

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Berdirinya PT. HPA INDONESIA

Secara historis sistem Multi Level Marketing (MLM) di mulai sejak berdirinya Nutrilite, sebuah perusahaan makanan tambahan di California, Amerika Serikat pada tahun 1930-an, yang menerapkan sistem bonus sebesar 2% kepada setiap penjual yang berhasil merekrut penjual baru. Bonus 2% tersebut dihitung berdasarkan nilai penjualan para penjual langsung yang direkrut oleh penjual sebelumnya atau sponsor.¹ Di bawah ini merupakan logo resmi terbaru milik PT. HNI HPAI:



Gambar 4.1 Logo Resmi HNI HPAI

Saham Nutrilite jatuh pada tahun 1950-an, namun dua orang distributornya berhasil mengembangkan sistem MLM yang di rintis oleh Nutrilite dengan mendirikan Amway Corporation pada tahun 1959 di

¹ *Panduan Sukses: Menjadi Industri Halal Kelas Dunia* (Jakarta, 2020).

Michigan, Amerika Serikat. Amway bahkan membeli Nutrilite, di samping memproduksi sendiri berbagai produk lainnya yang di pasarkan melalui sistem MLM.²

Untuk mengantisipasi trend globalisasi dan informasi yang terkadang membawa dampak negatif terhadap umat Islam, dan sebagai upaya menghadapi tantangan era globalisasi dalam era perdagangan bebas, produksi asing yang semakin bebas memasuki wilayah umat islam. Produksi tersebut tidak jelas kehalalannya dan kesuciannya, serta semakin kecilnya peran umat islam dalam bidang perekonomian.

Faktor anggapan bahwa ekonomi dan keuangan merupakan bagian dari ajaran Islam menyebabkan sebagian besar masyarakat muslim larut dalam sistem ekonomi kapitalis sekularis. Lalu mereka tidak berdaya dan menjadi sangat tergantung terhadap produksi dan distersi umat lain. Dengan latar belakang itulah Tuan Haji Ismail Bin Haji Ahmad mendirikan Herbal Penawar Alwahida (HPA) sebuah perusahaan herbal di Malaysia. Sebelum Tuan Haji Ismail memakai sistem single level marketing orang yang pertama direkrut adalah teman-teman usrohnya (semacam kelompok pengajian). Pada awalnya Tuan Haji Ismail tidak setuju dengan sistem MLM, namun karena permintaan dari pelanggan HPA dan setelah ada penjelasan dari gurunya bahwa sistem MLM tidak bertentangan dengan syari'at Islam.³

Perusahaan HPA Industries Sdn. Bhd. Berdiri pada bulan September 1987 namun diresmikan pada tanggal 15 juli 1995 setelah 8 tahun

² Faizi Ahmad, Owner HNI HPAI BC Sumenep 2, January 15, 2024.

³ *Panduan Sukses: Menjadi Industri Halal Kelas Dunia.*

beroperasi dan telah memiliki produk yang dipasarkan lebih kurang 80 jenis produk, seperti, Habbatussauda untuk daya tahan tubuh, kopi radix, minyak but-but, minyak zaitun dan banyak lagi jenis lainnya yang berguna untuk berbagai penyakit.

Pada tahun 1999 perusahaan HPA Industries Sdn.Bhd. mengalami pasang surut akibat krisis ekonomi HPA sempat oleng dan tidak bisa lagi menggaji karyawan selama 3 bulan bahkan 250 karyawan hanya 100 oranyang bertahan. Tahun 1999 HPA mengeluarkan produk baru, tidak hanya Herbal tapi produk lain yang berkualitas dan halal yaitu radix fried chicken, radix cola, perhotelan. Radix fried chicken sekarang telah ada di Bandung.

Pada tahun 2000 HPA masuk ke Indonesia dengan mitra utamanya PT. GARMAPUTRA sebagai agen tunggal pendistribusian produk-produk HPA di Indonesia. Tahun 2003 HPA memperlihatkan kemajuan setelah itu HPA malaju pesat sehingga sekarang. PT. Herba Penawar Al-Wahida Indonesia, yang kemudian dikenal dengan sebutan HNI-HPAI merupakan salah satu perusahaan Bisnis Halal Network di Indonesia yang fokus pada produk-produk Herbal. HPAI sesuai dengan akta pendirian Perusahaan, secara resmi didirikan pada tanggal 19 Maret 2012.

