

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Halal Network International ialah bisnis *Network Marketing Syariah* dengan memberi solusi guna mewujudkan pembangunan hubungan serta karakter sesama umat, kemampuan berkomunikasi dengan efektif serta baik bahkan kuatnya jiwa kepemimpinan.¹ *Halal Network International* yakni sebuah entitas dengan melaksanakan produksi produk herbal yang tiap produknya punya keunggulan serta manfaat yang nantinya produk tersebut disesuaikan pada perbedaan kebutuhan konsumen. HNI sudah mendapat sertifikat DSN-MUI SK. No. 014.01/DSN-MUI/XII/2018 dengan memberi pernyataan bahwasanya prinsip syariah yang MUI tetapkan sudah dipenuhi HMI, serta sudah memenuhi kebutuhan masyarakat yang bukan hanyalah memberi kepentingan kualitas produk namun kehalalannya terjamin.²

Berdirinya PT Herba Penawar Al Wahida Indonesia yakni ditahun 2012 tertanggal 19 Maret. Identitas tersebut termasuk perusahaan nirbala dengan mempergunakan sistem kerja bisnis multi level marketing berdasar pada syariat Islam. PT. HPAI ditahun 2017 entitas tersebut ganti nama jadi HNI-HPAI. HNI-HPAI sudah mengalami banyak perkembangan, yakni punya layanan *offline* serta *online* yang berkembang dimasyarakat, terdapatnya

¹ Ruslaini, dkk., “Strategi HNI-HPAI (Halal Network Internasional-Herba Penawar Alwahida Indonesia) Dalam Memberdayakan Ekonomi Keluarga”, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 9. No. 1 (2023), 1.

² Ayu Purnama Sari&Alim Murtani, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Loyalitas Konsumen Halal Mart BC Halal Network International Medan 6”, *Jurnal MAIBIE*, Vol. 1 No. 1 (2023) ,250.

layanan tersebut berdampak pada produk HNI-HPAI yang mudah masyarakat dapatkan.

Multi Level Marketing (MLM) termasuk pola bisnis yang banyak dipergunakan sebab sistem tersebut yakni termasuk cabangnya *direct selling* yang mana MLM konsep pertamanya dibentuk tahun 1939.³ Sejak kemunculan bisnis MLM banyak masyarakat berpartisipasi, baik kalangan paham ilmu serta awam. MLM pelaku bisnisnya sudah berkembang drastis yakni berkisar 10.000, sementara di Indonesia yakni berkisar 1.500.⁴ Melalui bisnis tersebut sudah banyak pengusaha yang merintis karirnya di dunia bisnis sudah sukses, sebab pengusaha tersebut berhasil melaksanakan penerapan bisnis MLM.

Multi Level Marketing (MLM) yakni sistem penjualan melalui pemanfaatan konsumen langsung selaku tenaga penyalurannya. Penawaran harga barang ditingkat konsumsi yakni harga produksinya ditambahkan komisi yang jadi haknya konsumen sebab secara tidak langsung sudah memberi bantuan lancarnya pendistribusian.⁵ Artinya yakni metode marketing jasa ataupun barang pada sistem penjualan langsung lewat program pemasaran bentuknya yakni lebih dari satu tingkat, dimana mitra usaha mendapat komisi serta bonus di hasil penjualan yang dilaksanakan sendiri serta anggota jaringan

³ Taupiq, dkk., "Praktek Sistem Bonus Dalam Perusahaan Halal Network Internasional (HNI) Cabang Kecamatan Muara Bulian Kabupaten Batanghari Dalam Perspektif Hukum Islam", *Jurnal Ilmiah Indonesia*, Vol.7 No.6 Juni (2022), 1

⁴ Khoyri Aulliyah Nur Hidayat, dkk., "Konsep Implementasi Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Berdasarkan Tinjauan Fiqih Muamalah Dengan Penerapan Nilai-Nilai Islam Berlandaskan Al-Qur'an dan Hadist", *Jurnal LENTERA*, Vol. 4 No. 2 (2022), 112.

⁵ Safwan, "Multi Level Marketing Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam", *Jurnal JESKape*, Vol.2 No.1 (2019), 97.

dikelompoknya. Penggunaan akad pada MLM syariah salah satunya mempergunakan akad *ba'i/murabahah*. Pada terminologinya jual beli (*ba'i*) punya arti menjual serta mengganti sesuatu dengan lainnya.

