

BAB IV

GAMBARAN UMUM, PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum HNI HPAI Di Pamekasan

Berdasarkan hasil penelitian yang didapatkan dilapangan melalui wawancara, observasi serta dokumentasi di beberapa informan yang bertujuan untuk memperoleh data, maka yang didapat peneliti akan diuraikan di hasil penelitian yakni:

1. Sejarah Singkat PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI)

HPAI yakni singkatan dari Herbal Penawar Al-Wahida serta sudah lebih terkenal luas lewat panggilan HNI-HPAI. Entitas tersebut asalnya dari Kampung Mata Ayer, Perlis, Malaysia. Tuan Haji Ismail bin Haji Ahmad ialah pendirinya entitas tersebut, dimana ditahun 1987 September ialah berdirinya entitas tersebut. HPAI mulanya ialah entitas dengan melaksanakan aktivitas produksi herbal berskala kecil yang perlahan mengalami perkembangan, dimana sekarang sudah makin luas bukan hanyalah di Malaysia saja tapi Indonesia juga ada.

Fokusnya HPAI yati melaksanakan aktivitas produksi diproduk kesehatan melalui penggunaan herbal alami sebagai komposisinya serta sudah punya standar GMP (*Good Manufacturing Practice*). Distandar GMP tersebut mengindikasikan bahwasanya bila produk kesehatan yang HPAI suguhkan

sudahlah aman serta selaras pada standar kesehatan yang WHO tetapkan. HPAI sekarang ini sudah jadi industri familiar yang dikenal HNI-HPAI.¹

2. Profil PT Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI)

PT Herba Penawar Alwahida Indonesia disingkat HPAI yakni entitas bisnis halal network Indonesia, berfokus terkait menyediakan produk barang konsumsi berkualitas serta halal. Dimana entitas tersebut berdiri ditahun 2012 tertanggal 19 Maret. Sudah banyak perjuangan yang HPAI laksanakan dengan bertujuan yakni supaya produk berkualitas serta halal melalui asas memajukan, mau aktualisasi serta membumi (*Thibbunnabawi*) bisa jaya didalam ekonomi Islam Indonesia dengan entrepreneurship serta bisa memberikan peningkatan sekaligus pemberdayaan UMKM nasional.

HNI-HPAI sejak di tahun 2013 sudah melaksanakan pembukaan cabang di Pamekasan. Sebab entitas tersebut punya keinginan menghidupkan sunnah rasul, sebagaimana yang rasul sampaikan yakni makanan haruslah jadi obat dari penyakit tersebut. Terdapat 27 agen stockist serta 10 distributor dibawah naungannya Hj. Ulfah selaku berpangkat *Business Center (BC)* beralamatkan di Desa Akkor, Kecamatan Palengaan, Kabupaten Pamekasan. Berdasar pada data pendistribusian, perbulannya bisa sampai menghabiskan produk dengan nominal 10jt, jadi didalam setahun mampu menjual produk hingga kurang lebih 100jt tergantung pasar konsumen di Pamekasan.²

3. Visi dan Misi

¹ HNI, *HNI Panduan Sukses Success Guide*, (Jakarta Timur:Referensi Utama Produk Halal Dunia, 2019).

² Hj. Ulfah, *Business Center Cabang Pamekasan*, Wawancara Langsung, 15 Desember 2023.

a) Visi

Menjadi Pimpinan Industri Halal Kelas Dunia (dari Indonesia)

b) Misi

- 1) Bisa jadi entitas jaringan pemasaran papan atas yang jadi kebanggaannya umat.
- 2) Bisa jadi tempat perjuangannya penyediaan produk halal untuk umat Islam.
- 3) Bisa menciptakan pengusahawan muslim yang bisa dibanggakan, baik selaku pembangun jaringan, pemasaran ataupun produsen.

2. Motto HNI-HPAI

“Produk Halal Tanggung Jawab Bersama”

3. Keunggulan HNI-HPAI

- a. Punya dewan syariah yang selalu melaksanakan evaluasi, pengawasan, proaktif, memberikan nasihat serta masukan supaya bisnis HNI-HPAI selalu terjaga serta terletak dikoridor syariat.
- b. Punya sertifikasi DSN-MUI yang sudah legal dengan mengesahkan bahwasanya prinsip syariat sudah dipenuhi HNI-HPAI.
- c. Melaksanakan penjualan produk 100% terjamin kehalalannya sebab produknya langsung diawasi orang kompetens serta paham terkait produk halal.

- d. Punya *succes plan* berdasar pada keadilan serta keuntungan berdasar syariat islam.
- e. Bisnisnya memberi peluang profit didunia serta akhirat.
- f. Memberi keterampilan *life skill* dibidang kesehatan *thibbunnabawi* dengan punya manfaat dimasyarakat, pribadi serta keluarga.
- g. Punya dukungan manajemen yang kuat pada sistem online dengan memastikan akseibilitas serta akuntabilitas tiap leader bahkan agent.
- h. Mempergunakan bisnis *online service* yakni aplikasi penjualan diagenstock serta *Business Center* (BC) telah 100% online.

4. Peraturan Logo dan Merk HNI-HPAI

Logo yakni identitas entitas yang punya peran besar terkait penentuan citra entitas bahkan punya makna filosofi berdasar pada misi serta visi entitas. Logo serta merek yang dipergunakan bisa memberi gambaran brand image entitas. Karenanya logo yang dipergunakan harus berdasar pada aturan sekaligus izin yang entitas tetapkan. Logo HNI-HPAI juga punya aturan diantaranya:

a. Logo dan Merek HNI-HPAI

- 1) HNI-HPAI punya logo serta merek miliknya PT. HNI-HPAI, HNI-HPAI memberi hak pada distributor guna

melaksanakan distribusi produk tapi hak tetap terkait logo serta merk hanyalah milik PT HNI-HPAI.

