jaringan pemasaran untuk umat Islam, menjadi wadah perjuangan penyediaan produk halal dan toyyib bagi umat Islam serta menghasilkan pengusaha-pengusaha muslim yang lebih banyak lagi.

Adapun cabang-cabang yang ada di Palembang ada empat yaitu cabang pusat yang berada di Perum Grand Hill 2 Blok A7 Jl. Tanjung Rawo Rt 054/016, Kelurahan Bukit Lama, Kecamatan Ilir Barat Palembang, Sumatera Selatan. Kemudian cabang yang kedua ada di Jl Perumahan Rakyat Komplek Taman Sembayu Rt 23 No. 124 Kelurahan Sungai Buah Kecamatan Ilir Timur 2 Palembang. Cabang Palembang yang ketiga berada di Jl. Bank Raya IX (Demang Lebar Daun) Depan Griya

Agung Komplek Puri Sehati No A3 Rt 51 Rw 15
Kelurahan Lorok Pakjo Kecamatan Ilir Barat I
Palembang Sumatera Selatan, dan cabang Palembang
yang keempat yaitu berada di Jl Orde Baru 2222 Rt 035
Rw 010 Kelurahan 20 Ilir DII Kecamatan Kemuning
Kota Palembang Sumatera Selatan.

HPAI Cabang Palembang sama halnya dengan
HPAI pusat yaitu ditandai adanya sertifikasi MUI pusat
jakarta dan juga memiliki 3 dewan syariah, 2 dari MUI
pusat dan 1 dari MUI pekan baru syariah itu artinya
jaminan kehalalan untuk semua produk yang dikeluarkan
oleh perusahaan HPAI dan juga jaminan untuk kehalalan
seluruh sistem yang dilakukan, sistem penjualan, sistem
transaksi, sistem pelatihan dan sebagainya.⁵¹

HPAI tidak menerapkan unsur-unsur merugikan
dalam segala sistem yang ada pada perusahaan. HPAI
terlihat berbeda dengan MLM lain disebabkan tidak
pernah mengiklankan produk-produk HPAI pada stasiun

⁵¹Wawancara dengan Rudiyanto, Kepala Cabang 1 HPAI Palembang,
Pada Tanggal 20 April 2018

tv, karena pembiayaan tersebut dialihkan untuk memberi reward kepada leader yang aktif dalam mensyiarkan produk-produk HPAI dalam HPAI pun ketika mengajak untuk menjadi seorang member dengan biaya pendaftaran Rp 10.000,00 maka orang yang mendapatkan member tidak mendapatkan apa-apa, melainkan yang mengajaknya adalah agen stok maka hanya mendapatkan 500,00 untuk seperti yang sudah dijelaskan tadi bahwa bonus terbesar yang diberikan HPAI yaitu dengan persentasi 35% kemudian jika seseorang mendaftarkan diri untuk menjadi member dengan biaya Rp 30.000,00 maka dia akan mendapatkan 1 katalog produk-produk HPAI, 1 katalog panduan sukses, dan juga KTA (Kartu Tanda Anggota), apabila mendaftar dengan biaya Rp 30.000,00 melalui agen stok, maka agen stok hanya mendapatkan Rp 2.000,00.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. PENERAPAN NILAI-NILAI HUKUM EKONOMI SYARIAH DALAM PEMBERIAN BONUS

Bonus dan royalti agen berdasarkan prestasi yang diperoleh agen itu sendiri. Bonus yang diberikan oleh HPAI antara lain:⁵²

1. Bonus Agenstok
2. Bonus Prestasi Pribadi (BPP)
3. Bonus Prestasi Group (BPG)
4. Bonus Generasi Pangkat (BGP)
5. Bonus Gold-Diamond-Crown (GDC)
6. Royalti Stabilitas Belanja (RSB)
7. Royalti Kemajuan Jaringan (RKJ)
8. Royalti LED
9. Royalti Komitmen Tahunan (RKT)
10. Royalti LED Sapphire, LED Emerald, dan LED
Platinum

⁵² Panduan Sukses HPAI

Bonus adalah reward yang pembagian keuntungannya diberikan kepada agen HPAI dengan cara pembelian pribadi atau target penjualan produk dalam satu bulan.⁵³ Pemberian bonus dalam bisnis adalah sebuah kewajiban yang harus dipenuhi perusahaan kepada distributor yang melakukan pembelian atau yang mencapai target dari penjualan. Dalam Islam pemberian bonus sendiri diperbolehkan asal sesuai dengan apa yang dikerjakan dan juga tidak menzalimi seseorang yang telah melakukan penjualan. Bonus diberikan harus adil dan dikeluarkannya setiap satu bulan sekali layaknya MLM pada umumnya.⁵⁴

Pembagian bonus dalam HPAI diberikan sesuai dengan kepangkatan. Kepangkatan yang ada di HPAI sama halnya seperti perusahaan pada umumnya, yaitu ada karyawan, kepala bagian, manager, direktur, dan presiden direktur, di HPAI pun seperti itu, ada Manager, Senior Manager, Eksekutif Manager, Direktur, Senior Direktur

