

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Sekilas Tentang PT. HNI-HPAI**

##### **1. Profil PT. HNI-HPAI**

HNI sebagai sebuah perusahaan, maka sudah selayaknya dan selazimnya memiliki profil perusahaan secara lengkap dan definitif, seperti nama-nama dewan direksi dan komisaris team manajemen secara generale atau spesisifik dewan Syariah, jumlah agen dan cabang Berikut adalah susunan kepemimpinan PT. HNI-HPAI yang berpusatdi Jakarta Timur:

##### **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, AAIJ, FIIS (BPH DSN-MUI)

##### **b) Dewan Komisaris:**

- 1) H. Muslim M. Yatim, Lc (Komisaris Utama)
- 2) Erwin Chandra Kelana, ST (Komisaris)
- 3) Dewan Direksi:
- 4) H. Agung Yulianto, SE, AK, M. Kom (Direktur Utama)
- 5) H. Rofik Hananto, SE (Direktur)
- 6) Supriyono, ST (Direktur)

Secara umum dapat dipahami sebagai sebuah perusahaab yang insyaAllah didirikan di atas pondasi semangat ketakwaan kepada Allah SWT. untuk memberikan solusi kepada ummat Islam dan pada masyarakat luas pada umumnya, dalam hal penyediaan produk-produk kebutuhan keluarga dengan dijamin halal

100% dan jaminan berkualitas tinggi serta terbaik di varian dan jenisnya. HNI juga memiliki semangat yang tinggi dalam pemberdayaan keluarga dan masyarakat dan kontribusi membangun kekuatan ekonomi negara dan bangsa agar menjadi bangsa dan negara yang mandiri, maju, dan memiliki ketahanan ekonomi yang baik bagi masyarakatnya.

## 2. Motto

“Produk Halal Tanggung Jawab Bersama”<sup>4</sup>

## 3. Visi dan Misi

### a. Visi

Menjadi Refrensi Utama Produk Halal Berkualitas

### b. Misi

- 1) Menjadi perusahaan jaringan pemasaran papan atas kebanggaan umat
- 2) Menjadi wadah perjuangan penyediaan Produk Halal bagi umat Islam
- 3) Menghasilkan pengusaha-pengusaha muslim yang dapat dibanggakan baik sebagai pemasar, pembangunan jaringan maupun produsen

## 4. Lima Pilar (P.A.S.T.I)

Lima pilar perusahaan, yaitu Produk, Agenstok, Support System, Teknologi, dan Integritas Manajemen (PASTI), telah berhasil terekonstruksi dengan kokoh. Lima pilar ini, insya Allah, siap menopang berdirinya bangunan megah, tinggi dan kokoh, yaitu HPAI.

### a. Produk

HNI senantiasa memastikan bahwa produk-produk yang akan dikeluarkan oleh HNI memiliki logo HNI, adalah produk yang masuk pada katagori halal, yaitu jaminan halal dan produk premium berkualitas tinggi terbaik tapi dengan harga yang

murah. Menggabungkan sinergi antara sunnah Nabi dan herbal tradisi lokal, yang senantiasa memenuhi kualifikasi halal sesuai Syariah dan keamanan produk secara *scientific*.

b. Agen

Mitra merupakan strategis utama bagi perusahaan adalah para Agen HNI, yang dibentuk dan didukasi untuk menjadi pemimpin pasar yang berkualitas dan berintegritas. Terus meningkatkan kemampuan duplikasi kerja dan penambahan agen yang semakin *cabableserta* berakhlak.

c. System

Kekuatan sistem bisnis networkmarketingsyariah HNI di bangun berdasarkan konsep-konsep marketing plan yang sesuai dengan kaidah Syariah Islam sangat menguntungkan sebagai sebuah bisnis saat ini dan masa depan serta pastinya memenuhi prinsip keadilan, systemmarketing plan disebut dengan *succes plan* HNI. Terjemahan *succes plan* HNI menjadi tahapan-tahapan kerja, konsep target, perencanaan aksi dan strategi dibangun dalam *supportsystem* yang teruji dan sekaligus membentuk karakter pemimpin jaringan dengan teladan dan prestasi yang baik.*Supportsystem*di bentuk dan dikawal oleh lembaga penghimpunan para *loyal leader*HNI yang disebut dengan CELLS. (*cooperationofexcektif loyal leader*-perhimpunan kesatuan kerjasama para *leader* setia dan agen HNI) , dan dengan ini menjadikan HNI hanya mengenal *One supportsystem* untuk semua leader agen HNI. Dalam meniti karir sukses di HNI.

d. Tekhnologi

Bagian dari tuntutan bisnis abad 21 yaitu kekuatan dukungan technology yang murah, mudah, dan ramah untuk siapapun yang aktif dan bergerak di HNI.

HNI sangat concern terhadap layanan teknologi online dengan menyediakan fasilitas AVO (*Agen Virtual Account*), untuk semua agen HNI, dan HSIS (*HNI Sales Integrated System*) untuk semua Agenstok Halal Mart HNI. Juga menyediakan layanan aplikasi smartpone HNI *mobile* yang Available di OS (Operasi sistem android maupun IOS *Apple*).

#### 5. Integrity

Komitmen dan konsistensi amanah dan profesional, adalah bagian dari integritas utama manajemen HNI dalam bingkai Syariah Islam dan akhlak mulia agar senantiasa menjadikan HNI sebagai perusahaan muslim terdepan dalam memberdayakan ekonomi ummat untuk kemudian semua potensi ummat bisa saling sinergi dan menghasilkan karya-karya prestasi besar bersama HNI. Yang dapat dibanggakan oleh bangsa, negara, dan agama.

#### 6. Keunggulan PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia

- a. HNI dimiliki oleh 100% muslim yang sangat berkomitmen pada nilai-nilai kemuliaan Islam. HNI didirikan, dibangun, dan dikelola oleh insan Muslim profesional, di atas pondasi ketakwaan dan keja-kerja ihsanul'amal.
- b. HNI memiliki Dewan Syariah, yang senantiasa proaktif mengawasi, mengevaluasi dan memberi masukan serta nasehat untuk menjaga Bisnis Halal Network HPAI tetap berada dalam koridor Syariah Islam
- c. HNI hanya menjual produk-produk yang dijamin 100% halal karena semua produk-produk HNI di pegang dan di awasi langsung oleh orang-orang yang memiliki kompetensi, pemahaman dan komitmen serta integritas yang tinggi dalam menjaga kehalalan produk.

- d. HNI hanya memproduksi, menyediakan, memasarkan dan mendistribukan produk-produk yang tidak hanya terjamin halal, tetapi juga berkualitas (THOYIB) sesuai kaidah sunnah nabi dan memenuhi prinsip-prinsip Syariah Islam.
- e. HNI memiliki *Succes Plan* yang adil yang menguntungkan sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah Islam.
- f. Bisnis HNI dapat diwariskan selama perusahaan masih berdiri dan berlaku diseluruh dunia terutama di daerah yang sudah eksis berdiri dan aktif halal mart HNI
- g. HNI adalah bisnis yang memberikan peluang keuntungan dan kesuksesan baik keuntungan dunia maupun keuntungan akhirat.
- h. HNI memberikan keterampilan hidup (*lifeskill*) pada bidang kesehatan atau *Thibbunnabawid* dalam aplikasi produk HNI, yang bermanfaat untuk diri sendiri keluarga dan masyarakat.
- i. Bisnis HNI di dukung oleh kekuatan integritas manajemen dalam administrasi, *accounting*, dan *onlinesystem*, sehingga dapat memastikan akuntabilitas bagi setiap agen dan leader yang berbisnis di HNI.
- j. Semangat keislaman menjadi spirit dan nilai-nilai akhlak serta azadala bekerja dan berniaga dalam bisnis Marketing Syariah HNI.<sup>1</sup>

## 7. Kode Etik dan Standar Layanan

- 1) Agenstok/BC wajib melayani seluruh Agen HNI-HPAI sesuai ketentuan administrasi (tidak wajib menunjukkan kartu ID) standar layanan
- 2) Wajib melakukan entry data transaksi real-time standar layanan.

---

<sup>1</sup>Panduan Sukses, *Referensi Utama Produk Halal Dunia*, hlm. 54-56

- 3) Wajib melakukan entry data semua pembelian produk oleh agen HNI-HPAI, meskipun hanya 1 (satu) produk, sesuai ID dari agen yang bersangkutan
  - 4) Agency Centre (AC) dan BC dilarang menjual produk yang menjadi core bisnis HNI-HPAI dan produk yang serupa/sejenis dengan produk HNI-HPAI. Contoh: Madu, Sari Kurma, Sabun, Pasta Gigi, Habbasauda, zaitun, dan lain-lain.
  - 5) BC dilarang terlibat dalam aktivitas dari bisnis networkMarketingapapun (MLM, asuransi, dan sejenisnya) selain Halal Network HPAI
  - 6) Agenstok sangat disarankan untuk membeli produk di BC terdekat kecuali dalam kondisi khusus yang akan di atur lebih lanjut (produk kosong dan lain-lain).<sup>2</sup>
8. Produk-produk PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia
- 1) Nutrisi herba sehat: berbagai herba untuk kesehatan atau perawatan.
  - 2) *Food* dan *Beverages*, seperti kopi sehat, teh herba, susu kambing dan minuman sehat keluarga.
  - 3) Toiletries dan kebersihan : pasta gigi, sabun, sampo, dan deterjen pakaian.
  - 4) Produk kosmetik wanita, untuk kecantikan kulit serta wajah yang halal, sehat, islami.
  - 5) Produk kesehatan wanita,, seperti pembalut dan pantylinerherba yang halal, sehat, dan berkualitas.
  - 6) Produk kesehatab keluarga harian, seperti herba multyvitaminbermanfaat untuk seluruh keluarga, termasuk anak-anak.

---

<sup>2</sup>Ibid, hlm.56-57

- 7) Produk pertanian, perikanan, peternakan, perkebunan, dan perlimbahan (5p), yaitu produk *probiotic* alami untuk semua kebutuhan pangan dan pengolahan limbah.
- 8) Produk *Fashion Syar'i*, yaitu produk pakaian atau busana, dan dimulai perdana dengan kehadiran produk sarung HNI untuk kebutuhan ibadah seluruh keluarga.<sup>3</sup>

#### 9. Istilah-istilah Kepangkatan

Berikut ini adalah istilah-istilah kepangkatan yang dipakai di PT.HPAI:

- |                                 |                   |
|---------------------------------|-------------------|
| 1) Agen Baru (AB).....          | 10% 14% -         |
| 17%.                            |                   |
| 2) Manager (M).....             | 20%.              |
| 3) Senior Manager (SM).....     | 23%.              |
| 4) ExecutiveManager (EM).....   | 26%.              |
| 5) Director (D) .....           | 29%.              |
| 6) Senior Director (SD) .....   | 32%.              |
| 7) ExecutiveDirector (ED) ..... | 35%. <sup>4</sup> |

#### 10. Profil *Business Centre* (BC) dari PT. HNI- HPAI di Pamekasan

Business centre (BC) PT. HNI-HPAI di pamekasan berdiri pada tanggal 25-03-2019, dan pemilik resminya adalah Hj. Ulfah. Business Centre (BC) Pamekasan disini beralamatkan diDesa Batu Labang Rt 1/1 Akkor Palengaan, Pamekasan Jawa Timur.