- 2) Keseluruhan penggunaannya merk serta logo HNI-HPAI yang distributor pergunakan harus meminta izin pada PT HNI-HPAI.

b. Kartu Nama

Distributor, leader serta kepala *Business Center* boleh melaksanakan pembuatan kartu nama tersendiri tapi haruslah disesuaikan dipanduannya PT HNI-HPAI. Pembuatan kartu nama yang dilaksanakan agen haruslah disetujui kantor pusat ataupun *Business Centre* yang dinaungi.

c. Internet

Websitenya HNI-HPAI hanyalah dibentuk PT HNI-HPAI. Agen boleh melaksanakan pembuatan blog ataupun facebook tapi tidak boleh melaksanakan penjualan diskon sebab perbuatan demikian masuk pada black market. Program promosi perbulan tidak diperbolehkan sebelum masa berlakunya program dimulai. Tiap pembuatannya blog ataupun facebook haruslah disetujui PT HNI-HPAI.

d. Izin

- 1) Melaksanakan pengiriman *email* terkait perencanaan logo yang akan dipergunakan.

2) *Copy* desainnya pada penempatan logo diproduksi disertakan.

e. Sanksi

Pemakaian logo ataupun merk yang dilanggar agen, maka hal tersebut jadi point penilaian diperjanjian agen HNI-HPAI.

5. Pilar Perusahaan

Lima pilar PT HPAI yakni: “PASTI (produk, agenstok, support system, teknologi, integritas manajemen”.

a. Produk

Fokusnya HNI terletak pada produk berkualitas berdasar prinsip ilaihiah, alamiah serta ilmiah. Selain itu produknya punya kualitas bsik dengan mendapat sertifikat halal serta lisensi MUI. Produksinya berfokus pada produk herbal obat-obatan, kosmetik, suplemen serta minuman kesehatan. Produk tersebut punya manfaat serta khasiat yang langsung banyak dibuktikan agen HNI. Orientasi produk bukan hanya terletak pada profit tapi juga terletak pada kualitas kehalalan, ekonomi nasional, jwsehatan sekaligus sumber daya alam yang tepat guna.

b. Agenstok

HNI punya agen stop yang jadi saluran distribusi ritel produk, dimana saluran distribusi tersusun sederet berdasar pada urutan tertinggi yakni “*Business Center* (BC), *Agency Center* (AC), *Distribution Center* (DC), *Stockist Center* (SC) dengan penyebarannya hampir keseluruhan daerah Indonesia hingga diluar negeri.”

c. Support system

Guna mensukseskan rencana pemasaran, HNI manajemen serta CELLS (*Cooperation of Executive Loyal Leaders*) yang telah melaksanakan investasi guna membentuk sistem baku, praktis terbang mudah untuk memberi kemudahan serta dukungan perkembangan bisnis HNI. Sistem tersebut dikatakan *support system* dimana tujuan dibentuknya sistem tersebut untuk membentuk keberhasilan bisnis HNI melalui integrasi sistem kerja yang didalamnya memuat konsep, metode serta cara kerja agen HNI.

d. Teknologi

Fokus HNI yakni terletak pada teknologi yang bisa memberi peningkatan serta dorongan kinerja entitas terkait kemudahan informasi yang bisa diakses serta pelayanan bahkan transaksi untuk membuat stakeholder sukses dalam berbisnis HNI. Entitas tersebut sudah mewujudkan instrumen teknologi yakni SMS center, HNI Sales Integrated System (HSIS), Agent Virtual Office (AVO).

e. Integritas Manajemen

Komitmen HNI yakni punya upaya guna memberi peningkatan profesional produk melalui pemberian layanan terbaik serta mewujudkan rasa percaya masyarakat pada produk melalui karyawan yang profesional dalam bekerja dengan disusun dari terdapatnya nilai moral serta etika perusahaan sebaik mungkin. Entitas tersebut juga mempunyai kesadaran bahwasanya kompak serta kesatuan pada lini entitas dengan saling menguatkan termasuk point penting yang memberi jaminan potensi serta wibawa entitas yang luar

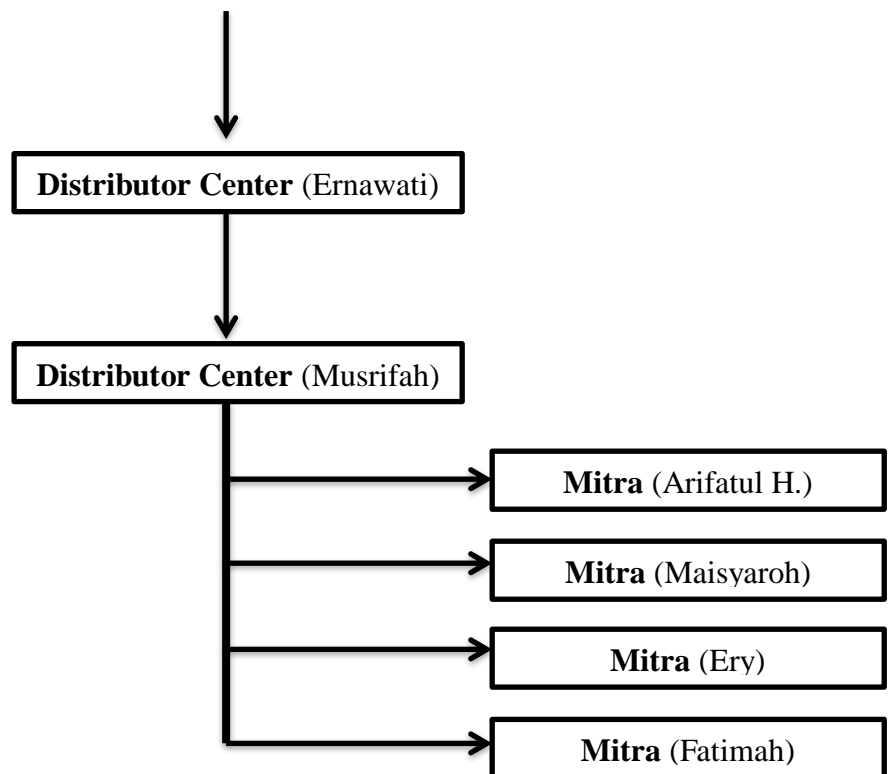
biasa. Kemudian entitas tersebut sudah bisa mengimplementasikan, menciptakan serta melihatkan 4 nilai integritas yakni kepercayaan ketulusan keadilan serta kejujuran.