⁵³Panduan Sukses HPAI

⁵⁴Erwandi Tarmizi. Op. Cit. hlm. 350

dan yang terakhir Eksekutif Direktur. Kaitan bonus dan kepangkatan, yaitu kepangkatan itu untuk menentukan persentase terhadap bonus yang akan didapatkan oleh agen.⁵⁵

Bermula dari seseorang yang ingin menjadi agen lalu mendaftarkan diri menjadi member HPAI dan mendapatkan kartu diskon. Agen yang baru mendaftarkan diri ini disebut sebagai agen biasa. Agen biasa ini akan mendapatkan bonus dari poin produk-produknya dikalikan 10%-17%, dan jika agen tersebut banyak belanja, maka poinnya akan diakumulasi sebanyak 3000 poin oleh perusahaan HPAI. Setelah menjadi agen biasa maka selanjutnya pangkatnya naik otomatis menjadi Manager, yaitu mendapatkan sebesar 20% dari pembelanjaan. Setelah kepangkatan Manager maka selanjutnya naik menjadi Senior Manager, di mana Senior Manager memiliki 3 Manager mendapatkan 23% dari pembelian produk-produk HPAI. Kemudian kepangkatan

⁵⁵Wawancara dengan Rudiyanto, Kepala Cabang 1 HPAI Palembang, Pada Tanggal 20 April 2018

selanjutnya adalah Eksekutif Manager akan naik lagi menjadi 26% dari pembelanjaan dan memiliki 6 Manager. Di atas Eksekutif Manager ada kepangkatan Direktur dengan memiliki 2 Senior Manager dan 4 Manager, dan presentasi bonus naik menjadi 29% dari pembelanjaan produk HPAI. Kemudian kepangkatan selanjutnya Senior Direktur memiliki 4 Senior Manager dan 2 Manager maka perusahaan menaikkan presentasi bonus menjadi 32%. Dan yang terakhir perusahaan HPAI hanya memberikan bonus paling tinggi 35% yaitu pada kepangkatan Eksekutif Direktur, yaitu mereka yang mensyiarkan produk-produk halal dan thoyyiban sehingga memiliki 6 jalur di bawahnya yang sangat produktif, 6 Senior Manager dan 35% itu presentasi tertinggi yang diberikan oleh perusahaan HPAI.⁵⁶

Dari persentase itu dihitung terhadap omset yang dimiliki, karena HPAI merupakan MLM murni, bukan money game, bukan member get member. Walaupun

⁵⁶ Wawancara Dengan Evi Dahlia, HPAI Cabang 2 Palembang, pada tanggal 28 April 2018

memiliki member banyak, namun tidak ada omset penjualannya, walaupun peringkatnya tinggi pun maka bonusnya juga nol. Besarnya bonus itu tergantung persentase kepangkatan dan juga omset penjualan yang dimiliki oleh grupnya.⁵⁷

Bonus lain yang diberikan oleh perusahaan HPAI yaitu bonus Agen Stok, dengan menjadi stokis Rp. 5.000.000,00, maka mendapatkan 11%. Kemudian bonus Pusat Stokis Daerah maka akan mendapatkan 13%. Selanjutnya bonus Pusat Agensi dengan mendapatkan 13% dari poin-poin penjualannya, dan bonus yang terakhir adalah BC (Business Center) di mana akan mendapatkan persentasi tertinggi yaitu 16%.⁵⁸

Bonus dari perusahaan HPAI adalah prestasi pribadi dan penjualan sesuai dengan kepangkatan, kemudian bonus generasi pangkat yang diberikan oleh HPAI, kemudian bonus gold diamond cron, royalti

⁵⁷Wawancara dengan Rudiyanto, Kepala Cabang 1 HPAI Palembang, Pada Tanggal 20 April 2018

⁵⁸Wawancara Dengan Evi Dahlia, HPAI Cabang 2 Palembang, pada tanggal 28 April 2018

stabilitas, bonus royalti kemajuan jaringan, bonus royalti LED untuk mereka yang sudah menjadi Loyal Eksekutif Direktur, bonus royalti komitmen tahunan (bonus tabungan) yang hanya bisa diambil setahun satu kali.⁵⁹

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Rudianto maka ada dua cara dalam pemberian bonus di HPAI, yaitu:⁶⁰

1. Sistem bonus yang sudah pasti, yaitu pembelanjaan pribadi yang dilakukan oleh agen baik dengan peringkat apapun dan belanja apapun dia akan mendapatkan bonus karena member tersebut memiliki hak untuk mendapatkan bonus prestasinya dari setiap pembelanjannya tersebut, bonus prestasi tetap ada seberapa pun jumlahnya, dia akan tetap mendapatkan hak bonusnya.
2. Sistem bonus yang melewati syarat, yaitu di hpai terdapat akad al jualah atau disebut bonus bersyarat,

⁵⁹ Panduan sukses HPAI

⁶⁰Wawancara dengan Rudiyanto, Kepala Cabang 1 HPAI Palembang, Pada Tanggal 20 April 2018

di mana bonus ini hanya keluar ketika seorang agen tersebut memenuhi syarat belanja tertentu, misalnya royalti stabilitas belanja, di mana akan didapatkan ketika agen yang bersangkutan tersebut melakukan pembelanjaan sebanyak 200 poin setiap bulannya. Kemudian bonus prestasi grup, dengan syarat Tp 100 poin, akad tersebut bisa diambil bisa tidak, jika ingin diambil maka harus melengkapi dengan syarat seperti yang telah dijelaskan.