Yang menjadi alasan utama ibu Hj. Ulfah mendirikan Business Centre disini adalah banyaknya para member yang berbelanja kepada ibu hj.ulfah, dan juga

---

<sup>3</sup>Katalog produk HNI-HPAI

<sup>4</sup>Panduan Sukses, *Referensi Utama Produk Halal Dunia*, hlm.36-37

jaringannya di pamekasan yang ada dibawah ibu Hj. Ulfah sudah banyak dan beliau sudah beangkat LED dan beliau sudah mempunyai jaringan yang sudah kokoh.

Alasan yang kedua yaitu karena ingin memfasilitasi para mitra/agennya karena memang dulu di pamekasan belum ada dan untuk para jaringan dibawahnya kesulitan untuk pembelanjaan dan tidak harus melakukan pembelanjaan keluar kota.

Alasan berikutnya lainnya beliau mendirikan BC yaitu beliau mendapat dukungan penuh dari keluarganya untuk hijrah ke produk yang herbal sehingga beliau sangat mengantisipasi untuk membuat jaringan yang kokoh dan mengajak para kerabatnya untuk hijrah pada produk yang halal dan juga herbal.

## **B. Paparan Data**

### **a. Sistem Marketing Network Pada *Business Centre* Pamekasan Desa Batu**

#### **Labang RT 1/1 Akkor Palengaan, Pamekasan, Jawa Timur**

Pemasaran adalah suatu proses sosial yang di dalamnya individu maupun kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan inginkan dengan menciptakan, menawarkan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.<sup>5</sup>

Setiap perusahaan pasti memiliki sistem marketing yang berbeda-beda, yang mana sistem marketing di HNI dikembangkan dengan system halal network berbasis syariah. Jenjang bonus dan pangkat diatur secara jelas. Setiap AGEN mempunyai kesempatan untuk berkembang yang

---

<sup>5</sup>Fajar Laksana, *Manajemen Pemasaran*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), hlm.4



Untuk menjadi seorang member/agen pada PT.HNI- HPAI maka mereka harus melakukan pendaftaran terlebih dahulu, agar bisa mendapatkan harga khusus dan juga bisa mendapatkan poin dari pembelanjannya tersebut, selain bisa digunakan sendiri produknya disini bisa di jual Kembali karena produk-produk yang ada pada PT. HNI-HPAI disini merupakan produk kebutuhan sehari-hari kita, maka dari itu untuk pendaftaran di PT. HNI-HPAI dapat melalui cara-cara berikut ini:

1. Setiap orang yang ingin mendaftar (calon Agen) harus sudah berusia 17 (tujuh belas tahun) atau sudah pernah menikah dan telah memiliki kartu tanda penduduk saat bagi permohonan di ajukan.
2. Calon Agen dikenakan biaya pendaftaran sesuai ketentuan yang berlaku.
3. Nama agen/distributor harus sama dengan nama yang tercantum di rekening Bank Agen yang bersangkutan.
4. Apabila calon agen tidak menggunakan rekening Bank sendiri maka agen tersebut harus menyertakan surat pernyataan.
5. Jika ada seseorang yang ingin mendaftar untuk menjadi agen namun data rekening Bank, alamat atau sponsor tidak lengkap, maka perusahaan berhak menolak keanggotaan agen tersebut
6. Dilarang mendaftarkan ulang Agen aktif.<sup>6</sup>

Hal yang sesuai dengan hasil wawancara peneliti dengan pemilik BC HNI-HPAI yang bernama Ibu Hj. Ulfah. Alamat Desa Akkor Dusun Batulabang. sebagaimana petikan wawancara dari pertanyaan berikut:

Kepada siapakah pendaftaran agen bisa lakukan?

---

<sup>6</sup>Panduan Sukses, *Referensi Utama Produk Halal Dunia*, hlm. 64-66

“Biasanya begini dek, untuk melakukan pendaftaran untuk menjadi agen di HNI-HPAI disini tidak diwajibkan untuk mendaftar pada AgenStok maupun Business Centre, pendaftarannya disini bebas, bziisa di lakukan pada siapapun yang sudah menjadi Agen di HNI-HPAI dan biaya pendaftarannya itu sangatlah murah ada yang 10.000 dan ada yang 30.000”<sup>7</sup>

Hal senada juga disampaikan oleh Ibu Kholisatun ia selaku Agen/distributor di HNI-HPAI di cabang Pamekasan

“Biaya pendaftaran untuk mendaftar agen disini sangatlah murah dek yang mana biaya pendaftarannya ada dua versi yang pertama yaitu 10.000 bagi yang bergabung dengan membayar 10.000 maka kartu *Discount* (kartu agen) yang didapatkan berupa *Virtual Card* atau *e-Card* (bukan dalam bentuk fisik). Dan bagi yang bergabung dengan membayar 30.000 maka akan mendapat kartu *Discount* selain yang *virtual* tentunya, juga dapat yang berupa kartu fisik *SoftCard*. Dan hal ini berlaku diseluruh negara, yang ada Halal Mart HNI nya.”<sup>8</sup>

Dan salah satu syarat bagi calon Agen yaitu mempunyai rekening Bank, namun disini menjadi permasalahan bagi seseorang yang ingin mendaftar untuk menjadi agen Di HNI-HPAI karena mereka belum mempunyai rekening Bank, Namun, hal itu bukanlah persyaratan utama untuk mendaftar sebagai Agen/distributor HNI-HPAI. Persyaratan itu bisa fleksibelkan sesuai dengan kondisi calon Agen baru. Hal ini sebagaimana penuturan Ibu Ulfah sebagai berikut

“Untuk persyaratan mengenai rekening Bank di HNI-HPAI disini tidak terlalu ditekankan karena hal tersebut bisa menyusul, dan mengenai bonus tidak akan hangus meskipun tidak mempunyai rekening, suatu saat jika ia sudah mempunyai rekening bias mencairkan bonusnya yang sudah tertumpuk di AVO, atau bias di cairkan lewat HNI cash”<sup>9</sup>

<sup>7</sup>Hj. Ulfah, Wawancara Langsung , Pemilik Bussines Centre di Pamekasan, Tanggal 1 Oktober 2020

<sup>8</sup>Kholisatun Wawancara Langsung , Agen Emerald di Pamekasan, Tanggal 1 Oktober 2020

<sup>9</sup>Hj. Ulfah, Wawancara Langsung , Pemilik Bussines Centre di Pamekasan, Tanggal 1 Oktober 2020

Dari pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa pendaftaran untuk menjadi Agen/ Member di HNI- HPAI disini bisa dilakukan pada siapapun, baik itu kepada Agen Biasa, Agen stok atau bisa langsung ke BC yang ada di wilayah kita.

Setelah melakukan pendaftaran maka langkah selanjutnya peneliti mengetahui bagaimana sistem marketing yang di jalankan oleh BC Pamekasan, Sesuia dengan yang disampaikan oleh Ibu Khalisatunsebagai salah satu Agen di Pamekasan, berikut Pertikan Wawancaranya:

“sistem marketingyang dijalankan di BC HPAI disink menggunakan sistem marketingdengan sistem pemasaran melalui jaringan/ MLM dan juga bisa disebut dengan Network Marketing. System Penyusunan jaringan di HNI-HPAI disinj menggunakan pola jaringan matahari. Matahari artinya memiliki banyak jalur dibawah kita, atau dibatasi jumlah jalur dalam jaringan dibawah kita.”<sup>10</sup>

Hal serupa disampaikan Oleh Ibu Hj. Ulfah sebagai pemilik BC HNI-HPAI di Pamekasan, Berikut petikan wawancaranya:

“sistem MLM/Network Marketing yang di jalankan oleh HNI-HPAI menggunakan sistem jaringan matahari yang mana sistem jaringan matahari disini merupakan lawan dari sistem *binary*(2 jalur) dan sistem *trynari* (3 jalur)yang biasanya menggunakan pola moneygame. Ada banyak pemain atau pelaku bisnis MLM yang sudah terbiasa menggunakan pola bisnis *bynariatautrynari* dari perusahaan sebelumnya, akan merasa sangat sulit untuk mengembangkan bisnis seperti pola matahari seperti di HNI karena merasa sangat banyak sekali yang harus di urus jalur pembinaannya.”<sup>11</sup>

Hal Serupa disampaikan oleh ibu Magfiroh sebagai salah satu pemilik Stok Centre HNI-HPAI di Pamekasan, Berikut Petikan Wawancaranya:

“Memang seseorang yang sudah pernah gabung di bisnis MLM yang systemnya menggunakan *binary* dan *trinari* akan sulit untuk mengembangkan system bisnis yang menggunakan matahari, hal ini disebabkan karena banyak yang harus di urus di jalur pembinaannya. Sedangkansystem *binary* hanya mengurus dua jaringan saja dan *tinari* hanya tiga jaringan saja. Jika ada seorang member/distributor yang mengeluh tentang sulitnya untuk mengembangkan system *tinari* maka kita sampaikan bahwa 10 jalur yang kita bangun adalah jalur pemakai loyal, pemakai

<sup>10</sup>Kholisatun Wawancara Langsung , Distributor/Agen di Pamekasan, Tanggal 1 Oktober 2020

<sup>11</sup>Hj. Ulfah Wawancara Langsung , Pemilik Bussines Centre di Pamekasan, Tanggal 1 Oktober 2020

produk HNI yang aktif yang loyal jadi sama sekali tidak sulit, sebab biaya daftar di HNI dan harga produk sangat murah.”<sup>12</sup>

Jadi dapat disimpulkan dari hasil pemaparan di atas bahwa systemmarketing di HNI menerapkan systemmarketing matahari (banyak jaringan), yang umumnya biasanya pendaftaran dan harga produknya relatif murah sedangkan systeminary dan binary biasanya menggunakan pola investasi yang sangat mahal.

Selanjutnya setelah mengetahui system MLM yang di jalankan oleh BC HNI menggunakan system matahari, barulah peneliti menanyakan tentang pembelian produk di BC HNI seperti apa. Hal ini sesuai dengan apa yang di dapat dari hasil wawancara yang dikemukakan oleh Ibu Hj. Ulfah sebagai pemilik BC HNI-HPAI di Pamekasan.