6. Produk-Produk HNI HPAI

a.	Herbs Products	Andrographis cantella, bliberry, carnocap, deep aqua, diabextrac, gamat kapsul, ginextrac, biosir, habbassauda hpai, kelosin, harumi, langsingin, laurik, magafit, mengkudu kapsul, minyak habbatussauda softgel, minyak herba sinergi, minyak zaitun softgel, mustika dara, n-green, pegagan hs, procumin rich vit. E, procumin propolis, rosella hs, siena (jati china), spirulina, truson.
b.	Health Foods and Beverages	Centella teh sinergi, dates syrup premium, deep olive, etta goat milk, extra food, hpai coffee, jannatea cold, jammatea hot, kopi 7 elemen, madu asli multiflora, madu asli premium, madu pahit, madu s jaga, minyak zaitun, sari kurma healthy dates, stim fibre.
c.	Cosmetics and Home Care	Beauty day cream, beauty night cream, deep beauty, green wash detergent, green wash softener, hibis, hni body wash, hni shampoo, pgh anak rasa anggur, pgh anak rasa stroberi, pgh anak rasa tutti fruity, pasta gigi herbal hpai, pasta gigi herbal cengkeh, pasta gigi herbal propolis, pasta gigi herbal sensitif, promol 12, sabun kolagen transparan, sabun madu transparan, sabun propolis transparan.
d.	Fashion and Lifestyle	HNI hijab, mushaf tulis, quran asy syifa, sarung HNI fiesta super.

7. Bagan Struktur HPAI Cabang Kabupaten Pamekasan

Business Center (HJ. Ulfah)



8. Istilah Kepangkatan dari HNI-HPAI

- a. Agen biasa (AB): diberi pada agen yang bergabungnya dengan HPA masih baru serta perusahaan memberi point sekitar 10%-17%.
- b. Manager (M): dipangkat ini bonus yang perusahaan berikan yakni berkisar 20% dari pembelanjaan melalui syarat 300 point ataupun lebih sudah terkumpul.
- c. Senior Manager (SM): entitas memberi persentase 23% melalui syarat dibawahnya punya 3 agen manager.

- d. Executive Manager (EM): persentase yang perusahaan berikan yakni 26% melalui syarat dibawahnya punya 6 agen manager.
- e. Director (D): didapatkan melalui di bawahnya punya dua senior manager serta 4 manager serta punya persentase pendapatan 29%.
- f. Senior Director (SD): didapatkan dengan dibawahnya punya 4 senior manager serta 2 manager serta persentasi yang diperoleh yakni 32%.
- g. Executive Director (ED): mendapat persentase 36% dengan syarat dibawahnya punya 6 senior manager.

9. Kode Etik dan Standar Layanan HNI-HPAI

- a. Agenstok/BC punya kewajiban memberi pelayanan keseluruhan agen HNI-HPAI sesuai ketentuan administrasi tanda pelayanan.
- b. Entri data transaksi real-time terkait standar pelayanan wajib dilaksanakan.
- c. *Entry* data keseluruhan pembelian produk yang dilaksanakan agen wajib dilaksanakan meski hanyalah satu produk berdasar pada ID agen terkait.
- d. Penjualan produk tidak diperbolehkan dilaksanakan Agency center (AC) yang jadi core bisnis serta produk serupa HNI-HPAI. Misalnya zaitun, madu, sabun, pasta gigi serta lainnya.

- e. Tidak diperbolehkan bagi BC melaksanakan kegiatan bisnis network marketing selain halal network HPAI.
- f. Sangat disarankan bagi agenstock guna melaksanakan pembelian produk pada BC terdekat terkecuali pada situasi khusus misalnya produk kosong serta lainnya akan diatur lebih lanjut.

A. Paparan Data

Paparan data bertujuan untuk menyajikan dan menjelaskan hasil temuan yang didapat dihasil penelitian lewat observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun data yang peneliti kumpulkan berdasarkan fokus penelitian yang sesuai dengan judul skripsi tentang Analisis Model Bisnis Multi Level Marketing HNI – HPAI Berdasarkan Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 Di Kabupaten Pamekasan.

1. Penerapan Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) HNI-HPAI Kabupaten Pamekasan

Multi level Marketing yakni permasalahan dengan dilaksanakan banyak tingkat ataupun level yang umumnya disebut tingkat atas serta bahwa. MLM punya cara kerja yakni melaksanakan penjualan beserta mengajak individu lain masuk pada bisnis tersebut. HPAI termasuk bisnis MLM dengan melaksanakan penjualan produk herbal misalnya diproduksi kesehatan, kecantikan serta keseharian.

Hal yang sesuai dengan hasil wawancara peneliti dengan pemilik BC HNI-HPAI yang bernama Ibu Hj. Ulfah. Sebagaimana petikan wawancara dari pertanyaan berikut:

Kepada siapakah pendaftaran agen bisa lakukan?

“Biasanya begini, untuk melakukan pendaftaran untuk menjadi agen di HNI-HPAI disini tidak diwajibkan untuk mendaftar pada AgenStok maupun *Business Centre*, pendaftarannya disini bebas, bisa 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 “.

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

“Biaya pendaftaran untuk mendaftar agen disini sangatlah murah 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.”

Untuk menjadi seorang mitra pada PT.HNI- HPAI maka mereka haruslah melaksanakan pendaftaran lebih dulu supaya 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:

- a. Setiap orang yang ingin mendaftar calon agen usianya harus 17 tahun ataupun sudah pernah menikah serta punya kartu tanda penduduk.