HPAI tidak memberikan reward-reward kepada member biasa atau orang yang baru bergabung di HPAI melainkan reward tersebut hanya diberikan untuk orang yang sudah benar-benar berjuang mensyiarkan produk-produk HPAI atau dengan kata lain yang sudah memiliki prestasi dalam penjualan dan pembelian pribadi. Contoh leader yang sudah memiliki bonus 5.000,000,00 maka dia mengajukan untuk dibelikan kendaraan atau sebagainya, reward ini berupa tabungan dari hasil bonus leader itu sendiri, sehingga bonus itu terhindar dari unsur riba

karena hpai memfasilitasi itu dengan tanpa adanya riba dan tentunya akad yang dilakukan jelas dengan diusulkan dengan pihak keuangan.⁶¹

Bonus yang ada di HPAI pembagiaan sangat jelas, bisa dipelajari pembagian bonusnya dan sesuai dengan syariah, karena siapa yang bekerja dia yang mendapat bonus.⁶² Orang yang baru bergabung pun bisa sukses di HPAI, asalkan bekerja dengan sungguh-sungguh. Bonus di HPAI sangat transparan dan bisa dicek diinternet sehingga mitra HPAI bisa menghitung dan melihat sendiri bonus yang didapatkan dalam pembelanjannya.

Secara jelas jenjang kepangkatan yang ada pada HPAI ditentukan seperti dalam uraian dari Panduan Sukses HPAI sebagai berikut:⁶³

⁶¹ Wawancara Dengan Evi Dahlia, HPAI Cabang 2 Palembang, pada tanggal 28 April 2018

⁶² Wawancara dengan Hendra Kurniawan, Agen HPAI, pada tanggal 28 April 2018

⁶³Panduan Sukses HPAI

1. Agen Biasa (AB)

Pangkat ini merupakan pangkat untuk orang yang baru bergabung di HPAI dengan poin yang diberikan oleh perusahaan adalah 10%-14%-17%. Akumulasi TP pribadi dan grup tanpa batas waktu yang ditentukan, berikut uraian persentase pada pangkat ini:

- Agent 10% : < 1.000 Points
- Agent 14% : 1.000 - < 2.000 Points
- Agent 17% : 2.000 - < 3.000 Points

2. Manager (M)

Perusahaan HPAI memberikan 20% dari pembelanjaan dengan syarat poin yang terkumpul dari agen tersebut sudah mencukupi, atau lebih dari 3.000 Points.

3. Senior Manager (SM)

Perusahaan memberikan persentase kepada pangkat ini berupa 23%, dengan syarat memiliki tiga manager di bawahnya.

4. Executive Manager (EM)

Perusahaan memberikan persentase kepada pangkat ini berupa 26%, dengan syarat memiliki enam manager di bawahnya.

5. Director (D)

Perusahaan memberikan persentase kepada pangkat ini berupa 29%, dengan syarat memiliki dua senior manager dan empat manager di bawahnya.

6. Senior Director (SD)

Perusahaan memberikan persentase kepada pangkat ini berupa 32%, dengan syarat memiliki empat senior manager dan dua manager di bawahnya.

7. Executive Director (ED)

Pangkat ini merupakan pangkat tertinggi yang ada di HPAI dengan persentase 35%, dengan syarat memiliki enam senior manager di bawahnya.

Dari penjelasan di atas, penulis dapat menyimpulkan bahwa banyak bentuk dalam pemberian bonus yang diberikan kepada agen oleh Perusahaan

HPAI. Adapun dalam pemberian bonus itu tentunya perusahaan HPAI menerapkan nilai-nilai hukum ekonomi syariah, yang mana penulis menganalisis nilai-nilai hukum ekonomi syariah yang terdapat dalam pemberian bonus antara lain sebagai berikut:

1. Nilai Kepemilikan, yang artinya bonus tersebut bukan mutlak perusahaan yang memilikinya, tetapi perusahaan merupakan perantara yang memberikan imbalan bonus tersebut kepada agen, dengan mempertimbangkan hal-hal yang perlu untuk dipertimbangkan sebelum member bonus tersebut.
2. Nilai Keadilan, artinya semua agen memiliki peluang untuk mendapatkan bonus yang ada pada HPAI. Bonus yang diberikan perusahaan sesuai dengan hasil kerja agen selama bisnis itu berjalan. Siapa saja baik yang baru bergabung memiliki peluang untung mendapat bonus asalkan dia bekerja maksimal di HPAI.

3. Nilai Keseimbangan, artinya setiap agen mendapatkan bonus seimbang dengan bisnis yang dilakukan, sehingga agen yang melakukan banyak penjualan atau bisnis maka dia memiliki peluang bonus yang besar.
4. Nilai Kebebasan, agen bebas memilih untuk melakukan penjualan secara maksimal atau tidak maksimal, tidak ada paksaan dalam berbisnis HPAI sehingga hasil dari itu agen yang menentukan apakah menginginkan bonus yang besar atau yang cukup.
5. Serta Nilai Kebersamaan, yang artinya antara agen dan perusahaan saling melengkapi satu sama lain, di mana agen mendapatkan bonus dari hasil penjualannya dan perusahaan mendapatkan untung dari hasil penjualan agen, atau perusahaan tidak mengalami kerugian karena agen sudah memenuhi target penjualan dari perusahaan HPAI.