“untuk pembelian produk di HNI-HPAI disini bebas dek yang mana pembelian tersebut bisa dilakukan pada siapapun yang sudah mempunyai pangkat di atasnya, yang tidak diperbolehkan jika Agen stok belanja pada Agen stoknya, tetapi kalo agen biasa boleh berbelanja pada agen stok atau langsung ke BC di sekitarnya walaupun itu bukan jaringannya.”<sup>13</sup>

Dan hal yang serupa telah disampaikan ibu Kholisatun sebagai salah satu member/distributor HNI-HPAI di pamekasan, berikut petikan wawancaranya:z

“Dalam melakukan pembelian produk di HNI-HPAI disini tidak diwajibkan untuk semua agen atau bisa dikatakan tidak ada pemaksaan dalam berbelanja, karena tidak ingin memberatkan. Tidak adanya pemaksaan dalam berbelanja disini meskipun ia telah mendaftar menjadi member/agen dia tidak harus melakukan pembelian, ia boleh berbelanja sesuai kebutuhannya. Dan meskipun ia tidak melakukan pembelian tersebut ia tidak akan kehilangan hak sebagai anggota, dan jika dia sudah pernah aktif dan dia sudah mencapai level lebih dari agen biasa dan suatu kemudian dia tidak melakukan pembelian maka ia tetap berada pada level yang ia dapatkan meskipun sudah bertahun tahun, karena kesuksesan di HNI-HPAI disini di tentukan oleh pribadi masing masing.”<sup>14</sup>

<sup>12</sup>Magfiroh Wawancara Langsung , Pemilik Stok Centre di Pamekasan, Tanggal 5 Oktober 2020

<sup>13</sup>Hj. Ulfah Wawancara Langsung , Pemilik Bussines Centre di Pamekasan, Tanggal 5 Oktober 2020

<sup>14</sup>Kholisatun Wawancara Langsung , Distributor/Agan di Pamekasan, Tanggal 5 zzz Oktober 2020

Dari hasil observasi di atas dapat di simpulkan bahwa setiap agen di HNI-HPAI disini tidak ada pemaksaan dalam berbelanja. Perusahaan menganut sistem seperti ini karena perusahaan tidak ingin memberatka seorang agen, seorang agen boleh berbelanja ketika agen itu bener-bebar butuh pada produk itu.

Setelah mengetahui bahwa pembelanjaan disini boleh dilakukan pada siapapun asal tidak sama level kepangkatannya kemudian peneliti bertanya tentang apakah seorang upline harus memfasilitas member terlebih dahulu sebelum menjual pada member yang lain. Hal ini di sampaikan oleh Ibu Magfiroh salah sebagai pemilik Stok Centre HNI-HPAI di Pamekasan tentang kebolehan seorang upline yang tidak mau memfasilitasi downlinnya, berikut petikan wawancaranya:

“Jadi begini dek Dalam pemasaran produknya di HNI-HPAI disini tidak ada persyaratan bagi upline untuk mendistribusikan produknya pada downlinnya, mereka bias menjual produk-produknya langsung pada konsumen, contohnya seperti BC, disini bebas mau menjual produk ke siapapun tanpa harus mendistribusikan pada Agen stok atau pun agen biasa yang ada di bawahnya.”<sup>15</sup>

Hal Senada di sampaikan oleh Ibu Kholisatun ia adalah salah satu Agen/distributor HNI-HPAI Pamekasan berikut petikan wawancaranya:

“Memang bisnis di HNI disini tidak ada kewajiban bagi seorang upline untuk memfasilitasi downlinnya, akan tetapi masak iya tidak greget ketika ada downline yang aktif dan iya tidak mau memfasilitasi downline, karena jika downline aktif dan kita bisa memfasilitasinya maka otomatis pembelanjaan produk yang kita lakukan akan bertambah, maka semakin banyak pembelanjaan yang kita dapat akan semakin banyak pula bonus yang akan kita dapatkan.”<sup>16</sup>

Dalam menjalankan bisnisnya Bussines Centre (BC) disini harus melakukan suplai produknya untuk mengkokohkan sistem keagenannya, jadi untuk

---

<sup>15</sup>Magfiroh Wawancara Langsung , Pemilik Stok Centre di Pamekasan, Tanggal 5 Oktober 2020

<sup>16</sup>Kholisatun Wawancara Langsung , Distributor/Agan di Pamekasan, Tanggal 5 Oktober 2020

pembelajaan produk-produknya di Bussines Centre disini harus melakukan pembelajaan langsung pada Pusat HNI-HPAI karena Bussines Centre disini merupakan tingkatan paling atas di daerahnya.

Untuk produk-produknya disini di tempatkan di etalase seperti di toko-toko, produk yang diperjual belikan berupa produk yang herbal dan halal dan selain herbal dan halal produk-produknya disini juga bisa untuk di pakai untuk kebutuhan sehari-hari kita seperti, kesehatan, dan kecantikan.

Dan juga peneliti menggali lebih dalam bagaimana pemasaran di Bussines Centre disini, seperti pernyataan ibu Hj. Ulfah disini,

“Di Bussines Centre sendiri sudah banyak agen yang melakukan pembelajaan secara langsung baik itu mitra sendiri atau pun crosline dan juga jaringan yang ada dibawah BC, seperti AB, SC, DC, AC, maupun konsumen mereka berbelanja langsung pada Bussines Centre dan ada juga yang melakukan pemesanan via watshap sehingga mereka tidak harus menjelaskan lagi apa yang akan di beli mereka bias langsung menjeputnya, dan untuk memposting bonus hanya bias dilakukan secara online untuk melaporkan ke pusat.<sup>17</sup>

Berdasarkan hasil penelitian di atas kegiatan pemasaran di Bussines Centre di sini ada yang offline dan online yang mana untuk yang offline mereka membawa catatan produk apa saja yang akan dibeli, kemudian pemilik Bussines Centre disini mengambilkan produknya, dan ada juga yang memesan via watshap mereka tinggal mengirimkan pesan produk apa saja yang akan dibeli kemudian pemilik Bussines Centre tinggal menyerahkan ketika orang yang memasan datang tanpa harus menanyakan produk-produk yang akan di beli. Dan untuk pemesananyadisi ini harus mencantumkan nama beserta ID sebagai bukti bahwa ia adalah agen dari HNI-

---

<sup>17</sup>Hj. Ulfah Wawancara Langsung , Pemilik Bussines Centre di Pamekasan, Tanggal 5 Oktober 2020

HPAI agar dalam melakukan pembayaran mereka bias membayar sesuai harga agen.

Dan di Bussines Centre disini yang melakukan pembelian kebanyakan Agen, baik itu Stok Centre maupun Agen biasa. Untuk konsumen pemakai jarang ada yang langsung beli produk HNI-HPAI ke Bussines Centre tersebut. Hal ini berdasarkan pernyataan Ibu Hj. Ulfah: “Untuk Konsumen Pemakai yang beli produk HNI-HPAI di sini jarang sekali. Kalau ada itu pun biasanya langsung saya rekrut menjadi agen. Karena kalau bisa murah kenapa tidak kita tawarkan,

Dan untuk harga produk di HNI-HPAI disini sangat wajar tidak ada yang over (harga berlebihan) sesuai dengan apa yang disampaikan oleh ibu kholisatun sebagai Distributor/Agen di Pamekasan, berikut petikan wawancaranya:

“Iya dek memang dari perusahaan HNI-HPAI harga produknya itu wajar tidak ada yang over harga produknya sesuai dengan harga kebutuhan sehari hari yang ada di pasaran tujuan dari dari harga produk yang wajar ini karena ingin mengajak umat muslim untuk hijrah pada produk yang halal dan juga juga jelas manfaatnya.”<sup>18</sup>

Bussines Centre merupakan Pusat pembelian bagi setiap Agen di HNI-HPAI baik itu bagi Agen biasa, SC, DC, dan AC, dan biaya pendaftaran untuk menjadi BC disini yaitu 100.000.000 juta, tetapi untuk pendaftaran disini tidak diperbolehkan untuk Agen yang baru mendaftar karena di HNI-HPAI meski ia mempunyai modal yang banyak, dan untuk pendaftarkan menjadi Bussnes Centre disini diperbolehkan bagi agen yang sudah mempunyai jaringan yang kokoh karena

---

<sup>18</sup>Kholisatun Wawancara Langsung , Distributor/Agen di Pamekasan, Tanggal 5 Oktober 2020

perusahaan disini tidak hanya ingin menerima uang dari Agen akan tetapi mereka lebih memprioritaskan banyaknya yang belanja kepada seseorang tersebut.

Karena pemasaran di HNI-HPAI menggunakan sistem jaringan otomatis perusahaan tidak membutuhkan biaya promosi dan biaya iklan. Jadi hal tersebut perusahaan menggunakan sistem bonus bagi para agen yang sudah melakukan pendaftaran berdasarkan sistem pembonusannya MLM disini ada 3 macam yang pertama berdasarkan penjualan produk, yang kedua berdasarkan perkembangan jaringan, dan yang ke tiga berdasarkan perkembangan jaringan dan penjualan produk. Dan hal ini sesuai dengan pemaparan Ibu Kholisatun sebagai salah satu distributor/member HNI-HPAI Pamekasan, berikut petikan wawancaranya:

“sistem pembonusan di HNI-HPAI disini dek menggunakan sistem yang pertama yang mana bonus akan di dapatkan dari hasil pembelian produk/penjualan produk, jadi untuk mendapatkan bonus dari HNI-HPAI kita harus melakukan pembelian produk, semakin banyak produk yang kita beli semakin banyak pulan bonus yang kita dapatkan. Dan untuk mendapatkan bonus di HNI-HPAI disini tidak menggunakan sistem tutup poin yang mana bonus disini bisa di cairkan dengan jumlah poin tertentu.<sup>19</sup>

Hal senada disampaikan oleh Zulaifatul Fitriah sebagai salah satu member/distributor HNI-HPAI, berikut petikan wawancaranya:

“bergabung dengan HNI-HPAI disini tidak ada yang namanya tutup poin, meski ia hanya mendapatkan 1 poin yang sama halnya 1000 maka itu akan di hitung pendapatan dari agen tersebut, akan tetapi untuk mencairkan bonusnya minimal poin yang di dapat adalah 200 poin dalam satu bulan tetapi jika hal itu tidak mampu maka poin tersebut tidak akan hangus dan bias di cairkan ketika ia mendapatkan poin 200 meskipun tidak dalam satu bulan.”<sup>20</sup>

---

<sup>19</sup>Kholisatun, Wawancara Langsung , Distributor/Agen di Pamekasan, Tanggal 5Oktober 2020

<sup>20</sup> Zulaifatul Fitriah,Wawancara Langsung , Distributor/Agen di Pamekasan, Tanggal 5Oktober 2020



Untuk mencapai kesuksesan di HNI-HPAI disini tergantung dari usaha setiap Agen. Tidak ada istilah yang mendaftar pertama yang akan sukses terlebih dahulu. Semua Agen mempunyai kesempatan untuk sukses terlebih dahulu bahkan bias lebih sukses dari uplinenya. Berikut ini pernyataan dari ibu Kholisotun sebagai Agency Centre.