HNI-HPAI dibangun dari perjuangan panjang yang bertujuan untuk menjayakan produk-produk halal dan berkualitas yang berazaskan Thibbun Nabawi, serta dalam rangka membumikan, memajukan dan mengaktualisasikan ekonomi Islam di Indonesia melalui enterpreunership. Pada tanggal 21 April 2012 yang beralamat di jalan Jend. Sudirman No.

168. Diresmikan langsung oleh Direktur PT. Alwahida Marketing Internasional Bapak Murti Harto. Kemudian, berubah lagi nama perusahaan menjadi PT. HPA INDONESIA yang beralamat jalan Tuanku tambusai/Nangka Ujung Gg. Sepakat No. 6 pekanbaru hingga sampai sekarang. Untuk diwilayah Sumenep sendiri, saat ini telah berdiri 2 BC (Business Center) HPAI yakni, BC HPAI BC Sumenep 1 dan 2.

2. Visi Dan Misi

Setiap perusahaan pasti mempunyai visi dan misi yang berbeda antara perusahaan yang satu dengan yang lainnya, demikian juga halnya HNI - HPAI yang mempunyai visi dan misi yaitu:

4.1 Tabel Visi dan Misi PT. HNI HPAI

Visi	Misi
Menjadi Pemimpin Industri Halal Kelas Dunia (dari Indonesia)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjadi perusahaan jaringan pemasaran papan atas kebanggaan Ummat 2. Menjadi wadah perjuangan penyediaan Produk Halal bagi ummat Islam 3. Menghasilkan pengusaha-pengusaha muslim yang dapat dibanggakan, baik sebagai pemasar, pembangun jaringan maupun produsen.

3. Produk-Produk HPAI

PT HNI HPAI memiliki empat kriteria produk; *herbs product*, *health food and beverage*, *cosmetic and home care*, dan *marketing tools*. Dari empat kriteria tersebut memiliki berbagai macam produk sesuai dengan keluhan dari pembeli. Di bawah ini merupakan produk-produk yang diproduksi oleh PT. HNI HPAI dan resmi didistribusikan:⁴

⁴ *Panduan Sukses: Menjadi Industri Halal Kelas Dunia.*

4.2 Tabel Produk PT. HNI HPAI

Herbs Product	Health Food & Beverage
<ol style="list-style-type: none"> 1. Akar Kuning Sinergi 2. Andrographis Centella 3. Billberry 4. Biosir 5. Deep Squa 6. Diabextrac 7. Gamat Kapsul 8. Ginextrac 9. Habbatussauda Softgel 10. Harumi 11. Langsingin 12. Laurik 13. Magafit 14. Mengkudu Kapsul Minyak Burung Bubut 15. Mustika Dara 16. Natural Omega Squa 17. N-Green 18. Pegagan Hs 19. Procumin: Habbatussauda Rich Vit E 20. Procumin: Propolis Habbatussauda 21. Siena (Jati Cina) 22. Spirulina 23. Truson 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Buah Merah 2. Etta Goat Milk 3. Extra Food 4. Extra Fruit 5. Extra Virgin Olive Oil (Minyak Zaitun) 6. Kopi Radix Sinergi (Wil 1) 7. Kopi Radix Sinergi (Wil 2) 8. Madu Asli Hpai Multiflora 9. Madu Asli Hpai Premium (Wil 1) 10. Madu Asli Hpai Premium (Wil 2) 11. Madu Jahe Plus 12. Madu Gynura Pro 13. Madu Plantago 14. Sari Kurma "Healthy Dates" 15. Stimfibre 16. Visio
Cosmetic & Home Care	Marketing Tool
<ol style="list-style-type: none"> 1. Beauty Care Set 2. Body Wash 3. Deep Beauty 4. Facial Wash: Normal Skin 5. Facial Wash: Oily Skin 6. Ots Fresh Oil 7. Pasta Gigi Herbal Hpai 8. Sabun Madu Transparan 9. Sabun Propolis Transparan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Brosur Produk @50 Lembar 2. Buku Katalog Produk 3. Buku Panduan Sukses 4. Cd Album: Senandung Motivasi 5. Majalah Thibbun Nabawi 6. Paket Support System