Adapun uraian penulis mengenai bentuk-bentuk bonus yang ada di HPAI yaitu:

1. Bonus/keuntungan tidak langsung

Bonus tidak langsung ini diberikan sesuai dengan kepangkatan dan prestasi dari seorang agen. Bonus ini baru bisa diambil satu bulan sekali bahkan bisa satu tahun sekali. Bonus disebut tidak langsung karena bonusnya tertabung di dalam tabungan agen. Keuntungan yang didapat sebesar 10%-30% dari setiap produk HPAI berdasarkan harga anggota atau agen.

Dalam pembagian bonus untuk agen disesuaikan dengan hasil penjualan produk atau jasa. Ketika agen tersebut dapat membeli dan menjual produk dengan mencapai target maka perusahaan memberikan bonus. Bonus juga didapat dari hasil jaringan agen yang aktif, sehingga jika penjualan kita kepada agen jaringan mencukupi maka kita mendapatkan bonus yang diberikan oleh perusahaan.

Pemberian bonus HPAI dilakukan berdasarkan akad Syariah Al-Jualah (Akad Bonus Bersyarat). Akad syariah Al-Jualah tersebut diawasi oleh beberapa dewan syariah

HPAI, sehingga tidak asal agen mendapat bonus yang diberikan oleh HPAI.⁶⁴ Bonus tersebut memang diberikan untuk agen yang sudah bekerja keras baik dalam penjualan maupun pembelian pribadinya.

Berikut contoh perhitungan bonus tidak langsung:⁶⁵

Keterangan :

1 poin = 1.000,00

Pembelian Pasta Gigi Herbal dengan 3 poin oleh Agen Biasa (AB) yaitu 10%, maka agen biasa bisa mendapatkan bonus senilai:

$10\% \times 3 \text{ poin} \times \text{Rp } 1.000 = \text{Rp } 300$

Pembelian Produk Procumin Propolis harga 140.000 dengan poin 20 dengan persentase stokis 11%. Maka perhitungannya stokes mendapatkan bonus senilai:

$11\% \times 50 \text{ poin} \times \text{Rp } 1.000 = 5.500.$

Bonus Bersih Grup (BBG) adalah perhitungan bonus yang termasuk ke dalam bonus tidak langsung.

⁶⁴Wawancara dengan Rudyanto, Kepala Cabang 1 HPAI Palembang, Pada Tanggal 20 April 2018

⁶⁵ Panduan sukses HPAI

Bonus bersih ini menjadi ukuran prestasi seorang agen HPAI, didasari atas prestasi pergerakan, pertumbuhan dan perkembangan Bisnis Jaringannya. BBG adalah total seluruh bonus dan royalti dikurangi Bonus Agenstok dan dikurangi Bonus Prestasi Pribadi.⁶⁶

$BBG = \text{Total Bonus} - \text{Stock Agent Bonus} - BPP$

2. Bonus/keuntungan langsung

Bonus langsung adalah sebuah keuntungan yang diterima oleh agen secara langsung ketika menjual produk dengan harga konsumen maka mendapatkan 10%-30% keuntungan langsung. Untuk mengambil keuntungan ini agen tidak perlu menunggu beberapa waktu untuk mengambilnya. Keuntungan langsung ini dapat dilihat dari contoh sebagai berikut:

Pembelian produk Stimfibre:

Harga non agen	Rp. 350.000
Harga agen	Rp. 250.000
Keuntungan langsung	Rp.100.000 = 28,5%

⁶⁶ Panduan Sukses HPAI

B. PENERAPAN NILAI-NILAI HUKUM EKONOMI SYARIAH DALAM PENETAPAN HARGA PRODUK

Produk adalah berbentuk barang yang akan didistribusikan dalam penjualan MLM. Dalam produk sendiri tentunya perusahaan menyediakan produk yang berkualitas sehingga dalam penjualan produk harganya sesuai dengan kualitas yang ada pada produk.⁶⁷ Produk halal dan toyyib sangat sulit dicari, oleh karena itu jika ada produk halal dan toyyib dengan harga yang tinggi akan tetap diambil konsumen karena begitu berkualitasnya produk tersebut.