- b. Biaya pendaftaran dikenakan pada calon agen berdasar pada ketentuan berlaku.
- c. Nama distributor ataupun agen haruslah sama pada nama yang termuat dinama rekening bank terkait.
- d. Biila calon agen tidak mempergunakan rekening bank maka surat pernyataan harus dibuat.
- e. Jika terdapat suatu individu yang punya keinginan mendaftar jadi agen tapi data-datanya tidak lengkap tentu perusahaan punya hak melaksanakan penolakan anggota agen.
- f. Agen aktif dilarang mendaftarkan kembali.

Salah satu syarat bagi calon Agen yaitu mempunyai rekening Bank, namun disini yang jadi permasalahan bagi suatu individu yang punya keinginan melaksanakan pendaftaran jadi agen yakni mereka belum punya rekening bank. Namun hal itu bukanlah persyaratan utama untuk mendaftar sebagai agen/distributor HNI-HPAI. Cara tersebut dapat fleksibel berdasar pada situasi calon agen baru sebagaimana ibu Ulfah yang memaparkan:

“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 bisa di cairkan lewat HNI cash”

Dari pendapat diatas bisa tersimpulkan, pendaftaran untuk menjadi Mitra 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, Sesuai dengan yang disampaikan oleh Ibu Musrifah sebagai salah satu distributor di Pamekasan, berikut Pertikan Wawancaranya:

“Sistem marketing yang dijalankan di BC HPAI disini menggunakan sistem marketing dengan sistem pemasaran melalui jaringan/ MLM dan juga bisa disebut dengan Network Marketing. System Penyusunan jaringan di HNI-HPAI disini menggunakan pola jaringan matahari. Matahari artinya memiliki banyak jalur dibawah kita, atau dibatasi jumlah jalur dalam jaringan dibawah kita.”

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. Demikian itu selaras pada perolehan wawancara yang dikemukakan Ibu Ery sebagai Mitra HNI-HPAI di Pamekasan.

“Untuk pembelian produk di HNI-HPAI disini bebas dek yang mana pembelajarannya tersebut bisa dilakukan pada siapapun yang sudah mempunyai pangkat di atasnya, yang tidak diperbolehkan jika Agenstok belanja pada Agenstoknya, tetapi kalo agen biasa boleh berbelanja pada agenstok atau langsung ke BC di sekitarnya walaupun itu bukan jaringannya.”

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

“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.”

Dari hasil observasi diatas bisa tersimpulkan, setiap agen di HNI-HPAI disini tidak ada pemaksaan dalam berbelanja. Perusahaan menganut sistem seperti ini karena perusahaan tidak ingin memberatkan seorang agen, seorang agen boleh berbelanja ketika agen itu benar-benar butuh pada produk itu.

Setelah mengetahui bahwa pembelian disini boleh dilakukan pada siapapun asal tidak sama level keangkatannya kemudian peneliti bertanya tentang apakah seorang *upline* harus memfasilitasi mitra terlebih dahulu sebelum menjual pada mitra yang lain. Hal ini di sampaikan oleh Ibu Ernawati salah sebagai distributor 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 biasa menjual produk-produknya langsung pada konsumen, contohnya seperti BC, disini bebas mau menjual produk ke siapapun tanpa harus

mendistribusikan pada Agenstok atau pun agen biasa yang ada di bawahnya.”

Hal Senada di sampaikan oleh Ibu Ulfah ia adalah *Business Center* HNI-HPAI Pamekasan berikut petikan wawancaranya:

“Memang bisnis di HNI disini tidak ada kewajiban bagi seorang upline untuk memfasilitasi downlinenya, 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 makin banyak pembelanjaan yang kita dapat akan makin banyak juga bonusnya yang akan didapatkan.”

Dalam menjalankan bisnisnya *Bussines Centre* (BC) disini harus melakukan suplai produknya untuk mengkokohkan sistem keagenannya, jadi untuk pembelanjaan produk-produknya di *Bussines Centre* disini harus melakukan pembelanjaan langsung pada Pusat HNI-HPAI karena *Bussines Centre* disini merupakan tingkatan paling atas di Kabupaten Pamekasan.

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 Center* sendiri sudah banyak agen yang melakukan pembelanjaan secara langsung baik itu mitra sendiri atau pun *crossline* dan juga jaringan yang ada dibawah BC, seperti AB, SC, DC, AC, maupun konsumen mereka

berbelanja langsung pada Bussines Centre dan pada juga yang melakukan pemesanan *via watshap* sehingga mereka tidak harus menjelaskan lagi apa yang akan di beli mereka bias langsung menjemputnya, dan untuk memposting bonus hanya bias dilakukan secara online untuk melaporkan ke pusat “.

Berdasarkan hasil penelitian, kegiatan pemasaran *Bussines Center* 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 pemesananya disini harus mencamtumkan nama sebagai bukti bahwa ia adalah agen dari HNI - HPAI agar dalam melakukan pembayaran mereka bias membayar sesuai harga agen.

Dan di *Bussines Centre* disini yang melakukan pembelian kebanyakan Agen, baik *Stok Centre* ataupun biasa. Pada konsumen pemakai jarang ada yang langsung melaksanakan pembelian produknya HNI-HPAI pada Bussines Centre. Hal ini berdasarkan pernyataan Ibu Hj. Ulfah:

“Jarang sekali konsumen pemakai itu produk disini. Kalau ada pun biasanya langsung direkrut sama saya jadi agen. Karena kalau dapat murah kenapa tidak ditawarkan saja sama kita“.

Dan untuk harga produk di HNI-HPAI disini sangat wajar tidak ada yang over (harga berlebihan) sesuai dengan apa yang disampaikan oleh ibu Musrifah 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.”

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 , tetapi untuk pendaftaran disini tidak di perbolehkan untuk Agen yang baru mendaftar karena di HNI-HPAI meski ia mempunyai modal yang banyak, dan untuk pendaftarkan menjadi *Bussines Centre* disini di perbolehkan bagi agen yang sudah mempunyai jaringan yang kokoh karena 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 Maisyaroh sebagai salah satu mitra HNI-HPAI Pamekasan, berikut petikan wawancaranya:

“Sistem pembonusan HNI-HPAI disini dek menggunakan sistem yang pertama yang mana bonus akan di dapatkan dari hasil pembelanjaan produk/penjualan produk, jadi untuk mendapatkan bonus dari HNI-HPAI kita harus melakukan pembelanjaan produk, makin banyak produk yang dibeli bonusnya yang didapat smakin banyak. Dan untuk mendapatkan bonus di HNI-HPAI disini tidak menggunakan sistem tutup poin yang mana bonus disini bisa di cairkan dengan jumlah point tertentu “.

