

**PRAKTIK SISTEM BONUS PADA PERUSAHAAN HERBA PENAWAR
ALWAHIDA INDONESIA (HPAI) CABANG JAMBI 2 PERSPEKTIF
HUKUM EKONOMI SYARIAH**

Skripsi

**Diajukan Untuk Melengkapi Syarat-syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S.1)
Dalam Ilmu Syariah**



Oleh:

ZAINAL ABROR

NIM: 104170359

PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS SYARIAH

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

SULTHAN THAHA SAIFUDDIN

JAMBI

1442 H / 2020 M

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan Ini saya menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini merupakan hasil karya asli saya yang diajukan untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Strata Satu (S1) di Fakultas Syariah UIN STS Jambi.
2. Semua sumber yang saya gunakan dalam penelitian ini telah saya cantumkan sesuai dengan ketentuan yang berlaku di UIS STS Jambi.
3. Jika dikemudian hari terbukti bahwa karya ini bukan hasil karya asli saya atau merupakan hasil jiplakan dari karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi yang berlaku di UIN STS Jambi.

Jambi, November 2020



Zainal Abror
Zainal Abror
104170359



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
 2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

Pembimbing I : Dra. Masnidar, M. EI
Pembimbing II : Pidayan Sasnifa, SH., M. Sy
Alamat : Fakultas Syariah UIN STS Jambi
Jl. Jambi-Muara Bulian KM. 16 Simp. Sei Duren
Jaluko Kab. Muaro Jambi 31346 Telp. (0741) 582021
Jambi,

November 2020
Kepada Yth.
Bapak Dekan Syariah
UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi
Di-
JAMBI

PERSETUJUAN PEMBIMBING

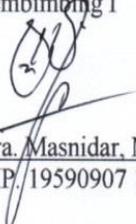
Assalamu'alaikum wr. wb.

Setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka skripsi saudara Zainal Abror yang berjudul "PRAKTIK SISTEM BONUS PADA PERUSAHAAN HERBA PENAWAR ALWAHIDA INDONESIA (HPAI) CABANG JAMBI 2 DALAM PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH" telah disetujui dan dapat diajukan untuk dimunaqasahkan guna melengkapi syarat-syarat memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syariah pada Fakultas Syariah UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.

Demikianlah, kami ucapkan terimakasih semoga bermanfaat bagi kepentingan Agama, Nusa dan Bangsa.

Wassalamu'alaikum wr.wb.

Pembimbing I


Dra. Masnidar, M. EI
NIP. 19590907 198802 2001

Pembimbing II


Pidayan Sasnifa, SH., M. Sy
NIP. 197004202 00003 2002

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
 2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTHAN THAHA SAIFUDDIN JAMBI
FAKULTAS SYARIAH

Jln. Raya Jambi-Muara Bulian KM. 16 Simpang Sungai Duren Kab. Muaro Jambi. 36363
Telp/Fax (0741) 583183-584118 website: iainjambi.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI / TUGAS AKHIR

Nomor : B-.../D.II/PP.009/03/2020

Skripsi/ Tugas Akhir dengan Judul : "Praktik Sistem Bonus Pada Perusahaan Herba
Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Cabang Jambi
2 Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah"

Yang dipersiapkan dan disusun oleh

Nama : Zainal Abror
NIM : 104170359
Telah dimunaqasyahkan pada : 23 Desember 2020
Nilai Munaqasyah :

Dan dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Syariah UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.

TIM MUNAQASAH :

Ketua Sidang

Dr. Husin Bafadhal, Lc., MA
NIP. 197110142003121003

Penguji I

Fauzi Muhammad, M. Ag
NIP. 197410232003121003

Pembimbing I

Dra. Mamidar, M.Ei
NIP. 196509292005011002

Penguji II

Neni Triana, S.E., M. Si
NIP. 197202022014112004

Pembimbing II

Pidayan Semifa, S.H., M. Sy
NIP. 197004202000032002

Sekretaris Sidang

Awaludin, S. Ag
NIP. 196911202003121002



Jambi, Desember 2020
Fakultas Syariah
UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi
DEKAN

Dr. Saiful, S. Ag, M.H
NIP. 19720102 2000031 005

MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “hai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”. (Q.S. An-Nisa (4):29)



- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Surtha Jambi
 2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Surtha Jambi

KATA PENGANTAR

Puja dan puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah Swt yang telah memberikan kesehatan jasmani maupun rohani sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Disamping itu, tidak lupa pula shalawat beriringan salam penulis sampaikan kepada junjungan alam yaitu Nabi Muhammad saw.

Skripsi ini dibersi judul “Praktik Sistem Bonus Pada Perusahaan Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Jambi 2 Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah” merupakan sebuah kajian Hukum Ekonomi Syariah terhadap bisnis Multi Level Marketing (MLM) yang semakin pesat diseluruh Indonesia, sehingga menjadi perbincangan di kalangan para ulama. Inilah yang diketengahkan dalam skripsi ini.

Kemudian dalam penyelesaian skripsi ini, penulis akui tidak sedikit hambatan dan rintangan yang penulis temui baik dalam mengumpulkan data maupun dalam penyusunannya. Dan berkat adanya bantuan dari berbagai pihak, terutama bantuan dan bimbingan yang diberikan oleh dosen pembimbing, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, penulis mengucapkan ribuan terima kasih kepada semua pihak yang turut membantu dalam penyelesaian skripsi ini. Terutama kepada yang terhormat:

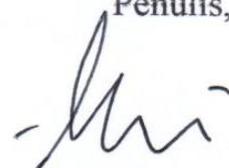
1. Bapak Prof. Dr. H. Su'aidi Asy'ari, M.A, Ph. D, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.
2. Bapak Dr. Sayuti Una, S. Ag, M.H, selaku Dekan Fakultas Syariah UIN STS Jambi.

3. Bapak Agus Salim, M.A., M.I.R, Ph. D Bapak Dr. Ruslan Abdul Gani, S.H, M.H dan bapak Dr. Ishaq, S.H., M. Hum selaku Wakil Dekan I, II dan III Fakultas Syariah UIN STS Jambi.
4. Bapak Rasito, S.H., M. Hum dan Ibu Pidayan Sasnifa, SH., M. Sy, selaku Ketua dan Sekretaris Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah UIN STS Jambi.
5. Ibu Dra. Masnidar, M. EI dan Ibu Pidayan Sasnifa, SH.,M. Sy, selaku Pembimbing I dan Pembimbing II skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu dosen, asisten dosen, dan seluruh karyawan/karyawati Fakultas Syariah UIN STS Jambi.
7. Semua pihak yang terlibat dalam penyusunan skripsi ini, baik secara langsung maupun tidak langsung.

Di samping itu, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan oleh karena itu penulis mengarpakan kepada semua pihak untuk dapat memberikan kontribusi pemikiran demi perbaikan skripsi ini. Kepada Alla swt kita memohon ampun dan kepada manusia kita meminta maaf. Semoga amal kebajikan kita dinilai seimbang di sisi Allah swt.

Jambi, November 2020

Penulis,



ZAINAL ABROR
NIM: 104170359

ABSTRAK

Skripsi ini bertujuan untuk mengungkap praktik sistem bonus di PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Jambi 2 dalam perspektif Hukum Ekonomi Syariah. Sebagai tujuan antaranya adalah ingin mengetahui penerapan sistem bonus yang di praktikkan oleh PT. HPAI cabang Jambi 2 dan ingin mengetahui penerapan bonus tersebut sesuai atau tidak sesuai dengan aturan dan nilai-nilai Hukum Ekonomi Syariah. Skripsi ini menggunakan penelitian kualitatif deskriptif dengan metode pengumpulan data melalui observasi wawancara dan dokumentasi. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka dapat diketahui hasil dan kesimpulannya sebagai berikut: pertama, bahwa dalam penerapannya sistem pembagian bonus dan royalti di PT. HPAI, dibagikan berdasarkan prosentase masing-masing pangkat, misalnya Manajer (M) 20% dikalikan dengan TP poin pribadi dan di akumulasikan dengan TP poin para *downlinenya*, untuk mendapatkan bonus tersebut *upline* wajib melakukan pembinaan terhadap *dowlinenya*. Kedua, mengenai permasalahan yang terjadi di PT. HPAI bahwa dengan menerapkan sistem bonus yang hanya didapatkan oleh orang yang di atasnya saja atau biasa disebut dengan bonus kepemimpinan. *Upline* berhak mendapatkan bonus jika ia melakukan pembinaan terhadap *dowline* nya namun jika tidak dia tidak akan mendapatkan apa-apa, tetapi karena sistem yang terstruktur tanpa melakukan pembinaan seorang *upline* tetap mendapatkan bonus. Hal inilah yang menyebabkan terjadinya kecurangan dan merupakan suatu ketidakadilan, dan tindakan tersebut sudah melanggar aturan, nilai-nilai dan etika bisnis Islam dan kecurangan merupakan perbuatan terlarang dalam Islam dan hukumnya adalah haram. Akan tetapi, hal ini bukan sepenuhnya kesahahan dari perusahaan melainkan kesalahan *upline* itu sendiri yang tidak amanah.

Kata kunci; Tujuan, Penelitian kualitatif, Pengumpulan data, hasil, Sistem Bonus.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
LEMBAR PERNYATAAN.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	...
Error! Bookmark not defined.	
PENGESAHAN PANITIA UJIAN.....	iii
MOTTO.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRAK.....	
.....	viii
DAFTAR I.....	.viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL.....	
.....Error! Bookmark not defined.i	
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Batasan Masalah.....	7
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	7
E. Kerangka Teori.....	9
F. Tinjauan Pustaka.....	27
BAB II METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan Penelitian.....	30
B. Jenis dan Data Penelitian.....	30
C. Instrumen Pengumpul Data.....	32
D. Teknik Analisis Data.....	35

E. Jadwal Penelitian.....	36
BAB III GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN	
A. Profil Perusahaan Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Kota Jambi.....	38
B. Istilah-Istilah Kepangkatan.....	46
C. Keuntungan Langsung dan Bonus, Royalti Agen.....	47
BAB IV PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN	
A. Penerapan Sistem Bonus yang dipraktikkan PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Cabang Jambi 2.....	56
B. Sistem Pembagian Bonus PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Jambi dalam Perspektif Nilai-Nilai Hukum Ekonomi Syariah.....	61
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	77
B. Saran-Saran.....	77
DAFTAR PUSTAKA.....	79
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	85
CURRICULUM VITAE.....	87

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Beberapa ahli mendefenisikan ekonomi Islam sebagai suatu ilmu yang mempelajari perilaku manusia dalam usaha untuk memenuhi kebutuhan dengan alat pemenuhan kebutuhan yang terbatas di dalam kerangka syariah Islam.¹ Untuk itu Allah memerintahkan kepada umatnya untuk melakukan usaha yang produktif untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.² Dalam perkembangannya persoalan ekonomi tidak terlepas dari kegiatan bisnis yang dijadikan sebagai wadah untuk mendapatkan penghasilan. Tentunya bisnis tersebut tidak terlepas dari prinsip-prinsip Hukum Ekonomi Syariah diantaranya; Prinsip Keadilan, keadilan adalah suatu prinsip yang sangat penting.

Dalam mekanisme perekonomian Islam. Bersikap adil dalam ekonomi tidak hanya didasarkan dari ayat-ayat Al-Qur'an dan Sunah Nabi tetapi juga berdasarkan pada pertimbangan hukum Islam. Alam diciptakan berdasarkan atas prinsip keseimbangan dan keadilan. Adil dalam ekonomi bisa diterapkan dalam penentuan harga, kualitas produksi, perlakuan terhadap pekerja, dan dampak yang timbul dari berbagai kebijakan ekonomi yang dikeluarkan. Penegakan keadilan dalam rangka menghapus deskriminasi yang diatur dalam Al-Qur'an bahkan

¹ Veithzal Rivai, Andi Bukhori, *Islamic Economics, Ekonomi Syariah Bukan OPSI, Tetapi Solusi, Ed.1, Cet 2*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013), hlm. 1.

² Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam, Cet. Ke-3*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2004), hlm. 3.

menjadi satu tujuan utama risalah kenabian yaitu untuk untuk menegakkan keadilan.³

Belakangan ini, maraknya bisnis bermunculan dengan menggunakan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) yang merupakan suatu metode di era modern untuk memasarkan barang atau jasa, dimana konsumen diberikan kesempatan untuk turut terlibat sebagai penjual dan memasarkan suatu produk dan mendapatkan bonus sebagai imbalan dari hasil penjualan barang atau jasa yang dilakukan sendiri atau melalui jaringan anggota atau kelomponya.

Sistem marketing MLM yang lahir pada tahun 1939 merupakan kreasi dan inovasi marketing yang melibatkan masyarakat konsumen dalam kegiatan usaha pemasaran dengan tujuan agar masyarakat konsumen dapat menikmati bukan hanya manfaat produk tetapi juga manfaat finansial dalam bentuk insentif seperti bonus.⁴ *Multi Level Marketing* (MLM) ini sudah tersebar dan berkembang pesat di Indonesia, MLM disebut juga *Networking Marketing*, disebut demikian karena anggota kelompok tersebut semakin banyak, sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (*Network*) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.⁵

Sistem ini memiliki ciri-ciri khusus yang membedakan dengan sistem pemasaran lainnya, diantara ciri-ciri khusus tersebut adalah terdapatnya banyak

³ Muhammad Kholid, “Prinsip-Prinsip Hukum Ekonomi Syariah Dalam Undang-Undang Tentang Perbankan Syariah” *Asy-Syari’ah*, Vol. 20. No. 2, Desember 2018, hlm. 148.

⁴ Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), hlm. 313.

⁵ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Indonesia, cet ke-2*, (Jakarta: Kencana, 2005), hlm. 187.



jenjang atau level, melakukan perekrutan anggota baru, penjualan produk, terdapat sistem pelatihan, serta adanya sistem komisi atau bonus untuk tiap jenjangnya.⁶

Bisnis MLM dalam kajian fiqh kontemporer dapat ditinjau dari dua aspek produk barang atau jasa yang dijual dengan sistem penjualan (*selling/marketing*). Mengenai produk yang dijual, apakah halal atau haram bergantung kandungannya, apakah terdapat sesuatu yang diharamkan oleh Allah menurut kesepakatan (Ijma') ulama atau tidak, begitu juga jasa yang dijual. Unsur babi, khamar, bangkai, darah, perzinaan, kemaksiatan, perjudian contohnya. Lebih mudahnya sebagian produk barang dapat dirujuk pada sertifikasi halal dari LP-POM MUI, meskipun produk yang belum disertifikasi halal juga belum tentu haram bergantung pada kandungannya.⁷

Pada dasarnya bisnis dalam syariah Islam merupakan hal yang wajar dan diperbolehkan dalam Islam sesuai dengan kaidah fiqhiyyah:

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

Artinya: Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.⁸

Berdasarkan kaidah tersebut bahwa Islam memberikan peluang kepada masyarakat untuk melakukan berbagai inovasi melalui sistem, dan teknik tersendiri dalam sebuah perniagaan.

⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *Mengenal MLM Syariah Dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai dengan Pengelolanya*, (Tangerang: Qultum Media, 2005), hlm. 17.

⁷ Setiawan Budi Utomo, *Fiqh Actual*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), hlm. 102-103.

⁸ Al-Qahtani, Abu Muhammad Solih, *Majmu'atul Fawaa-'Idul Bahiyyah 'ala Mandzumatil Qawaaidil Fiqhiyyah, Cet. 1*, 1420, hlm. 75.



Islam juga telah mengatur prinsip-prinsip dalam pengembangan sistem dalam berbisnis yang tidak melanggar aturan dan nilai-nilai Hukum Ekonomi syariah, harus terbebas dari unsur dharar (bahaya), Jahalah (Ketidak jelasan) dan zhulm (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak). Oleh karena itu, sistem pemberian bonus harus adil, tidak menzalimi dan tidak hanya menguntungkan orang yang diatas. Bisnis juga harus terbebas dari unsur MAGHRIB, singkatan dari lima unsur. 1) maisir (Judi), 2) Gharar (penipuan), 3) Haram, 4) riba (bunga) dan 5) Bathil.⁹

PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) merupakan perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) yang berasal dari Kebangsaan Malaysia yang kemudian berkembang di Indonesia yang dioperasikan atas dasar prinsip-prinsip Islam. Perusahaan ini juga sama seperti perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) pada umumnya yang menerapkan sistem komisi berupa bonus bagi agen atau member yang telah berhasil mencapai target yang telah ditentukan oleh perusahaan baik itu dari hasil penjualan langsung ataupun bonus jaringan, istilah lainnya komisi kepemimpinan.

Namun, diantara sistem bonus dalam perspektif Hukum Ekonomi Syariah yang menjunjung tinggi nilai-nilai Islam terutama pada prinsip keadilan (yang tidak menzalimi dan tidak pula di zhalimi), haruslah dengan adanya transparansi dan kejelasan dalam pembagiannya. Perbedaan pembagian komisi antara perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) yang satu dengan yang lainnya tentu

⁹<http://www.iaei-pusat.org/article/ekonomi-syariah/multi-level-marketing-menurut-hukum-Islam>, (Di Akses Pada Tanggal 9 Januari 2020, Pukul 22:56 WIB)



tidaklah sama ada yang menjalankan sesuai dengan syariah Islam dan ada juga yang jauh dari nilai-nilai Islam (konvensional).