Adapun perbedaan harga HPAI berdasarkan wilayah 1, wilayah 2 dan wilayah 3 disebabkan adanya tambahan biaya ongkos kirim dalam pengadaan produk tersebut. Wilayah yang semakin jauh dari Jakarta, maka harga produk akan semakin mahal, tetapi perbedaan

⁶⁷<http://ekonomiana.wordpress.com/2013/06/19/penetapan-harga-tujuan-strategi-dan-berbagai-macam-pendekatannya/>. diakses pada hari senin tanggal 30-04-2018.

harga ini hanya untuk produk tertentu saja yang secara fisik cukup berat dan dimensi yang besar.⁶⁸

Penetapan harga barang ditentukan oleh perusahaan HPAI yang melibatkan dewan syariah berdasarkan beberapa kriteria, yaitu:⁶⁹

1. Harga pokok produksi (harga yang didapatkan dari pabrik)
2. Variabel lain yaitu pajak
3. Operasional perusahaan (gaji karyawan, listrik dll)

Penetapan harga di HPAI dikatakan sesuai dengan prinsip syariah, karena harga produk di HPAI sangat mendukung ekonomi masyarakat, tidak terlalu mahal dan juga tidak terlalu murah dengan kualitas yang tinggi.⁷⁰

Harga Produk tersebut ditentukan oleh Manajemen HPAI, dan pembelian dilakukan secara tunai/kontan pada Kantor Pusat HPAI, Agenstok dan atau Business Center HPAI.

⁶⁸<http://www.hpa-network.com/page/news/pembagian-wilayah-harga-produk-hpai>. diakses pada hari senin tanggal 14 mei 2018 pukul 20.10 wib.

⁶⁹ Wawancara dengan Rudiyanto, Kepala Cabang 1 HPAI Palembang, Pada Tanggal 20 April 2018

⁷⁰ Wawancara dengan Hendra Kurniawan, Agen HPAI dengan pangkat LED, pada tanggal 30 April 2018

Penetapan harga ditentukan oleh perusahaan untuk khusus non agen dan juga agen yang sudah memiliki kartu diskon, sehingga mereka yang sudah memiliki kartu diskon akan sangat terbantu karena harganya sudah menjadi lebih murah, contohnya produk Habbatusauda Kapsul, dari harga Rp.50.000,00 menjadi Rp. 40.000,00. Pengurangan Rp.10.000,00 merupakan diskon special dari HPAI untuk mereka yang sudah memiliki kartu diskon.

Adapun jual beli pada produk HPAI disebut dengan jual beli *Bai' al-Wadhiah*, yakni jual beli barang dengan harga asal dengan pengurangan sejumlah harga atau diskon.⁷¹ Seperti contoh pembelian pendaftaran sekaligus mendapatkan Katalog HPAI dengan harga Rp. 30.000, diberikan diskon atau pengurangan harga menjadi Rp. 28.000. Adanya pengurangan harga ini dikarenakan dalam melakukan pendaftaran dan pembelian catalog

⁷¹ Gibtiah, *Fiqh Kontemporer*. (Palembang: Karya Sukses Mandiri, 2015), hlm. 158.

HPAI tidak mendapatkan persentase bonus sehingga sebagai pertimbangannya HPAI memberikan diskon atau pengurangan harga secara langsung ketika membeli produk tersebut.

Harga Produk yang ada pada HPAI, yaitu :⁷²

1. Harga untuk konsumen, adalah harga produk HPAI untuk non agen HPAI yang ditetapkan oleh perusahaan dan merupakan harga resmi produk yang dipublikasikan di semua media perusahaan.
2. Harga untuk agen, yaitu harga produk HPAI untuk agen HPAI yang ditetapkan oleh perusahaan dan merupakan harga resmi produk yang dipublikasikan di semua media perusahaan.

Penetapan harga produk di HPAI tidak merugikan seseorang karena harga yang diberikan HPAI sesuai dengan kualitas yang dan jenis bahan yang digunakan pada produk. Harga produk di HPAI sudah sangat terjangkau, sehingga masyarakat manapun bisa membeli

⁷² Panduan Sukses HPAI

dan mengkonsumsi produknya. Dari berbagai banyak jenis produk tersebut memiliki banyak khasiat yang berbeda-beda dan juga harganya pun berbeda. Adanya perbedaan harga di karenakan susah atau tidaknya mendapatkan bahan baku untuk herbalnya, jika bahan baku susah diperoleh maka harganya sedikit lebih mahal, tetapi jika bahan baku herbalnya mudah diperoleh maka harga produk sedikit lebih murah namun tetap berkualitas.

Dari penjelasan di atas, penulis dapat menyimpulkan bahwa penetapan harga produk yang ditetapkan oleh Perusahaan HPAI kepada agen dilihat dari bahan baku yang digunakan. Penetapan disesuaikan dengan bahan baku yang di dapat dan juga mengedepankan halal thoyyiban, dengan menggunakan bahan baku dari yang berkualitas sehingga harga-harga produknya bisa terjangkau walaupun sedikit mahal dari produk lain tetapi terjaga kehalalan dan toyyibannya.

Ketika halal dan berkualitas maka in syaa Allah akan aman untuk dikonsumsi.

Selain itu penulis menyimpulkan bahwa dalam penetapan harga produk HPAI berdasarkan tiga kriteria yaitu harga pokok produksi yang didapatkan dari pabrik, variabel lain seperti pajak, serta operasional perusahaan (gaji karyawan, listrik dll). Dan dalam penetapan harga ini selain itu juga HPAI menerapkan nilai-nilai hukum ekonomi syariah pada proses penetapan produknya, yang mana penulis menganalisis nilai-nilai hukum ekonomi syariah tersebut sebagai berikut:

1. Nilai Kepemilikan, yang artinya penetapan harga produk bukan mutlak keinginan perusahaan tetapi ada nilai ilahi yang harus dipertimbangkan dalam penetapan harga produk HPAI tersebut.
2. Nilai Keadilan, yang artinya semua konsumen memiliki dan berpeluang untuk mendapatkan harga yang sama secara adil oleh perusahaan HPAI.