Hal senada disampaikan oleh Ibu Arifatul sebagai salah satu Manager HNI-HPAI, berikut petikan wawancaranya:

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

Untuk mencapai kesuksesan di HNI-HPAI disini tergantung dari usaha setiap Agen. Tidak ada istilah yang mendaftar pertama akan berhasil terlebih dulu. Keseluruhan agen punya kesempatan berhasil terlebih dahulu bahwa lebih sukses dari uplinenya. Berikut ini pernyataan dari ibu Fatimah sebagai Mitra.

“Jadi begini dek kesuksesan di HNI-HPAI disini di sesuaikan dengan usaha yang mereka lakukan, jika mereka lebih 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 pembelian produk-produk HNI-HPAI.”

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 “.

Dari hasil observasi diatas bisa tersimpulkan, HNI-HPAI disini tidak ada yang namanya tutup poin, yang ada hanyalah target pencapaian pribadi dimana ia bisa merasakan bonus walaupun ia hanya pengguna produk saja tidak menjualnya lagi, pembelian yang ia lakukan hanya untuk digunakan untuk diri sendiri tidak untuk di jual. 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 Ibu Fatimah sebagai Mitra di pamekasan,

“Selain itu dek seorang agen selain melaksanakan pembelajaran yang banyak tentu agen itu haruslah bisa melaksanakan pembinaan jaringan apabila sudah punya jaringan dibawahnya. Ini yang menjadi pembeda MLM HNI-HPAI serta MLM lainnya. Pada MLM lainnya yang menjadi prioritas yakni hanyalah dirinya sendiri. Tapi disini yakni bukan hanya diri sendiri saja tapi gimana caranya supaya jaringannya itu bisa sukses karena namanya bisnis berjaring

tentu tidaklah bisa berjalan sendiri, haruslah terdapat kerjasama serta kekompakan pada jaringan tersebut.”

Dan seorang *upline* disini tidak hanya bisa 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 bisa dicapai jika jaringan kompak dan terbina dengan baik sehingga di jaringan tersebut ia akan mendapatkan bonus prestasi grub jaringan.

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

“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 mitra/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 point produk itu di jadikan sebagai bonus dan harus dibagikan habis kepada seluruh Mitra.”

Hal senada disampaikan oleh Ibu Musrifah 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 pembelian produk. Dan untuk bonus wajib di bagikan kepada semua Mitra/distributor karena jika *reward* disini mengambil dari hasil poin produk dari pembelian maka perusahaan tersebut masih mengandung maysir.”

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.

2. Analisis Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang *Multi Level Marketing* (MLM) Terhadap Pembinaan HNI-HPAI DI Kabupaten Pamekasan

Kemunculan kontroversi dikalangan masyarakat serta marketing terkait bisnis sistem penjualan langsung berjenjang yakni terdapatnya praduga *money game* yang menyebabkan munculnya pertanyaan apakah bisnis tersebut selaras pada syariat? Kemudian terdapatnya perusahaan yang mengajukan aktivitas operasional melalui sistem penjualan langsung berjenjang pada DSN-MUI jadi landasan terkait pembuatan ketentuan syariat PLB. Cara mengatasi kontroversi serta supaya bisa tahu apakah bisnis PLB belum ataupun sudah selaras pada syariat tentu melalui sertifikasi Fatwa DSN MUI No.75/DSN MUI/VII/2009.

Fatwa tersebut memuat terkait pedomannya PLB syariah ataupun dikenal MLM yang jadi dasar hukum pertimbangan DSN-MUI yakni.

a. Alqur" an

- 1) QS. An-Nisa (4): 29

- 2) QS. Al-Maidah (5): 1
- 3) QS. Al-Muthaffifin (83): 1-3
- 4) QS. Al-Baqarah (2) :198
- 5) QS. Al-Baqarah (2): 275
- 6) QS. Al-Baqarah (2) :279
- 7) QS. Al-Maidah (5) : 9027

b. Al-Hadist

Hadist Nabi SAW riwayat aq-Tirmidzi dan Ibn Majah dan Amr bin Auf al-Muzani, Nabi saw bersabda :

“Perjanjian boleh dilakukan diantara kaum muslimin kecuali perjanjian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram; dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram.”

Terdapat 12 syarat industri penjualan langsung difatwa tersebut diantaranya:

A. Terdapat obyek transaksi riil yang diperjual belikan berbentuk jasa ataupun barang.

Syarat kesatu ini termasuk rukun akad jual beli yang harus telah terpenuhi, dimana rukun akad yakni (a) pihak yang melaksanakan akan ada, (b) redaksinya sighthat akad ada, serta (c) objek akad. Pada saat akad rukunnya tidak terpenuhi tentu batal. Ketentuan tersebut punya relevansi yakni memanglah terdapat entitas yang punya klaim dirinya selaku industri MLM tapi entitas tersebut tidak melaksanakan penjualan jasa apapun barang apapun, tapi terdapat

bahwasanya entitas tersebut melaksanakan penjualan hak usaha atau yang dibayarkan entitas ialah sebagai sedekah. Persyaratan pertama tersebut jadi acuan masyarakat yang sangat mudah bahwasanya jika entitas punya climb selaku industri MLM tapi tidak melaksanakan penjualan jasa ataupun barang, maka prinsip syariah tidak terpenuhi.

Menurut data informan yaitu Ibu Ulfah sebagai *Business Center* bahwa di HNI-HPAI Kabupaten Pamekasan dalam transaksi jual beli harus ada barang atau jasa, berikut paparannya:

“Disini dek jika mau melakukan jual beli atau memperjual belikan barang haruslah ada barang ataupun jasa yang diperlihatkan serta disetujui artinya pihak penjual dan pembeli suka sama suka serta sama-sama mengetahuinya. Hal ini kami hanya melakukan jual beli sebagaimana aturannya yang sudah ada di peraturan syariah “.