Sebagai perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) yang mempunyai jaringan dan formasi tertentu seperti *top-down* (atas-bawah), *left-right* (kiri-kanan) jaringan yang telah dibentuk tidak akan berjalan jika tidak adanya *benefit* yang berupa komisi/bonus sesuai dengan prestasi atas kerja keras yang dilakukan oleh *up-line* dan/atau *down-lin*nya, yang diambil dari hasil penjualan langsung, komisi kepemimpinan, dan potongan harga yang didapat ketika menjadi member/agen. Berdasarkan observasi yang penulis lakukan bahwa sistem bonus yang diterapkan oleh PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) tidak sesuai dengan nilai-nilai Hukum Ekonomi Syariah yang mengutamakan prinsip keadilan didalam berbisnis, dengan adanya bonus kepemimpinan yang dipraktekkan di perusahaan ini merupakan sebuah ketidakadilan, karena insentif yang diberikan yang diberikan kepada *up-line* (atasannya) atas prestasinya juga diambil dari prosentase pencapaian target yang telah dilakukan oleh *down-line* (bahawannya) dan hal tersebut juga memberikan peluang kepada *up-line* (atasannya) yang tidak melakukan pembinaan terhadap *down-line* (bawahannya) mendapatkan bonus kepemimpinan.¹⁰

PT. Herba Penwar Alwahida Indonesia (HPAI) pada prakteknya berbeda pandangan dengan Hukum Ekonomi Syariah menganjurkan agar sistem yang dijalankan didalam berbisnis haruslah saling menguntungkan dan tidak ada yang dirugikan antara pihak satu dan yang lainnya, dan lebih mementingkan

¹⁰ Observasi, di PT. Heba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Cabang Jambi 2, 14 Oktober 2019.



kemashlahatan bagi masyarakat didunia maupun diakhirat. Didalam proses perekrutan anggota baru di PT.Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI), yang dijelaskan yaitu; 1) hanya sekilas *hello effect* (memberi kesan yang baik), membangun sebuah kepercayaan bagi anggota yang ingin bergabung. Kemudian *up-line* menjelaskan bahwa, 2) ada keuntungan yang dijanjikan dan diterima apabila telah bergabung menjadi member sebagai *down-line* dan apabila berhasil mencapai sebuah target serta; 3) jika agen berhasil membentuk sebuah *network*/jaringan, maka akan mendapatkan Insentif berupa bonus kepemimpinan. Dan, 4) Agen tidak menjelaskan kisaran komisi/bonus yang akan didapat ketika telah bergabung menjadi member sebagai down-line diperusahaan tersebut. Padahal, ketika seseorang yang telah bergabung tersebut mau tidak mau suatu saat pasti akan menjalankan transaksi *Multi Level Marketing* (MLM).¹¹

Berdasarkan permasalahan/latar belakang yang telah diuraikan diatas, itulah yang menjadikan daya tarik bagi penulis untuk mengkaji lebih lanjut tentang sistem bonus yang diterapkan oleh PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Jambi 2, melalui penelitian yang berjudul: **Praktik Sistem Bonus Pada Perusahaan Herba Penawar Alwahida Indonesi (HPAI) Cabang Jambi 2 Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah.**

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah diatas maka dapat dirumuskan sebagai berikut:

¹¹ Wawancara dengan Siti Jamilah, Down-line, di PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Cabang Jambi 2, 14 Oktober 2019.



1. Bagaimana penerapan sistem bonus yang dipraktikkan oleh PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Jambi 2?
2. Bagaimana sistem pembagian bonus pada PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang jambi 2 Perspektif Hukum Ekonomi Syariah?

C. Batasan Masalah

Agar pembahasan pada penelitian ini sesuai pada permasalahan yang akan diteliti, dan tidak terlalu meluas, juga tidak menyalahi sistematika penulisan karya ilmiah, maka peneliti hanya membahas persoalan penerapan sistem bonus yang ada di Perusahaan Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Jambi 2 saja.

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Dalam penelitian ada dua macam tujuan penelitian, yaitu tujuan obyektif dan subjektif.

a. Tujuan Obyektif

Mengenai keadaan yang sebenarnya tanpa dipengaruhi pendapat atau pandangan pribadi.¹² Maka dapat diketahui tujuan Obyektif dari penelitian ini ialah sebagai berikut:

- 1) Ingin mengetahui penerapan sistem bonus yang di praktikkan oleh PT Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Jambi 2 .

¹² <https://kbbi.web.id/objektif.html> (diakses pada tanggal 14 November 2019, pukul 15:00 WIB).



2) Ingin mengetahui penerapan praktek sistem bonus pada PT Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Jambi 2 telah sesuai atau belum dengan aturan dan nilai-nilai Hukum Ekonomi Syariah.

b. Tujuan Subjektif

Tujuan subjektif merupakan tujuan yang bersifat pribadi yang menjadi acuan bagi penulis pada penelitian ini. Atau menurut pandangan (perasaan) sendiri, tidak langsung mengenai pokok atau halnya.¹³

Tujuan subjektif dari penelitian ini ialah sebagai berikut:

- 1) Untuk memenuhi persyaratan meraih gelar sarjana (S1) khususnya dibidang Hukum Ekonomi Syariah pada Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi melalui penelitian ini.
- 2) Untuk menambah, mengembangkan serta memperluas pemahaman penulis tentang sistem bonus pada PT Herba Penawar Alwahida Indonesia(HPAI) cabang Jambi 2 dalam perspektif Hukum Ekonomi Syariah, dan memberikan wawasan ilmu pengetahuan khususnya dibidang Hukum Ekonomi Syariah tersebut.

2. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan agar bisa memberi nilai serta manfaat bagi pembaca dan penulis. Oleh karena itu penulis membagi kegunaan penelitian ini ke dalam dua bagian yaitu kegunaan teoritis dan praktis.

a. Kegunaan Teoritis

¹³ <https://kbbi.web.id/subjektif.html> (diakses pada tanggal 14 November 2019, pukul 15:00 WIB).



Kegunaan secara teoritis ialah kegunaan dari penelitian hukum ini yang berdasarkan dengan pengembangan Ilmu Hukum Ekonomi Syariah. Kegunaan teoritis dari penelitian penelitian ini yaitu:

- 1) Hasil penelitian ini diharapkan agar bisa mejadi sebuah referensi serta acuan atau pedoman bagi penelitian yang sama pada tahap selanjutnya.
- 2) Hasil dari pemikiran ini diharapkan bisa memberikan wawasan/pemikiran bagi pengembang Ilmu Hukum Ekonomi Syariah, terutama pada praktik sistem bonus.

b. Kegunaan Praktis

Kegunaan praktis ini ialah kegunaan dari penelitian yang berkaitan dengan pemecahan masalah, kegunaan praktis yang terdapat pada penelitian ini ialah sebagai berikut:

- 1) Penelitian ini diharapkan agar bisa menjadi jawaban atas permasalahan yang akan diteliti tentang penerapan sistem pembagian bonus di PT. HPAI sudah sesuai dengan nilai-nilai Hukum Ekonomi Syariah atau belum.
- 2) Penelitian ini diharapkan agar dapat membantu atau memberikan sumbangan pemikiran kepada konsumen yang terkait dengan permasalahan sistem pembagian bonus dalam bisnis MLM yang sesuai dengan nilai-nilai Hukum Ekonomi Syariah dan diharapkan kepada suatu lembaga benar-benar memiliki kredibilitas atas dasar syariah yang sesungguhnya.

E. Kerangka Teori

Berdasarkan pada pokok permasalahan diatas, maka penelitian ini akan diarahkan pada penyajian mengenai praktik sistem bonus pada Perusahaan Herba



Penewar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Jambi 2 dalam perspektif Hukum Ekonomi Syariah. Terlebih dahulu penulis menjelaskan hal tersebut.

Pakar marketing ternama Don failla, membagi marketing menjadi tiga macam. pertama, *retail* (eceran), kedua, *direct selling* (penjualan langsung ke konsumen), ketiga, *multi level marketing* (pemasaran berjenjang melalui jaringan distribusi yang dibangun dengan memposisikan pelanggan sekaligus sebagai tenaga pemasaran).¹⁴

1. *Multi level Marketing* (MLM) Syariah

a. Pengertian Multi Level Marketing (MLM)

Pengertian Multi Level Marketing atau disingkat MLM adalah sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran.¹⁵

Multi Level Marketing yang lebih di kenal dengan MLM adalah, “Sebuah sistem penjualan langsung, dimana barang dipasarkan oleh para konsumen langsung dari produsen. Para konsumen sekaligus memasarkan barang mendapat imbalan bonus. Bonus tersebut diambil dari keuntungan penjualan setiap pembeli yang dikenalkan oleh pembeli pertama berdasarkan ketentuan yang diatur.”¹⁶

Pada saat pembelian produk, pembeli memperoleh program atau dapat menjualnya kembali. Selain itu dia mendapat kesempatan untuk bergabung dalam jaringan untuk meraih keuntungandengan cara memasarkan barang kepada orang-

¹⁴ <http://www.agustiantocentre.com/?P=930> (diakses pada tanggal 4 januari 2020, pukul 16:30 WIB).

¹⁵ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat, Ed. 1, Cet. 3*(Jakarta: Amzah, 2015), hlm. 613.

¹⁶ Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer*,(Bogor: PT. Berkat Mulia Insani, 2012), hlm. 353.



orang terdekat. Karena ia telah berusaha meyakinkan pihak lain untuk membeli produk dan juga telah membeli produk dan juga ia melatih orang-orang yang membeli produk melaluinya untuk menggunakan produk dan memasarkan ke pihak lain. Pada saat ia mendapatkan 9 orang membeli produk baik langsung maupun tidak, dengan syarat 2 orang pembeli produk langsung melaluinya maka perusahaan akan memberikan bonus sebagai motivasi agar terus memasarkan produk dan dia akan terus menerima bonus selama orang membeli produk melalui jaringannya.¹⁷

Disamping memberikan kebebasan yang sangat luas dalam melakukan kegiatan transaksi bisnis, Islam juga memberikan batasan-batasan atau rambu-rambu yang harus diperhatikan oleh setiap pelaku bisnis. Diantara rambu-rambu tersebut adalah bahwa kegiatan bisnis yang dilakukan tidak boleh mengandung unsure *dharar* (merugikan), *gharar* (manipulasi), *jahalah* (ketidakjelasan), dan *zulm* (menganiaya pihak lain), serta *maisir* (judi), *riba* (bunga), *ihtikar* (penimbunan), dan *bathil*.¹⁸

Multi Level Marketing atau MLM yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat (levelisasi) dilihat dari sistem dan akadnya tidak ada yang bertentangan dengan prinsip-prinsip yang terdapat dalam Islam. Konsumen atau pelanggan yang juga bertindak sebagai penjual merupakan hal yang wajar dan dibolehkan sepanjang tindakannya tidak melanggar rambu-rambu yang disebutkan

¹⁷ Ibid, hlm. 354

¹⁸ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat...*, hlm. 615.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

diatas. Bahkan didalam bisnis MLM ini terkandung unsur-unsur yang positif, seperti unsur silahturrahmi, dakwah, dan tarbiyah.¹⁹

Bisnis MLM agar sesuai dengan syariah, maka harus dipenuhi beberapa syarat sebagai berikut:²⁰

- a) Produk yang dipasarkan harus halal, *thayyib* (berkualitas), dan menghindari syubhat.
- b) Sistem akadnya harus memenuhi kaidah dan rukun jual beli sebagaimana yang terdapat dalam hukum Islam.
- c) Kegiatan operasional, kebijakan, *corporate culture*, dan sistem akuntasinya harus sesuai dengan syariah.
- d) Tidak ada upaya untuk melakukan *mark up* harga barang yang melampaui batas kewajaran (misalnya dua kali lipat), sehingga anggota terzalimi dengan harga yang sangat mahal, tidak sepadan dengan kualitas dan manfaatnya.
- e) Struktur manajemennya memiliki Dewan Penganwas Syariah (DPS) yang terdiri dari beberapa ulama yang memahami masalah ekonomi.
- f) Formula insentif harus adil, tidak menzalimi *down line* dan tidak menempatkan *up line* hanya anggota yang menerima *pasif income* tanpa bekerja.
- g) Pembagian bonus harus mencerminkan usaha masing-masing anggota.
- h) Tidak ada eksploitasi dalam aturan pembagian bonus antara orang yang awal menjadi anggota dengan yang akhir (belakangan).
- i) Bonus yang diberikan harus jelas angka nisbahnya sejak awal.

¹⁹ Ibid, hlm. 615.

²⁰ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah...*, hlm. 618-619.



j) Tidak menitikberatkan kepada barang-barang tersier ketika umat masih bergelut dengan pemenuhan kebutuhan primer.

k) Cara penghargaan kepada mereka yang berprestasi tidak boleh mencerminkan sikap hura-hura dan sikap tersebut tidak sesuai dengan syariah.

Perusahaan MLM harus berorientasi kepada kemaslahatan ekonomi umat.

Perbedaan antara MLM, skim piramid dan money game:

a. Skim Piramid

Satu bentuk kumpulan yang tidak sah, dimana sebagian besar orang yang ada dibawah (downline) membayar kepada sebagian kecil diperingkat atas (Up-line). Setiap peserta yang baru membayar sejumlah uang supaya berpeluang naik ke tahap yang lebih atas dan mendapat keuntungan dari bayaran orang lain yang mengikuti skim itu kemudian.²¹

Kebiasaan yang paling nyata ialah memegang serangkaian barang saja (gimik) dengan alasan supaya upayanya itu terkait dengan dunia perdagangan, padahal yang sebenarnya tidak ada upaya untuk membesarkan barang tersebut. Pemilik skim ini lebih menitik beratkan keuntungan yang diambil dari pendaftaran anggota yang baru.

Perbandingan pada table berikut:

MLM	Piramid
1. Anda jadi anggota	Anda membayar iuran
Anda jadi anggota	Anda harus bayar iuran dengan membeli barang.

²¹ Panel Syariah HPA, *MLM Syariah, HPA Industries SDN. BHD*, hlm. 23-24.



2. Tak wajib beli barang. Beli barang jika hendak dijual atau bila perlu.	Mau jadi anggota, mesti beli barang.
3. Anda jual barang dapat komisi	Jika sudah jadi anggota... orang diatas (upline) dapat komisi.
4. Cari orang bawah, orang masuk jadi anggota latih dia, dijual barang, anda dapat komisi.	Kemudian, anda harus cari orang bawah. Dan pastikan orang bawah itu beli barang jika mau jadi anggota. Kalau tidak, anda tidak dapat komisi.

Sekarang ini berbagai macam MLM sudah berkembang jauh dari sebelumnya, bahkan sudah bercambah ke “MONEY GAME).

b. Perbedaan Direct Selling/MLM dengan Money Game

Kita sering mendengar masyarakat yang ditipu oleh perniagaan perusahaan MLM melalui skim-skim perniagaan atau kerja sama yang di perkenalkan.

Banyak orang tertipu karena keuntungan singkat dan mudah yang dijanjikan perusahaan tidak kunjung tiba bahkan modal besar mereka turut lenyap. Apabila diteliti dan dikaji, skim yang mereka tawarkan itu sebenarnya skim money game yang memanipulasi sistem MLM. Perbandingan berikut dapat membantu kita memahami perbedaan antara MLM dan money game.²²

	MLM	Piramid
Pendaftaran	Tidak terlalu mahal (masuk	Sangat tinggi, biasanya

²² Ibid, hlm. 25-25.



	akal)	disertai dengan pembelian barang produk dengan harganya yang sangat mahal.
Produk	Ada produk/barang yang dijual, kualitas produk/ Barang dapat dipertanggung jawabkan	Tidak ada produk/barang yang dijual. Kalau ada, hanya sebagai gimik (Kedok) dan kualitasnya dipersoalkan.
Peluang Berjaya	Semua peserta mempunyai peluang yang sama	Peserta yang mendaftar awal berpotensi mendapat Keuntungan dengan mengorbankan anggota yang mendaftar kemudian.
Penentu keuntungan/ Kejayaan	Berdasarkan hasil penjualan produk barang yang nyata serta pengembangan jaringan.	Berdasarkan banyaknya uang yang dikumpulkan melalui sponsorship. Tidak perlu kerja apa-apa hanya kumpul.

b. Dasar Hukum Multi Level Marketing (MLM) Syariah

1) Al-Quran

Surah An-Nisa (4) ayat: 29:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ ۙ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ۙ ۲۹



Artinya: “hai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.²³

2) Hadist

Diriwayatkan dari Nabi Saw, beliau bersabda:

مَنْ غَشَّ فَلَيْسَ مِنَّا

Artinya: “barang siapa menipu (kecurangan) kami maka dia bukan dari kami”.²⁴

Dalam hadist lain menyebutkan:

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ مَسْعُودٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : عَلَيْكُمْ بِالصِّدْقِ فَإِنَّ الصِّدْقَ يَهْدِي إِلَى الْبِرِّ وَإِنَّ الْبِرَّ يَهْدِي إِلَى الْجَنَّةِ وَمَا يَزَالُ الرَّجُلُ يَصْدُقُ وَيَتَحَرَّى الصِّدْقَ حَتَّى يُكْتَبَ عِنْدَ اللَّهِ صِدِّيقًا وَإِيَّاكُمْ وَالْكَذِبَ فَإِنَّ الْكَذِبَ يَهْدِي إِلَى الْفُجُورِ وَإِنَّ الْفُجُورَ يَهْدِي إِلَى النَّارِ وَمَا يَزَالُ الرَّجُلُ يَكْذِبُ وَيَتَحَرَّى الْكَذِبَ حَتَّى يُكْتَبَ عِنْدَ اللَّهِ كَذَّابًا

Artinya: “Dari Abdullah bin Mas’ud ra berkata: Rasulullah SAW bersabda: “Biasakan berkata benar, karena benar itu menuntun kepada kebaikan dan kebaikan itu menuntun ke surga. Hendaknya seseorang itu selalu berkata benar dan berusaha agar selalu tetap benar, sehingga dicatat disisi Allah sebagai orang yang shiddiq (amat benar). Dan berhati-hatilah dari dusta, karena dusta akan menuntun kita berbuat curang, dan kecurangan itu menuntun kita ke neraka. Seseorang yang selalu berlaku curang akan di catat disisi Allah sebagai pendusta”.²⁵

3) Fatwa MUI tentang Multi Level Marketing; Fatwa MUI No. 75/VII/2009

Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

a) Ketentuan Umum

1) Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.

²³ Q.S. An-Nisa (14): 29

²⁴ Hadist Riwayat Muslim, No. 101. *Syarh Al-Arba'in Nawawi*, hlm. 125.

²⁵ Hadist Riwayat Bukhari, No. 6094, *Fathul Bari*, hlm. 507.



- 2) Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
- 3) Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
- 4) Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- 5) Konsumen adalah pihak pengguna barang dan atau jasa, dan tidak bermaksud untuk memperdagangkannya.
- 6) Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.
- 7) Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
- 8) *Ighra'* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
- 9) *Money Game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil



perekrutan/pendaftaran Mitra Usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.