Gambar 4.2 Produk HNI HPAI

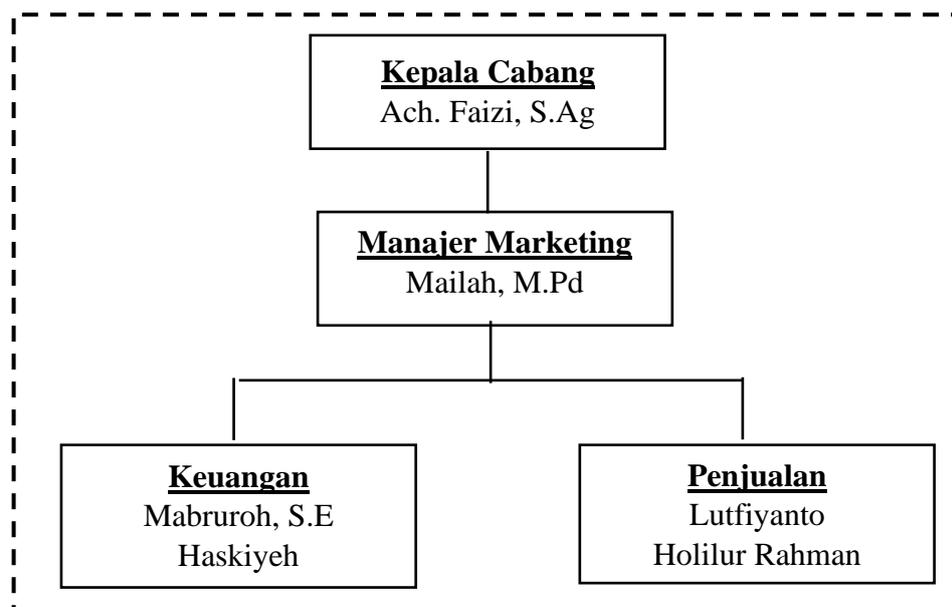
4. Keunggulan Herbal Penawar Alwahida Indonesia (HPAI)

- a. Herbal Penawar Al Wahida Indonesia Memiliki Visi dan Misi yang luhur.
- b. Herbal Penawar Al Wahida Indonesia Memiliki komitmen menghasilkan produk yang halal dan toyyib (bermutu).
- c. Herbal Penawar Al Wahida Indonesia dimiliki pengusaha muslim.
- d. Herbal Penawar Al Wahida Indonesia Memiliki marketing plan yang memenuhi prinsip keadilan/ihsan dan jual beli sesuai dengan syari'ah.
- e. Herbal Penawar Al Wahida Indonesia Menjadikan seseorang herbalis dan peniaga yang selalu berakhlakul karimah dan menjaga prinsip-prinsip syari'ah.⁵

⁵ *Panduan Sukses: Menjadi Industri Halal Kelas Dunia.*

5. Struktur Organisasi Herbal Penawar Al-wahida Indonesia (HPAI)

Struktur organisasi perusahaan merupakan salah satu alat untuk mencapai tujuan perusahaan secara rasional dan efektif. Struktur organisasi yang baik akan memudahkan koordinasi dan komunikasi secara kontrol atas semua aktivitas untuk mencapai semua tujuan. Dengan tersusunnya struktur secara fleksibel dan tegas, maka PT. HPA INDONESIA sebagai organisasi usaha dalam kegiatannya telah merumuskan tentang pembagian tugas wewenang dan tanggung jawab setiap bidangnya. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada stuktur organisasi yang terdapat pada PT. HNI HPAI BC Sumenep 2.



Gambar 4.3 Struktur PT. HNI HPAI BC Sumenep 2

Stuktur organisasi adalah gambaran skematis yang menunjukkan hubungan aktifitas, fungsi-fungsi, wewenang, tugas dan tanggung jawab yang dibebankan untuk mencapai tujuan perusahaan. Adapun tugas dan

wewenang serta tanggung jawab pada struktur organisasi akan diuraikan secara ringkas sebagai berikut:⁶

a. Kepala Cabang

1) Tugas dan kewajiban

Mengawasi dan melakukan pengolahan administrasi dan keuangan sesuai dengan ketentuan perusahaan; membina dan mengawasi karyawan dilingkungan perusahaan cabang.

2) Kewenangan dan tanggung jawab

Mengawasi dan mengkoordinir terlaksananya operasional perusahaan lingkungan kantor cabang; menandatangani surat-surat yang berhubungan dengan Surat keluar perusahaan berdasarkan ketentuan yang ada dan Surat-surat kantor; kepala cabang bertanggung jawab atas pelaksanaan pengelolaan administrasi serta keuangan di kantor cabang.

b. Manajer Marketing

1) Membantu pimpinan cabang dalam mengelola dan melaksanakan operasional cabang dalam memasarkan berdasarkan Sistem Syari'ah dan ketentuan yang berlaku secara efektif dan efisien.

2) Membantu rencana kerja tahunan bidang pendanaan, pembiayaan, jasa-jasa dan hasil usaha.