Multi Level Marketing (MLM) dikatakan pula *Network Marketing*. Hal tersebut dikarenakan makin banyaknya anggota kelompok yang membuat jaringan kerja yang termasuk sebuah sistem pemasaran mempergunakan jaringan kerja berbentuk kumpulan orang banyak yang aktivitasnya melaksanakan pemasaran menjadi terbentuk.⁶ Pada umumnya MLM mempunyai tingkatan, terdapat kata tingkatan atas (*upline*) serta bawah (*downline*), suatu individu dibidang *upline* sebab individu tersebut punya *downline*. Bonus yang didapat pada hasil melaksanakan penjualan produk ataupun dapat pula lewat jasa merekrut anggota baru ditambahkan bonus akumulasi point dijaringannya akan diterima seorang *upline* serta *downline*.⁷

Tiap tahun, program MLM perkembangannya sangatlah pesat dikarenakan programnya bisa memberi potensi tinggi guna mendapat *income* untuk mitra usaha entitas. Mitra usaha MLM bisa mewujudkan organisasi yang jadi warna pemasaran jasa serta produk. Penghasilannya dihitung berdasar pada pendapatan usaha sendiri serta anggota timnya.⁸ Mitra usaha bisa melaksanakan pengembangan organisasi penjualan yang besar, dimana pada proses pengembangannya mempunyai arti bahwasanya mitra tersebut ikut

⁶ Agustian Palupi, "Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Pelaksanaan Multi Level Marketing Asuransi Syariah Di Prudential Syariah Metro", (Skripsi: IAIN Metro, 2020), 2.

⁷ Tira Nur FITRIA, "*Bisnis Multilevel Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam*", Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, VOL.02 No. 02, (2020) ,106.

⁸ Asyura, dkk., *Multi Level Marketing Syariah Di Indonesia Dalam Perspektif Maqashid Syariah*, (Yogyakarta: Deepublish, 2021),2.

punya peran memberi bantuan aktivitas distributor produk entitas sampai berhasil. Kata lainnya MLM punya prinsip utama yakni, suatu individu bisa sukses apabila ikut memberi bantuan pada individu lainnya untuk mewujudkan kesuksesan, sehingga bisa membentuk kesejahteraan antar mitra.

Produk-produk yang diperjualbelikan pada MLM HPAI punya dua aspek yakni aspek fisik serta point pada barang yang ada dipenjualan online. Point barang tersebut nanti akan perusahaan tukar berbentuk uang berdasarkan ketentuannya.⁹ Karenanya tiap mitra yang melaksanakan penjualan produk MLM HPAI haruslah tahu hal tersebut, sehingga konsumen yang rugi dikarenakan hilangnya point produk (barang) yang dibeli yang tidak terjadi, serta hal tersebut termasuk daya tarik pada penjualan MLM HPAI.

Berkaitan dengan penghasilan yang didapat upline dari downline dibawahnya selaku mitra jaringan haruslah pembinaan dilaksanakan oleh mentor melalui pemberian pelatihan *support system*, sebab baiknya MLM cirinya yakni entitas harus membentuk mentor aktif guna melaksanakan perekrutan mitra aktif serta baru guna melaksanakan aktivitas menjual produknya. Mentor juga harus melaksanakan pemberian pembinaan pada mitra serta ikut memberi bantuan pada mitra supaya berhasil. Apabila entitas tidak memberi keharusan melaksanakan mentor aktif pada jaringannya, hal demikian tidak termasuk pada baiknya perusahaan MLM. Sebab, hal itu dipaparkan DSN MUI No. 75 Tahun 2009 yakni, “tidak diperbolehkan terdapatnya reward ataupun bonus secara pasif yang didapatkan secara reguler

⁹ Asyura, dkk., *Multi Level Marketing Syariah Di Indonesia Dalam Perspektif Maqashid Syariah*, (Yogyakarta: Deepublish, 2021), 5.

tanpa melaksanakan pembinaan kereta penjualan barang ataupun jasa tiap mitra usaha yang melaksanakan pembinaan dan pengawasan pada anggota yang direkrut tersebut”.