- 10) *Excessive mark-up* adalah batas marjin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.
- 11) Member get member adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
- 12) Mitra usaha/*stockist* adalah pengecer/*retailer* yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.

b) Ketentuan Hukum

Praktik PLBS wajib memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

- 1) Ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa;
- 2) Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;
- 3) Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, maksiat;
- 4) Tidak ada harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;
- 5) Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung



dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;

- 6) Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;
- 7) Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;
- 8) Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan ighra'.
- 9) Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
- 10) Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain;
- 11) Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;
- 12) Tidak melakukan kegiatan *money game*.

c) Ketentuan Akad

Akad-akad yang dapat digunakan dalam PLBS adalah:

- 1) Akad Bai'/Murabahah merujuk kepada substansi Fatwa No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah; Fatwa No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam Murabahah;



- 2) Akad Wakalah bil Ujrah merujuk kepada substansi Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang Wakalah bil Ujrah pada Asuransi dan Reasuransi Syariah;
- 3) Akad Ju'alah merujuk kepada substansi Fatwa No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad Ju'alah;
- 4) Akad Ijarah merujuk kepada substansi Fatwa No. 9/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Ijarah.
- 5) Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikeluarkan MUI.

2. Bonus atau *ju'alah*

a. Pengertian Ju'alah

Menurut bahasa, *Ju'alah* adalah istilah yang digunakan untuk sesuatu yang diberikan kepada seseorang karena telah melakukan pekerjaan tertentu, kata *ju'alah* menurut *syara'* berarti kesediaan membayar kompensasi yang besarnya telah diketahui atas pekerjaan yang telah ditentukan.²⁶ Menurut istilah lain, perjanjian menyerahkan (hadiah) uang atau barang kepada orang yang berhasil melaksanakan tugas (sayembara). Misalnya seseorang kehilangan kuda, ia berkata “Barang siapa yang mendapatkan kudaku dan dia kembalikan kepadaku, aku bayar sekalian”.²⁷

Dari pengertian ini, dalam *ji'alah* terdapat unsure-unsur:

- 1) Pekerjaan khusus, misalnya mencari barang yang hilang, atau menyembuhkan penyakit. Biasanya pekerjaan yang akan dilakukan merupakan pekerjaan yang

²⁶ Wahbah Zuhaili, *Fiqh Imam Syafi'I*, (Jakarta: Darul Fiqri, 2010), hlm. 67.

²⁷ Fithriana Syarqawi, *Fikih Muamalah*, (Banjarasin: IAIN Antasari Press, 2015), hlm. 107.



sulit bagi orang-orang yang membuat pengumuman. Hal ini yang membedakan antara *ji'alah* (sayembara) dengan *musabaqah* (perlombaan) atau undian.

2) Upah terhadap orang yang berhasil melakukan. Apakah hadiah itu berbentuk materil atau immateril, seperti diangkat menjadi saudara.²⁸

b. Rukun Ju'alah

Rukun Ju'alah ada empat, yaitu:

1) *Aqidain* (dua orang yang berakad)

2) *Shighat*

3) Pekerjaan

4) Upah²⁹

c. Syarat Ju'alah

1) Pekerjaan yang diminta adalah mubah. Tidak sah transaksi *ju'alah* pada sesuatu yang tidak mudah, seperti khamr.

2) Upah dalam jualah berupa harta yang diketahui jenis dan ukurannya karena upah yang tidak diketahui tidak sesuai dengan tujuan transaksi ju'alah.

3) Upah dalam ju'alah harus suci, dapat diserahkan, dan dimiliki oleh peminta ju'alah.

4) Pekerja menyelesaikan pekerjaan yang diminta dalam ju'alah dan menyerahkannya kepada yang menyuruhnya.³⁰

²⁸ Rozalinda, *Fiqh Ekonomi Syariah: Prinsip dan Implementasinya Pada Sektor Keuangan Syariah, Ed. 1, Cet. 1*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hlm. 151.

²⁹ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah, Cet. 1*, (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 315.

³⁰ Ibid, hlm. 315.



Mazhab Maliki, Syafi’I dan Hanbali berpendapat bahwa *ji’alah* boleh dilakukan dengan alasan:³¹ firman Allah dalam Al-Qur’an surah Yusuf ayat 72;

قَالُوا نَقِذُ صُوعِ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ □ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ □ ٧٢

Artinya: “*penyeru-penyeru itu berkata; “Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang mengembalikannya, akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta dan aku menjamin terhadapnya”*”.³²

Berkaitan dengan MLM maka, *Ju’alah* ialah bonus yang diperoleh dari perusahaan atas penjualan produk kepada konsumen atau telah melampaui target penjualan barang atau jasa yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

d. Kriteria Bonus dan Syarat Bonus

1) Kriteria bonus

Insentif yang diberikan harus memperhatikan dua criteria, yaitu:³³

- a) Prestasi penjualan produk;
 - b) Banyaknya down line yang dibina, sehingga ikut menyukseskan kinerjanya.
- ##### 2) Syarat bonus

Sedangkan dari sisi syariah, pemberian insentif harus memenuhi tiga syarat sebagai berikut.³⁴

- a) Adil. Insentif (bonus) kepada seseorang (*up line*) tidak boleh mengurangi hak orang lain yang ada dibawahnya (*down line*), sehingga tidak ada yang dizhalimi.

³¹ Fithriana Syarqawi, *Fikih Muamalah...*, hlm. 107.

³² Q.S. Yusuf (12): 72

³³ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah...*, hlm. 617.

³⁴ Ibid, hlm. 617.



- b) Terbuka. Pemberian insentif juga harus diinformasikan kepada seluruh anggota, bahkan mereka harus diajak musyawarah dalam menentukan insentif dan pembagiannya.
- c) Berorientasi kepada *al-falah* (keuntungan dunia dan akhirat). Keuntungan dunia artinya keuntungan yang bersifat materi. Sedangkan keuntungan akhirat bahwa kegiatan bisnisnya merupakan ibadah kepada Allah SWT.

Dilihat dari sisi harga produk, memang masyarakat banyak yang berpendapat bahwa produk yang ditawarkan perusahaan MLM sangat mahal dan eksklusif, sehingga sering memberatkan anggota yang berada di level bawah (*down line*) serta masyarakat pemakai (konsumen), dan sangat menguntungkan level yang di atasnya (*up line*). Seringkali harga di *mark up* hingga dua atau tiga kali lipat.³⁵

Yang mendapat keuntungan dari sistem ini hanyalah perusahaan MLM dan sejumlah kecil anggota dalam rangka mengelabui orang-orang untuk ikut bergabung. Hal ini harus dihindari, karena cara ini dapat digolongkan kepada pengambilan keuntungan dengan cara yang *bathil*, karena mengandung unsur kezaliman, yakni memberatkan masyarakat konsumen.³⁶

3. Prinsip Muamalah yang Melandasi MLM Syariah .

Para ahli ekonomi telah merumuskan prinsip-prinsip ekonomi Islam meskipun ada perbedaan dalam tata urutan tetapi substansinya sama satu sama lain/disini akan disebutkan beberapa prinsip dasar terhadap rancangan bangunan

³⁵ Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer...*, hlm. 361

³⁶ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah...*, hlm. 618



ekonomi Islam. Menurut Muhammad,³⁷ bangunan ekonomi Islam diletakkan pada 5 (lima) fondasi, yaitu: (1) Ketuhanan (*ilahiyyah*); (2) Keadilan (*al-adl*); (3) Kenabian (*al-nubuwwah*); (4) pemerintahan (*al-khilafah*); (5) dan hasil (*al-ma'ad*); namun ada yang menyatakan yaitu (6) *Maslahah*; (7) Persaudaraan (*Ukhuwah*).

a. *Tauhid* (Keesaan Tuhan)

Tauhid merupakan pondasi ajaran Islam, Allah Pemilik alam semesta. beserta isinya. Oleh karena itu, Allah adalah pemilik hakiki. Manusia hanya diberi amanah memiliki untuk sementara waktu.³⁸

Dalam Islam, semua yang diciptakan Allah ada manfaat dan tujuannya. Tujuan manusia diciptakan adalah untuk beribadah kepada-Nya sebagaimana firman Allah Swt dalam Surah Adz- Dzariyat (51) ayat 56:

وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ ٥٦

Artinya: “Dan aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka mengabdikan kepada-Ku”.³⁹

Karena itu, segala aktivitas yang ada hubungannya dengan alam (sumber daya) dan manusia (Muamalah) dibingkai dengan kerangka hubungan dengan Allah. Karena kepada-Nya kita akan mempertanggung jawabkan segala perbuatan kita, termasuk aktivitas ekonomi dan bisnis.

b. *Adl* (keadilan)

Dalam Islam, adil dedefinisikan sebagai tidak menzalimi dan tidak dizhalimi. Implikasi ekonomi dari nilai ini adalah bahwa para pelaku ekonomi

³⁷ Panji Adam, *Fatwa-Fatwa Ekonomi Syariah: Konsep...*, hlm. 8-9.

³⁸ Vethzal Rivai, Andi Buchari, *Islamic Economics...*, hlm. 180.

³⁹ Q.S. Adz-Dzariyat (51): 56



tidak diperbolehkan untuk mengejar keuntungan pribadi bila hal itu merugikan orang lain atau merusak alam. Tanpa keadilan, manusia akan terkelompok kelompok dalam berbagai golongan. Golongan yang satu akan menzalimi golongan yang lain sehingga terjadi eksploitasi manusia atas manusia.

c. *Nubuwwah* (Kenabian)

Kegiatan ekonomi dan bisnis manusia harus mengacu pada prinsip-prinsip yang telah diajarkan oleh nabi dan rasul. Sifat-sifat rasul yang harus diteladani adalah:⁴⁰

- 1) Shiddiq (benar, jujur);
- 2) Amanah (tanggung jawab);
- 3) Fathanah (cerdas, bijaksana, intelaktual);
- 4) Tabligh (komunikatif, terbuka, marketing).

d. *Khilafah*

Nilai ini mendasari prinsip kehidupan kolektif manusia dalam Islam. Fungsi utamanya adalah menjaga keteraturan interaksi (muamalah) antar kelompok, agar kekacauan dan keributan dapat dihilangkan dan dikurangi. Dalam Islam pemerintah memegang peranan penting dalam perekonomian. Peran utamanya adalah untuk menjamin perekonomian agar berjalan sesuai dengan syariah.⁴¹

e. *Ma'ad* (hasil)

⁴⁰ Vethzal Rivai, Andi Buchari, *Islamic Economics...*, hlm. 182

⁴¹ Ibid. hlm. 180.



Hidup manusia tidak hanya didunia, karena kita semua akan kembali kepada Allah. Allah melarang kita terikat kepada dunia, sebagai Firman-Nya dalam Surah Luqman (31) ayat 33:

يَا أَيُّهَا النَّاسُ اتَّقُوا رَبَّكُمُ وَأَخْشَوْا يَوْمَ ۖ لَمَّا يَجْزِي وَالِدٌ عَنِ وَلَدِهِ ۖ وَلَا مَوْلُودٌ هُوَ جَازٍ عَنِ وَالِدِهِ ۚ شَيْئًا إِنَّ وَعْدَ اللَّهِ حَقٌّ ۖ فَلَا تَغُرَّكُمْ الْحَيَاةُ الدُّنْيَا وَلَا يَغُرَّكُمْ بِاللَّهِ التَّغَوُّرُ ۗ ۳۳

Artinya: “*Hai manusia, bertakwalah kepada tuhanmu dan takutilah suatu hari yang (pada hari itu) seorang bapak tidak dapat menolong anaknya dan seorang anak tidak dapat (pula) menolong bapaknya sedikitpun. Sesungguhnya janji Allah adalah benar, maka janganlah sekali-kali kehidupan dunia memperdayakan kamu, dan jangan (pula) penipu (setan) memperdayakan kamu dalam (menaati) Allah*”.⁴²

Sebab, bila dibandingkan dengan kesengangan akhirat, kesenangan dunia tidaklah seberapa.

f. Mashlahah

Yakni segala sesuatu yang mendatangkan sebuah manfaat bagi semua orang. Jadi pada dasarnya segala aktivitas perekonomian tidak boleh mengandung sebuah hal yang dapat merugikan suatu pihak dalam aktivitasnya, karena hal ini tidak sesuai dengan ajaran Islam.

g. Ukhuwah (Persaudaraan), Ukhuwah atau persaudaraan merupakan salah satu tujuan atau misi adanya ekonomi syariah

F. Tinjauan Pustaka

Setelah ditinjau dan di analisa dengan baik, ternyata ada beberapa penelitian sebelumnya yang cukup relevan dengan permasalahan dan topic yang akan diteliti pada penulisan ini diantaranya sebagai berikut:

⁴² Q.S. Luqman (31): 33



Pertama, Ulfatun Mardiyah skripsi tentang “Analisis Sharia Compliance Pada Pembagian Komisi Dalam Sistem *Multi Level Marketing* Syariah”. Hasil penelitiannya, Komisi dalam sistem MLM berkaitan dengan omset atau penghasilan yang diperoleh mitra usaha atas jasanya dalam penjualan produk perusahaan kepada konsumen akhir. Komisi merupakan sesuatu yang sangat penting keberadaannya dalam sebuah perusahaan, karena dengan adanya komisi seseorang akan mendapatkan penghasilan terkait dengan prestasi kerja yang dicapai oleh seseorang, dan mendapatkan haknya untuk memperoleh komisi tersebut. Komisi tersebut sesuai dengan ketentuan ketentuan yang ditetapkan oleh sebuah perusahaan dengan menggunakan sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah atau Multi Level Marketing Syariah.⁴³

Kedua, Ida Handayani skripsi tentang “Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, Studi Komparatif Fatwa No.83/DSN-MUI/VI/2012 dengan Fatwa Syaikh Shalih Al-Munajjid No. 170594 dalam Kitab *Fatwa Al- Islam As-Sual Wa- Al-Jawab*”. Hasil penelitiannya ialah;

- a. Sisi Persamaan
 - 1) Kedua fatwa tersebut (fatwa No. 83/DSN-MUI/VI/2012 dan fatwa Syaikh Sholih Al-Munajjd) sama-sama menjelaskan ketentuan dalam aktivitas Penjualan Langsung Berjenjang Syariah(PLBS).
 - 2) Fatwa No.83/DSN-MUI/VI/2012 dan fatwa Syaikh Sholih Al-Munajjid, keduanya termasuk jenis fatwa kontemporer.
- b. Sisi Perbedaan

⁴³ Ulfatun Mardiyah, Skripsi: “*Analisis Sharia Compliance Pada Pembagian Komisi Dalam Sistem Multi Level Marketing Syariah*” (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2018), hlm. 44.



- 1) Fatwa No.83/DSN-MUI/VI/2012 mewajibkan anggota dalam sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah untuk membayar objek akad, sedangkan yang dijelaskan dalam fatwa Syaikh Sholih Al-Munajjid tidak mensyaratkan para anggotanya untuk membayar sejumlah uang maupun membeli objek akad untuk menjadi anggota.
- 2) Dalil-dalil yang digunakan oleh fatwa No. 83/DSN-MUI/VI/2012 lebih lengkap dari Al-Qur'an, Hadist Nabi hingga Qoul Ulama, sedangkan dalil-dalil yang digunakan dalam fatwa Syaikh Sholih Al-Munajjid lebih sedikit yaitu hanya mengambil dari Hadist Nabi dan pendapat ulama terdahulu.
- 3) Metode *ijtihad* yang digunakan dalam fatwa No. 83/DSN-MUI/VI/2012 adalah metode *jama'i*, sedangkan dalam fatwa Syaikh Sholih Al-Munajjid menggunakan metode *ijtihad fardhi*.⁴⁴

Ketiga, penelitian Husnia skripsi tentang “Analisis Hukum Islam Terhadap Sistem Pemberian Bonus MLM (*Multi Level Marketing*) Pada Bisnis Nu Amoorea”. Hasil penelitiannya, di dalam ketentuan Fatwa DSN-MUI Nomor 75 tahun 2009 sudah dijelaskan bahwa komisi yaitu imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra atas hasil penjualan yang besaran ataupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan adanya prestasi kerja yang berkaitan langsung dengan penjualan barang dan jasa. Disisi lain bonus yakni tambahan dari perusahaan

⁴⁴ Ida Handayani, Skripsi: “*Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (Studi Komparatif fatwa No. 83/DSN/MUI/VI/2012 dengan Fatwa Syaikh Sholih Al-Munajjid No.170594 Dalam Kitab Fatwa Al-Islam As-Sual Wa Al-Jawab*” (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah,2015), hlm. 53



kepada para member sebagai imbalan atas penjualan sebab para mitra sudah berhasil melampaui target penjualan produk barang ataupun jasa.⁴⁵

Adapun penelitian dengan tema “Praktik Sistem Bonus Pada Perusahaan Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Jambi 2 dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah” ini, di satu sisi sama dengan penelitian terdahulu, terutama dari sisi tema yang dikaji yaitu sama-sama meneliti tentang sistem bonus *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah, namun disisi lain, dari sisi fokus dan pendekatan yang dilakukan, cukup berbeda. Bila fokus yang pertama menganalisa sahria compliance pada pembagian komisi, penelitian yang kedua lebih pada kajian komperatif mengkaji antara Fatwa DSN-MUI dengan fatwa Syaikh Al-Munajjid, ketiga, menganalisa pemberian bonus MLM berdasarkan hukum Islam dilihat dari segi perbedaannya penelitian sebelumnya menganalisa sistem bonus MLM syariah menurut hukum Islam, dan penelitian ini merupakan penelitian hukum yaitu menilai sistem pembagian bonus yang ada di perusahaan tersebut, maka fokus utama dari penelitian ini ialah pada sistem bonus pada perusahaan Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI dalam perspektif Hukum Ekonomi Syariah.