3) Bersama dengan anggota komite lainnya memutuskan pembiayaan sesuai dengan wewenangnya.

⁶ Ahmad, Owner HNI HPAI BC Sumenep 2; *Panduan Sukses: Menjadi Industri Halal Kelas Dunia*.

- 4) Melakukan penilaian prestasi pegawai, mengusulkan kenaikan atau penurunan gaji, pangkat, jabatan, pegawai bawahannya dan mengusulkan rotasi pegawai bawahannya.
 - 5) Bertanggung jawab kepada pimpinan cabang.
- c. Bagian Keuangan
- 1) Membuat laporan penjualan perhari.
 - 2) Membuat laporan penjualan per 10 hari.
 - 3) Membuat laporan penjualan perbulan.
 - 4) Merekap pengeluaran perhari.
 - 5) Merekap pengeluaran per 10 hari.
 - 6) Merekap pengeluaran perbulan.
 - 7) Mengirim laporan ke kantor HPA pusat.
- d. Bagian penjualan
- 1) Mengontrol barang keluar-masuk.
 - 2) Membuat laporan perhari ke pusat.
 - 3) Memesan barang-barang ke pusat jika persediaan barang sisa 30%.

B. Paparan Data

MLM Syari'ah adalah sebuah usaha MLM yang mendasarkan sistem operasionalnya pada prinsip-prinsip syari'ah. Dengan demikian, dengan sistem MLM konvensional yang berkembang pesat saat ini dicuci, dimodifikasi, dan disesuaikan dengan Syari'ah. Aspek-aspek haram dan subhat dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak, dan hukum muamalah.

1. Manajemen Bisnis Multi-Level Marketing HNI HPAI BC Sumenep 2

Manajemen Bisnis MLM HNI HPAI BC Sumenep 2 menjadi salah satu peluang ekonomi Masyarakat dengan berbagai manfaat dan keunggulan yang ditawarkannya. Sebagaimana hal yang telah disampaikan oleh kepala cabang Bisnis MLM HNI HPAI BC Sumenep 2 pada kesempatan wawancara Bersama peneliti.

“MLM menggunakan strategi pemasaran dan jasa di mana produk dijual langsung melalui program pemasaran di lebih dari satu tingkat, dan mitra bisnis menerima komisi dan bonus penjualan untuk penjualan produk dan jasa mereka sendiri dan jaringannya sebagai bagian dari kelompoknya. Multi Level Marketing menyatakan bahwa bisnis MLM syariah adalah bisnis MLM untuk produk yang halal dan bermanfaat dan proses bisnisnya tidak melanggar syariah, tidak ada paksaan, tidak ada penipuan, tidak ada riba, tidak ada klaim yang berlebihan, dan lain sebagainya.”

a. *Planning*

Fungsi utama yang harus dilaksanakan dalam manajemen bisnis adalah kegiatan perencanaan. Kegiatan perencanaan adalah upaya untuk mencapai tujuan organisasi melalui pemanfaatan sumberdaya yang dimiliki oleh perusahaan secara maksimal. MLM HNI memberikan Langkah-langkah arah yang benar, sederhana, dan tepat untuk diikuti, sehingga mencapai hasil yang maksimal. Hal yang paling urgen untuk dimulai dan dianjurkan oleh MLM HNI, yaitu sebagai berikut:⁷

- 1) Datang ke acara BOSS (*Bussiness Opportunity Succes Seminar*), SBP (*Success Business Program*) dan *home sharing* secara rutin.

⁷ Team Leader HNI, *Paket Agen Sukses* (Jakarta: CELL - HNI, 2018).

- 2) Mulai mempelajari profil perusahaan, produk, Success Plan, tata cara pendaftaran dan hal-hal yang berhubungan dengan HNI Support System.
- 3) Menentukan jumlah penghasilan yang ingin dicapai bersama HNI Support System.
- 4) Bersama-sama Mentor & Leader untuk segera membuat rencana kerja supaya segera bisa memulai bisnis.

b. *Organizing*

Pengorganisasian adalah serangkaian kegiatan yang dilakukan untuk mengatur berbagai macam kegiatan, menetapkan tugas dan wewenang serta mendelegasikannya kepada karyawan untuk mencapai tujuan perusahaan. Pada MLM HNI HPAI, mengikuti seminar dan pelatihan merupakan salah satu syarat wajib untuk mencapai kesuksesan atau keberhasilan. Berikut merupakan daftar seminar dan pelatihan-pelatihan yang bernilai tinggi akan diorganisir oleh *Support System* dan HNI:⁸

⁸ [CSL STYLE ERROR: reference with no printed form.].