“Jadi begini dek kesuksesan di HNI-HPAI disini di sesuaikan dengan usaha yang mereka lakukan, jika mereka lebzzzzzzih giat yang lebih giatlah yang akan sukses dulu, terutama kesuksesan itu dimulai dari diri kita sendiri yang mana poin yang harus di dapatkan ya minimal 200 poin, dan maksimal dalam 1 bulan sudah mencapai 600 poin sebagai pencapaian pribadi, dan poin tersebut di dapatkan dari pembelanjaan produk-produk HNI-HPAI.”<sup>21</sup>

Dan beliau juga menjelaskan lebih lanjut tentang 200 poin jika di cairkan atau jika di jadikan rupiah.

Untuk poin tergantung produk yang di beli dek, seperti halnya ia membeli extrafood poinnya 20 dengan harga Agen 60.000, jadi jika ingin mendapatkan bonus tupo dalam jangka 1bulan maka ia harus menjual extrafood sebanyak 10 biji dengan harga  $60.000 \times 10 = 600.000$  jika ia mampu menjual 10 biji extrafood maka ia bias dikatakan sudah mencapai 200 poin, tetapi dalam hal itu kita bias mencampur produk apa saja, tidak hanya di perbolehkan menjual 1 produk saja.<sup>22</sup>

Dari hasil observasi di atas dapat di simpulkan bahwa di HNI-HPAI disini tidak ada yang namanya tutup poin, yang ada hanya tape (target pencapaian pribadi) dimana ia bisa merasakan bonus walaupun ia hanya pengguna produk saja tidak menjualnya lagi, pembelanjaan yang ia lakukan hanya untuk digunakan untuk diri sendiri tidak untuk di jual.

---

<sup>21</sup>Kholisatun, Wawancara Langsung , Distributor/Agen di Pamekasan, Tanggal 5Oktober 2020

<sup>22</sup>Kholisatun, Wawancara Langsung , Distributor/Agen di Pamekasan, Tanggal 5Oktober 2020

Selanjutnya peneliti bertanya apakah kesuksesan di HNI-HPAI disini hanya bisa di dapat dari pembelian produk saja?

Kesuksesan di HNI-HNI di dapatkan ketika seorang upline mampu membina para downline yang berada di bawah jaringannya. Hal ini disampaikan oleh saudari Zulaifatul Fitriah sebagai Agen/Distributor di pamekasan,

“Selain itu dek seorang agen selain melakukan banyak pembelian, seorang Agen juga harus bisa membina jaringannya jika dia sudah memiliki jaringan di bawahnya. Inilah perbedaan MLM HNI-HPAI dengan MLM lain. Kalau di MLM lain kan yang dipikirkan hanya dirinya sendiri sedangkan di HNI-HPAI selain memikirkan sukses pribadi juga memikirkan bagaimana cara mensukseskan jaringannya. Sebab, yang namanya bisnis berjaring kita tidak bisa jalan sendiri. Harus ada kerja sama yang kompak dalam jaringan itu.”<sup>23</sup>

Dan seorang uplinedisini tidak hanya fokus pada pembelian dan penjualan pribadinya ia harus bias membina downline yang ada di bawahnya. Sebab yang menjadi dasar kesuksesan dalam sebuah bisnis MLM HNI-HPAI ini tidak hanya dalam melakukan pembelian saja melainkan juga kesuksesan tersebut bias dicapai jika jaringan kompak dan terbina dengan baik sehingga di jaringan tersebut ia akan mendapatkan bonus prestasi grub jaringan

Dalam mencapai sebuah kesuksesan seorang upline tidak hanya bisa mengandalkan pembinaan saja akan tetapi ia harus mampu juga untuk menjual produknya baik itu pada jaringan di bawahnya maupun penjualan pada konsumen pemakai, hal ini sesuai dengan penturanHj.Ulfah sebagai pemilik Bussines Centre di pamekasan, berikut petikan wawancaranya:

“Ya jika ingin melakukan pembinaan bagi seorang upline harus jelas dek, pembinaan yang seperti apa yang akan ia lakukan apa seperti halnya pembinaan pengenalan terhadap produk-produknya beserta manfaat dari produk tersebut”

---

<sup>23</sup> Zulaifatul Fitriah,Wawancara Langsung , Distributor/Agen di Pamekasan, Tanggal 5Oktober 2020

Dan ibu Hj. Ulfah disini memperdalam lagi tentang pembinaan yang harus dilakukan seorang upline.

“Yang jelas dek bentuk pembinaanya biasanya berupa HomeSharing. Dan yang pasti HomeSharing itu seperti bercerita sih, tidak muluk-muluk, dan bisa di publikasi. Biasanya mencari bagaimana cara memasarkan produk, membuka AVO, ataupun cara menjadi Stokis bagi Agen Biasa yang belum menjadi Stokis. Sebenarnya untuk untuk pembinaan ini tidak ada target berapa kali dilakukan dalam setahun, untuk pengenalan produk bias dilakukan dua kali dalam satu tahun, dan untuk HomeSharing kemitraan bias dilakukan 1kali setiap tahunnya.”<sup>24</sup>

Dan hal tersebut di tanggapi oleh ibu Kholisatun sebagai Agen/ Distributor HNI-HPAI di Pamekasan tentang pembinaan yang akan dilakukan upline terhadap downlinenya, berikut petikan wawancaranya:

“Sebenarnya dalam pembinaan tersebut yang sangat di harapkan oleh PT.HNI-HPAI disini yaitu terapis *Thibbunnabawiyang* kedua yaitu kesehatan yang ketiga yaitu marketing. Akan tetapi kalo saya sendiri dek lebih sering dan lebih menfokuskan pada *Thibbunnabawidan* kesahatan”

Dan beliau lagi menjelaskan tentang *HomeSharing*,

*HomeSyaring* bisa dilakukan kapan saja dan tidak hanya bias dilakukan dengan cara pertemuan langsung akan tetapi *HomeSharing* bias dilakukan dengan via Online seperti halnya via Watshap, karena sekarang jaman sudah canggih dan sudah di buat kan grub-grub tertentu untuk melakukan *HomeSharing* pada jaringan di bawahnya.<sup>25</sup>

Setiap agen HNI-HPAI baik itu jaringan Toko maupun jaringan keagenannya ia wajib mencatat nama-nama setiap member yang melakukan pembelian di tokonya, gunanya hal tersebut untuk menginput poin-poin yang di dapat dari pembelanjaan, dan penginputan poin tersebut bias di lakukan di AVO (*Agen Virtual Officer*), dan alikasi disini hanya bisa dibuka oleh agen resmi HNI-

---

<sup>24</sup>Hj. Ulfah Wawancara Langsung , Pemilik Bussines Centre di Pamekasan, Tanggal 6Oktober 2020

<sup>25</sup>Kholisatun, Wawancara Langsung , Distributor/Agen di Pamekasan, Tanggal 6Oktober 2020

HPAI tidak sembarangan orang bias membukanya karena untuk membuka AVO tersebut harus menggukan nomor ID agen dan password. Hal ini sesuai dengan penuturan Hj. Ulfah sebagai pemilik Bussines Centre di Pamekasan, berikut petikan wawancaranya:

“Begini dek, bagi setiap Agen di HNI-HPAI harus mempunyai catatan tersendiri tentang pembelanjaan para Agen yang ada di bawahnya, kemudian ia melaporkan ke perusahaan pusat melalui AVO. Dan untuk pegumuman bonus bisa dilihat dari tanggal 3-5 dan pencairan bonus bias dilakukan pada tanggal 8-10 pada setiap bulannya.”<sup>26</sup>

Dari hasil pemaparan di atas selain ada transaksi jual beli bisnis HNI-HPAI disini juga mempunyai webset yang hanya bisa dibuka oleh member/distributor HNI-HPAI. Websiet disini bagi agen biasa digunakan untuk melihat berapa poin produk yang ia dapatkan.

Dalam bisnis MLM biasanya tidak hanya mengenal bonus saja tetapi dalam bisnis MLM ini biasanya ada reward untuk membakar semangat seorang member/distributor ketika ia mampu menjalankan bisnisnya.

Selanjutnya peneliti menanyakan dari mana hasil reward itu di dapatkan. Berdasarkan apa yang peneliti peroleh dari wawancara dengan Ibu Magfiroh sebagai salah satu pemilik Stok Centre HNI-HPAI di Pamekasan, berikut petikan wawancaranya:

“Hadiah atau reward di HNI-HPAI disini berdasar dari income atau keuntungan perusahaan, yang mana reward disini tidak bisa di peroleh oleh semua agen, reward disini hanya bisa di ambil dari member/distributor yang telah mencapai syarat untuk mendapatkan reward. Dan reward disini tidak mengambil dari poin yang telah di dapatkan oleh seorang member dari hasil kerja kerasnya, jadi poin produk itu di jadikan sebagai bonus dan harus dibagikan habis kepada seluruh member.”<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup>Hj. Ulfah Wawancara Langsung , Pemilik Bussines Centre di Pamekasan, Tanggal 6Oktober 2020

<sup>27</sup>Magfiroh Wawancara Langsung , Pemilik Stok Centre di Pamekasan, Tanggal 6Oktober 2020

Hal senada disampaikan oleh Ibu Kholisatun ia sebagai member/distributor HNI-HPAI di pamekasan.

“Jadi begini dek antara reward dan bonus itu beda, bedanya reward itu di dapat dari keuntungan perusahaan sedangkan bonus di dapat dari hasil pembelanjaan produk. Dan untuk bonus wajib di bagikan kepada semua member/distributor karena jika reward disini mengambil dari hasil poin produk dari pembelanjaan maka perusahaan tersebut masih mengandung *maysir*.”<sup>28</sup>

Dapat disimpulkan bahwa reward yang di adakan di HNI-HPAI disini bukan dari poin produk tetapi reward adalah keuntungan perusahaan, karena HNI-HPAI disini merupakan bisnis yang Syariah makaa ia menjauhi perbuatan yang dilarang oleh agama seperti halnya *maysir*.