⁴⁵ Hunia, skripsi: “*Analisis Hukum Islam Terhadap sistem Pemberian Bonus MLM(Multi Level Marketing) Pada Bisnis Nu Amooera*” (Surabaya: UIN Sunan Ampel, 2019), hlm. 69-70.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

BAB II

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Dalam hal ini, penulis menggunakan jenis penelitian lapangan yang bersifat kualitatif diskriptif, disini memusatkan perhatiannya pada prinsip-prinsip umum yang mendasari perwujudan satuan-satuan gejala yang ada dalam kehidupan manusia, atau pola-pola yang dianalisis gejala-gejala sosial budaya dengan menggunakan kebudayaan dari masyarakat yang bersangkutan untuk memperoleh gambaran mengenai pola-pola yang berlaku.⁴⁶ Melalui teknik pengumpulan data yang berdasarkan pada instrument pengumpulan data serta berusaha memaparkan penyelesaian permasalahan berdasarkan data-data, menyajikan data serta menganalisa tentang praktik sistem bonus pada Perusahaan Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Jambi 2 dalam perspektif hukum ekonomi syariah.

B. Jenis dan Data Penelitian

1. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini jenis penelitian yang digunakan ialah penelitian hukum empiris, penelitian hukum empiris merupakan salah satu jenis penelitian hukum yang menganalisis dan mengkaji bekerjanya hukum di dalam masyarakat.⁴⁷ Penelitian hukum empiris berfokus pada perilaku (*behavior*) yang berkembang dalam masyarakat, atau bekerjanya hukum dalam masyarakat. Jadi

⁴⁶ Burhan Ashshofa, *Metode penelitian Hukum, Cet. 4*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 1996), hlm. 20-21

⁴⁷ Ishaq, *Metode Penelitian Hukum dan Penulisan Skripsi, Tesis, Serta Disertasi*, (Kerinci: STAIN Kerinci Press, 2015), hlm. 109.

hukum dikonsepsikan sebagai perilaku nyata (*actual behavior*) yang meliputi perbuatan dan akibatnya dalam hubungan hidup bermasyarakat.⁴⁸

2. Jenis Data

Secara umum jenis data dapat diklasifikasikan menjadi dua bagian, yaitu data primer dan data sekunder.⁴⁹

Dalam penelitian ini penulis menggunakan dua jenis sumber data yaitu:

a. Data Primer (*primary data*)

Data primer (*primary data*) yaitu data yang dikumpulkan sendiri oleh perseorangan/suatu organisasi langsung melalui objeknya.⁵⁰ Dan/atau peneliti langsung mengumpulkan data dari sumber pertama, dalam penelitian ini sumber data diperoleh dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti di PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Jambi 2. Data primer ini merupakan data yang diperoleh melalui hasil wawancara langsung dilapangan yang berkaitan dengan praktik sistem bonus pada Perusahaan Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Jambi 2.

b. Data Sekunder (*Secondary Data*)

Data sekunder (*secondary data*) yaitu data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi berupa publikasi. Data sudah dikumpulkan oleh pihak lain.⁵¹ Data sekunder merupakan data yang diperoleh melalui referensi seperti buku-buku,

⁴⁸ Ibid, hlm. 110.

⁴⁹ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Skripsi: Edisi Revisi*, (Jambi: Fakultas Syariah IAIN STS Jambi Dan Syariah Press,2014), hlm. 34.

⁵⁰ J. Supranto, *Metode Riset Aplikasinya Dalam Pemasaran*, (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1993), hlm. 5-6.

⁵¹ Ibid, hlm. 6.



jurnal, internet dan penelitian-penelitian sebelumnya yang telah dijadikan dalam bentuk dokumen. Data sekunder terdiri dari;

1) Bahan Hukum Primer

Bahan hukum primer menurut Peter Mahmud Marzuki merupakan bahan hukum yang bersifat autoritatif artinya mempunyai otoritas. Bahan-bahan hukum primer terdiri atas perundang-undangan, catatan resmi atau risalah dalam pembuatan perundang-undangan dan putusan-putusan hakim.

2) Bahan Hukum Sekunder

Bahan hukum sekunder berupa semua publikasi tentang hukum yang bukan merupakan dokumen-dokumen resmi. Publikasi tentang hukum meliputi buku-buku teks, kamus-kamus hukum, jurnal-jurnal hukum, dan komentar-komentar atas putusan pengadilan.

3) Bahan Hukum Tersier

Bahan hukum tersier, yaitu bahan-bahan yang memberikan petunjuk maupun penjelasan terhadap bahan hukum primer dan sekunder, misalnya kamus-kamus hukum, ensiklopedia, indeks kumulatif, dan sebagainya.⁵²

C. Instrumen Pengumpulan Data

Instrumen Pengumpulan data adalah alat bantu yang dipilih dan digunakan oleh peneliti dalam kegiatannya mengumpulkan agar kegiatan tersebut menjadi sistematis dan dipermudah olehnya.⁵³

Pengumpulan data dan informasi dilakukan dengan cara sebagai berikut:

⁵² Ishaq, *Metode Penelitian Hukum...*, hlm. 106.

⁵³ Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian, Cet. 12*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2013), hlm. 101.



1. *Observasi (Pengamatan)*

Teknik observasi disini ada dua macam yaitu teknik observasi langsung dan teknik observasi tidak langsung.

a. Teknik Observasi Langsung

Yaitu teknik pengumpulan data dimana peneliti mengadakan pengamatan secara langsung atau tanpa alat terhadap gejala-gejala subyek yang diselidiki baik penelitian itu dilakukan dalam situasi sebenarnya maupun dilakukan dalam situasi buatan, yang khusus diadakan.

b. Teknik Observasi Tidak Langsung

Teknik pengumpulan data dimana peneliti mengadakan pengamatan terhadap gejala-gejala subyek yang diselidiki dengan perantaraan sebuah alat, baik alat yang sudah ada maupun yang sengaja dibuat untuk keperluan yang khusus itu.⁵⁴ Pada penelitian ini, yang digunakan merupakan pengumpulan data dengan observasi langsung atau dengan pengamatan langsung adalah cara pengambilan data dengan menggunakan mata tanpa ada pertolongan alat standar lain untuk keperluan tersebut.⁵⁵ Dan peneliti secara langsung kepada pihak Perusahaan Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Kota Jambi yang menerapkan praktik sistem bonus, dengan mengamati apakah praktik sistem bonus yang dilakukan oleh perusahaan tersebut sudah sesuai dengan nilai-nilai Hukum Ekonomi Syariah atau sebaliknya.

2. *Interview (wawancara)*

⁵⁴ Burhan Ashshofa, *Metode Penelitian Hukum, Cet. 4...*, hlm. 26.

⁵⁵ Moh. Nazir, *Metode Penelitian, Cet. 11*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2017), hlm. 154.



Yang dimaksud dengan wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara Tanya jawab, sambil bertatap muka antara si penanya atau pewawancara dengan si penjawab atau responden dengan menggunakan alat yang dinamakan *interview guide* (panduan wawancara).⁵⁶

Wawancara merupakan salah satu teknik penting dalam studi-studi pembanguna. Metode partisipatoris telah menyumbangkan perbaikan dalam wawancara sehingga lebih merupakan percakapan, sekalipun percakapan itu tetap dikendalikan dan terstruktur. Inilah yang disebut sebagai wawancara semi-terstruktur (*semi-structured interview*). Hanya beberapa pertanyaan dan topik saja yang telah ditentukan sebelumnya. Banyak pertanyaan akan diajukan pada waktu berlangsungnya wawancara, dan pertanyaan yang kurang relevan tentu saja tidak akan dipakai, pertanyaan diajukan sesuai daftar yang fleksibel, atau sebuah pedoman, dan tidak dari sebuah angket formal.⁵⁷

Wawancara ialah Tanya jawab antara petugas dan responden(kepala rumah tangga, direktur perusahaan, para langganan, Karyawan, mahasiswa, petani, pedgang kaki lima, golongan ekonomi lemah, turis asing, penabung, penanam modal, dan lain sebagainya).⁵⁸ Dalam penelitian ini penulis melakukan metode tanya jawab langsung kepada pihak yang perusahaan guna mengetahui secara langsung tentang praktik sistem bonus pada perusahaan Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Kota Jambi.

⁵⁶ Ibid, hlm. 170.

⁵⁷ Britha Mikkelsen, *Metode Penelitian Partisipatori dan Upaya-Upaya Pemberdayaan, Sebuah Buku Pegangan Bagi Para Praktisi Lapangan, Ed. 3*, Terj. Matheos Nall, (Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 2003), hlm. 127.

⁵⁸ J. Supranto, *Metode Penelitian Riset, Aplikasinya Dalam Pemasaran, Cet. 1, Ed. 6*, (Jakarta, PT Rineka Cipta, 1997), hlm. 68.



3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah suatu cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan angka dan gambar yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian. Dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data kemudian ditelaah.

D. Teknik Analisis Data

Analisis adalah mengelompokkan, membuat suatu urutan, memanipulasi, serta meningkatkan data sehingga mudah untuk dibaca.⁵⁹ Analisis data pada penelitian ini dilakukan dengan mereduksi atau memilah data yang telah diperoleh kemudian data tersebut ditranskripkan, dengan tujuan untuk mempermudah data mana yang akan diambil. Yaitu data yang berkaitan dengan praktik sistem bonus yang diterapkan oleh Perusahaan Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI).

Secara teknis, analisis data dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah pengumpulan yang diperoleh dilapangan baik berupa arsip-arsip, dokumen-dokumen, gambar, dan lainnya. Kemudian diperiksa kembali dan diatur untuk diurutkan.

2. Reduksi Data

Reduksi data adalah suatu proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan data yang didapat dari catatan-catatan tertulis dilapangan.

3. Penyajian Data

⁵⁹ Moh. Nazir, *Metode Penelitian*, Cet. 11..., hlm. 315



Penyajian data ini dapat membantu penulis dalam memahami apa yang sedang terjadi dan apa yang harus dilakukan berdasarkan atas pemahaman yang penulis dapat dari penyajian tersebut.

4. Verifikasi Data

Dari data-data yang telah didapatkan. maka penulis dapat mengambil Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.⁶⁰

5. Kesimpulan

Kesimpulan adalah suatu bagian akhir pada penelitian yang berguna untuk menyajikan sesuatu yang singkat dan menggambarkan penutupan tentang penelitian tersebut.

6. Laporan

Laporan adalah suatu dokumen tertulis tentang hasil pelaksanaan suatu penelitian yang dibuat secara jelas, disusun menurut metode penulisan dan sistematika tertentu dengan bahasa yang lugas.

E. Jadwal Penelitian

Untuk mempermudah langkah-langkah yang akan dipersiapkan dalam penelitian ini maka penulis terlebih dahulu membuat jadwal penelitian yang disusun agar bisa menjadi pedoman sehingga mempermudah untuk melakukan penelitian selanjutnya.

Jadwal kegiatan tersebut dapat dilihat pada tabel berikut;

⁶⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Cet. 23, (Bandung: Alfabeta, 2016), hlm. 252.



N	Jadwal Kegiatan Penelitian	Bulan																							
		Oktober				November				Desember				Januari				Februari				Maret			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Pengajuan proposal dan pengajuan dosen pembimbing																								
2.	Konsultasi dan perbaikan proposal																								
3.	Seminar proposal dan perbaikan proposal																								
4.	Pengesahan Judul Dan izin riset																								
5.	Pengumpulan data dan penyesuaian data																								
6.	Analisis data dan Penulis Andraf																								
7.	Penyempurnaan Dan pengesahan																								
8.	Ujian Skripsi																								

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutba Jambi.
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutba Jambi



BAB III

GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Profil Perusahaan Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Kota Jambi

1. Sejarah PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia

PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia, yang kemudian dikenal sebagai Halal Network International (HNI), merupakan salah satu perusahaan bisnis halal *network* di Indonesia yang fokus pada produk-produk barang konsumsi (*consumer goods*) yang halal dan berkualitas. sesuai dengan akta pendirian perusahaan, PT HPAI secara resmi didirikan pada tanggal 19 Maret 2012.⁶¹

Pendirian HPAI diprakarsai oleh 18 orang muslim yang merupakan para pakar bisnis sekaligus pakar herbal, yaitu;

- a. H. Agung Yulianto, SE, AK
- b. H. Rofik Hananto, SE
- c. H. Muslim M. Yatim, Lc
- d. Erwin Chandra Kelana, ST
- e. Supriyono
- f. Muhammad Iwan
- g. Zulchaidir B. Firly Ramly, S.Si
- h. Helmi Herdianto
- i. Wisnu Wijaya Adi Putra, ST
- j. Syafruddin, S.Pd

⁶¹ Panduan Sukses, *Referensi Utama Produk Halal Dunia*, 2018, hlm. 9.

- k. Ari Maryadi
- l. Ir. Rudi Yanto
- m. Anton Slamet ST
- n. Barjana, S.Ag
- o. Bagus Hernowo
- p. Adi Suprpto, SE
- q. Sudarmadi
- r. Amin Sugiharto, SE

HPIA dibangun dari perjuangan panjang yang bertujuan menjayakan produk-produk halal dan berkualitas berazaskan Thibbunnabawi, serta dalam rangka membumikan , memajukan, dan mengaktualisasikan ekonomi Islam di Indonesia melalui entrepreneurship.

Seiring berjalannya waktu, PT. HPIA semakin berkembang dan telah hadir diberbagai provinsi di Indoensia salah satunya adalah Jambi, pada tahun 2013 didirikan pula Business Center (BC) untuk cabang jambi hingga saat ini.

2. Pimpinan

- a. Dewan Syariah
 - 1) Dr. H. Mawardi Muhammad Saleh, MA
 - 2) Prof. Drs. H. M. Nahar Nahrawi, SH, MM (BPH DSN-MUI)
 - 3) Dr. H. Endy M. Astiwara, MA, AAAIJ, FIIS (BPH DSN-MUI)
- b. Dewan Komisaris
 - 1) H. Muslim M. Yatim, Lc, MA, M. Kom (Komisaris Utama)
 - 2) H. Rofik Hananto, SE (Komisaris)



c. Dewan Direksi

- 1) H. Agung Yulianto, SE, Ak, M. Kom (Direktur Utama)
- 2) H. Erwin Chandra Kelana, ST (Direktur)
- 3) H. Supriyono, ST (Direktur)

3. Visi dan Misi

a. Visi

Menjadi pemimpin industry halal kelas dunia (dari Indonesia)

b. Misi

- 1) Menjadi perusahaan jaringan pemasaran papan atas kebanggaan ummat.
- 2) Menjadi wadah perjuangan penyediaan produk halal bagi umat Islam.
- 3) Menghasilkan pengusaha-pengusaha muslim yang dapat dibanggakan, baik sebagai pemasar, pembangun jaringan maupun produsen.⁶²

4. Alamat

Jl. Lintas Sumatera No. 65, Kenali Besar, Kec. Kota Baru, Kota Jambi, 36361

Phone : +62813 – 9889 - 0082

Fax : +62 21 – 8690 – 6645

Website: www.hpaindonesia.net

5. Keunggulan

- a. HNI- HPAI memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang senantiasa proaktif mengawasi, mengevaluasi, memberi masukan serta nasihat untuk menjaga bisnis halal *network* HNI tetap berada dalam koridor syariah Islam.

⁶² Ibid, hlm. 9.

- b. HNI memiliki sertifikasi DSN (Dewan Syariah Nasional) – MUI Pusat, sebagai bentuk legal formal pengesahan bahwa bisnis halal *network* HNI telah memenuhi prinsip-prinsip syariah Islam.
- c. HNI menjual produk-produk yang dijamin 100% halal, karena semua produk diawasi langsung oleh orang-orang yang memiliki kompetensi dan kepehaman tentang kehalalan produk.
- d. HNI memiliki memiliki success plan yang adil, menguntungkan, serta sesuai dengan syariah Islam.
- e. Bisnis di HNI dapat diwariskan selama perusahaan masih berdiri.
- f. HNI adalah bisnis yang memberikan peluang keuntungan didunia dan juga diakhirat.
- g. HNI memberikan keterampilan (*lifeskill*) pada bidang kesehatan Thibbun Nabawi yang bermanfaat untuk diri sendiri, keluarga dan masyarakat.
- h. Bisnis di HNI didukung oleh kekuatan manajemen dalam online system untuk memastikan akuntabilitas dan aksesibilitas setian agen dan leader yang berbisnis di HNI.
- i. HNI memiliki 100% oleh muslim yang berkomitmen pada nilai-nilai kemuliaan Islam. HNI didirikan, dibangun, dan dikelola oleh insan-insan profesional muslim Inonesia.
- j. HNI hanya memproduksi, menyediakan, memasarkan dan mendistribusikan, produk-produk yang berkualitas berdasarkan azas alamiah, ilmiah, dan ilahiyah.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

- k. Semangat keislaman menjadi spirit dan nilai-nilai akhlak serta azas dalam bekerja dan berniaga di HNI.
- l. HNI memiliki beberapa jumlah Bussiness Center (BC) dan agen stok dalam jalurpendistribusian produk yang tersebar hamper di seluruh provinsi di Indonesia, bahkan juga di beberapa negara, dan jumlah Agen HNI yang terus tumbuhberkembang.
- m. HNI menggunakan servis berbasis online (Web Base Online Services) yang memungkinkan aktifitas penjualan Agenstok dan Business Center (BC) dapat dilakukan 100% secara online.⁶³

6. PILAR (P.A.S.T.I)

Lima pilar perusahaan, yaitu Produk, Agenstok, Suport System, Teknologi, dan Integritas Manajemen (PASTI), telah berhasil terkontruksi dengan kokoh. Lima pilar ini, Insya Allah , siap menopang berdirinya bangunan megah, tinggi dan kokoh yaitu HNI.⁶⁴

a. Produk

HNI fokus pada kualitas produk yang berlandaskan alamiah, ilmiah, dan ilahiyah. Produk HNI yang dijual adalah produk kualitas terbaik. Standar kualitas produk HNI dibuktikan dengan produk-produk yang memiliki kelengkapan perizinan dan sertifikat halal MUI. HNI sebagai perusahaan halal network fokus pada bisnis produk-produk herbal yang terdiri dari produk-produk obat, suplemen,minuman kesehatan dan kosmetik.

⁶³ Ibid, hlm. 11.

⁶⁴ Ibid, hlm. 15.