B. Jasa ataupun produk yang dijualbelikan tidak tergolong produk haram ataupun digunakan pada hal haram.

Mengacu pada dalil fatwa bahwasanya pendapat hadits berisi larangan jual beli jasa paranormal, bangkai, anjing, khamr, babi, pelacuran serta patung. Fatwa tersebut memberi isyarat bahwasannya MLM yang melaksanakan aktivitas penjualan produk haram ataupun untuk hal yang haram ialah tidak selaras pada syariat serta dilarang keras. Relevansinya yakni kewajiban terkait label halal harus diletakkan sebagai jaminan produk halal serta sertifikasi halal wajib diberikan serta berlaku sejak tahun 2024 diproduk minuman serta makanan.

Berikut hasil wawancara dengan ibu Musrifrah selaku Distributor di HNI-HPAI Pamekasan tentang barang atau produk yang diperjualbelikan:

“Kami disini lebih mengutamakan kepuasan pelanggan. Jadi kami disini kami memperjualbelikan barang yang selaras pada kaidah Islam yaitu halal serta berkualitas baik“.

C. Unsur maysir, riba, dzulm, gharar, dharar, maksiat tidak termuat ditransaksi perdagangan.

Enam hal dilarang diindustri MLM yakni:

- a) Gharar yakni tiap transaksi yang membuat penipuan ataupun tidak jelas dengan cara sengaja yang terletak pada aspek harga, spesifikasinya, takaran, waktu serta hasilnya.
- b) Maysir yakni transaksi yang didalamnya memuat unsur taruhan ataupun judi yang mana pada saat akad tersebut hasilnya belum jelas bahkan pada transaksinya terdapat sebagian pihak yang rugi serta pihak lainnya untung.
- c) Riba, terdapat riba nasiah serta fadl, nasiah ialah riba yang termuat pada transaksi dikarenakan terdapatnya unsur penundaan pada jual beli ataupun utang piutang, sementara riba fadl yakni kelebihan pada harta ketika transaksi jual-beli terkait bakaran serta bila ditukarkan ialah hal sejenisnya serupa.
- d) Larangan zalim yakni pada bisnis MLM apabila ada unsur pasif income yang mana upline tidak melaksanakan

pengawasan serta pembinaan pada downline tapi ia mendapat bonus serta untung besar.

- e) Dharar yakni sesuatu yang mengandung bahaya baik pada pribadi serta individu lainnya, dimana perusahaan MLM dilarang melaksanakan penjualan yang membahayakan misalnya melaksanakan penjualan senjata tajam yang mana tentu diperlukan izin serta syarat dari pihak berwenang.
- f) Larangan maksiat yakni islam sudah jelas mengatur hari ini. Industri MLM mungkin didalamnya terdapat maysir serta riba yang terdapat dipembagian bonusnya bukan pada produknya serta bukan hal yang mudah untuk masyarakat tahu marketing plan MLM memuat unsur maysir serta riba ataupun tidak sementara gharar bisa terlihat diproduksi ataupun marketing plannya.

D. Tidak terdapatnya peningkatan biaya ataupun harga berlebih yang berdampak pada kerugian konsumen dikarenakan tidak suaranya manfaat ataupun kualitas yang didapat.

Pada fiqih jual beli, khiyar ghibn yakni hak guna melaksanakan collection dikarenakan terdapatnya harga serta barang tidak sesuai. Biar tersebut diperbolehkan melalui pencatatan bahwasanya pembeli ataupun penjual tidak tahu harga pasar serta tidak mahir melaksanakan tawar menawar, ghibn

termasuk kategori penipuan, tapi ulama tidak sepakat terkait khiyar ghibn.

- E. Komisi yang perusahaan berikan pada anggota dari aspek bentuk ataupun besarnya didasarkan pada prestasi kerja nyata yang berhubungan langsung pada volume ataupun hasil penjualannya serta harus jadi pendapatan utamanya mitra. Syarat tersebut merujuk dikaidah fiqih bahwasanya upah ialah sesuai pada jelek payah ataupun usaha.**

Supaya bisa tahu apakah entitas melaksanakan penerapan isyarat terkait komisi ini tentu bisa terlihat pada marketing plan ataupun disistem pembagiannya bonus yang perusahaan berlakukan. Indikator nya yakni apakah anggota yang melaksanakan pendaftaran paling akhir punya peluang mendapat bonus lebih besar daripada anggota lebih dulu mendaftar serta apakah downline-nya bisa lebih dari upline.

Berikut hasil wawancara dengan ibu Ernawati selaku distributor HNI-HPAI tentang pembagian komisi :

“Dalam pembagian komisi, kami disini dibagi berdasarkan prestasi kerja dan yang paling banyak melakukan penjualan sehingga mendapatkan komisi lebih dari pada yang tidak banyak melakukan penjualan sehingga akan menjadi motivasi untuk lebih giat lagi melakukan penjualan. “

- F. Besaran bonus yang perusahaan berikan pada mitra jumlahnya harus jelas pada saat transaksi dilaksanakan berdasarkan target penjualan yang entiras tetapkan.**

Persyaratan tersebut berpedoman pada ketentuan umum terkait entitas MLM seperti diakad ijarah ataupun jumlah yang pada implementasinya kadang suatu individu tidak paham terkait sistem pembagian bonus perusahaan MLM.

G. Bonus ataupun komisi pasif yang didapat secara reguler dengan tidak melaksanakan pembinaan ataupun penjualan tidak diperbolehkan.

Komisi pasif ataupun passive income sering jadi hal yang pelaku MLM idamkan terlebih money game berkedok MLM. Pelaku MLM banyak memberi janji pasif income sehingga hal tersebut jadi kritikan point pada pelaku syariah MLM. Terdapatnya passif income suatu member tentu mewajibkan terdapatnya kerja keras dipihak lain supaya penjualan ataupun keuntungannya mencapai target. Bila passif income terbentuk tentu terdapat praduga kuat terkait ketidakadilan anggota rantai MLM.