#### **b. Faktor yang dapat mematikan Bisnis Network Marketing di HNI-HPAI**

Adapun faktor yang dapat mematikan bisnis networkmarketing HNI-HPAI dapat penulis petik dari penuturan saudari Musrifah ia selaku salah satu Agen HNI-HPAI di Pamekasan, berikut PetikanWawancaranya:

“dari pengalaman ang saya dapatkan, mereka yang berhasil menjalani bisnis apapun, terutama bisnis networkmarketing adalah mereka yang memahami konsep dasar bisnis yang mereka tekuni, memahami karakter bisnisnya, ritme dan alurnya, metode dan strategi pengembanganya. Salah dalam memahami konsep dasar dan ide besar yang dibangun dalm bisnis networkmarketing syariah di HNI-HPAI, akan menyebabkan melakukan cara kerja yang salah,sehingga berdampak pada tidak berkembang bisnis di HNI-HPAI.”<sup>29</sup>

Hal senada disampaikan oleh saudari Suhaimah ia adalah salah satu Agen HNI-HPAI di pamekasan berikut petikan wawancaranya:

Dalam menjalankan bisnis kita tidak hana cukup menguasai *succes plan* dan konsep bisnis saja dalam meniti karir menuju kesuksesan, tanpa perlu belajar tentang pengetahuan produk, juga adalah pemahaman yang kurang tepat.

Hal senada disampaikan oleh saudari Wasilatul Hasanah, ia adalah salah satu Agen di Pamekasan, berikut petikan wawancaranya:

---

<sup>28</sup>Kholisatun, Wawancara Langsung , Distributor/Agen di Pamekasan, Tanggal 6Oktober 2020

<sup>29</sup>Musrifah, Wawancara Langsung , Distributor/Agen di Pamekasan, Tanggal 07Oktober 2020

“Bisnis networkmarketing tentu ada zsystem yang harus di taati , memang dalam berbisnis kita harus kreatif tapi ke kreatifan itu tidak boleh keluar dari arahan *supportsystem* tidak juga mengikuti arahan dan saran dari para leader yang kerjanya sesuai dengan caraa kerja yang benar, tentu akan sulit untuk dapat meraih keberhasilan yang kokoh berterusan. Ketika kita tidak taat system, tidak mau ikut juga arahan dari leader, jika kita melakukan seperti itu maka otomatis mitra kita akan melakukan hal yang sama terhadap kita, sehingga bisnis tidak akan berkembang dan sulit di duplikasikasi, sebab tidak ada system yang taati.”<sup>30</sup>

Hal senada disampaikan oleh ibu Suhaimah ia merupakan salah satu Agen/Distributor di HNI-HPAI di pamekasan, berikut petikan wawancaranya:

“Salah satu penyebab matinya bisnis networkmarketing yaitu beranggapan bahwa cukup merekrut saja, dan jaringan akan berkembang dengan sendirinya, merekrut itu mudah, membina memerlukan komitmen dan integritas yang tinggi. Merekrut tanpa membina, adalah seperti menanam bibit tanaman, tanpa pernah dirawat, dijaga, dipupuki, dan di-airi tentu saja, tidak langsung dijual.”<sup>31</sup>

Hal senada disampaikan oleh Imroatin Sholihah, ia adalah salah satu Agen HNI-HPAI di pamekasan, berikut petikan wawancaranya:

“berbahayanya bagi bisnis apapun yang tidak melakukan persentasi bisnis untuk melakukan rekrutmen, dan menambah *custemer*. Dan perlu di pahami membangun bisnis tidak hanya membuthkan ketekunan saja, tapi perlu meningkatkan kapasitas pengetahuan dan pemahaman dalam meningkatkan kapasitas diri hanya bisa dilakukan dengan hadir pada homesharing pembinaan, training-training terbaik, serta banyak membaca buku. Tidak melakukan persentasi artinya menghentikan proses rekrutmen dan itu lonceng dari kematian bisnis. Tidak hadir dalam homesharing juga training adalah menunjukkan sikap bukan sebagai pembelajar sejati, dan itu sama artinnya membuat bisnis berjalan stagnan, dan ketika di dupikasi oleh mitra kita dengan sikap yang sama yang pastinya hal itu dapat mematikan bisnis kita.”<sup>32</sup>

Dari hasil wawancara yang di dapatkan dari sebagian Agen HNI-HPAI dapat disimpulkan bahwa faktor yang dapat mematikan bisnis networkmarketingnya HNI-HPAI yaitu jika seorang member tidak memahami

<sup>30</sup>Wasilatul Hasanah, Wawancara Langsung , Distributor/Agen di Pamekasan, Tanggal 07 Oktober 2020

<sup>31</sup>Suhaimah , Wawancara Langsung , Distributor/Agen di Pamekasan, Tanggal 08 Oktober 2020

<sup>32</sup>Imroatin Sholihah, Wawancara Langsung , Distributor/Agen di Pamekasan, Tanggal 08 Oktober 2020

konsep dasar serta, tidak mau mengetahui produk dari bisnis yang dijalankan, begitu juga ia beranggapan bahwa bisnis networkmarketing hanya cukup merekrut saja, ia tidak mau mengembangkan jaringannya dan ia tidak mau menambah wawasan atau pengetahuan tentang bisnis yang dijalankan.

Untuk memperkuat hal tersebut peneliti melakukan wawancara kembali kepada ibu Hj. Ulfah sebagai pemilik Bussines Centre di Pamekasan.

Pemilik BussinesCente membenarkan penyampaian dari para membeinya hal di atas termasuk pada faktor yang dapat mematikan bisnis di HNI-HPAI, dan selain hal diatas saya juga akan menyampaikan faktor yang dapat mematikan bisnis di HNI-HPAI, berikut pernyataannya:

“Bisnis sejatinya hanya akan berkembang ketika dikunci dengan mindset yang benar, dan *attitudde* yang terbaik, sebab bisnis berbicara tentang interaksi antar manusia, terlebih lagi bisnis networkmarketing, yzang melibatkan jumlah yang sangat banyak, dengan berbeda karakter dan berbeda staatus sosial, ekonomi, serta pendidikan, juga usia,dan mereka yang menjadi mitra kita bukanlah pegawai kita, melainkan mitra usaha, (*BussineszPatner*) yang menyebabkan bisnis networkmarketing sangat menuntut ke pribadian yang santun, *humble*, pembelajar tekun dan talaten, pribadi yang ramah lagi memberdayakan, dan ketika melakukan hal yang sebaliknya, maka pastinya respon mitra dan pasar akan tidak menguntungkan bagi kelangsungan bisnis yang kita bangun.”<sup>33</sup>

Hal senada disampaikan oleh saudara Musrifah, ia adalah salah satu Agen di Pamekasan, berikut petikan wawancaranya:

“Semua yang dijalani tanpa kesadaran diri, dan karena keterpaksaan tanpa pemahaman, adalah sesuatu yang sia-sia.memaksa orang laoin untuk bergabung dengan bisnis yang kita jalankan adalah hal yang salah, bergabung atau mendaftar dengan pemaksaan, secara umum adalah bukan bagian edukasi cara yang benar, orang yang siap bergerak adalah merekza yang siap mendaftar dengan sadar tanpa harus ada pemaksaan dari orang lain.”<sup>34</sup>

Hal senada disampaikan oleh Imroatin Sholihah ia adalah salah satu Agen HNI-HPAI di Pamekasan, berikut petikan wawancaranya:

---

<sup>33</sup>Hj. Ulfah, Wawancara Langsung, Pemilik Bussines Centre Pamekasan, Tanggal 08 Oktober 2020

<sup>34</sup><sup>34</sup>Musrifah, Wawancara Langsung , Distributor/Agen di Pamekasan, Tanggal 08 Oktober 2020

“Kesalahan terbesar dalam bisnis adalah salah memahami konsep dasar bisnis yang sedang dijalani. Bisnis di HNI-HPAI jelas sangat mudah, karena dibangun dengan kekuatan jaringan, kerja amal *jama'i* dan bukan kerja sendirian. Fokus pada penjualan pribadi, dan mengabaikan kerja-kerja membangun jaringan bisnis, jelas merupakan kesalahan kerja, kesalahan fokus dan orientasi membangun bisnis. Fokus pada penjualan pribadi adalah aksi dagang, dan hanya akan menguntungkan diri sendiri.”<sup>35</sup>

Hal senada disampaikan oleh saudari Zulaifatul Fitriah ia adalah salah satu

Agen di Pamekasan, berikut petikan wawancaranya:

“Dalam bisnis networkmarketing yang dapat mensukseskan kita selain pembelanjaan dan penjualan pribadi adalah dengan melakukan pembinaan jaringan, pembinaan jaringan adalah kewajiban mutlak bagi siapapun yang ingin sukses dalam bisnis ini. *Intima'* atau kebersamaan jaringan adalah kerja-kerja berproses yang di bangun dengan sikap saling percaya, saling menghargai dan saling mendukung satu dengan yang lain, bila kita tidak melakukan pembinaan jaringan, sangat kecil kitapun bisa meraih kesuksesan, kita di bangun atas pondasi kesuksesan banyak jaringan kita. Jika kita tidak kebersamai jaringan kita dengan kesantunan akhlak serta keteladanan amal, maka bisa di pastikan mitra kita kehilangan contoh, dan enggan melakukan kerja-kerja prestasif, sebab mereka tidak dapat pembinaan, dan kita pun tidak memberi contoh yang baik dalam menjalankan bisnis ini, dan itu berarti kematian bagi bisnis jaringan grup kita.”<sup>36</sup>

Dari hasil wawancara di atas dapat kita simpulkan bahwa faktor yang dapat mematikan berbisnis di HNI-HPAI yaitu tidak melakukan pengembangan ke pribadian dan merubah sikap menjadi pribadi yang lebih baik, melakukan pemaksaan terhadap orang yang belum bergabung , dan hanya fokus pada penjualan pribadi saja tidak mau mengembangkan jaringannya dan walupun sudah mempunyai jaringan ia tidak melakukan pembinaan jaringan, dan tidak kebersamai jaringan dengan kesantunan dan keteladanan.