Tabel 4.3 Seminar dan Pelatihan HNI HPAI

No	Seminar dan Pelatihan	Definisi	Formula	Tujuan	Materi	Durasi	Pembicara	Jenis Seminar dan Pelatihan
1.	BOSS (<i>Bussiness Opportunity Success Seminar</i>)	Pertemuan antara agen Hni dengan Calon prospek untuk diajak bergabung nebjadi agen HNI	BOSS = RECRUITMENT	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memberikan bukti bahwa peluang yang HNI tawarkan merupakan pilihan yang tepat 2. Closing calon prospek menjadi agen HNI 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 5S (Selamat, Sehat, Smart, Sejahtera, Saudara) 2. Membuka Pikiran 3. Membangun Kepercayaan terhadap HNI 4. <i>Product Knowledge</i> 5. Demo produk 	Maks. 60 menit	Leader local sebagai MC, demo produk dan marketing plan	<ol style="list-style-type: none"> 1. BOSS to Home 2. BOSS at Home 3. BOSS Class Room 4. BOSS Regular 5. Grand BOSS

2.	BSC (<i>Basic Skill Course</i>)	Pertemuan terbuka untuk memperkenalkan peluang bisnis dalam level yang lebih tinggi dari BOSS, ditujukan untuk para agen HNI yang telah terdaftar.	BSC = FOLLOW UP SUKSES BISNIS HNI	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memberikan bukti bahwa peluang yang HNI tawarkan merupakan pilihan yang tepat dengan media film dan animasi 2. Menjelaskan cara kerja sukses bisnis HNI dan support system, serta membantu agen baru untuk menyelesaikan checklist agen baru di buku PAS 3. Bukti nyata dengan menghadirkan atau menceritakan testi produk HNI HPAI 	Video company profile, Re-orientasi BSC, product knowledge, bumper testimoni, dan road to manager.	60-90 Menit	Agen atau manager	<ol style="list-style-type: none"> 1. BSC to Home 2. BSC at Home 3. BSC Class Room 4. BSC Regular 5. Grand BSC
----	-----------------------------------	--	-----------------------------------	--	--	-------------	-------------------	---

3.	SBP (Success Bussiness Program)	Perayaan kesuksesan, pemberian penghargaan, kiat-kiat dan kisah sukses agen dengan skala besar/regional.	SBP = FOCUS to be HNI SUCCESS NETWORKER	<ol style="list-style-type: none"> 1. Motivasi dan memberikan bukti keberhasilan dalam skala yang besar 2. Mempertahankan momentum 3. Melahirkan keputusan menuju leader yang kuat 4. Memberikan gambaran yang lebih jelas tentang peluang usaha HNI 5. Menunjukkan apa yang bisa didapat dari kesuksesan usaha Bersama HNI 6. Memberikan inspirasi dan bukti kehandalan peluang HNI dan sistem pendukung Support System pendukung Support System 7. Belajar dari kepemimpinan dan kiat-kiat dari leader yang sukses 8. Penghargaan pin HNI, Penghargaan Leader Club 9. Perayaan kemenangan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penghargaan SM, EM, ED, GED 2. Success Story dari distributor yang sudah sukses 3. Motivasi dan kiat-kiat teknis 4. Hiburan dan Tausiah 5. Pemberian Pin HNI, dan atau penghargaan lainnya 	<p>SBP Fullday : 8 jam efektif</p> <p>SBP intensif : 2 hari 1 malam (± 16 jam efektif)</p>	Agen berperingkat GED-CED dan pihak manajemen	<ol style="list-style-type: none"> 1. SBP to home 2. SBP at home 3. SBP Class Room 4. SBP Reguler 5. Grand SBP 6. SBP Intensif
----	---------------------------------	--	---	--	---	--	---	--