Mitra Multi level Marketing (MLM) HPAI bukan hanyalah punya usaha melaksanakan penjualan produk pada konsumen secara eceran namun melaksanakan pencarian mitra dijaringannya terkait melaksanakan penjualan barang, sehingga mitra yang awal tadi melatih mitra dalam jaringannya begitu seterusnya. Karenanya entitas HNI HPAI yg melaksanakan penerapan peraturan pada para mentor guna melaksanakan program pembinaan yang ada pada *support system*. Dengan demikian, apakah Mitra HNI-HPAI kabupaten pamekasan tidak hanya *give and take balance*, Oleh karena itu berdasarkan adanya fenomena tersebut, peneliti punya keinginan melaksanakan studi lebih lanjut terkait **“Analisis Model Bisnis Multi Level Marketing HNI – HPAI Berdasarkan Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009”**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan konteks dipenelitian yang telah peneliti paparkan, dapat dirumuskan masalah yakni:

1. Bagaimanakah penerapan bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) HNI – HPAI Kabupaten Pamekasan ?
2. Bagaimanakah analisis fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 tentang *Multi Level Marketing* (MLM) terhadap pembinaan HNI-HPAI Kabupaten Pamekasan ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasar pada fokus dipenelitian, tujuannya studi ini yakni:

1. Untuk mengetahui penerapan bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) HNI – HPAI.
2. Untuk mengetahui analisis fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 tentang *Multi Level Marketing* (MLM) terhadap pembinaan HNI-HPAI.

D. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini mempunyai banyak sekali manfaat terhadap beberapa pihak, baik secara akademisi maupun secara praktisi. Adapun manfaatnya yakni:

1. Secara Toeritis

A. Bagi Peneliti

Studi ini diharap bisa memberi tambahan wawasan serta keilmuan peneliti terkait bahasan Analisis Model Bisnis Multi Level Marketing HNI – HPAI Berdasarkan Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009.

B. Bagi Akademisi

Studi ini diharap bisa jadi acuan pada peneliti lanjutan sekaligus memberi tambahan keilmuan serta wawasan pada mahasiswa dan lebih khusus diprogram studi Ekonomi Syariah IAIN Madura.

2. Secara Praktis

a. Bagi Pihak HNI – HPAI Di Kabupaten Pamekasan

Studi ini diharap bisa memberi masukan pada entitas MLM HNI – HPAI supaya bisa memberi peningkatan sekaligus perkembangan mitra di Kabupaten Pamekasan.

b. Bagi Peneliti Selanjutnya

Studi ini diharap bisa dipergunakan jadi sumber di teratur serta informasi pada saat melaksanakan studi lanjutan yang nantinya bisa membuat kekurangan studi sebelumnya bisa disempurnakan.

E. Definisi Istilah

Supaya kesalahan terkait maksud di judul penelitian bisa terhindar, tentu diperlukan definisi istilah di judul “*Analisis Model Bisnis Multi Level Marketing HNI – HPAI Berdasarkan Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009*”.

Definisi istilahnya yakni:

1. Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran yakni analisa, *planning*, penerapan serta pengendalian pada program yang dirancang untuk menciptakannya, membangunnya serta menjaga pertukarannya, tentu yang bisa memberi keuntungan pada sasaran pembelian untuk mewujudkan tujuan entitas.

2. Multi Level Marketing (MLM)

Multi Level Marketing (MLM) yakni sistem pemasaran modern lewat jaringan pendistribusian yang diwujudkan dengan cara permanen melalui

meletakkan pelanggan entitas sebagai pelanggan serta tenaga pemasar.¹⁰ Kata lainnya yakni MLM termasuk penyaluran produk ataupun jasa melalui konsep yakni para konsumen diberi kesempatan supaya ikut serta bisa jadi penjual serta bisa mendapat profit digaris mitranya.

3. HNI – HPAI

HNI – HPAI yakni asalnya dari *Halal Network International* serta Herba Penawar Alwahida Indonesia. Andika tersebut termasuk entitas bisnis halal network yang punya tujuan mewujudkan kejayaan produk halal sekaligus punya kualitas tinggi supaya bisa membentuk kemajuan serta membumikan ekonomi islam melalui *Enterpreneurship*.¹¹ HPAI ialah nama entitas yakni PT Herba Penawar Alwahida Indonesia (PT HPAI) serta HNI ialah *Brand-nya*.

Berdasar pada pengertian tersebut, maksud pada judul studi ini yakni Analisis model Bisnis Multi Level Marketing HNI – HPAI Berdasarkan Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009.

F. Kajian Penelitian Terdahulu

Supaya kesamaan pada studi terdahulu bisa terhindar tentu diperlukan kajian studi terdahulu terkait Analisis Model Bisnis Multi Level Marketing HNI – HPAI Berdasarkan Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009. Berikut beberapa studi terdahulu yang hampir serupa pada studi ini:

¹⁰ Sudarto, *Masailul Fiqhiyah Al-Haditsah*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2018) ,9.

¹¹ Budi Suryana, “ Minat Mahasiswa Dalam Mengkonsumsi Produk-Produk Herba Penawar Alwahida Indonesia (Studi Kasus Mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah IAIN Bengkulu)”, (Skripsi: IAIN Bengkulu, 2019), 30.