## A. Temuan Penelitian

---

<sup>35</sup>Imroatin Sholihan, Wawancara Langsung , Distributor/Agen di Pamekasan, Tanggal 08 Oktober 2020

<sup>36</sup>Zulaifatul Fitriah, Wawancara Langsung , Distributor/Agen di Pamekasan, Tanggal 08 Oktober 2020



Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh dari lapangan baik dari hasil observasi maupun hasil wawancara serta temuan lainnya yang berasal dari lokasi penelitian yakni Bussines Centre HNI-HPAI di pamekasan, maka ada beberapa hal yang menjadi temuan peneliti sebagai berikut

**1. Sistem Marketing Network PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) pada Business Centre (BC) Pamekasan.**

Sistem marketingnetwork di PT. HNI-HPAI di Bussines Centre Pamekasan yaitu

- a. Sistem Marketingnyamenggunakan MLM dengan pola jaringan Matahari
- b. Biaya dan Syarat bergabung sangat murah, dan tidak ada keharusan membeli produk ketika bergabung
- c. Tidak ada pemaksaan dalam belanja produk dalam pengertian ;
  - Tidak memberatkan
  - Tidak kehilangan hak bonus paling dasar yaitu bonus karena pembelian pribadinya, meskipun hanya membeli satu produk yang paling murah harganya.
  - Tidak turun level atau pangkatnya, meskipun tidak membeli produk satupun dalam waktu yang sangat lama
  - Tidak kehilangan keagenannya atau hak usahanya, sekalipun sejak bergabung tidak pernah belanja satu produk pun dalam waktu yang sangat lama .
- d. Tidak *cut Off*jaringan
- e. Tidak ada 2 akad dalam 1 transaksi
- f. Bonus dan Royaltyberbasis pada penjualan (murni transaksi jual beli)

- g. Sumber Budget atau promo dan reward bukan dari poin produk, melainkan dari bagian keuntungan perusahaan

## **2. Faktor yang dapat mematikan bisnis networkmarketing di HNI-HPAI**

- a. Tidak belajar memahami konsep dasar bisnis networkmarketing dan tidak mempelajari *succes plan* bisnis di HNI-HPAI .
- b. Tidak mempelajari *productknowlage* atau *product talk*.
- c. Tidak taat azas disiplin cara kerja yang benar dalam *supportsystem*, tidak *followthesystem*, dan tidak *followtheleaderwhofollowthesystem*.
- d. Beranggapan bahwa cukup merekrut saja dan jaringan akan berkembang sendirinya.
- e. Tidak suka persentasi dan tidak suka hadir di pembinaan dalam proses *homesharing* serta *trainingtraining* yang disediakan oleh manajemen CELLS, dan Leader HNI-HPAI.
- f. Tidak melakukan pengembangan ke pribadian dan merubah sikap pribadi yang lebih baik.
- g. Memaksa orang lain bergabung atau orang lain gabung bukan atas dasar kemauan sendiri bergabung di HNI-HPAI.
- h. Fokus pada penjualan pribadi bukan fokus pada pengembangan bisnis jaringan (*networkmarketing*) dalam grop.
- i. Tidak melakukan pembinaan jaringan dan tidak membersamai jaringan dengan kesantunan dan keteladanan.

## **B. Pembahasan**

Multi Level Marketing (MLM) tidak asing lagi bagi masyarakat Indonesia terutama para pelaku bisnis karena banyak perusahaan yang memasarkan

produknya melalui sistem MLM. Sampai sekarang sudah ada puluhan perusahaan yang mengatasnamakan dirinya menggunakan sistem MLM. Sistem pemasaran melalui MLM menjadi menarik karena melibatkan masyarakat konsumen dalam kegiatan pemasaran produk, dan konsumen dengan diiming-imingi, selain dapat menikmati manfaat produk, juga bisa memperoleh bonus serta diskon yang di dapat dari perusahaan itu sendiri. Perusahaan sendiri, melalui sistem MLM agar tidak mengeluarkan biaya promosi karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor atau agen dengan sistem berjenjang karena biaya promosi dan iklan sangatlah mahal, jadi ketimbang harus mengeluarkan biaya iklan/promosi mereka memberikan kebebasan kepada agennya untuk mempromosikan produk-produknya.

Salah satu perusahaan yang menggunakan sistem berjaring/berjenjang disinidisini yaitu PT.HNI-HPAI, sesuai dengan nama perusahaan yaitu HNI-HPAI, yang mana yang dimaksud dengan HNI disini adalah Halal Network Indonesia, sesuai dengan namanya maka peneliti disini akan menganalisa bagaimana systemmarketingnetwork yang di terapkan di Bussines Centre Pamekasan, apakah praktekmarketingnya sesuai prinsip-prinsip syariah sebagai marketer, atau masih ada yang melanggar dari prinsip sebagai marketer.

a. Sistem pemasarannya menggunakan sistem MLM dengan Pola jaringan

Matahari (banyak jaringan)

Sistem pemasaran dari sebuah bisnis MLM/ Network marketing yang digunakan PT. HNI-HPAI menggunakan sistem MLM yang pola jaringannya menggunakan sistem Matahari (banyak jaringan) dimana sistem MLM yang digunakan oleh BC HNI-HPAI disini bersifat adil dan terbuka. Adil berarti meski

yang masuk dan bergabung dalam network marketing di HNI-HPAI belakangan tetapi masih mempunyai kesempatan untuk memiliki potensi penghasilan yang lebih besar dari pada yang masuk duluan, sederhananya penghasilan dan prestasi seorang *downline* bias melampaui *upline*, maka ini yang disebut adil juga terbuka, prinsipnya adalah siapa yang berprestasi sesuai sistem maka ia yang lebih sukses meskipun masuknya belakangan.

- b. Biaya dan syarat bergabung sangatlah murah, dan tidak ada keharusan membeli produk ketika bergabung

Salah satu ciri syarat MLM/Network Marketing yang baik dan sesuai Syariah adalah biaya atau nilai pendaftaran sangat murah dan terjangkau atau tidak memberatkan serta tidak mensyaratkan adanya keharusan membeli produk saat mendaftar. Artinya akad mendaftar terpisah dengan akad membeli produk. Disisi lain tidak ada bonus rukrutmen atau sponsoring walaupun ada nilainya harus sangat kecil bukan menjadi nilai yang merupakan potensial benefir bagi sponsor (perekrut). Namun demi menghindari hal yang syubhat lebih bagus jika tidak adabonus sponsoring berapapun nilainya.

- c. Tidak ada pemaksaan dalam berbelanja

Hal penting lainnya dalam bisnis MLM/ Network Marketing yang baik dan sesuai syariah adalah tidak boleh adanya pemaksaan belanja jadi memang yang terbaik adalah memang member belanja karena merasa butuh, dan tidak belanja tidak berkonsekuensi apapun pada hak dan dasarnya.

- Tidak memberatkan

Tidak ada syarat belanja minimal yang memberatkan seorang Member atau Distributir MLM /Network Marketing untuk mendapatkan hak dasar bonusnya

atas setiap pembelian produk MLM tersebut. Kalaupun ada syarat minimal berbelanja produk untuk bisa mendapatkan hak dasar bonusnya, tidak boleh memberatkan dalam ukuran masyarakat secara umum. Apalagi kewajiban belanja, padahal produk tidak dibutuhkan oleh yang bersangkutan, sebab bisa jadi memberatkan dan berujung pada kesia-siaan atas uang yang dikeluarkan untuk membeli produk tersebut.

- Tidak kehilangan hak dasarnya

Hak paling dasar dari seorang member atau distributor MLM/Network marketing adalah mendapatkan bonus atau cash back dari pembelian dia pribadi dan menjalankan aktifitas bisnisnya sebagai member atau distributor perusahaan MLM / Network Marketing tersebut. Jika untuk bisa mendapatkan bonus atas pembelian pribadi diberikan syarat yang tinggi, dan jika tidak belanja produk akan kehilangan hak sebagai member atau distributor, maka ini yang tidak boleh dalam kaidah syariah, karena bersifat memberatkan dan menghilangkan hak dasar dari member atau distributor tersebut.

- Tidak turun level dan kepangkatannya

Bisnis MLM/Network Marketing memiliki jenjang karir bisnis dimana seseorang bisa memiliki posisi level yang tinggi, setelah melewati proses untuk meraih kesuksesan tersebut. Salah satu ciri penting dari bisnis MLM/ Network Marketing yang baik yang sesuai syariah adalah pangkat atau level yang telah diraih dengan susah payah oleh member dan distributor harus bersifat permanen dan abadi. Pangkat dari level/distributor tidak boleh turun atau hilang pangkatnya, hanya karena yang bersangkutan tidak memenuhi syarat belanja minimal. Yang boleh adalah tidak keluarnya jumlah/komisi/bonus tambahan terkait prestasi

member/distributor tersebut bersama groupnya, tapi pangkat dan level yang telah diraihinya tidak boleh turun, sekalipun yang bersangkutan tidak berbelanja sama sekali.

- Tidak kehilangan keanggotaan dan hak usahanya.

Ini merupakan hak paling dasar, bahwa member atau distributor tidak boleh kehilangan status keanggotaan sebagai member/distributor MLM/Network Marketing hanya karena yang bersangkutan tidak melakukan pembelian produk satupun selama masih dalam berlakunya keanggotaannya tersebut.

d. Tidak ada Cut Off jaringan

Pada Bisnis MLM/Network Marketing yang sesuai dengan syariah yaitu tidak dibolehkan adanya Cut Off Jaringan, Cut Off jaringan disini dalam artian tidak ada pemotong jaringan dibawah kita, karena mitra (downline) kita mampu berprestasi lebih baik dari kita atau bisa dikatakan mampu melewati level pangkat kita.

e. Tidak ada 2 akad dalam transaksi

Pada Bisnis MLM/Network Marketing yang masuk dalam kategori menggabungkan 2 akad dalam satu transaksi adalah menggabungkan antara akad mendaftar bergabung menjadi member/distributor MLM/Network Marketing dengan akad membeli produknya. Meskipun kejadian aksi lapangan hal ini langsung bisa terjadi secara bersamaan sekalian, namun pembeli harus paham bahwa ada 2 akad terpisah. Dengan kata lain, jika seseorang hanya ingin mendaftar

saja sebagai member/distributor/agen MLM/Network Marketing tersebut harus boleh dan bisa, tanpa syarat harus membeli produknya.

Prinsip syariah sebetulnya adalah mencegah adanya kerugian dari kedua belah pihak yang bertransaksi dan memenuhi rasa keadilan bagi semua orang. Karena itu prinsip-prinsip Syariah Islam dalam bertransaksi ekonomi wajib dijaga termasuk dalam dunia MLM/Network Marketing.

f. Berbasis pada penjualan (transaksi jual beli)

Bisnis MLM/Network Marketing yang baik yang sesuai dengan Syariah, salah satu ciri penting juga dalam system pemasarannya adalah bonus atau komisi bagi member/distributor harus berasal dari transaksi jual beli murni bukan dari bonus rekrutmen. Sebab jika bonus atau komisi yang diberikan hasil dari rekrutmen maka ini menjadi ciri khas *money game*, dan perlu diketahui bahwa *money game* itu bukan MLM/Network Marketing, ini yang banyak disalah pahami oleh masyarakat. Bisnis MLM/ Network Marketing yang baik adalah bisnis yang disebut dengan MLM murni, artinya bonus dan komisi bagi para member atau distribusi di hasilkan dari transaksi jual beli yang jelas tidak ada transaksi jual beli maka tidak ada bonus

g. Sumber *budget* promo dan *Reward* bukan dari poin produk, melainkan dari bagian keuntungan perusahaan.