Masing-masing jenis produk tersebut memiliki khasiat dan manfaat yang tidak perlu diragukan lagi karena telah dibuktikan langsung oleh agen HNI. Dalam hal produk, HNI tidak hanya bermaksud profit oriented, namun juga memiliki tujuan-tujuan mulia, yaitu:

1) Halal Berkualitas

Dalam hal penyediaan produk-produk herbal, HNI- HPAI tidak menjual produk melainkan produk tersebut adalah terjamin halal dan memiliki kualitas terbaik.

2) Kesehatan

HNI-HPAI ikut serta meningkatkan kesehatan masyarakat Indonesia dengan produk-produk herbal dan suplemen yang berkualitas serta aman dikonsumsi. Produk halal HNI dapat berfungsi sebagai obat dan suplemen. Produk herbal dapat menjadi perantara kesembuhan pasien dengan dosis yang tepat, dan dapat membantu menjaga dan meningkatkan kualitas kesehatan masyarakat dengan cara konsumsi teratur sesuai dosis.

3) Tepat Guna SDA (Sumber Daya Alam)

HNI-HPAI ikut serta dalam memanfaatkan sumber daya alam flora dan fauna Indonesia yang sangat kaya dengan cara yang tepat, dan adil. Pengelolaan sumber-sumber daya alam tersebut tentu pemanfaatannya kembali lagi kepada masyarakat Indonesia.

4) Ekonomi Nasional

HNI dalam hal produk, ikut serta menyumbang pembangunan ekonomi nasional dengan cara menggandeng para pengusaha kecil menengah untuk



menjadi partner dalam hal produksi herbal berkualitas. Disamping itu, HNI pun membantu meningkatkan sistem produksi, sehingga kualitas setiap produk HNI dapat terpantau langsung.

b. Agenstok

Agenstok HNI-HPAI merupakan jalur distribusi ritel dari produl-produk HNI-HPAI. Rangkaian jalur distribusi tersebut secara berurutan dari yang terbesar, yaitu: Business Center (BC), Agency Center (AC), Distribution Center (DC), Stockist Center (SC) yang tersebar hamper diseluruh wilayah Indonesia bahkan dapat dikembangkan ke luar negeri.

c. Support System

Dalam rangka suksesti Maketing Plan, manajemen HNI bersama CELLS (Cooperation OF Executive Loyal Leader atau Perhimpunan Kesatuan dan Kerja sama Para Leader Setia & Agen HNI) telah berinvestasi membangun sistem yang baku, mudah dan praktis, untuk mendukung dan memudahkan para Agen HNI dalam mengembangkan bisnis halal *network* HNI, yang disebut HNI Support System.

HNI Support System adalah metode, konsep, dan cara kerja Agen HNI untuk mencapai kesuksesan bisnis di HNI dalam satu sistem kerja yang terintegrasi.

d. Teknologi

HNI- HPAI fokus pada teknologi yang mampu mendorong serta meningkatkan kinerja perusahaan dalam hal pelayanan, kemudian akses informasi, dan transaksi yang real time sehingga membantu jalan Agen



Stakeholder mencapai kesuksesan dalam berbisnis bersama HNI-HPAI. HNI-HPAI membangun beberapa instrumen teknologi yang disebut sebagai HSIS, AVO, dan SMS Center.

1) HSIS (HNI Sales Integrated System)

HSIS mengintegrasikan transaksi online dengan berbagai fitur dan informasi yang dapat diakses secara real time mengenai pertumbuhan omzet, ketersediaan saldo produk, dan perkembangan jumlah agen perhari.

2) AVO (Agent Virtual Office)

AVO adalah personal page member yang dapat digunakan oleh seluruh Agen HNI untuk dapat mengetahui perkembangan jaringan, dan personal statement.

3) SMS Center

SMS Center berfungsi sebagai layanan informasi terpusat yang dapat dijangkau seluruh Agen HNI hingga ke tingkat daerah. SMS center menjadi komunikasi dua arah antar Customer Care dengan Agen HNI dalam hal pembaruan informasi mengenai program dan promo perusahaan.

e. Integritas Manajemen

HNI terus berusaha meningkatkan profesionalisme dan menumbuhkan kepercayaan masyarakat terhadap produk-produknya dengan member pelayanan terbaik, salah satunya melalui karyawan yang bekerja dengan profesionalisme tinggi yang terbentuk dari nilai-nilai moral dan etika yang baik dalam perusahaan. HNI menyadari bahwa kesatuan dan kekompakan disetiap lini perusahaan yang saling menguatkan adalah penting dan akan mencerminkan wibawa dan potensi



yang luar biasa dari sebuah perusahaan. HNI telah sukses mewujudkan, menerapkan, dan memperlihatkan empat nilai integritas yang dimilikinya, yaitu: Kejujuran, ketulusan, keadilan, dan kepercayaan.

1) Kejujuran

HNI menunjukkan sebuah perusahaan yang dalam mengembangkan strategi pemasaran selalu berkata apa adanya, tidak melakukan kebohongan dalam bentuk apapun, serta bersifat terbuka.

2) Ketulusan

HNI menunjukan tidak adanya paksaan dalam menerapkan suatu tindakan dalam strategi bisnis halal *network* HNI.

3) Keadilan

HNI memperlakukan konsumen sesuai dengan haknya. HNI menerapkan nilai integritas akan memperlakukan konsumen atau pemangku kepentingan lain tidak semena-semena dan memberikan apa yang sudah menjadi haknya tanpa berkeinginan untuk melakukan pengurangan.

4) Kepercayaan

Integritas menciptakan suatu kepercayaan bagi orang lain. Kepercayaan yang dimaksud adalah memberikan sesuatu kepada orang lain untuk dikerjakan sesuai dengan ekspektasi yang dimiliki.⁶⁵

B. Istilah-Istilah Kepangkatan

1. Agen Baru (AB) | New Agent:.....10%-14%-17%
Akumulasi TP pribadi dan grup (tanpa batas waktu)

⁶⁵ Ibid, hlm. 17-19.



The accumulation of personal and grup sales target (no time limit)

Agent 10% : < 1.000 Points

Agent 14% : 1.000-< 2.000 Points

Agent 17% : 2000- < 3.000 Points

2. Manajer (M) : 3.000 Points.....20%

Akumulasi TP Pribadi dan Grup 3000 PV (tanpa batas waktu)

The accumulation of personal and grup sales target is 3.000 PV

3. Senior Manajer (SM) : 3 M.....23%

4. Executive Manajer (EM) :6 M.....26%

5. Director (D) : 2 SM + 4 M.....29%

6. Senior Director (SD) :4 SM + 2 M.....32%

7. Executive Director (ED) : 6 SM.....35%⁶⁶

C. Keuntungan Langsung dan Bonus, Royalti Agen

1. Keuntungan Langsung

Keuntungan yang didapat sebesar 20 % - 30 % dari setiap produk HNI

berdasarkan harga agen.

Contoh : Truson

Harga konsumen (*Consumer Prince*) Rp. 110.000

Harga agen (*Member Prince*) Rp. 90.000

Keuntungan langsung (*Direct Profit*) Rp. 20.000 = 20%

Poin (*Points*) 30⁶⁷

⁶⁶ Ibid, hlm. 34-35.

⁶⁷ Ibid, hlm. 36



2. Bonus Anggota

a. Bonus Agenstok

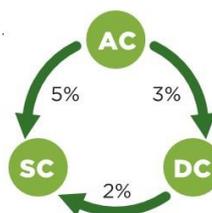
Bonus agenstok adalah bonus yang diperoleh dari penjualan agenstok kepada struktur niaga yang paling rendah dengan rumus poin jualan dikalikan prosentase.

Contoh perhitungan bonus agenstok:

Agency Center (AC) : 16%

Distributor Center (DC) : 13%

Stock Center (SC) : 11%



b. Bonus Prestasi Pribadi (BPP)

Bonus Prestasi Pribadi (BPP) adalah bonus atas poin TP pribadi agen dikalikan prosentase sesuai pangkatnya.

Semua belanja agen berapapun jumlahnya (minimal 1 poin) berhak atas

BPP sesuai dengan prosentase pangkatnya.

Cara perhitungan BPP adalah sebagai berikut:

Contoh

Poin pribadi (*personal points*) : 1.000 points

Pangkat (*Rank*) : Manager (20%)

BPP = 20% x 1.000

= Rp. 200.000

c. Bonus prestasi grup (BPG)

Bonus Prestasi Grup (BPG) adalah persen (%) level kepangkatan dikali

total point grup (tidak termasuk poin grup (tidak termasuk poin pribadi) dikurangi BPG dari mitra yang aktif.

Syarat mendapatkan BPG adalah memiliki TP pribadi ≥ 100 poin.

Cara perhitungan BPG adalah sebagai berikut:



d. Bonus Generasi Pangkat (BGP)

Bonus ini diberikan kepada agen peringkat minimal manajer aktif yang memiliki mitra berperingkat minimal manajer aktif. Manajer aktif adalah manajer dengan TP pribadi ≥ 200 poin. Bonus dikeluarkan untuk 3-10 generasi sesuai kualifikasi dan syarat yang berlaku.

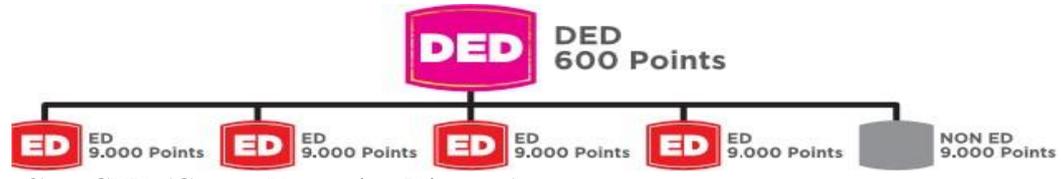
e. Bonus Gold Diamond Crown (GDC)

Diberikan kepada agen berpangkat GED/DED/CED atau yang lebih tinggi dengan syarat sebagai berikut:

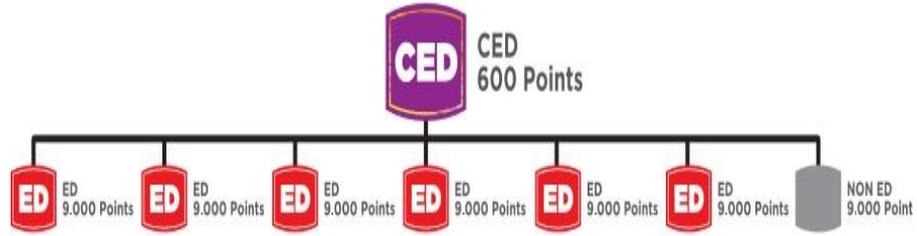
- 1) GED (Gold Executive Director)
 - a) TP ≥ 600 poin
 - b) Memiliki 2 ED aktif dengan omset grup ≥ 9.000 poin dijalur berbeda
 - c) ED aktif yang dimaksud tidak harus dari generasi 1
 - d) Memiliki omset grup dijalur lain ≥ 9.000 poin



- 2) DED (diamond Executive Director)
 - a) $TP \geq 600$ poin
 - b) Memiliki 4 ED aktif dengan omset grup ≥ 9.000 poin jalur yang berbeda
 - c) ED aktif yang bermaksud tidak harus dari generasi – 1
 - d) Memiliki omset grup dijalur lain ≥ 9.000 poin.



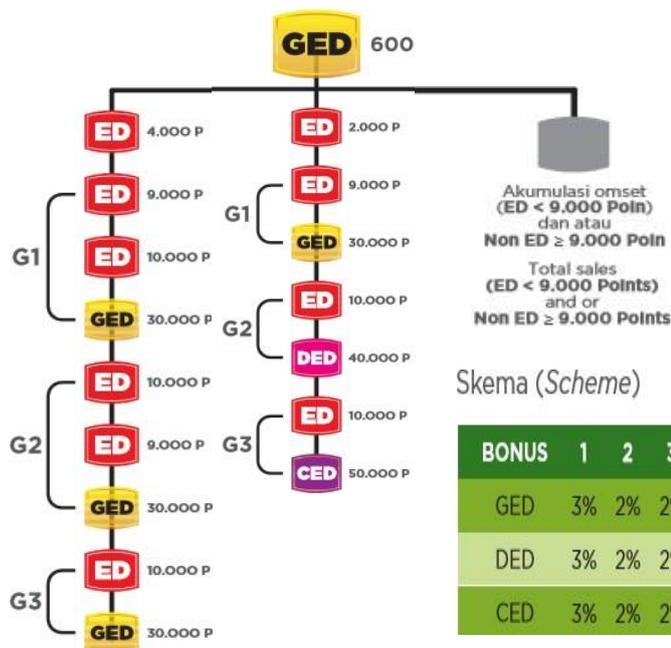
- 3) CED (Crown Executive Director)
 - a) $TP \geq 6.00$ poin
 - b) Memiliki 6 ED aktif dengan omset grup ≥ 9.000 poin dijalur yang berbeda
 - c) ED aktif yang dimaksud tidak harus dari generasi-1
 - d) Memiliki omset grup dijalur lain ≥ 9.000 poin.



ED aktif adalah agen berpangkat minimal ED dengan poin $TP > 200$ poin.

Perhitungan Bonus DDC (simulasi 1 jalur dan berdasarkan omset grup).

Perhitungan Bonus GDC (GDC Bonus Calculation):



$$G1 = (3\% \times 49.000) + (3\% \times 39.000) \times \text{Rp. } 1.000 = \text{Rp. } 2.640.000$$

$$G2 = (2\% \times 49.000) + (2\% \times 50.000) \times \text{Rp. } 1000 = \text{Rp. } 1.980.000$$

$$G3 = (2\% \times 40.000) + (2\% \times 60.000) \times \text{Rp. } 1.000 = \text{Rp. } 2.000.000 \\ = \text{Rp. } 6.620.000$$

f. Royalti Stabilitas Belanja (RSB)

Royalti ini diberikan kepada agen yang berpangkat AB dan manager yang melakukan TP pribadi minimal 200 poin selama 3 bulan berturut-turut atau 600 poin sebulan dan melanjutkan TP 200 poin setiap bulan. Royalti diberikan sebesar 5% dari poin internasional HPAI yang dibagikan secara merata kepada agen yang memenuhi syarat tersebut di atas.

Agan yang berpangkat AB atau manager harus melakukan TP pribadi 200 poin untuk mendapatkan royalty stabilitas belanja (RSB).

Cara perhitungan RSB adalah sebagai:

Contoh (Example)

1) Poin Internasional HNI : 7.000.000 Points

2) Agen yang dapat RSB : 3.500 Agents

$$\text{RSB} = \frac{(5\% \times 7.000.000 \text{ points} \times \text{Rp. } 1000)}{3.500} = \text{Rp. } 100.000$$

g. Royalti Kemajuan Jaringan (RKJ)

syarat TP pribadi untuk mendapatkan RJK dijelaskan pada table berikut:

Syarat TP pribadi (Riquired personal TP)	Nilai RJK (RJK Value)
200 Points	x 1
600 Points	x 3

- 1) Pangkat \geq Senior Manajer (SM)
- 2) Royalti diberikan 9% dari pada poin internasional HNI secara proposional berdasarkan perolehan poin.
- 3) Perhitungan poin dari masing-masing jalur dengan batasan sebagai berikut sesuai pangkat agen:

Level Anda (<i>your level</i>)	Index Maksimum per jalur (<i>Maximum Index Per Line</i>)
Senior Manager	2
Executive Manager	3
Director	4
Senior Director	5
Executive Director	6

Keterangan : 1 INDEX = 1000 poin

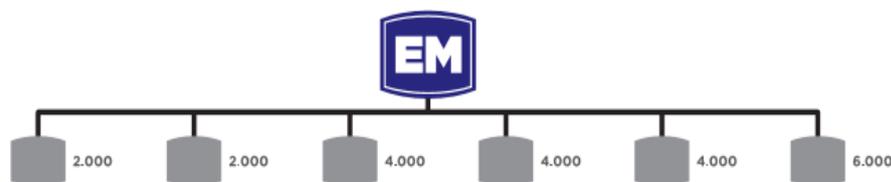
Perhitungan Royalti RKJ (*RKJ calculation method*)



$\frac{\text{Index RKJ anda}}{\text{Index RKJ agen internasional}} \times 9\%$ dari POIN internasional HNI-HPAI x Rp. 1.000

Contoh perhitungan RKJ

- 1) Poin HNI internasional : 14.000.000 points
- 2) Index RKJ agen internasional : 24.000 index



Index RKJ anda = $2+2+3+3+3+3 = 16$ index

RKJ anda = $\frac{16}{24.000} \times 9\% \times 14.000.000 \text{ point} \times \text{Rp. } 1000$

24.000

= Rp. 840.000 (if TP 200 point)

If TP 600 points = Rp. 840.000 x 3 = Rp. 2.520.000

h. Royalti LED (Loyal Executive Director)

- 1) Poin TP pribadi ≥ 600 poin
- 2) Yang disebut LED adalah agen dengan prestasi dan kualifikasi tertentu yang ditetapkan perusahaan dalam periode tertentu (sesuai SK direksi)
- 3) Royalti di berikan 5% dari pada poin internasional HNI secara proporsional berdasarkan perolehan poin.
- 4) Perhitungan poin dari masing-masing jalur adalah maksimal 18.000 poin

Cara perhitungan royalti LED:

$\frac{\text{Nilai poin anda}}{\text{Nilai poin internasional HNI}} \times 5\%$ dari poin internasional HNI x Rp. 1.000

i. Royalti Komitmen Tahunan (RKT)



- 1) Royalti Komitmen Tahunan (RKT) adalah bonus bagi para LED HNI yang senantiasa terus meningkatkan prestasinya juga menjaga loyalitasnya dalam setiap tahunnya.
- 2) Nilai RKT adalah sebesar 3% dari poin HNI internasional, diberikam secara proporsional berdasarkan kokoh jalur, kepada semua LED yang memenuhi syarat prestasi.
- 3) Syarat:
 - a) LED HNI, berkualitas dan menunjukkan loyalitas terbaik kepada HNI
 - b) TP pribadi ≥ 600 poin
 - c) Memiliki minimal 5 jalur kokoh
 - 4) Perhitungan index kokoh jalur:
 - a) Indeks jalur kokoh, dihitung atas prestasi masing-masing LED untuk setiap bulannya sesuai poin HNI internasional dibulan itu, secara proporsional sesuai ketentuan.
 - b) Skema jalur kokoh adalah sebagai berikut:

Kokoh jalur (<i>solid network</i>)	Indeks (<i>index</i>)
6.000 – 8.999 poin	1
9.000 – 17. 999 poin	2
≥ 18.000	3
 - c) LED yang tidak memenuhi syarat minimal 5 jalur kokoh, indeksnya tetap dihitung untuk menambah bilangan pembagi (index jalur kokoh internasional)
- 4) Cara perhitungan Royalti Komitmen Tahunan (RKT):
 - a) RKT anda dibulan ke-1



- Index jalur kokoh anda _____ x 3% x poin internasional HNI bulan 1 x Rp. 1.000
 Index jalur kokoh internasional
- b) RKT anda dalam 1 tahun = RKT bln 1+ RKT bln 2 + RKT bln 3 ... + RKT bln 12
- j. Royalti LED Sapphire, Emerald & Platinum (SEP)
- 1) LED Sapphire adalah seseorang LED HNI yang memiliki 7 jalur ED (tidak harus digenerasi pertama), dengan omset masing-masing ED minimal 18.000 poin. Syarat TP Pribadi LED ≥ 600 poin.
- 2) LED Emerald adalah seorang LED HNI yang memiliki 9 jalur ED (tidak harus di generasi pertama), dengan omset masing-masing ED minimal 18.000 poin. Syarat TP pribadi LED Emerald ≥ 600 poin.
- 3) LED Platinum adalah seorang LED HNI-HPAI yang memiliki 12 jalur ED (tidak harus di generasi pertama), dengan omset masing-masing ED minimal 18.000 poin. Syarat TP pribadi LED platinum ≥ 600 poin.