1. Taupiq, dkk., pada hasil studinya memaparkan bahwasanya implementasi sistem bonus pada HNI distributor center Kecamatan Muara Bulian berdasar pada fatwanya DSN-MUI yakni kriteria serta saatnya sudah terpenuhi yang dibuktikan dari klarifikasi bahwasanya bonus yang diberi didasarkan pada kerja nyata, kejelasan transparansi, sistem dengan tidak memberi dukungan terwujudnya *ighrar*, eksploitasi dipelaksanaan prosedur bonus yang dibagikan tidak terjadi. Namun diperlukan perbaikan yang hanyalah terletak di aspek perlindungannya *downline* dari *upline* yang sikap amanahnya belum terpenuhi selaku fasilitator perkembangannya *downline* yang menyebabkan bonus yang diperolehnya bukan hanyalah halal tapi *thayyib*.¹²
2. Muhammad Iqbal serta Aulia Ulfah, hasil studinya yakni keuntungan yang didapat member serta reseller/agen tidak sama, tapi ada kesamaan dari aspek keuntungan yang didapat member serta reseller/agen. Kesamaannya terletak pada perolehan keuntungan langsung yang didapat pada selisih harga konsumen serta member. Kemudian member juga mendapat keuntungan dari point yang didapatkannya di tiap pembelian produk. Jadi pembagian keuntungan kerjasama tersebut sudah selaras pada ketentuan diakad *samsarah*.¹³

¹² Taupiq, dkk., "Praktek Sistem Bonus Dalam Perusahaan Halal Network Internasional (HNI) Cabang Kecamatan Muara Bulian Kabupaten Batanghari Dalam Perspektif Hukum Islam", *Jurnal Ilmiah Indonesia*, Vol.7 No.6 Juni (2022), 7549.

¹³ Muhammad Iqbal & Aulia Ulfah, "Analisis Sistem Pembagian Keuntungan Pada PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) Dalam Perspektif Akad Samsarah", *Jurnal Al-Mudharabah*, Vol. 1 Edisi 1 (2020), 16.

3. Ulfa Fadhilah Afarat, hasil studinya yakni akad penjualan langsung perjanjian syariah (PLBS) MLM DNI di Madiun pelaksanaannya sudah selaras pada akad yang DSN-MUI tetapkan yang mana penggunaannya diakad PLBS yakni akad bai murabahah, wakalah bil ujah, jualah, ijarah. Kemudian komisi yang diberi pada anggota sudah selaras pada fatwanya DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 terkait PLBS. Tapi terkait bonus yang diberikan entitas DNI, belum selaras pada ketentuannya fatwa DSN MUI.¹⁴

Tabel 1.1
Persamaan dan Perbedaan Kajian Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Taupiq, dkk.	Praktek Sistem Bonus Dalam Perusahaan Halal Network Internasional (HNI) Cabang Kecamatan Muara Bulian Kabupaten Batanghari Dalam Perspektif Hukum Islam.	Pada metode yang digunakan yaitu metode penelitian kualitatif.	Terletak diobjek penelitian, objek penelitiannya di HNI Cabang Kecamatan Muara Bulian. Sedangkan pada penelitian ini objek penelitiannya di Kabupaten Pamekasan.
2.	Iqbal serta Aulia Ulfah.	Analisis Sistem Pembagian Keuntungan Pada PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) Dalam Perspektif Akad Samsarah	Metode yang dipergunakan yakni kualitatif.	Membahas tentang sistem pembagian keuntungan antara member, agen/reseler. Sedangkan dipenelitian ini tidak hanya pembagian keuntungannya tetapi membahas tentang Pembinaan terhadap mitra dan pemberian

¹⁴ Ulfa Fadhilah Afarat, Analisis Fatwa DSN MUI No.75 tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Terhadap Jual Beli Pulsa Melalui Duta Network Indonesia (DNI) Madiun, Skripsi (Ponorogo:IAIN Ponorogo,2018)

				bonus.
3.	Ulfa Fadhilah Afarat.	Analisis fatwa DSN MUI No 75 tahun 2009 tentang penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) terhadap jual beli pulsa melalui Duta Network Indonesia (DNI) Madiun.	Metode kualitatif dipergunakan pada studi ini.	Terletak di objek studi,objek penelitiannya di Duta Network Indonesia (DNI) Madiun. Sedangkan dipenelitian ini objek penelitiannya di HNI Cabang Kabupaten Pamekasan.