Ciri MLM/Network Marketing yang baik dan sesuai Syariah adalah *budget* hadiah, *reward*, dan promo tidak boleh diambil dari poin produk, tetapi harus dari keuntungan atau *income* perusahaan, kemudian di-*budgetkan* khusus untuk promo, hadiah, dan *reward*. Sebab poin adalah pada produk adalah hasil kerja usaha para member/distributor dan itu adalah hak yang harus dibagikan habis kepada

member/distributor, sedangkan promo/hadiah/*reward* adalah sesuatu yang tidak bisa diraih oleh semua member/distributor dan itu harus di ambil *budgetnyadi* luar poin produk, agar tidak terkena katagori maysir.

Dalam melakukan pemasaran di dalam islam terdapat beberapa etika yang harus di patuhi oleh seorang pemasar diantaranya ialah sebagai berikut:

1. Mempunyai kepribadian spiritual (takwa)

Dalam menjalankan bisnisnya seorang pdagan harus memnyai ke pribadian/ sikap yang takwa dengan selalu mengingat Allah, bahkan dalam suasana apapun baik mereka sedang sibuk dalam aktifitas mereka dalam melayani pembeli, hendaknya ia tetap sadar dan penuh dalam responsi terhadap prioritas-prioritas yang telah ditentukan oleh Allah. Kesadaran bahwa dalam setiap kegiatan kita selalu diawasi oleh Allah hendaknya menjadi sebuah kekuatan pemicu (*drivingforce*) dalam segala tindakan.<sup>37</sup> Sesuaidengan firman Allah dalam Al-Qur'an surat at-Taubah ayat 119.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ

“Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah, dan bersamalah kamu dengan orang-orang yang benar.”<sup>38</sup>

b. Berprilaku baik dan simpatik (Shidq)

---

<sup>37</sup>Juli Hartono, *Skripsi Tentang Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Etika Pemasaran perumahan Villa Aksia Asri Pekanbaru Oleh PT. Salsabila Multikarya*, (Riau: UIN SYarif Sultan Hakim, 2016), hlm.29

<sup>38</sup> Al- Qur'an, at- Taubah (9):119



Al-Qur'an merupakan pedoman hidup manusia, al-quran senantiasa mengajarkan kepada pelaku bisnis agar berperilaku baik dan simpatik.<sup>39</sup> Allah SWT. berfirman dalam surah Al-hijrayat 88 sebagai berikut

لَا تَمُدَّنَّ عَيْنَيْكَ إِلَىٰ مَا مَتَّعْنَا بِهِ أَزْوَاجًا مِنْهُمْ وَلَا تَحْزَنْ عَلَيْهِمْ وَأخْفِضْ  
جَنَاحَكَ لِلْمُؤْمِنِينَ

“janganlah sekali-kali kamu menunjukkan pandanganmu kepada kenikmatan hidup yang telah Kami berikan kepada beberapa golongan di antara mereka (orang-orang kafir itu), dan janganlah kamu bersedih hati terhadap mereka dan berendah dirilah kamu terhadap orang-orang yang beriman”<sup>40</sup>

Fondasi yang paling dasar dari perbuatan baik dan tingkah laku yang baik dapat terceminkan dari sikap sopan santun yang kita tunjukkan dalam pergaulan. Sifat ini mempunyai nilai yang tinggi, yang mencangkup semua manusia, sifat ini adalah sifat Allah yang harus dimiliki oleh orang-orang muslim.<sup>41</sup> Allah selalu memerintahkan kepada umatnya untuk memnyai sikap yang murah hati dimana hal tersebut di jelaskan pada ayat Al-Qur' an dalam surah Al-Imran, berikut berfirmannya:

فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ ۗ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظًا لَّفَقَدْنَا مِنْ حَوْلِكَ ۗ

فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ ۗ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ ۗ إِنَّ

اللَّهُ يُحِبُّ

الْمُتَوَكِّلِينَ

<sup>39</sup>Inggang, perwangsa Nuralam, *Etika Pemasar dan Kepuasan Konsumen pemasaran Bank Syariah*, hlm. 35

<sup>40</sup> Al-Qur'an, al-Hijr (15):88

<sup>41</sup>Inggang, perwangsa Nuralam, *Etika Pemasar dan Kepuasan Konsumen pemasaran Bank Syariah*, hlm. 36

“Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. Karena itu maafkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka, dan bermusyawaratlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, maka bertawakkallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepada-Nya. (Qs. Al-Imron.3:159)<sup>42</sup>

Dalam yang sangat ekstrim kadang kita bertransaksi dengan orang-orang yang bisa *sufaha'* atau bodoh, meski ia orang bodoh kita tetap di bebicara dengan ucapan yang baik. Sikap yang seperti itu yang harus dilakukan oleh seorang pemasar Syariah sehingga memberi kesanyang baik setiap orang yang mengenalnya.<sup>43</sup>

#### c. Berprilaku didalam bisnis (AlAdl)

Islam sangat mendukung tentan prinsip keadilan, Secara umum Islam juga mendukung semua prinsip baik pendekatan itu terhadap keadilan etika, namun dalam proporsi yang seimbang. Islam. Kebutuhan semata-mata tidak elarang adanya keadilan yang buta. Seorang muslim yang telah berupaya untuk keluar dari situasi yang menindas lebih membutuhkan bantuan dibanding dengan orang yang sekedar menuntut hak sebagai kekayaan dari orang-orang kaya. Allah senantiasa menuntut kita agar berbisnis secara adil.<sup>44</sup>

Bisnis yang masih terdapat kezaliman ia mempunyai kewajiban agar akeadilan terpenuhi yang terapkan dalam hubungan dagang dan kontrak bisnis.

---

<sup>42</sup>Al-Qur'an, al-Imron(3):159

<sup>43</sup>Inggang, perwangsa Nuralam, *Etika Pemasar dan Kepuasan Konsumen pemasaran Bank Syariah*, hlm. 36

<sup>44</sup>Abu Lubaba, *Skripsi tentang Studi Pemasaran Pedagang Pasar Sore Kaliwungu Kendal Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Semarang: UIN Walisongo, 2015), hlm.17

Pada sisi yang lain sikap dalam berbisnis tidak boleh dibeda-bedakan, adil dalam memperlakukan semua konsumen dengan sama. dengan sikap yang adil yaitu tergambar semua dalam stakeholder, semuanya harus merasakan keadilan. Tidak boleh ada satu pihak pun yang haknyaterzalimi, terutama bagi tiga stakeholder utama yaitu pemegang saham, pelanggan dan karyawan.<sup>45</sup>

Hal ini sesuai dengan Al-Qur`an Surat al-An`am ayat: 152

وَلَا تَقْرُبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ ۖ وَأَوْفُوا بِالْكَفَالِ  
وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ ۖ لَا نُكَلِّفُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا ۖ وَإِذَا قُلْتُمْ فَاعْدِلُوا وَلَوْ كَانَ  
ذَا قُرْبَىٰ ۖ وَبِعَهْدِ اللَّهِ أَوْفُوا ۚ ذَٰلِكُمْ وَصَّيْنَاكُمْ بِهِ ۚ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ

“Dan janganlah kamu dekati harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih bermanfaat, hingga sampai ia dewasa. dan sempurnakanlah takaran dan timbangan dengan adil. Kami tidak memikulkan beban kepada seseorang melainkan sekedar kesanggupannya. dan apabila kamu berkata, Maka hendaklah kamu Berlaku adil, Kendatipun ia adalah kerabat(mu), dan penuhilah janji Allah. yang demikian itu diperintahkan Allah kepadamu agar kamu ingat”.<sup>46</sup>

d. Bersikap melayani dan rendah hati (Khidmah)

Sikap yang paling utama bagi pemasar ialah sikap melayani. Sikap melayani harus tetap melekat bagi seorang pemasar. Sikap yang harus melekat pada seorang pemasar adalah sikap sopan, santun, dan rendahhati. Orang-orang yang beriman diperintahkan untuk bermurah hati, sopan, dan bersahabat saat berelasi dengan mitra bisnisnya. Suatu bisnis akan terus berkembang dan sukses jika seorang

<sup>45</sup>ibid

<sup>46</sup>Al-Qur`an, al-An`am (6):152

pemasar menunjang sikap dan pelayanan terbaik. Misalnya dengan sikap ramah, senyum kepada para konsumen akan membuat bisnis semakin baik..<sup>47</sup>

e. Menepati janji dan tidak curang

Janji merupakan ikrar dan kesanggupan seorang pemasar yang telah dinyatakan kepada para konsumen. Ketika kita membuat suatu perjanjian tentunya perjanjian itu harus didasari dengan rasa saling percaya serta tanggung jawab yang besar untuk melaksanakan janji tersebut. Kita bisa melihat seorang pemasar bisa dikatakan menepati janjinya dari segi penyerahan barang yang di berikan tepat pada waktunya, ketepatan waktu pembayaran serta melaksanakan sesuatu sesuai dengan kontrak yang telah disepakati.<sup>48</sup>

Seorang pelaku bisnis yang tidak bisa memenuhi janjinya dapat dikatakan sebagai golongan orang-orang yang munafiq. Terlebih di era informasi yang terbuka dan cepat seperti sekarang ini mengingkari janji dalam dunia bisnis sama halnya dengan menggali kubur bagi bisnisnya sendiri. Karena dalam waktu singkat para rekan bisnis akan mencari mitra kerja yang dapat dipercaya.<sup>49</sup>

Hal ini sesuai dengan Al Qur'an surat al-Maidah Ayat : 1

أَحَلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةَ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يَأْتِيهَا الذِّينَ أَمْوًا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ  
 إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ يَتْلَى عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيِّدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ

“Wahai orang-orang yang beriman! Penuhilah janji-janji. Hewan ternak dihalalkan bagimu, kecuali yang akan disebutkan kepadamu, dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang berihram (haji atau umrah).