3. Nilai Keseimbangan, artinya setiap konsumen mendapatkan kualitas produk sesuai dengan harga yang diberikan atau ditetapkan oleh perusahaan HPAI, sehingga tidak ada unsur manipulasi dalam produk tersebut.
4. Nilai Kebebasan, konsumen memiliki hak untuk memilih produk apa yang akan dibeli, sehingga konsumen bebas menentukan produk sesuai dengan yang akan dibelinya.
5. Serta Nilai Kebersamaan, yang artinya antara agen dan konsumen saling melengkapi satu sama lain, di mana agen mendapatkan uang dari hasil penjualannya kepada konsumen dan konsumen mendapatkan barang atau produk yang dibutuhkannya.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka penulis dapat mengambil kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. Herba Penawar Al-Wahidah Indonesia (HPAI) adalah Multi Level Marketing berbasis syariah yang sudah menerapkan nilai-nilai hukum ekonomi syariah. Dimana sudah banyak pelaku usaha baik yang berpengalaman maupun pemula mulai dari kota besar di Indonesia sampai daerah-daerah kabupaten terpencil yang membuka usaha HPAI. HPAI ini dibangun dari perjuangan yang bertujuan menjayakan produk-produk halal dan berkualitas dengan berazaskan Thibbunnabawi, serta dalam rangka membumikan, memajukan dan mengaktualisasikan ekonomi Islam di Indonesia melalui entrepreneurship.
2. Penerapan nilai-nilai hukum ekonomi syariah pada pemberian bonus dilakukan bermula dengan adanya

Dewan Syariah yang mengawasi jalannya pemasaran Perusahaan HPAI kemudian selanjutnya sistem-sistem pemasaran yang ada di HPAI berjalan sesuai dengan Syariah Islam, dapat dilihat dari pemberian bonus yang adil dan merata bahkan orang-orang bisa melihat dan menghitung sendiri bonusnya pada sistem Online HPAI. Kemudian dilihat dari penetapan harga yang sangat mendukung masyarakat, yang mana setiap orang bisa mendapatkan produk HPAI yang berkualitas dengan mudah, hal ini dikarenakan harga pada produk HPAI tidak mahal bahkan sudah sangat terjangkau oleh siapapun.

B. SARAN

Berdasarkan kesimpulan di atas, penulis member saran sebagai berikut:

1. Kepada masyarakat agar berhati-hati dalam memilih bisnis MLM, sehingga terjebak dalam bisnis yang mengandung unsur perjudian, money game, arisan berantai dan menggunakan sistem piramida.

2. Kepada Perusahaan HPAI hendaknya istiqomah dalam menerapkan nilai-nilai hukum ekonomi syariah pada proses pemberian bonus kepada agen HPAI, agar agen selalu diperlakukan tindakan yang adil sesuai dengan apa yang sudah dikerjakannya serta hendaknya selalu menerapkan nilai-nilai hukum ekonomi syariah pada proses penetapan harga produk, agar konsumen yang membeli produk HPAI tidak merasa keberatan dengan harga yang ditetapkan.
3. Dengan adanya fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 ini diharapkan perusahaan HPAI dapat menjalankan bisnis tersebut sesuai dengan ketentuan nilai-nilai hukum ekonomi syariah.
4. Kepada para pelaku bisnis HPAI diharapkan agar mampu menjalankan bisnis ini sebagaimana sesuai dengan nilai-nilai hukum ekonomi syariah yang sudah ada, sehingga tidak ada yang dirugikan dalam bisnis ini.

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

Al-Qur'an

Ali, Zainuddin. *Hukum Ekonomi Syari'ah*. 2009. Jakarta: Sinar Grafika.

Dewi, Gemala, dkk. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. 2013. Jakarta: Kencana.

Djamil, Fathurrahman. *Hukum Ekonomi Islam :Sejarah, Teori, dan Konsep*. 2013. Jakarta: Sinar Grafika.

Gibtiah. *Fiqh Kontemporer*. 2015. Palembang: Karya Sukses Mandiri.

Jauhari, Sofwan. *MLM Syari'ah Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisi MLM Syari'ah*. 2013. Jakarta: Gema Insani.

Kadir, A. *Hukum Bisnis Syari'ah Dalam Al-Qur'an*. 2010. Palu: Amzah.

K Lubis, Suhrawardi dan Farid Wadji. *Hukum Ekonomi Islam*. 2014. Jakarta: Sinar Grafika.

Mardani. *Hukum Perikatan Syari'ah di Indonesia*. 2013. Jakarta: Sinar Grafika.

Mardani. *Hukum Bisnis Syari'ah*. 2014. Jakarta: Kencana.

Panduan Sukses HPAI

Tarmizi, Erwandi. *Harta Haram Muamalat Kontemporer*. 2017. Bogor: Berkah Mulia Insani.