Bonus Bersih Grup (BBG) adalah perhitungan bonus yang menjadi ukuran prestasi seseorang agen HNI, didasari atas prestasi atas pergerakan, pertumbuhan, dan perkembangan bisnis jaringannya. BBG adalah total seluruh bonus dan royalti dikurangi bonus agenstok dan dikurangi bonus prestasi pribadi.

$$\text{BBG} = \text{Total Bonus} - \text{Stock agent bonus} - \text{BPP}.^{68}$$

⁶⁸ Ibid, hlm. 37-49.



BAB IV

PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

A. Penerapan Sistem Bonus yang dipraktikkan PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Cabang Jambi 2

Bapak Ibrahim mengatakan bahwa Sistem MLM syariah tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang tetapi juga jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa bonus, hadiah dan sebagainya, tergantung prestasi, dan level anggota.⁶⁹

Ibu Nur Aini mengatakan bahwa bonus ialah reward pembagian keuntungan yang diberikan kepada agen HNI-HPAI dengan cara pembelian pribadi atau target penjualan produk dalam satu bulan, berdasarkan akad syariah al-Ju'alah (akad bonus bersyarat). Sedangkan royalti adalah pembagian keuntungan dari HNI-HPAI kepada para agen HNI-HPAI yang diambil dari omset poin internasional, dan dibagikan sesuai ketentuan yang berlaku, berdasarkan akad syariah al-ju'alah (akad bonus bersyarat).⁷⁰

Dalam pengertian lain, Akad Ji'alah merupakan pemberian penghargaan kepada orang lain berupa materi karena orang lain itu telah bekerja dan membantu mengembalikan sesuatu yang berharga.⁷¹

Ibu Yenti Murni mengatakan bahwa jika ingin mendapatkan bonus ya berusaha karena tanpa bekerja di HNI-HPAI tidak akan mendapatkan apa-apa, wajib membina bawahannya kalau tidak ya tidak berhak mendapatkan bonus karena HNI-HPAI menerapkan prinsip keadilan. kalau tidak membina tetapi tetap dapat ya sama halnya mengambil hak orang lain.⁷²

Dalam syariat Islam mengambil hak orang lain tentu sangat dilarang, karena dapat merugikan pihak lain.

Ustadz Umar mengatakan mengambil hak orang lain itu sama halnya dengan mencuri dan dalam Islam sendiri mencuri itu tidak diperbolehkan dan

⁶⁹ Wawancara Dengan Ibrahim, Agen Biasa (AB), PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Cabang Jambi 2, 21 September 2020.

⁷⁰ Wawancara Dengan Nur Aini, Agen Biasa (AB), PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Jambi 2, 21 September 2020.

⁷¹ Sri Sudiarti, *Fiqh Muamalah Kontemporer, Cet-1*, (Medan: FEBI UIN-SU Press, 2018), hlm. 232.

⁷² Wawancara Dengan Yenti Murni, Manager (M), PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Cabang Jambi 2, 21 September 2020.

sangat terlarang, haram hukumnya mengambil hak yang bukan milik kita HNI ini merepkan prinsip syariah telah di tetapkan oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) berdasarkan Fatwa MUI/No.75/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Dan akadnya pun sudah sesuai dengan syariah.⁷³

Ibu Zuriyah mengatakan bahwa terkadang kita mau membina para anggota, anggotanya yang tidak mau tapi ada juga yang bawahannya sukses tanpa pembinaan karena dia menjual langsung kekonsumen dan keuntungannya untuk dia sendiri tanpa pembinaan dia bisa mencapai target. Jadi, kalau bawahannya berhasil tentu atasannya juga ikut berhasil.⁷⁴

Ibu Taty Mengatakan bonus yang diberikan sesuai dengan kerja nyata, jika tidak bekerja ya tidak mendapatkan apa-apa, kalau kita tidak bekerja tapi tetap mendapatkan bonus itu namanya curang, berdosalah. Kalau mentor yang tidak membina bawahannya menurut saya itu bukan kesalahan dari perusahaan melainkan para mentor itu tadi yang malas. Seharusnya tidak mendapatkan apa-apa.⁷⁵

Praktik sistem bonus di PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang jambi 2, dalam penerapannya ada keuntungan langsung, 10 macam jenis bonus serta royalti agen.⁷⁶ Adapun 10 macam/jenis bonus sebagai berikut:

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 (RJK)

⁷³ Wawancara dengan Umar, LED, PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Cabang Jambi 2, 19 September 2020.

⁷⁴ Wawancara dengan Zuriyah, Manager (M), PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Jambi 2, 19 September 2020.

⁷⁵ Wawancara dengan Taty, Agen Biasa (AB), PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Cabang Jambi 2, 19 September 2020.

⁷⁶ Wawancara Dengan Saida, Gold Executive Director (GED), PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Cabang Jambi 2, 23 September 2020.



8. Royalti LED

9. Royalti Komitmen Tahunan (RKT)

10. Royalti LED Sapphire, LED Emerald, dan LED Platinum⁷⁷

Semua bonus dan royalti diatas merupakan bonus yang hanya didapatkan oleh para atasan yang telah membentuk sebuah jaringan jika bawahannya berhasil mencapai target maka atasan juga akan diberikan bonus oleh pihak perusahaan, dengan sistem pembagian yang telah ditetapkan oleh perusahaan. jika *downline* ingin mendapatkan bonus yang sama maka para *downline* harus membentuk jaringan pula, terkecuali keuntungan langsung dan bonus prestasi pribadi para *downline* bisa mendapatkan bonus tanpa harus membentuk jaringan.

Ibu Saida Mengatakan bahwa Jenis bonus dan royalti di atas semuanya diterapkan di HNI-HPAI, dalam penerapannya sistem pembagian bonus dan royalti tersebut berdasarkan prosentase masing-masing pangkat, TP poin pribadi dan di akumulasikan dengan TP poin para *downlinenya*, inilah guna jaringan jika jaringannya berhasil mencapai target yang telah ditetapkan maka *up-linenya* akan diberikan komisi atau bonus kepemimpinan oleh pihak perusahaan atas pembinaan yang dilakukan. Semua pembagian bonus tersebut melibatkan kinerja bawahannya, kecuali bonus agenstok dan bonus prestasi pribadi, yang dalam penerapan sistem pembagian bonusnya berdasarkan prestasi dan kinerja pribadi berdasarkan pangkat masing-masing anggota.

Contohnya pembagian Bonus Prestasi Group:

Bonus Prestasi Group (BPG) dengan pangkat ED (Executive Director) 35% dengan TP \geq 100 point dengan 6 anggota dibawahnya yang memiliki pangkat SM (Senior Manager) 23% dengan masing-masing 3000 poin, jadi:

$$\text{BPG} = 6 \times (35\% \times 3.000) \times \text{Rp. } 1000 = \text{Rp. } 6.300.000$$

$$\text{BPG} = 6 \times (23\% \times 3.000) \times \text{Rp. } 1000 = \text{Rp. } 4.140.000$$

$$\text{BPG} = \text{Rp. } 6.300.000 - \text{Rp. } 4.140.000$$

$$= \text{Rp. } 2.160.000^{78}$$

⁷⁷ Wawancara Dengan H. Rasyida, Executive Director (ED), PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Jambi 2, 23 September 2020.

⁷⁸ Wawancara Dengan Saida, Gold Executive Director (ED), PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Cabang Jambi 2, 23 September 2020.



Hal inilah yang rentan terjadi kecurangan tanpa melakukan pembinaan terhadap *downlinenya*, *Upline* tetap mendapatkan bonus karena sistem pembagian yang telah terstruktur dari perusahaan. Namun hal ini tidak sepenuhnya kesalahan dari perusahaan melainkan juga *Up-line* itu sendiri yang tidak menjalankan amanahnya. Sehingga terjadilah sebuah ketidakadilan antara *downline* dan *uplinenya*.

Bapak M. Amri Mubarak mengatakan bahwa Di dalam konvensional tentu hanya mengandalkan perekrutan anggota sehingga mendapatkan bonus, berbeda halnya dengan HNI-HPAI yang tidak mengambil keuntungan dari proses perekrutan, ada sih tapi sedikit. Dalam pembagian bonus di PT. HPAI haruslah berdasarkan atas kerja nyata dan membentuk jaringan. Jika ingin mendapatkan omset yang lebih besar, kita perlu tim, di HNI ini tidak menzhalimi, sudah ada porsi masing-masing. Berbisnis di HNI-HPAI ini haruslah membentuk sebuah jaringan bahkan tanpa melakukan penjualan produk dengan adanya jaringan ini akan mempermudah berjalannya bisnis tersebut, tanpa adanya jaringan bisnis ini akan sulit berkembang.⁷⁹ Dalam proses perekrutan tentunya ada uang pendaftaran dan peredaran di

HNI-HPAI ini tidak seperti MLM lainnya yang sangat besar jumlahnya dan keuntungannya pun di ambil dari uang pendaftaran tersebut tentunya melanggar ketentuan-ketentuan MLM syariah.

Lusi Aprianti mengatakan bahwa dalam proses perekrutan anggota baru HNI-HPAI memang ada uang pendaftaran tetapi sedikit tidak seperti perusahaan MLM lainnya yang semata-mata keuntungannya di ambil dari uang pendaftaran tersebut. Nah, guna uang pendaftaran HNI-HPAI ialah untuk membeli Buku Katalog, Buku Panduan, Kartu Id agen. Dan sama sekali bukan untuk kepentingan atasan ataupun mengambil keuntungan dari uang tersebut.⁸⁰

Dalam proses perekrutan anggota up-line hanya menjelaskan sekilas info mengenai tujuan HNI saja. H. Ma'ud mengatakan bahwa HNI ini bertujuan untuk

⁷⁹ Wawancara dengan M. Amri Mubarak, Executive Manager (EM), PT Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Jambi 2, 23 September 2020.

⁸⁰ Wawancara dengan Lusi Aprianti, Agen Biasa (AB), PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Cabang Jambi 2, 13 November 2020



hijrah produk, memberikan potensi keuntungan bagi kesehatan keluarga, potensi ekonomi keluarga, karena memiliki point setiap produk yang akan memberikan cashback bonus serta bisa membentuk tim/jaringan.⁸¹

Dengan membangun kepercayaan kepada calon anggota baru seakan-akan berbisnis di HNI-HPAI sangat mudah, lalu mendapatkan bonus, kebanyakan seorang up-line tentu menjelaskan bahwa ada bonus yang didapatkan ketika bersbisnis di PT. HPAI tetapi up-line tidak menjelaskan berapa bonus yang didapatkan, up-line selalu mengupayakan agar seseorang tertarik dan mau bergabung, dalam ketentuan bisnis Multi Level Marketing (MLM) syariah bahwa seorang up-line harus mengusahakan agar para distributornya tidak mengarah pada materialisme semata tetapi kebanyakan anggota yang bergabung di dalam bisnis tersebut di antaranya ialah ingin mendapatkan bonus, ada juga beberapa orang yang tertarik pada produknya karena melihat testimoninya bagus, sehingga ia tertarik dan bergabung di PT. HPAI.⁸²

Tetapi *up-line* tidak menjelaskan bahwa untuk mendapatkan bonus tersebut tidaklah semudah apa yang dibayangkan, sehingga para anggota yang bergabung berfikir bahwa dengan bergabung lalu mendapatkan bonus begitu saja, ternyata tidak, berbisnis di HNI-HPAI haruslah memiliki semangat yang tinggi, kerja keras untuk mencapai TP (Target Penjualan) pribadi, membangun sebuah jaringan sehingga mendapatkan bonus, dan up-line tidak menjelaskan bahwa ada bonus kepemimpinan yang rentan terjadi kecurangan, jika up-line menjelaskan

⁸¹ Wawancara dengan H. Mas'ud, Executive Director (ED), PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Jambi 2, 24 September 2020.

⁸² Observasi, di PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Jambi 2, Tanggal 22 September 2020.



seperti ini tentu tidak banyak orang yang mau bergabung di dalam bisnis ini. jadi, mau tidak mau up-line harus mengarahkan kepada suasana materialisme supaya masyarakat mau bergabung.⁸³

Dilihat dari hasil wawancara dan observasi diatas bahwa HPAI memberikan bonus harus berdasarkan kinerja/penjualan dan pembinaan terhadap *down-line* (bawahannya), tanpa melakukan penjualan maka apapun pangkatnya tidak akan mendapatkan bonus dari penjualan pribadi. Namun masih bisa mendapatkan bonus kepemimpinan atas dasar pembinaan terhadap bawahannya. Hal inilah yang sangat rentan terjadi kecurangan terhadap *downline* (bawahannya) bagi atasan yang tidak melakukan pembinaan tetapi tetap mendapatkan bonus kepemimpinan karena struktur pembagian bonus tersebut, sudah di tetapkan oleh perusahaan, sehingga yang tidak melakukan pembinaan juga mendapatkan bonus, tentunya akan melanggar nilai-nilai Hukum Ekonomi Syariah yang mengutamakan prinsip keadilan. Setelah diteliti bahwa hal tersebut bukan lah kesalahan dari perusahaan melainkan kesalahan *up-line* itu sendiri, karena perusahaan mewajibkan para mentor untuk membina bawahannya. Padahal sudah sangat jelas Saida mengatakan bahwa tanpa melakukan pembinaan *up-line* tidak akan mendapatkan bonus, karena setiap *Up-line* (atasan) wajib membina *down-line* (bawahannya).⁸⁴

B. Sistem Pembagian Bonus PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Jambi dalam Perspektif Nilai-Nilai Hukum Ekonomi Syariah

⁸³ Observasi, di PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Jambi 2, Tanggal 22 September 2020.

⁸⁴ Wawancara Dengan Saida, Gold Executive Director (GED), PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia, 23 september 2020.



Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.⁸⁵

Dilihat dari poin A di atas bahwa terdapat kejanggalan di PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang jambi 2 bahwa adanya bonus kepemimpinan yang rentan terjadi ketidakadilan antara dua belah pihak. Memang terdapat adanya kewajiban bagi atasan untuk membina bawahannya akan tetapi sistem pembagian yang telah terstruktur dari pihak perusahaan itu sendiri, membuat hal tersebut dapat memicu terjadinya kecurangan antara *up-line* (atasan) dan *down-line* (bawahannya).

Peneliti juga melihat bahwa dalam proses perekrutan anggota para upline tentu menjelaskan bahwa ada bonus yang didapatkan ketika telah menjadi anggota, tetapi tidak menyebutkan bahwa adanya bonus kepemimpinan, upline hanya mengarahkan para calon anggota kepada materialisme saja, ini juga bukan merupakan kesalahan dari perusahaan melainkan upline itu sendiri agar masyarakat mau bergabung dan menjadi bagian dari jaringan mereka tanpa melakukan seperti ini tentu seseorang akan enggan untuk bergabung maka dari itu upline melakukan berbagai cara tanpa memikirkan downline (bawahannya) pada hal perbuatan tersebut sama halnya dengan berbohong. Karena untuk mendapatkan pangkat harus ada anggota jaringan dibawahnya seperti pangkat

⁸⁵ Fatwa Dewan Syariah Nasional, No : 75/DSN-MUI/VII/2009, *Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.*



Senior Manager (SM) untuk mendapatkan pangkat tersebut harus ada tiga anggota dibawahnya yang berpangkat Manager (M).

Berdasarkan ketentuan yang ditetapkan oleh Islam, MLM syariah harus memenuhi ketentuan sebagai berikut:

- a. Niat, konsep, dan praktik pengelolaannya senantiasa merujuk pada Al-Quran dan Hadis Rasulullah saw. Struktur organisasi perusahaan dilengkapi dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) dari MUI untuk mengawasi jalannya perusahaan agar sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam.
- b. Usaha MLM syariah pada umumnya memiliki visi dan misi yang menekankan kepada ekonomi nasional (melalui penyediaan lapangan kerja. Produk-produk kehidupan sehari-hari dengan harga terjangkau. Dan pemberdayaan usaha kecil dan menengah ditanah air) demi meningkatkan kemakmuran, kesejahteraan dan meninggikan martabat bangsa.
- c. Sistem pemberian insentif disusun dengan memperhatikan prinsip keadilan dan kesejahteraan. Dirancang semudah mungkin untuk dipahami dan di praktikkan. Selain itu, memberikan kesempatan kepada distributornya untuk memperoleh pendapatan seoptimal mungkin sesuai kemampuannya melalui penjualan, pengembangan jaringan, ataupun melalui kedua-duanya.
- d. Dalam hal marketing plan-nya, MLM syariah pada umumnya mengusahakan untuk tidak membawa para distributornya pada suasana materialisme dan konsumerisme, yang jauh dari nilai-nilai Islam. Bagaimanapun, materialisme dan konsumerisme pada akhirnya akan membawa kepada kemubaziran yang terlarang dalam Islam.