<sup>47</sup> Juli Hartono, *Skripsi Tentang Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Etika Pemasaran perumahan Villa Aksia Asri Pekanbaru Oleh PT. Salsabila Multikarya*, hlm.29

<sup>48</sup> Abu Lubaba, *Skripsi tentang Studi Pemasaran Pedagang Pasar Sore Kaliwungu Kendal Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, hlm.18

<sup>49</sup> Abu Lubaba, *Skripsi tentang Studi Pemasaran Pedagang Pasar Sore Kaliwungu Kendal Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, hlm.18

Sesungguhnya Allah menetapkan hukum sesuai dengan yang Dia kehendaki.”<sup>50</sup>

f. Jujur dan terpercaya (Al-Amanah)

Kejujuran adalah sikap yang dianggap sangat mudah untuk dilaksanakan bagi orang awam disaat ia tidak dihadapkan pada ujian berat atau dihadapkan pada godaan duniawi. Sikap yang jujur bagi seorang pedagang akan menambah kepercayaan seorang pembeli akan tetapi bila pedagang tidak jujur maka pembeli tidak akan membeli barang dagangannya. Ketidakjujuran merupakan bentuk sikap yang curang yang paling jelek. Orang tidak jujur ia selalu berusaha melakukan penipuan terhadap orang lain, Al-Qur’an secara tegas melarang ketidakjujuran.<sup>51</sup> Sebagaimana firman Allah dalam surat al-Anfal ayat 27:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ تَخُونُوا أَمْنَكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui.”<sup>52</sup>

g. Tidak suka berburuk sangka (Su’uzh-zahnn)

Saling menghormati dan tidak memnyai prasangka yang buruk merupakan ajaran Rasulullah saw yang harus diterapkan dalam kegiatan berbisnis. Setiap pembisnis harus menghormati pebisnis lain dan tidak boleh berburuk sangka

<sup>50</sup>Al-Qur’an, al-Maidah (5):1

<sup>51</sup> Juli Hartono, *Skripsi Tentang Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Etika Pemasaran perumahan Villa Aksia Asri Pekanbaru Oleh PT. Salsabila Multikarya*, hlm.29

<sup>52</sup>Al-Qur’an, al-Anfal (8):27

terhadapnya. Hal yang seperti ini tentu akan menciptakan suatu persaingan sehat dalam kegiatan berbisnis.<sup>53</sup>

Dalam berbisnis Allah melarang umatnya untuk menjelekan satu sama lain di dalam persaingan bisnisnya. Jika perbuatan seperti itu masih terjadi maka hal itu masih sangat naif bagi seorang muslim yang melakukan praktek bisnis.<sup>54</sup> Hal itu di jelaskan dalam Al-Qur'an surah Al-hujurat ayat 12 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اجْتَنِبُوا كَثِيرًا مِمَّا ظُننَّا بَعْضَ الظَّنِّ أَن تَحْسَبُوهُ لَآ يَعْتَبِرُكُمْ بَعْضُ أَهْلِ  
بُأَحَدِكُمْ أَنَّيَا كَأَلْحَمَ أَخِيهِمْ يَتَفَكَّرُ هُمْ وَهُوَ أَتَقُو اللَّهَ إِنَّا اللَّهُ تَوَّابٌ رَّحِيمٌ

“Wahai orang-orang yang beriman! Jauhilah banyak dari prasangka, sesungguhnya sebagian prasangka itu dosa dan janganlah kamu mencari-cari kesalahan orang lain dan janganlah ada di antara kamu yang menggunjing sebagian yang lain. Apakah ada di antara kamu yang suka memakan daging saudaranya yang sudah mati? Tentu kamu merasa jijik. Dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Penerima tobat, Maha Penyayang.”<sup>55</sup>

#### h. Tidak suka menjelek-jelekan ( Ghibah )

Ghibah merupakan keinginn seseorang untuk menghancurkan orang, menodai harga diri, kemuliaan dan kehormatan orang lain, sedangkan mereka itu tidak ada dihadapannya. Hal ini merupakan perbuatan yang sangat licik, sebab hal seperti itu sama halnya dengan menusuk seseorang dari belakang. Sikap seperti ini merupakan salah satu bentuk yang dapat menghancurkan karakter, sebab

<sup>53</sup>Nur Zakiyatul Fitriah, *Skripsi Tentang Syariah Marketing Minimarket Mina 1 Sidotopo Wetan Surabaya*, (Surabaya: UIN Sunan Ampel, 2019), hlm.29

<sup>54</sup>Nur Zakiyatul Fitriah, *Skripsi Tentang Syariah Marketing Minimarket Mina 1 Sidotopo Wetan Surabaya*, hlm.30

<sup>55</sup>Al-Qur'an, al-Hujarat (49):12

pengumpatan dengan model seperti ini berarti melawan orang lain yang tidak berdaya.<sup>56</sup>

Seorang pemasar biasanya senang ketika ia mengetahui kelemahan, kejelekan dan kekurangan lawan bisnisnya. Kelemahan dan kejelekan laan bisnisnya biasanya di jadikan senjata untuk memenangkan pertarungan dipasar dengan jalan menjelek-jelekan atau menfitnah lawan bisnisnya.<sup>57</sup>

i. Tidak melakukan sogok (Riswah)

Sebagai seorang pemasar syariah kita tidak boleh melakukan sogok atau suap-menyuap. Suap-menyuap dalam islam tidak di bolehkan karena hal ini termasuk pada sekumpulan orang yang memakan harta orang lain secara curang. Islam tidak mengharamkan penyipuan saja, namun Islam juga mengancam kedua belah pihak yang melakukan suap menyuap terlibat dalam neraka diakhirat.Suap dalam Islam merupakan perbuatan sangat tidak etis. Suap digunakan untuk mempengaruhi keputusan.<sup>58</sup>Larangan melakukan suap secara tegas yang telah diterangkan dalam Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 188 yang berbunyi :

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ

أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

“Dan janganlah kamu makan harta di antara kamu dengan jalan yang batil, dan (janganlah) kamu menyuap dengan harta itu kepada para hakim, dengan

<sup>56</sup>Juli Hartono, *Skripsi Tentang Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Etika Pemasaran perumahan Villa Aksia Asri Pekanbaru Oleh PT. Salsabila Multikarya*, hlm.36

<sup>57</sup> Juli Hartono, *Skripsi Tentang Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Etika Pemasaran perumahan Villa Aksia Asri Pekanbaru Oleh PT. Salsabila Multikarya*, hlm. 36

<sup>58</sup>Nur Zakiyatul Fitriah, *Skripsi Tentang Syariah Marketing Minimarket Mina 1 Sidotopo Wetan Surabaya*, hlm. 31

maksud agar kamu dapat memakan sebagian harta orang lain itu dengan jalan dosa, padahal kamu mengetahui.”<sup>59</sup>

Segala macam praktik suap dilarang dalam Islam, termasuk pada perbuatan yang batil. Namun, berbeda dengan sedekah (sumbangan) dan hadiah. Hadiah merupakan sesuatu yang diberikan kepada seseorang tanpa mengharapkan imbalan<sup>60</sup>

Jika dikaitkan dengan teori yang ada sistem marketing network yang dilakukan oleh Business Centre HNI-HPAI di Pamekasan disini sesuai dengan Etika Bisnis Islam bagi seorang pemasar di mana salah satu etika bagi pemasar yaitu harus bersikap adil dan dalam sistem marketing network yang menunjukkan sikap yang adil ialah tidak ada yang namanya *downline* yang bekerja *upline* yang menikmati hasilnya jadi walaupun ia mendaftar belakangan ia berkesempatan untuk sukses juga walaupun kesuksesannya melebihi *uplinenya*. Dan juga walaupun *downline* kita prestasinya tidak ada yang namanya *cutoff* jaringan atau pemotongan jaringan di bawah kita.

Selain harus mempunyai sikap adil seorang pemasar harus mempunyai ke pribadian yang takwa artinya dalam menjalankan bisnisnya ia selalu melibatkan Allah. Karena dalam bisnisnya ia selalu melibatkan Allah maka ia menjauhi hal-hal yang diharamkankan oleh Allah seperti halnya Money Game yang mana yang dimaksud dengan *moneygame* disini ialah sistem MLM yang sistem bonusnya di dapatkan dari hasil perekrutan member bukan dari hasil jual beli. Dan juga sistem

---

<sup>59</sup> Al-Qur'an, al-Baqarah (2):188

<sup>60</sup>Nur Zakiyatul Fitriah, *Skripsi Tentang Syariah Marketing Minimarket Mina 1 Sidotopo Wetan Surabaya*, hlm.31-32



marketingnetworknya menjauhi hal yang berhubungan dengan maysir. maysir adalah memberikan hadiah dari hasil poin yang di dapatkan hal seperti itu dinamakan maysir untuk menghindari perbuatan maysirmaka sistem networkmarketingyg di berikan itu dari hasil dari keuntungan atau income perusahaan.

Di dalam etika bisnis Islam juga terdapat etika bagi pemasar adalah harus menepati janji dan juga tidak curang jika dikaitkan hasil penelitian dengan teori sistem marketingnetwork di Bussines Centre Pamekasan disinisudah menerapkam etika tentang menepati janji dan tidak curang. Hal itu bisa dilihat dimana sistem pemasaran di HNI-HPAI disini tidak ada yang namanya tutup poin. Berapapun poin yang ia dapat perusahaan harus memberikannya walaupun pembelanjannya itu hanya satu produk saja.

Dalam etika bisnis juga terdapat etika dimana seorang pemasar harus berperilaku baik, simpatik, melayani dan rendah hati jika dikaitkan dengan hasil penelitian dengan teori yg ada Bussines Centre Pamekasan sudah menerapkan perilaku yg baik, simpatik, melayani dan rendah hati. Hal itu bisa dilihat dari transaksi jual beli yg terjadi di BC HNI-HPAI pemilik BC selalu bersikap baik kepada setiap agen/distributor yang melakukan pembelian di BC HNI-HPAI serta mereka melayani dengan rendah hati kerendahan hatinya bisa dilihat dari ketika ada agen atau distributor yang melakukan pembelian yang hanya satu produk ia tetap melayani dengan baik ia tidak pernah mengoceh agen yang melakukan pembelian sedikit atau satu produk saja.

Dan di dalam etika bisnis islam seorang pemasar tidak boleh ghibah (menjelek-jelekan). Dari hasil penelitian jika di kaitkan dengan teori yang ada para

agen HNI-HPAI disini sudah menerapkan hal itu. Dalam mengajak seseorang untuk menjadi agen HNI-HPAI tidak pernah menjelek jelekkkan bisnis yang lain, yang di jelaskan untuk mengajak calon agen adalah keuntungan dan manfaat dari produk-produk HNI-HPAI dan mereka juga menjelaskan bahwa produk HNI-HPAI memang milik orang muslim yang ada di Indonesia tetapi produknya sudah menyebar keseluruh ASIA karena produknya sudah terbukti manfaatnya.

Dalam mencapai kesuksesannya seorang pemasar didalam etika bisnis islam tidak boleh melakukan sogok atau suap menyuap, dari hasil penelitian jika dikaitkan dengan teori yang ada Bussines Centre HNI-HPAI sudah menerapkan hal diatas hal itu bisa dilihat dimana seorang agen/distributor HNI-HPAI untuk mencapai sebuah kesuksesanya ia harus bekerja keras sendiri yang mana ia juga harus memahami konsep dasar HNI-HPAI selain itu ia juga harus dapat membina para agen yang ada di bawahnya agar ia bisa meraih kesuksesannya.