4.	ELITE's Camp	Leader training pembentukan KARAKTER membentuk TIM, bekerja dalam TIM, dan siap untuk bekerja tuk SUKSES di HNI di manapun, kapanpun, dalam kondisi apapun, dan mampu bekerja dengan siapapun.	ELITE's Camp = CHARACTER BUILDING for NETWORKER LEADER	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memperkuat leadership skill dan strategi tuk SUKSES menjadi Executive Director berkualitas. 2. Membentuk pondasi-pondasi mental dalam membangun KARAKTER LEADER SUKSES dalam 7 Karakter ELITE'S Team; PATUH, YAKIN, FOKUS, BERANI, KONSISTEN, BERKORBAN, KOMITMEN untuk SUKSES di HNI. Membentuk Karakter untuk siap membentuk dan bekerja dalam Tim Solid. Didasari atas pemahaman bahwa kesuksesan HNI dibangun atas kekuatan Tim. 3. Memperkuat keyakinan tuk tangguh dalam jalan da'wah SUKSES HNI. 4. Penghargaan pin HNI 5. Penghargaan Leader Club 6. Perayaan kemenangan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ELITE'S Effective Leadership, Team Building, and Strategy. 2. Penghargaan Manager, EM, ED, GED 3. Success Story dari distributor yang sudah sukses 4. Outbond dan Leadership Skill. 5. Hiburan dan Tausiah 6. Pemberian Pin HNI, dan atau penghargaan lainnya 	3 hari 2 malam	Distributor berperingkat GED-CED dan pihak manajemen	
----	--------------	--	--	--	---	----------------	--	--

5.	SPRINT <i>(Spiritual Motivation Training)</i>	penguatan motivasi ma'nawiyah (ukhrowi SPRINT) adan kesuksesan di dunia dalam karir Bisnis di HN ditujukan untuk memuliakan DA'WAH ISLAM, menjayakan Ultimat Islam, dan membesarkan semua panji-panji Islam dalam semua aspek, untuk membangun peradaban Islam.		<ol style="list-style-type: none"> 1. Menguatkan motivasi ukhrowi, bahwa kesuksesan dunia adalah untuk kesuksesan di akhirat dan kejayaan Ummat Islam dan Bangsa serta Negara Indonesia. 2. Penghargaan pin HNI 3. Penghargaan Leader Club 4. Perayaan kemenangan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penghargaan SM, EM, ED, GED 2. Spiritual Healing 3. Breaking the Limits 4. Hiburan dan Tausiah 5. Pemberian Pin HNI, dan atau penghargaan lainnya 			
6.	KULIAH HERBA THIBBUNNABAWI (KHT)	KHT diberikan untuk masyarakat umum dan Agen HNI sesuai dengan kurikulum yang telah ditetapkan. KHT sepenuhnya ada di bawah otoritas CELLS-HNI yang						

		<p>kurikulumnya disusun atas kerjasama CELLS-HNI dengan ATTIIN (Asosiasi Terapis Thibbun Nabawi Indonesia).</p> <p>KHT selengkapnya bisa dilihat di KRS (Kartu Rencana Studi) KHT yang dikeluarkan oleh CELLS-HNI, yang terdapat dalam Buku DIKTAT KHT, atau di-download di website resmi HNI di www.hpaindonesia.net</p> <p>Setiap AGEN HNI wajib mengikuti KHT (KHT Basic) Sesuai KRS</p>					
--	--	---	--	--	--	--	--

7.	HNI Convention - MILAD HNI	Merayakan dan Mensyukuri Milad HNI yang diadakan sekali setahun dalam skala besar dalam pemberian kiat-kiat dan kisah sukses distributor. penghargaan,	<ol style="list-style-type: none"> 1. Motivasi dan memberikan bukti keberhasilan dalam skala yang lebih besar lagi 2. Mempertahankan dan menciptakan momentum 3. Melahirkan keputusan menuju leader yang kuat 4. Memberikan gambaran yang lebih jelas tentang peluang usaha HNI 5. Menunjukkan apa yang bisa didapat dari kesuksesan usaha bersama HNI 6. Memberikan insparasi dan bukti kehandalan peluang HNI dan system pendukung Support System 7. Belajar dari kepemimpinan dan kiat-kiat dari leader yang sukses 8. Penghargaan pin HNI 9. Perayaan kemenangan "Hayya 'alal FALAH" 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penghargaan GED, DED, CED baru ke atas 2. Success Story dari distributor yang sudah sukses 3. Motivasi dan kiat-kiat teknis 4. Hiburan dan Tausiah 5. Door Prize 	4-6 jam	Agen berperingkat tinggi dan Pihak manajemen	
----	----------------------------	--	---	---	---------	--	--

c. *Actuating* dan *Controlling*

Actuating atau pengarahan adalah kegiatan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan melalui pengarahan keseluruhan bagian dalam perusahaan agar mau bekerjasama dalam melaksanakan kegiatan secara efektif dan efisien dengan berpedoman pada perencanaan dan pengorganisasian. Sedangkan, *Controlling* atau yang biasa disebut dengan pengawasan atau pengendalian adalah kegiatan penilaian terhadap kinerja karyawan atau bahkan memberikan koreksi agar kinerja karyawan dapat kembali pada jalur yang telah ditetapkan.¹

1) Presentasi

Presentasi adalah memberikan informasi tentang peluang bisnis HNI yang belum 100% prospek mengerti sistemnya, secara singkat, padat, antusias/semangat, jujur dan prospek harus paham. Presentasi sama seperti ketika diminta cerita sesuatu. Waktu presentasi disarankan memakai pakaian yang rapi dan bersih, karena orang melihat bisnis dari sikap dan penampilan (Trust Building).