- e. Poin-poin penting dalam MLM syariah: a. niat: kasbil halal (memperoleh penghasilan yang halal), Irtifah ummah (mengangkat derajat ekonomi umat), muamalah Islami (melakukan perniagaan secara Islami); b. prinsip: sesuai dengan prinsip-prinsip muamalah Islam; c. orientasi: meraih kebahagiaan dunia dan akhirat; d. komoditi: halalan thoyyiban (halal lagi baik); e. pembinaan; tarbiyah, ukhuwah, dakwah bil hak; f. strategi pemasaran; Akhlakuk karimah, memenuhi rukun jual beli, ikhlas; g. pengembangan jaringan: metode silaturrahi dan ukhuwah; h. keanggotaan: muslim, nonmuslim, dengan syarat mau mengikuti aturan yang telah ditetapkan;j. sistem pendapatan: lebih adil dan mensejahterakan k. alokasi pendapatan; zakat, infaq, sedekah (ZIS), dan kemashlahatan umat Islam.l. sistem pengelolaan; amana;m. Pengawas Syariah: Dewan Pengawas Syariah dari MUI pusat.⁸⁶

Mengenai beberapa bisnis yang memakai sistem MLM atau hanya berkedok MLM yang masih meragukan (*syubhat*) ataupun yang sudah jelas ketahuan tidak sehatnya bisnis tersebut baik dari segi kesalahan produknya, sistem *marketing fee*, legalitas formal, pertanggung jawaban, tidak terbebasnya dari unsur-unsur haram seperti *riba* (permainan bunga ataupun pengandaan uang), *dzhulm* dan *gharar* (merugikan nasabah dengan *money game*), *maisirsir* (perjudian).⁸⁷

⁸⁶ Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2013), hlm. 507-508.

⁸⁷ Setiawan Budi Utomo, *Fiqh Actual: Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer, Cet. 1*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), hlm. 105.



Sistem Hukum Ekonomi Syariah mencakup cara dan pelaksanaan kegiatan usaha yang berdasarkan prinsip syariah. Hal itu bisa disebut sistem hukum ekonomi Islam. Ilmu ekonomi syariah merupakan ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi kerakyatan yang berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Apabila diamati antara ilmu ekonomi hukum Islam dengan ilmu ekonomi nonhukum Islam maka ditemukan perbedaan yang mendasar, yaitu di satu pihak (ilmu hukum ekonomi Islam) menghormati nilai-nilai kemauan hukum Pencipta manusia yang tercantum di dalam Al-Quran yang kemudian di implementasikan oleh Nabi Muhammad dalam kehidupan sosial bermasyarakat, baik ketika hidup di *Makkatul Mukarramah* maupun di *Madinatul Munawwarah*.⁸⁸

Moral Islam sebagai pilar ekonomi Islam perlu dijabarkan lebih lanjut menjadi nilai-nilai yang lebih terinci sehingga pada akhirnya dapat menjadi rumusan penuntun perilaku para pelaku ekonomi. Nilai-nilai ini merupakan sisi normatif dari ekonomi Islam yang berfungsi mewarnai atau menjamin kualitas perilaku ekonomi setiap individu.⁸⁹ Dapat diketahui bahwa nilai-nilai Islam dalam ekonomi sangatlah penting.

Keberadaan nilai semata pada perilaku ekonomi dapat menghasilkan ekonomi yang normatif, tidak akan bisa berjalan secara dinamis. Oleh karena itu, implementasi nilai-nilai ini harus secara bersama-sama di dasarkan atas prinsip-prinsip ekonomi. Prinsip ini yang akan menjadikan bangunan ekonomi Islam

⁸⁸ Zainuddin Ali, *Hukum Ekonomi Syariah, Cet. 1*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hlm. 12.

⁸⁹ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam, Ed. 1-5*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), hlm. 58.



kokoh dan dinamis dan nilailah yang berfungsi untuk mewarnai kualitas bangunan tersebut.⁹⁰ Bisnis MLM syariah ini merupakan bagian dari muamalah yang ketentuan hukumnya tidak langsung dari Al-Qura'an dan Hadis, tetapi berdasarkan hukum yang diperoleh dari hasil ijtihad para fuqaha yang mengacu kepada kaedah-kaedah dan prinsip-prinsip umum yang sesuai dengan ketentuan *syara'*.⁹¹

Jika dikaji berdasarkan Hukum Ekonomi Syariah bahwa tindakan yang dilakukan para *upline* (atasan) tersebut telah menyimpang dari aturan dan nilai-nilai ekonomi Islam, adanya sebuah penyimpangan melanggar aturan bisnis MLM syariah yaitu tidak mengarahkan para *downline* (bawahannya) kepada materialisme semata, adanya suatu ketidakadilan atau kecurangan yang terjadi di PT. HPAI yang dilakukan oleh Upline tentunya melanggar etika bisnis Islam yang sangat membenci perbuatan yang terlarang seperti judi, penipuan, kecurangan dan lain sebagainya.

Padahal sudah jelas bahwa Allah telah melarang perbuatan tersebut dalam ayat suci Al-Qur'an surah An-Nahl yang berbunyi:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ٩٠

Artinya: “Sesungguhnya Allah menyuruh kamu berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan yang keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran”.⁹²

Sabda Nabi SAW :

كَانَ دَاوُدَ عَلَيْهِ السَّلَامُ لَا يَأْكُلُ أَلَا مِنْ عَمَلٍ يَدِيهِ

⁹⁰ Ibid, hlm. 58

⁹¹ Sri Sudiarti, *Fiqh Muamalah Kontemporer...*, Hlm. 9.

⁹² QS. An-Nahl (16): 90



Artinya: “Nabi Daud as tidak pernah makan kecuali dari pekerjaan tangannya sendiri”.

Dapat di pahami dari hadist tersebut bahwa Nabi SAW menegaskan bahwa tidak dilarang untuk terus bekerja, akan tetapi dalam melakukan pekerjaan tersebut hendaknya dilakukan dengan kejujuran, tanpa mengambil hak orang lain, dalam artian yang sesungguhnya adalah tidak berbelok dari kebenaran,⁹³ sehingga bisnis yang dijalani akan bernilai ibadah di mata Allah SWT.

Memiliki harta dan memproduksi barang-barang yang baik adalah sah menurut Islam. Namun, kepemilikan harta itu bukanlah tujuan akan tetapi sarana untuk menikmati karunia Allah dan wasilah untuk mewujudkan kemashlahatan umum.⁹⁴ Tujuan ekonomi Islam adalah *mashlahah* (kemashlahatan) bagi umat manusia. Yaitu dengan mengusahakan segala aktivitas demi tercapainya hal-hal yang berakibat pada adanya kemashlahatan manusia, atau dengan mengusahakan aktivitas yang secara langsung dapat merealisasikan kemashlahatan itu sendiri. Aktivitas lainnya demi menggapai kemashlahatan adalah dengan menghindarkan diri dari segala hal yang membawa *mafsadah* (kerusakan) bagi manusia.⁹⁵ Sesuai ketentuan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) bahwa materialisme bukanlah tujuan utama dari bisnis MLM syariah, melainkan untuk meningkatkan aktivitas ekonomi bangsa berdasarkan nilai-nilai Hukum Ekonomi Syariah.

Keunikan pendekatan Islam terletak pada sistem nilai yang salah satunya mewarnai tingkah laku ekonomi masyarakat. Dalam Islam diajarkan nilai dasar

⁹³ Ika Yunia Fauzia, Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Syari'ah, Cet-3*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2018), hlm. 5.

⁹⁴ Ibid, hlm. 225.

⁹⁵ Ibid, hlm. 12-13.



ekonomi yang bersumber pada ajaran tauhid. Islam lebih dari sekedar nilai-nilai dasar etika ekonomi, seperti keseimbangan, kesatuan, tanggung jawab dan keadilan, tetapi juga memuat keseluruhan nilai-nilai yang fundamental serta norma-norma yang substansial agar dapat diterapkan dalam operasional lembaga ekonomi Islam di masyarakat.⁹⁶

Pada saat pelaku bisnis melaksanakan etika bisnis, maka mereka harus menghindari pelanggaran hukum atau norma-norma yang ada di masyarakat sehingga dapat terhindar dari citra yang buruk bagi perusahaan. Jika citra perusahaan buruk, maka akan berdampak pada kegiatan usahanya. Problematika dalam kaitannya dengan etika bisnis bisa beraneka ragam sifatnya, seperti adanya kepentingan pribadi yang saling berlawanan dengan kepentingan orang lain ataupun adanya persaingan dalam meraih keuntungan yang melahirkan konflik.⁹⁷

Dalam realitas bisnis kekikinian terdapat kecenderungan bisnis yang mengabaikan etika. Sementara itu, pemikiran etika bisnis Islam muncul kepermukaan, dengan landasan bahwa Islam adalah agama yang sempurna. Ia merupakan kumpulan aturan-aturan ajaran (doktrin) dan nilai-nilai yang dapat mengantarkan manusia dalam kehidupannya menuju kebahagiaan hidup baik didunia maupun di akhirat. Islam merupakan agama yang memberikan cara hidup terpadu mengenai aturan aspek-aspek social, budaya, ekonomi, sipil, dan politik.

⁹⁶ Aris Baidowi, "Etika Bisnis Perspektif Islam," Jurnal Hukum Islam (JHI), vol. 9. No. 2, (Desember 2011), hlm. 239.

⁹⁷ Yaksan Hamzah, Hamzah Hafid, *Etika Bisnis Islami, Cet. 1*, (Makassar: KRETAKUPA Print, 2014), hlm. 107.



Ia juga merupakan suatu sistem untuk seluruh aspek kehidupan, termasuk sistem spiritual maupun sistem perilaku ekonomi politik.⁹⁸

Etika atau *al-akhlak* dalam khazanah pemikiran Islam dipahami sebagai Ilmu yang menjelaskan arti baik dan buruk, menerangkan apa yang seharusnya dilakukan oleh manusia kepada lainnya, menyatakan tujuan yang harus dituju oleh manusia didalam perbuatan mereka dan menunjukkan jalan apa yang seharusnya diperbuat.⁹⁹ Etika ekonomi dipandang sama dengan akhlak karena keduanya sama-sama membahas tentang kebaikan dan keburukan pada tingkah laku manusia.¹⁰⁰

Akhlak yang lain adalah amanah, Islam menginginkan seorang pembisnis muslim mempunyai hati yang tanggap, dengan menjaganya dengan hak-hak Allah dan manusia, serta menjaga muamalahnya dari unsur yang melampui batas atau sia-sia. Seseorang pembisnis adalah sosok yang dapat dipercaya, sehingga ia tidak menzholimi kepercayaan yang diberikan kepadanya.¹⁰¹

Ada beberapa etika bisnis yang dilakukan oleh Rasulullah SAW diantaranya sebagai berikut:

Pertama adalah kejujuran. Kejujuran merupakan syarat fundamental dalam kegiatan bisnis. Rasulullah sangat intens menganjurkan kejujuran dalam aktifitas bisnis.¹⁰² Prinsip ini merupakan sendi akhlakul karimah.

⁹⁸ R. Lukman Fauroni, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pesantren, 2006), hlm. 3-4.

⁹⁹ Ibid, hlm. 16

¹⁰⁰ Aris Baidowi, "*Etika Bisnis Perspektif Islam*,"..., hlm. 242.

¹⁰¹ Yaksan Hamzah, Hamzah Hafid, *Etika Bisnis Islami, Cet. 1*, (Makassar: KRETAKUPA Print, 2014), hlm. 103.

¹⁰² Aris Baidowi, "*Etika Bisnis Perspektif Islam*,"...,hlm. 244.



- a. Prinsip transaksi yang dilarang , akad transaksi harus tegas, jelas dan pasti. Baik benda yang menjadi objek akad, maupun harga barang yang di akadkan itu.
- b. Prinsip transaksi yang merugikan. Setiap transaksi yang merugikan diri sendiri maupun pihak kedua dan pihak ketiga dilarang.
- c. Prinsip mengutamakan kepentingan social. Prinsip ini menekankan pentingnya kepentingan bersama yang harus didahulukan tanpa menyebabkan kerugian individu. Sebagai kaidah fiqhiyyah: “ bila bertentangan antara kemashlahatan social dan kemaslahatan individu, maka maka diutamakan kepentingan social”.
- d. Prinsip manfaat. Objek transaksi harus memiliki manfaat, transaksi terhadap objek yang tidak bermanfaat menurut syariat dilarang.
- e. Prinsip transaksi yang mengandung riba dilarang.
- f. Prinsip suka sama suka (saling rela, ‘an taradhin). Prinsip ini berdasarkan pada firman Allah Swt:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ... ٢٩

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu...*”¹⁰³

- g. Prinsip milkiyah, kepemilikan yang jelas.

¹⁰³ QS. An-Nissa (4): 29.



- h. Prinsip tiada paksaan. Setiap orang memiliki kehendak yang bebas dalam menetapkan akad, tanpa tunduk pada paksaan transaksi apapun, kecuali hal yang diharuskan oleh norma keadilan dan kemashlahatan masyarakat.¹⁰⁴

Kedua, menolong atau member manfaat kepada orang lain, kesadaran tentang signifikansi social kegiatan bisnis. Pelaku bisnis menurut Islam, tidak hanya sekedar mencari keuntungan sebanyak-banyaknya, sebagai mana di ajarkan bapak ekonomi Adam Smith, tetapi juga berorientasi pada sikap *ta'wun* (menolong orang lain) sebagai implikasi social kegiatan bisnis. Tegasnya, berbisnis, bukan mencari untung material semata, tetapi didasari keasadaran member kemudahan bagi orang lain dengan menjual barang.¹⁰⁵

Ketiga, tidak boleh menipu, takaran, ukuran, dan timbangan yang benar. Dalam perdagangan, timbangan yang benar dan tepat harus benar-benar diutamakan. Firman Allah:

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ۝ ۱ الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ۝ ۲ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَّزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ۝ ۳

Artinya: “Celakalah bagi orang-orang yang berbuat curang, (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dicukupkan, dan apabila mereka menakar atau menimbang (untuk orang lain), mereka mengurangi.”¹⁰⁶

Ekonomi Islam tidak sekedar berorientasi untuk pembangunan fisik material dari individu, masyarakat dan negara saja, tetapi juga memperhatikan pembangunan aspek-aspek lain yang juga merupakan elemen penting bagi kehidupan yang sejahtera dan bahagia. Pembangunan keimanan merupakan

¹⁰⁴ Agus Arwani, “Epistemologi Hukum Ekonomi Syariah Islam (Muamalah),” RELIGIA, Vol. 15 No. 1, (April 2012), hlm. 135.

¹⁰⁵ Aris Baidowi, “Etika Bisnis Perspektif Islam,”...,hlm. 245.

¹⁰⁶ QS Al-Muthaffifin (83): 1-3



prakondisi yang diperlukan dalam ekonomi Islam, sebab keimanan merupakan fondasi bagi seluruh perilaku individu dan masyarakat. Jika keimanan seseorang kokoh dan benar, yaitu memegang Islam secara *kaffah*, maka niscaya semua muamalah akan baik pula keimanan dengan sendirinya akan melahirkan kesadaran akan pentingnya ilmu, kehidupan, harta dan kelangsungan keturunan bagi kesejahteraan kehidupan manusia. Keimanan akan turut membentuk preferensi, sikap, pengambilan keputusan, dan perilaku masyarakat. Manusia memerlukan pemenuhan kebutuhan keimanan yang benar, yang mampu membentuk preferensi, sikap, keputusan dan perilaku yang mengarah pada perwujudan mashlahah untuk mencapai *fallah*.¹⁰⁷

Tujuan Hukum Islam dan Hukum Ekonomi Syariah yaitu untuk kemashlahatan dan kesejahteraan umat, secara umum tujuan penciptaan dan penetapan hukum oleh Allah SWT adalah untuk kepentingan, kemashlahatan dan kebahagiaan manusia seluruhnya, baik di dunia maupun di akhirat.¹⁰⁸ Ungkapan tersebut tersurat dalam Al-Qur'an Surah Al- Baqarah (2) ayat 201-202.

وَمِنْهُمْ مَّنْ يَقُولُ رَبَّنَا آتِنَا فِي الدُّنْيَا حَسَنَةً □ وَفِي الْآخِرَةِ حَسَنَةً □ وَقِنَا عَذَابَ النَّارِ
 ٢٠١ أُولَئِكَ لَهُمْ نَصِيبٌ □ مِّمَّا كَسَبُوا وَاللَّهُ سَرِيعُ الْحِسَابِ ٢٠٢

Artinya: “Dan diantara mereka ada orang yang berdoa: ya tuhan kami, berilah kami kebaikan didunia dan kebaikan di akhirat dan periharalah kami dari siksa api neraka. Mereka itulah orang-orang yang mendapat kebahagiaan dari apa yang mereka usahakan dan Allah sangat cepat perhitungannya”.¹⁰⁹

¹⁰⁷ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam...*, hlm. 54.

¹⁰⁸ Zainudin Ali, *Hukum Islam, Pengantar Ilmu Hukum Islam di Indonesia, Cet. 1*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2006), hlm. 10.

¹⁰⁹ QS. Al-Baqarah (2): 201-202.