Yunia, Ika Fauzia. *Etika Bisnis Dalam Islam*. 2012. Sidoarjo: Kencana.

B. Hasil Wawancara

Wawancara dengan Rudiyanto, Kepala Cabang 1 HPAI Palembang, *Hasil Wawancara*. Jum'at, 20-04-2018

Wawancara Dengan Evi Dahlia, HPAI Cabang 2 Palembang, *Hasil Wawancara*. Sabtu tgl 28-04-2018

Wawancara dengan Hendra Kurniawan, Agen HPAI, *Hasil Wawancara*. Sabtu tgl 28-04-2018.

C. Skripsi

Ami Sholihati, 2012. *Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif Passive Income pada Multilevel Marketing Syari'ah di PT. K-Link International*. Semarang: Skripsi IAIN Walisongo.

Rahmawaty, Anita. 2014. *Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Islam*. Jawa Tengah: Skripsi Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus.

Rika Rahmadina Putri. 2013. *Telaah Penerapan Marketing Rasulullah SAW Pada Sektor Usaha Herbal Penawar Al-Wahida (Cabang Palembang)*. Palembang: Skripsi IAIN Raden Fatah.

C. Internet

[Http://ekonomiana.wordpress.com/2013/06/19/penetapan-harga-tujuan-strategi-dan-berbagai-macam-pendekatannya/](http://ekonomiana.wordpress.com/2013/06/19/penetapan-harga-tujuan-strategi-dan-berbagai-macam-pendekatannya/). diakses pada hari senin tgl. 30-04-2018.

[Http://ridwanbakhtiar.wordpress.com/2017/09/25/nilai-nilai-dasar-ekonomi-islam/amp/](http://ridwanbakhtiar.wordpress.com/2017/09/25/nilai-nilai-dasar-ekonomi-islam/amp/). diakses pada hari senin tgl. 14-05-2018.

[Http://www.guruips.com/2017/01/sistem-ekonomi-syariah-islam-nilai.html?m=1](http://www.guruips.com/2017/01/sistem-ekonomi-syariah-islam-nilai.html?m=1). diakses pada hari senin tgl. 14-05-2018

[Http://www.hpa-network.com/page/news/pembagian-wilayah-harga-produk-hpai](http://www.hpa-network.com/page/news/pembagian-wilayah-harga-produk-hpai). diakses pada hari senin tgl. 14-05-2018.

D. Jurnal

Bahrudin, Moh. *Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Hukum Islam*. diakses pada hari selasa tgl 24-10-2017.

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) fatwa No: 75/DSN MUI/VII/ 2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). diakses pada hari senin tgl 23-10-2017.

Ekasasi, Sri Rejeki. *Sistem Multi Level Marketing : Alternatif Pemasaran Bisnis Eceran di Indonesia*. diakses pada hari senin tgl 23-10-2017.

Marimin, Agus dkk. *Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam*. Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol 02. No 02 Juli 2016. diakses pada hari senin tgl 23-10-2017

Ibnu Majah. *Sunan Ibnu Majah. Juz. II, Beirut: Dar al-Fikr, 1995*. Ilmiah Ekonomi Islam, Vol 02. No 02 Juli 2016. diakses pada hari senin tgl 23-10-2017

LAMPIRAN-LAMPIRAN

LEMBAR KONSULTASI SKRIPSI

Judul Skripsi : Implementasi Nilai-nilai Hukum Ekonomi Syariah Pada Multi Level Marketing HPAI Cabang Palembang.
Nama : Komarila
NIM : 14170086
Fakultas/ Prodi : Syari'ah dan Hukum/ Muamalah
Pembimbing : Prof. Dr. Cholidi, M. A

No.	Tanggal	Keterangan	Paraf
1.	25 mei 2018	Pengajuan Judul Skripsi	
2.	26 mei 2018	ACC Judul Skripsi	
3.	30 mei 2018	Pengajuan BAB I - BAB V	
4.	4 Juni 2018	Revisi BAB IV	
5.	20 Juni 2018	ACC BAB I - BAB V	
6.	4 Juli 2018	ACC Ujian	

LEMBAR KONSULTASI SKRIPSI

Judul Skripsi : Implementasi Nilai-nilai Hukum Ekonomi Syariah Pada Multi Level Marketing HPAI Cabang Palembang.

Nama : Komarila

NIM : 14170086

Fakultas/ Prodi : Syari'ah dan Hukum/ Muamalah

Pembimbing II : SyafranAfriansyah, M. Ag

No.	Tanggal	Keterangan	Paraf
1.	7 Februari 2018	Pengajuan Judul & Acc judul	
2.	9 Februari 2018	Pengajuan Bab I - Bab III	
3.	12 Februari 2018	Revisi Bab I - Bab III	
4.	11. Februari 2018 11. April 2018	Acc Bab I - Bab III dan Pengajuan Bab IV - Bab V	
5.	16 April 2018	Revisi Bab IV - Bab V	
6.	24 April 2018	Acc Bab IV - Bab V	
7.	25 April 2018	Acc & disuruh ke pbb I	



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
PRODI HUKUM EKONOMI SYARIAH

Jl. Prof. K.H Zainal Abidin Fikry KM. 3,5 Palembang Telp (0711) 362427, Kode Pos: 54,
Website: <http://radenfatah.ac.id>, Email: syariah@radenfatah.ac.id

Hal: Persetujuan Skripsi Untuk Diuji

Kepada Yth.