H. Tidak memunculkan ighrak pada bonus ataupun komisi yang perusahaan berikan pada anggota.

Ighrak yakni memberi janji ataupun iming-iming berlebihan. Hal ini berkaitan pada control moral. Ighrak dibatas tertentu termasuk positif sebab terdapatnya insentif ataupun janji membuat suatu individu punya motivasi melaksanakan pekerjaan serta lebih keras didalam bekerja.

I. Ketidakadilan serta eksploitasi bonus yang dibagikan pada anggota pertama serta berikutnya tidak terjadi.

Pada saat melaksanakan pengukuran eksploitasi serta tidak adanya eksploitasi pada bonus yang dibagikan bukankah perkara mudah sebab terdapat standar kualitatif yang belum ada namun sejarah mudah bisa dipahami terlebih khusus untuk akademisi yang umumnya belum melihat industri MLM, untungya adanya eksploitasi serta tidak adanya eksploitasi bisa terlihat melalui marketing plan-nya.

J. Sistem merekrut anggota, penghargaan sekaligus acara ceremony yang dilaksanakan tidak membuat unsur menentang aqidah syariat serta akhlak misalnya maksiat serta lainnya.

MLM biasanya sering melaksanakan pertemuan ataupun even terkait pemaparan peluang usaha ataupun memberi penghargaan hingga training serta ajaran lainnya yang mana aktivitas tersebut pada dasarnya tidak berhubungan khusus pada MLM serta tidak berhubungan pada akan diaktivitas bisnis. Kata lainnya entitas apapun akan berhadapan pada melaksanakan ajaran ceremony misalnya pesta ataupun penghargaan, ulang tahun serta acara lainnya.

K. Tiap mitra yang melaksanakan rekrut anggota punya kewajiban melaksanakan pengawasan serta pembinaan pada anggota yang direkrut.

L. Tidak melaksanakan aktivitas money game.

Sebab sering terdapat istilah rancu terkait MLM dengan *money game*. *Money game* yakni judi murni yang didalamnya tidak terdapat produk apapun dengan acuan yakni pada skema ponzi.

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 penturan Hj.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”

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

“Lebih jelasnya dek peminatnya itu berbentuk home shering, pastinya home sharing tersebut kayak bercerita sih, gak muluk-mulukserta bisa dipublikasikan. Temennya kita itu memberikan pembelajaran terkait bagaimanakah cara melaksanakan pemasaran produknya, membuka AVO, ataupun cara jadi stockist untuk agen biasa yang belum jadi stockist. Pada dasarnya pada pembinaan tersebut tidak terdapat target berapa kali dilaksanakan pada satu tahun tapi untuk pengenalan produk biasanya dilaksanakan dua kali setahun

serta untuk home sharing kemitraan biasanya dilaksanakan satu kali setiap tahunnya.”

Dan hal tersebut dianggapi oleh ibu Ernawati 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 Thibbunnabawi yang 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 Home Sharing :

“ Home Syaring bisa dilakukan kapan saja dan tidak hanya bias dilakukan dengan cara pertemuan langsung akan tetapi HomeSharingbias dilakukan dengan via Online sperti halnya via Watshap, karena sekarang jaman sudah canggih dan sudah terdapat group tertentu untuk melakukan Home Sharing pada jaringan di bawahnya “.

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 yang didapat dari pembelanjaan, serta penginputan poinnya tersebut bias di lakukan di AVO (Agen Virtual Officer), dan alikasisidisini hanya bisa dibuka oleh agen resmi HNI - HPAI tidak sembarangan orang bias membukanya karena untuk membuka AVO tersebut harus menggunakan 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.”

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. *Website* disini bagi agen biasa digunakan untuk melihat berapa poin produk yang ia dapatkan.

B. Temuan Penelitian

Mengacu pada hasil studi yang menderit dapatkan dilapangan baik pada wawancara ataupun observasi serta lainnya terkait Bussines Centre HNI-HPAI di pamekasan, temuan penelitiannya yang didapat yakni:

1. Penerapam Bisnis Multi Level Marketing (MLM) HNI – HPAI di Kabupaten Pamekasan

- a. Sistem Marketingnya mempergunakan MLM dengan pola jaringan Matahari
- b. Murahnya biaya serta syarat bergabung serta saat bergabung tidak ada keharusan melaksanakan pembelian produk.
- c. Tidak ada pemaksaan dalam belanja produk dalam pengertian :
 - 1) Tidak memberatkan
 - 2) Tidak kehilangan hak bonus paling dasar yaitu bonus karena pembelian pribadinya, meskipun hanya membeli satu produk yang paling murah harganya.

- 3) Tidak turun level atau pangkatnya, meskipun tidak membeli produk satupun dalam waktu yang sangat lama
- 4) 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

2. Analisis Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang Multi Level Marketing (MLM) Terhadap Pembinaan HNI – HPAI Di Kabupaten Pamekasan

- a. Adanya objek transaksi riil yang diperjual belikan
- b. Barang ataupun jasa yang didagangkan bukanlah hal yang haram.
- c. Transaksi dalam perdagangan tersebut sesuai dengan kaidah Islam.
- d. Kenaikan harga berlebih tidak terjadi.
- e. Pemberian komisi yang perusahaan berikan sesuai dengan prestasi kerja serta banyaknya penjualan.
- f. Kumlah bonus yang diberi pada anggota jumlahnya jelas.

- g. Tidak terdapat bonus ataupun komisi secara pasif yang didapatkan secara reguler dengan tidak melaksanakan pembinaan.
- h. Pemberian bonus ataupun kondisi pada anggota tidak diperbolehkan memunculkan ighrak.
- i. Tidak terdapatnya ketidakadilan serta eksploitasi.
- j. Sistem rekrut anggota tidak bertentangan dengan kaidah syariat.
- k. Tiap mitra pada saat melaksanakan rekrut anggota harus ada pembinaan terlebih dahulu.
- l. Tidak melaksanakan money game.