Sesuai tujuan ayat Al-Quran di atas, terdapat 3 sasaran utama dari tujuan penetapan hukum Islam menurut Abu Zahra, yaitu penyucian jiwa, penegakan keadilan, dan perwujudan kemashlahatan.¹¹⁰ Adil dalam syariah mempunyai pengertian yang didasarkan pada sikap saling menghormati satu orang dengan orang lain. Dengan Arti ini maka masyarakat yang adil dalam Islam mempunyai arti masyarakat yang member jaminan hak dan harkat setiap insan pada berbagai aturan norma masyarakat sesuai dengan kepentingan seluruh anggota masyarakat itu sendiri.¹¹¹

Hukum Islam menyatakan bahwa sepanjang tidak ada kezhalimam, penipuan, penimbunan, kompetisi tidak sehat, transaksi yang melibatkan riba, tiap orang Islam di anjurkan untuk melakukan perdagangan dan bisnis.¹¹² Islam telah meletakkan dasar-dasar yang benar dan batasan-batasan yang mulia guna melindungi pekerjaan dari semua bentuk penipuan dan pengkhiantan.¹¹³

Kitab suci Al-Quran sama sekali tidak mencela orang-orang yang melakukan aktivitas bisnis. Mencari rezeki dengan cara berbisnis oleh Al-Quran dinamakan mencari karunia ilahi atau fadhllullah, sebagai firman Allah SWT:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ۗ ۱۹۸

Artinya: “Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari tuhanmu”.¹¹⁴

Dalam ayat lain Al-Quran juga menegaskan,

¹¹⁰ Zainudin Ali, *Hukum Islam...*, hlm. 11.

¹¹¹ A. Rahman, *Penjelasan Lengkap Hukum-Hukum Allah (syariah)*, Cet. 1, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 13.

¹¹² Ibid, hlm. 451.

¹¹³ Team Azzam, *Problematika Kontemporer Dalam Tinjauan Islam*, Terj. *Qhadaya Mu'shirah Fi Mizan Al-Islam*, (Jakarta Selatan: Pustaka Azzam, 2004), hlm. 95.

¹¹⁴ QS. Al-Baqarah (2): 198.



فَإِذَا فُضِّيتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ۝ ١٠

Artinya: “Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”.¹¹⁵

Segala ketentuan perkenomian dan transaksi bisnis menurut Islam yang bersumber dari ajaran Al-Quran adalah untuk memperhatikan hak individu yang harus terlindungi, sekaligus untuk menegakkan rasa solidaritas yang tinggi dalam masyarakat. Oleh karena itu syariah mengharamkan perampokan, pencurian, perampasan, penyuapan, pemalsuan, pengkhianatan, penipuan dan memakan riba, karena keuntungan yang di dapat dengan cara-cara tersebut pada hakikatnya diperoleh dengan mendatangkan kemudharatan kepada orang lain.¹¹⁶ Berdasarkan hukum Islam/Hukum Ekonomi Syariah, permasalahan yang terjadi di PT. HPAI dengan menerapkan sistem bonus yang hanya didapatkan oleh orang yang di atasnya saja atau biasa disebut dengan bonus kepemimpinan. Untuk memperoleh bonus tersebut tentunya melalui pembinaan seorang *upline* terhadap *downlinenya* jika idak melakukan pembinaan maka atasan tidak berhak untuk mendapatkan bonus tersebut. Namun dengan sistem pembagian yang telah terstruktur hal inilah yang menyebabkan terjadinya kecurangan, dan ini juga merupakan celah bagi seorang *upline* yang tidak melakukan pembinaan juga mendapatkan bonus, sehingga terjadi sebuah ketidakadilan namun hal tersebut bukanlah kesalahan dari pihak perusahaan melainkan tindakan dari *upline* itu

¹¹⁵ QS. Al-Baqarah (62): 10.

¹¹⁶ A. Kadir, *Hukum Bisnis Syariah Dalam Alquran, Cet. 1*, (Jakarta: AMZAH, 2010), hlm. 55-56.



sendiri yang tidak amanah. Dengan adanya sebuah kecurangan yang dilakukan oleh seorang *upline* tersebut yang sama halnya dengan menipu, menipu haram hukumnya, karena menipu adalah lawan dari nasihat, sehingga menipu bertentangan dengan agama.¹¹⁷

Dalam bisnis konvensional tujuan utamanya ialah untuk mencari keuntungan semata berbeda dengan ekonomi Islam yang tujuannya ialah untuk kemashlahatan dan kesejahteraan umat Islam. Islam tidak melarang untuk melakukan bisnis selagi tidak bertentangan dengan ketentuan syariah. Sebagaimana diterangkan dalam kaidah fiqhiyyah:

الأصلُ في المُعامَلاتِ الإِبَاحَةُ إِلاَّ أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

Artinya: “Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya”.¹¹⁸

Bisnis MLM syariah merupakan bisnis yang telah di sepakati oleh para ulama sebagaimana tercantum dalam Fatwa MUI No. 75/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) menjelaskan yang menjadi ketentuan yang harus dimiliki oleh perusahaan MLM syariah, bisnis tersebut memang telah memenuhi kriteria Islam namun karena ada suatu hal yang membuat bisnis tersebut menjadi haram seperti adanya sebuah kecurangan atau penipuan maka bisnis tersebut menjadi haram hukumnya.

Diantara kebijakan ekonomi Islam ialah pelarangan yang haram, Dalam ekonomi Islam segala sesuatu yang dilakukan harus halal dan toyyiban, yaitu benar

¹¹⁷ Syaikh Muhammad Bin Shalih Al-Utsaimin, *Ensiklopedi Halal Haram Dalam Islam, Kajian Lengkap Membahas Hukum Halal dan Haram Dalam Masalah Akidah, Ibadah, Mu'amalah, Dan Adab*, (), hlm. 504.

¹¹⁸ Al-Qahtani, Abu Muhammad Solih, *Majmu'atul Fawaa'- 'Idul Bahiyyah...*, hlm. 75.



secara hukum Islam dan baik dari perspektif nilai dan moralitas Islam. Kebalikan dari halalan toyyiban adalah haram, yaitu sesuatu yang jika dilakukan akan menimbulkan dosa. Meninggalkan yang haram adalah mutlak kewajibannya dan sebaliknya melaksanakan yang halal adalah mutlak kewajibannya.¹¹⁹

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sulthna Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sulthna Jambi



¹¹⁹ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, *Ekonomi Islam...*, hlm. 72.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Dalam penerapannya sistem pembagian bonus di PT. HPAI, Sistem bonus yang diterapkan oleh perusahaan tersebut harus melalui pembinaan terhadap bawahannya, kemudian dibagikan sesuai dengan sistem yang telah ditetapkan dari pihak perusahaan, inilah yang merupakan suatu celah sehingga upline yang tidak melakukan pembinaan juga mendapatkan bonus kepemimpinan.
2. Berdasarkan hukum Islam/Hukum Ekonomi Syariah dengan adanya sebuah kecurangan/ketidakadilan yang dilakukan oleh seorang *upline* tersebut tentunya melanggar etika bisnis Islam tentu pula melanggar syariat Islam, dan berbuat curang atau menipu merupakan perbuatan yang terlarang dan hukumnya adalah haram.

B. Saran-Saran

1. Masyarakat muslim harus selektif dalam memilih ketika ingin bergabung dalam perusahaan MLM, dengan mempelajari aspek-aspek yang ada pada perusahaan tersebut sehingga dapat diketahui baik atau tidaknya bisnis tersebut. Tentunya, perusahaan yang menerapkan nilai-nilai Hukum Ekonomi Syariah dan tidak pula melanggar etika bisnis yang telah ditentukan oleh syariat Islam.
2. Dengan adanya ketentuan syariat yang telah mengatur jalannya perekonomian umat Islam, maka kepada setiap perusahaan MLM syariah dalam operasionalnya benar-benar mematuhi aturan ekomi Islam yang sesungguhnya.



Dan diharapkan kepada setiap perusahaan MLM syariah harus menyematkan label syariah dengan benar-benar diterapkan sehingga dapat dipertanggung jawabkan, dan menegaskan kembali kepada para anggotanya agar tidak ada satu orangpun yang melanggar ketentuan-ketentuan bisnis MLM syariah sehingga perkembangan ekonomi Islam berjalan dengan pesat.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sulthna Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagaiian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sulthna Jambi

DAFTAR PUSTAKA

A. Literatur

Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Termahannya: Juz 1-30*. Jakarta: PT. Kumudasmoro Grafindo, 1994.

A. Kadir, *Hukum Bisnis Syariah Dalam Alquran, Cet. 1*, Jakarta: AMZAH, 2010.

A. Rahman, *Penjelasan Lengkap Hukum-Hukum Allah (syariah), Cet. 1*, Jakarta: Ed. 3. Terj: Matheos Nall. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 2003.

Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2013.

Ahmad Wardi Muslich, *Fiqih Muamalat, Ed. 1, Cet. 3*, Jakarta: Amzah, 2015.

Britha Mikkelsen, *Metode Penelitian Partisipatori dan Upaya-Upaya Pemberdayaan, Sebuah Buku Pegangan Bagi Para Praktisi Lapangan*,

Burhan Ashshofa, *Metode penelitian Hukum, Cet. 4*. Jakarta: PT Rineka, 1996.

Cipta Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer*, Bogor: PT. Berkat Mulia Insani, 2012.

Fithriana Syarqawie, *Fikih Muamalah*, Banjarmasin: IAIN Antasari Press, 2015.

Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Indonesia, cet ke-2*, Jakarta: Kencana, 2005.

Hamzah Hafid, *Etika Bisnis Islami, Cet. 1*, Makassar: KRETAKUPA Print, 2014.

Ibnu Hajar Al-Asqalani, *Fath Al-Bari bisyarhi Shahih Al-Buhkari*, Jakarta: Pustaka Azzam, 2010.

Ika Yunia Fauzia, Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Syari'ah, Cet-3*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2018.



- Imam Nawawi, dkk, *Syarh Al-Arba'in Nawawi*, Jakarta: Darul Haq, 2006.
- Ishak, *Metode Penelitian Hukum dan Penulisan Skripsi, Tesis, serta disertasi, Ed. Revisi*, Kerinci: STAIN Kerinci Press, 2015.
- J. Supranto, *Metode Penelitian Riset, Aplikasinya Dalam Pemasaran, Cet. 1, Ed. 6*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 1997.
- J. Supranto, *Metode Riset Aplikasinya Dalam Pemasaran*, Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1993.
- Lexi J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif, Edisi Revisi*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 1989.
- M. Syafi'i Antonio, *Mengenal MLM Syariah Dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai dengan Pengelolanya*, Tangerang: Qultum Media, 2005.
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah, Cet. 1*, Jakarta: Kencana, 2012.
- Moh Nazir, *Metode Penelitian, Cet. 11*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2017
- Panji Adam, *Fatwa-Fatwa Ekonomi Syariah: Konsep, Metodologi, dan Implementasinya Pada Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Amzah, 2018.
- Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam, Ed. 1-5*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- R. Lukman Fauroni, *Etika Bisnis Dalam Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pesantren, 2006.
- Rozalinda, *Fiqh Ekonomi Syariah: Prinsip dan Implementasinya Pada Sektor Keuangan Syariah, Ed. 1, Cet. 1*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016.
- Setiawan Budi Utomo, *Fiqh Actual: Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer, Cet. 1*, Jakarta: Gema Insani Press, 2003.



- Sri Sudiarti, *Fiqh Muamalah Kontemporer, Cet-1*, Medan: FEBI UIN-SU Press, 2018.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D, Cet. 23*, Bandung: Alfabeta, 2016.
- Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian, Cet. 12*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2013.
- Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam, Cet. Ke-3*, Jakarta: Sinar Grafika, 2004.
- Syaikh Muhammad Bin Shalih Al-Utsaimin, *Ensiklopedi Halal Haram Dalam Islam, Kajian Lengkap Membahas Hukum Halal dan Haram Dalam Masalah Akidah, Ibadah, Mu'amalah, Dan Adab*,
- Team Azzam, *Problematika Kontemporer Dalam Tinjauan Islam*, Terj. Qhadaya Mu'shirah Fi Mizan Al-Islam, Jakarta Selatan: Pustaka Azzam, 2004.
- Tim Penyusun, *Pedoman Penulis Skripsi: Edisi Revisi*, Jambi: Fakultas Syariah IAIN STS Jambi dan Syariah Press, 2014.
- Veithzal Rivai, Andi Bukhori. *Islamic Economics, Ekonomi Syariah Bukan OPSI, Tetapi Solusi. Ed. 1, Cet. 2*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013.
- Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012.
- Wahbah Zuhaili, *Fiqh Imam Syafi'i*, Jakarta: Darul Fiqri, 2010. Yaksan Hamzah, Yaksan Hamzah, Hamzah Hafid, *Etika Bisnis Islami, Cet. 1*, Makassar: KRETAKUPA Print, 2014.
- Zainuddin Ali, *Hukum Ekonomi Syariah, Cet. 1*, Jakarta: Sinar Grafika, 2008.
- Zainudin Ali, *Hukum Islam, Pengantar Ilmu Hukum Islam di Indonesia, Cet. 1*, Jakarta: Sinar Grafika, 2006.



A. Lain-lain

Agus Arwani, “*Epistemologi Hukum Ekonomi Syariah Islam (Muamalah)*,” RELIGIA, Vol. 15 No. 1, April 2012.

Aris Baidowi, “*Etika Bisnis Perspektif Islam,*” Jurnal Hukum Islam (JHI), vol. 9. No. 2, Desember 2011.

Fatwa Dewan Syariah Nasional, No : 75/DSN-MUI/VII/2009, Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

<http://rahmatwinarwan92.blogspot.com/2018/11/pengertian-penelitian>. Diakses Pada Tanggal 12 Januari 2020.

<http://www.agustiantocentre.com/?P=930>, Diakses pada Tanggal 4 Januari 2020.

<http://www.iaei-pusat.org/article/ekonomi-syariah/multi-level-marketingmenurut-hukum-Islam>. Di Akses Pada Tanggal 9 Januari 2020.

<https://kbbi.web.id/objektif.html>. Diakses pada tanggal 14 November 2019.

Husnia, “*Analisis Hukum Islam Terhadap sistem Pemberian Bonus MLM (Multi Level Marketing) Pada Bisnis Nu Amooera*”, Skripsi, Surabaya: UIN Sunan Ampel, 2019.

Ida Handayani, “*Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (Studi Komparatif fatwa No. 83/DSN/MUI/VI/2012 dengan Fatwa Syaikh Sholih Al-Munajjid No.170594 Dalam Kitab Fatwa Al-Islam As-Sual Wa Al-Jawab*”, Skripsi, Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2015.

Muhammad Kholid, “*Prinsip-Prinsip Hukum Ekonomi Syariah Dalam Undang-Undang Tentang Perbankan Syariah*”, Asy-Syari’ah, Vol. 20, No. 2, Desember, 2018.

Observasi, di PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Jambi 2, 22 September 2020.



Observasi, di PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Cabang Jambi 2, 14 Oktober 2019.

Panduan Sukses, *Referensi Utama Produk Halal Dunia*, 2018.

Panel Syariah HPA, *MLM Syariah, HPA Industries SDN. BHD.*

Ulfatun Mardiyah, “*Analisis Sharia Compliance Pada Pembagian Komisi Dalam Sistem Multi Level Marketing Syariah*”, Skripsi, Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2018.

Wawancara Dengan Saida, Gold Executive Director (GED), PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Jambi 2, 23 September 2020.

Wawancara dengan H. Mas’ud, Executive Director (ED), PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Cabang Jambi 2, 24 September 2020.

Wawancara Dengan H. Rasyida, Executive Director (ED), PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Cabang Jambi 2, 23 September 2020.

Wawancara Dengan Ibrahim, Agen Biasa (AB), PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Cabang Jambi 2, 21 September 2020.

Wawancara dengan Lusi Aprianti, Agen Biasa (AB), PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI), 14 November 2020.

wawancara Dengan M. Amri Mubarak, Executive Manager (EM), PT. HPAI cabang Jambi 2, 23 September 2020.

Wawancara Dengan Nur Aini, Agen Biasa (AB), PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Jambi 2, 21 September 2020

Wawancara dengan Siti Jamilah, Agen Biasa (AB), PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Jambi 2, 14 Oktober 2019.



Wawancara Dengan Yenti Murni, Manager (M), PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Cabang Jambi 2, 21 September 2020

Wawancara dengan Umar, LED, PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Cabang Jambi 2, 19 September 2020.

Wawancara dengan Taty, Agen Biasa (AB), PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Cabang Jambi 2, 19 September 2020.

Wawancara dengan Zuriah, Manager (M), PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang Jambi 2, 19 September 2020.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

LAMPIRAN-LAMPIRAN



Wawancara dengan M. Amri Mubarak sebagai Executive Manager (EM) di PT. HPAL.



@ Hak cipta milik UIN Sutha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi



UNIVERSITAS SULTHAN THAHA SAIFUDDIN
J. A. Sa. M. I.

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
 2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

DAFTAR INFORMAN

NO	Nama Informan	Jabatan/Pekerjaan	Ket
1	Umar, Lc., MA	Loyal Executive Director (LED)	
2	Saida	Gold Executive Director (GED)	
3	Hj. Rasyida	Executive Director (ED)	
4	H. Mas'ud	Executive Director (ED)	
5	M. Amri Mubarak	Executive Manager (EM)	
6	Yenti Murni	Manaqer (M)	
7	Zuriah	Manager (M)	
8	Ibrahim	Agen Biasa (AB)	
9	Nur Aini	Agen Biasa (AB)	
10	Lusi Aprianti	Agen Biasa (AB)	
11	Taty	Agen Biasa (AB)	
12	Siti Jamilah	Agen Biasa (AB)	



- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
 2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

CURRICULUM VITAE



A. Identitas Diri

Nama : Zainal Abror
 Jenis Kelamin : Laki-Laki
 Tempat/tgl. Lahir : Sungai Ulas, 04 Maret 1998
 NIM : 104170359
 Alamat Asal : Dusun Baru, Desa Sungai Ulas, Kec. Muara Siau,
 Kab. Merangin Bangko, Prov. Jambi
 Alamat Sekarang : Perumahan Pesona Khayangan, Sungai Duren.
 No. Telp/hp : 0852-1770-8511
 Nama Ayah : Basri
 Nama Ibu : Susiarwati

B. Riwayat Pendidikan

SD/MI, tahun lulus : SD No. 245 Desa Sungai Ulas, Kec. Muara Siau,
 2011.
 SMP/MTs, tahun lulus : MTs Diniyyah Al-Azhar Muara Bungo Jambi,
 2014.
 SMA/MA, tahun lulus : MA Al-Baqiyatush Shalihat Kuala Tungkal Jambi,
 2017.