Ketua Prodi Hukum Ekonomi
Syariah
Fakultas Syariah & Hukum
Universitas Islam Negeri (UIN)
Raden Fatah
di-
Palembang.

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Kami menyampaikan bahwa skripsi mahasiswa:

Nama : Komarila
NIM : 14170086
Fakultas / Jurusan : Syariah & Hukum / Hukum Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Implementasi Nilai-Nilai Hukum Ekonomi Syariah Pada
Multilevel Marketing HPAI Cabang Palembang

Telah selesai dibimbing seluruhnya dan dapat diajukan untuk mengikuti ujian skripsi. Demikianlah pemberitahuan kami, bersama ini dilampirkan Skripsi Mahasiswa yang bersangkutan.

Pembimbing Utama

Prof. Dr. Cholidi, M. A
NIP : 195708011983031007

Palembang, Mei 2018

Pembimbing Kedua

Syafran Afriansyah, M. Ag
NIP : 197004022000031003



**SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN FATAH
Nomor: B-732-1Un.09/PP.01/12/2017
TENTANG
PENUNJUKAN PEMBIMBING SKRIPSI**

DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM UIN RADEN FATAH PALEMBANG

- Menimbang** : 1. Bahwa untuk dapat menyusun skripsi yang baik, mahasiswa perlu dibimbing oleh tenaga ahli sebagai dosen pembimbing pertama dan pembimbing kedua yang bertanggung jawab untuk membimbing mahasiswa dalam rangka penyelesaian penyusunan Skripsi.
2. Bahwa untuk kelancaran tugas-tugas pokok tersebut perlu dikeluarkan Surat Keputusan Dekan:
- Mengingat** : 1. Undang-undang No. 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional
2. Undang-undang No. 12 Tahun 2012 Tentang Standar Nasional Pendidikan
3. Keputusan Pemerintah RI No. 66 Tahun 2010 Tentang Pengelolaan dan Penyelenggaraan Pendidikan;
4. Peraturan Pemerintah No. 37 Tahun 2009 Tentang Dosen;
5. Peraturan Pemerintah No. 4 Tahun 2014 Tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
6. Peraturan Presiden No. 129 Tahun 2014 Tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri Raden Fatah Palembang Menjadi Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang;
7. Permenristekdikti No. 44 Tahun 2015 Tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi;
8. Peraturan Menteri Agama No. 53 Tahun 2015 Tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang;
9. Peraturan Menteri Agama No. 33 Tahun 2016 Tentang Gelar Akademik Perguruan Tinggi Keagamaan.

MEMUTUSKAN

- Menetapkan
Pertama** : Menunjuk Saudara:

NAMA	NIP	KET
Prof. Dr. Cholidi, MA	19571207 198203 1 002	PEMBIMBING
Syafran Afriansyah, M.Ag	19700402 200003 1 003	PEMBIMBING

Dosen Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang, masing-masing sebagai Pembimbing pertama dan Pembimbing Kedua Skripsi Mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum atas nama Saudara:

Nama : **Komarila**
NIM : **14170086**
Judul Skripsi : **Implementasi Nilai-Nilai Hukum Ekonomi Syariah Pada MLM HPAI Cabang Palembang**
Masa Bimbingan : **6 Bulan TMT 27 Desember 2017 s.d 27 Juni 2018**

- Kedua** : Kepada pembimbing pertama dan pembimbing kedua tersebut diberikan sepenuhnya untuk merevisi Judul / kerangka Skripsi tersebut berdasarkan sepengetahuan Fakultas

- Ketiga** : Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan bahwa segala sesuatu akan diubah / diperbaiki sebagaimana mestinya apabila kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam penataannya



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (RADEN FATAH PALEMBANG) FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM

Nomor : B-501 / Un.09/PP.01/12/2017
Lampiran : Satu Berkas
Prihal : Mohon Izin Penelitian

Palembang, 07 Desember 2017

Kepada Yth.
Pimpinan MLM. HPAI
Cabang Palembang
di.

Tempat.

Assalamu'alaikum Wr. Wb.
Dengan Hormat,

Dalam rangka untuk memperlancar penulisan skripsi yang merupakan bagian dari persyaratan akademik, dengan ini kami mohon Saudara berkenan memberikan izin untuk mengadakan Penelitian/ Observasi/ Wawancara/ Pengambilan data di lembaga/ instansi yang Saudara pimpin kepada:

Nama : Komarila
NIM : 14170086
Fakultas/ Jurusan : Syari'ah dan Hukum / Muamalah
Judul Penelitian : Implementasi Nilai-Nilai Hukum Ekonomi Syariah dalam Multi Level Marketing HPAI Cabang Palembang

Segala bahan dan keterangan yang diperoleh akan digunakan semata-mata untuk perkembangan ilmu pengetahuan dan tidak diumumkan atau diberitahukan kepada pihak ketiga

Demikian, atas perkenan saudara dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Dekan,

Prof. Dr. H. Romli SA., M.Ag.