2) Follow up

Setelah presentasi usai diadakan follow up langsung atau maksimal 2 sampai dengan 3 hari kemudian untuk closing mencoba produk dan membimbing support system menggunakan Paket Agen Sukses. Prinsipnya bahwa niat baik selalu pendek umurnya, sehingga pada tahap ini agen dapat memotivasi dan mempromosikan prospek untuk mengambil keputusan bergabung. Dalam follow up agen harus

¹ [CSL STYLE ERROR: reference with no printed form.]; Zulchaidir B Firly Ramly, *The Master Book to Be the Best Market Leader* (Jakarta: CELL - HNI, 2017).

mampu dalam menyelesaikan setiap keberatan- keberatan prospek (*handling objection*). Tujuan *follow up* bukan hanya closing tetapi lebih dalam lagi, yaitu mengajarkan bagaimana memulai menjalankan bisnis ini dengan benar, mulai membimbing untuk mengisi buku kerja paket agen sukses.²

3) Konsultasi/*Home Sharing*

Setiap juara mempunyai pembimbing yang baik, memberikan Setisultasi yang bermutu serta efisien, sehingga Anda tidak perlu melakukan try and error yang banyak menghabiskan uang, tenaga dan waktu Anda. Konsultasi akan mempercepat usaha Anda. Pembimbing diperlukan karena pengalaman dan pengetahuannya juga karena untuk bisa melihat keadaan lebih obyektif.³

Konsultasi merupakan kebutuhan utama bagi semua network builder untuk menentukan di kaki mana dan dititik mana Anda menginvestasikan waktu dan tenaga. Konsultasi juga untuk menunjukkan kata normal dalam bisnis ini. Konsultasi akan menjaga karier Anda untuk tetap dalam jalur yang benar untuk menuju puncak.

4) Duplikasi

Duplikasi merupakan kegiatan terpenting dalam membangun jaringan yang besar, karena sistem yang baik 80% diduplikasikan lewat langkah bimbingan di lapangan bukan training diatas panggung:

- a) Memberi contoh yang benar di lapangan
- b) Duplikasikan System dengan benar:

² *Paket Agen Sukses*; Ramly, *The Master Book to Be the Best Market Leader*.

³ *Paket Agen Sukses*; Ramly, *The Master Book to Be the Best Market Leader*.

A melakukan kepada B

B melakukan kepada C dengan bimbingan A

C melakukan kepada D dengan bimbingan B

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan peneliti, karyawan/ pegawai yang melayani kegiatan jual-beli akan bertanya terlebih dahulu mengenai status keagenan konsumen.

“Konsumen yang membeli produk akan ditanyai dulu status keagenannya. Kemudian dilanjutkan dengan produk yang dibutuhkan oleh konsumen atau produk yang dibeli dan terjadilah transaksi jual beli antara si penjual (BC HNI-HPAI Sumenep 2) dengan si pembeli.”⁴

Selanjutnya, diperoleh bahwa status konsumen dibagi menjadi dua, yakni agen (konsumen yang telah terdaftar menjadi agen HNI) dan konsumen biasa (konsumen yang tidak/ belum terdaftar sebagai agen HNI).

“Untuk menjadi agen, pemohon wajib mengisi dan menandatangani Formulir Pendaftaran Agen Resmi, pemohon (calon agen) harus sudah berusia 17 tahun atau sudah pernah menikah atau memiliki Kartu Tanda Penduduk (KTP) pada saat permohonan diajukan, calon agen dikenakan biaya pendaftaran. Biaya pendaftaran terdiri dari dua macam yaitu, pertama biaya pendaftaran sebesar Rp 30.000 (dengan fasilitas berupa ID HPAI dan Kartu Agen, Buku Katalog Produk, Buku Panduan Sukses, Layanan Web Page Online gratis: Agent Virtual Office), kedua biaya pendaftaran sebesar Rp 10.000 (dengan fasilitas berupa ID HPAI dan Kartu Agen soft file, Katalog Produk dalam bentuk pdf, Panduan Sukses dalam bentuk pdf, Layanan Web Page Online gratis: Agent Virtual Office). Pendaftaran menjadi agen juga dapat dilakukan secara online melalui whatsapp dengan cara mengirim foto KTP kepada mentor agar memasukkan data agen baru tersebut dan nantinya akan dikirim kepada pihak perusahaan.”⁵

Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti dengan Bapak Ahmad Faizi, yakni owner BC HNI-HPAI Sumenep 2, pada 15 Januari

⁴ Ahmad, Owner HNI HPAI BC Sumenep 2.