C. Pembahasan

1. Penerapan Bisnis Multi Level Marketing (MLM) HNI – HPAI di Kabupaten Pamekasan

Multi Level Marketing (MLM) bukanlah hal yang asing untuk masyarakat terutama pelaku bisnis sebab perusahaan banyak yang melaksanakan pemasaran produk lewat sistem tersebut. Hingga saat ini puluhan entitas udah banyak mengklaim bahwasanya perusahaan mempergunakan sistem MLM.

Sistem pemasaran MLM jadi daya tarik tersendiri sebab melibatkan masyarakat (konsumen) pada aktivitas pemasaran produknya serta konsumen diberikan janji yakni selain bisa mendapat manfaat bahkan bisa mendapat bonus serta diskon yang didapat dari entitas tersebut. Perusahaan

sendiri melalui sistem MLM agar tidak mengeluarkan biaya promosi, sebab promosi serta distribusi langsung ditangani distributor dengan sistem berjenjang karena biaya promosi serta iklan sangatlah mahal, jadi ketimbang harus melaksanakan pengeluaran biaya promosi ataupun iklan tentu perusahaan memberi kebebasan pada para agen untuk melaksanakan promosi produknya. PT. HNI-HPAI tergolong disalah satu entitas mempergunakan sistem berjaring.

HNI-HPAI pada sistem pemasaran mempergunakan sistem MLM pola jaringan matahari. Sistem MLM yang dipergunakan entitas tersebut punya sifat terbuka serta adil. Adil punya arti yakni meskipun yang bergabung serta masuk pada network marketing belakangan tetapi masih punya kesempatan supaya mempunyai potensi berpenghasilan lebih besar dibanding anggota yang sudah lama, secara sederhana prestasi serta pendapatan downline bisa melebihi upline, sehingga hal tersebut dikatakan adil bahkan terbuka, pada prinsipnya yakni siapa yang punya prestasi berdasarkan sistem tentu individu tersebut lebih sukses meski masuk belakangan.

Syarat serta biaya untuk gabung juga sangat murah serta tidak terdapat kewajiban melaksanakan pembelian produk saat bergabung. Ciri salah satu syarat MLM/network marketing berdasar pada syariat serta baik yakni biaya ataupun pendaftarannya murah serta terjangkau bahkan tidak memberikan isyarat keharusan melaksanakan pembelian produk serta tidak memberatkan. Dalam artian akad melaksanakan pendaftaran terpisah pada

akad melaksanakan pembelian produk. Pada satu sisi tidak terdapat bonus rekrutmen ataupun sponsor meskipun terdapat nilai tersebut sangatlah kecil bukan jadi nilai yang termasuk potensial benefit untuk sponsor. Tapi guna menghindari syubhat, lebih baik apabila tidak terdapat bonus sponsor sama sekali.

Point penting lainnya pada bisnis MLM/network marketing sesuai syariat serta baik yakni pemaksaan belanja juga tidak diperbolehkan, dimana member diperbolehkan melaksanakan pembelian dikarenakan kebutuhan serta apabila tidak melaksanakan pembelian tidak mengandung konsekuensi apa-apa terkait hak dasarnya. Selain itu pada bisnis MLM/network marketing berdasar prinsip syariah juga tidak boleh terdapat cut off jaringan yakni tidak terdapat pemotongan jaringan dibawah upline, sebab mitra (downline) mampu berprestasi lebih maksimal atau bisa dibilang mampu melampaui level pangkat upline.

2. Analisis Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang Multi Level Marketing (MLM) Terhadap Pembinaan HNI – HPAI Di Kabupaten Pamekasan

Berdasar pada fatwa MUI No. 75 tahun 2009, bisa terlihat bahwasanya ada perbedaan antara MLM syariah serta bukan. Satu entitas dikatakan ketentuan syariat terpenuhi apabila 12 persyaratan fatwa MUI terkait MLM sudah dipenuhi. Adanya fatwa tersebut punya efek positif sebab bukan hanyalah memberi vonis haram ataupun halal tapi bisa

memberi solusi pelaku usaha yang punya keinginan melaksanakan penerapan MLM berprinsip syariah.

Tetapi fatwa tersebut dibutuhkan dukungan regulasi khusus, dimana perusahaan MLM haruslah ikut pada ketentuan fatwa supaya makin banyak entitas MLM yang punya minat melaksanakan sertifikasi syariah. Pada situasi yang serupa tentu masyarakat akan mendapatkan perlindungan terkait persoalan penipuan yang mungkin terjadi pada kemasan MLM.

Hasil studi memaparkan bahwasanya fatwa DSN-MUI bukan hanyalah memberi penilaian haram ataupun halal, tapi juga memberi solusi konkrit terkait bagaimanakah melaksanakan bisnis MLM yang patuh pada ketentuan syariat. Pedoman tersebut memuat 12 syarat yang perusahaan MLM harus penuhi. Aspek tersebut terdiri atas produk halal, transparansi, keadilan serta perlindungan konsumen.

Studi tersebut punya implikasi positif terkait memberi dorongan pemahaman mendalam mengenai bisnis MLM syariah serta syarat yang harus dipenuhi serta dipatuhi. Temuan tersebut sangatlah penting untuk umat muslim yang ingin melibatkan dirinya pada bisnis MLM sebab suatu individu bisa mempergunakan pedoman tersebut pada saat melaksanakan pemilihan bisnis berdasarkan prinsip syariah serta potensi penipuan bisa dihindari.

Kemudian studi ini juga memberi peluang pada penelitian kelanjutan terkait penyempurnaan serta pengembangan persyaratan lainnya

sehubungan dengan perkembangan bisnis MLM modern. Sebab perkembangan serta perubahan bisnis MLM terus terjadi, sehingga dibutuhkan studi lanjutan supaya bisa membantu sekaligus memastikan bahwasanya model bisnis tersebut tetap selaras pada nilai syariat bahkan memberi manfaat nyata bagi konsumen serta pelaku usaha.