⁵ Ahmad.

2024, diperoleh bahwa data transaksi BC HNI-HPAI Sumenep 2 terbagi menjadi dua jenis agen, yaitu agen biasa dan agen stok.

- a. Agen biasa; yaitu konsumen yang mendaftarkan dirinya secara resmi untuk menjadi agen di HNI dan melakukan minimal pembelian satu kali dalam waktu enam bulan, jika tidak melakukan transaksi dalam rentang waktu yang ditentukan maka status keanggotaan dapat dihapus dan dapat mendaftar kembali menjadi agen. Namun, jika dalam waktu 6 bulan tersebut agen tidak melakukan transaksi dan status keagenan masih berlaku, agen tersebut masih bisa menggunakan ID-nya untuk melakukan transaksi pada bulan ketujuh dan selanjutnya.
- b. Agen stok; yaitu seorang distributor yang telah memenuhi persyaratan dan disetujui oleh perusahaan untuk melayani penjualan atau distribusi ritel dari produk-produk HNI.

Dalam penjualan, BC HNI-HPAI Sumenep 2 tidak menjual semua produk HNI, melainkan hanya menjual produk herbal, produk makanan dan minuman kesehatan, produk kosmetik dan perawatan rumah. Penjualan dapat dilakukan kepada agen maupun konsumen biasa. Untuk konsumen biasa, harga yang dibayarkan berbeda dengan harga agen yang lebih murah dari pada harga konsumen biasa. Setiap pembelian produk yang dilakukan oleh agen akan memperoleh poin yang dapat diuangkan. Poin ini didapatkan dari jual beli produk, bukan perekrutan agen.⁶

Dari hasil observasi yang dilakukan peneliti, BC HNI-HPAI Sumenep 2 akan langsung menginput penjualan setiap transaksi terjadi dan

⁶ Ahmad.

poin produk akan langsung terinput oleh sistemnya. Produk yang dipasarkan dan dijual merupakan produk halal berkualitas dan berasaskan thibbun nabawi. Harga produk dan poin produk ditentukan oleh manajemen HNI dan pembelian dilakukan secara tunai/kontan. Setiap agen, agenstok dan Business Center (BC) HNI tidak diperbolehkan menjual kepada konsumen non agen HNI dengan harga agen, kecuali jika konsumen tersebut mendaftar sekaligus menjadi agen HNI.⁷

2. Implementasi Kesesuaian Syariah pada PT. HNI HPAI BC Sumenep

2

Kesesuaian syariah memiliki tiga parameter yang digunakan untuk menentukan satu kebijakan atau produk ekonomi syariah itu sesuai atau *comply* dengan syariah. Pertama, terbebas dari transaksi yang dilarang. Kedua, produk tersebut sesuai dengan akad atau transaksi syariah. Ketiga, menjaga adab-adab (akhlak) Islami dalam bermuamalah.⁸

a. Transaksi

1) Akad MLM HNI HPAI BC Sumenep 2

Akad yang diimplementasikan dalam bisnis HNI HPAI BC Sumenep 2 merupakan akad jualah. Lima syarat yang harus dalam akad jualah menjadi perhatian yang serius bagi HNI HPAI BC Sumenep 2.

- 1) Pihak *Ja'il* harus memiliki kecakapan hukum dan kewenangan (*muthlaq altasharruf*) untuk melakukan akad.

“Setiap Agen PT. HPAI telah memenuhi syarat menjadi seorang Agen, minimal sudah memiliki KTP (Kartu Tanda

⁷ Ahmad.

⁸ Yudha, “Konsultasi Syariah: Parameter Kesesuaian Syariah.”

Penduduk) yang artinya Agen HPAI sudah dewasa dan cakap untuk bertindak hukum”⁹

- 2) Objek Ju’alah (*mahal al-‘aqd/maj’ul’alaih*) harus berupa pekerjaan yang tidak dilarang oleh syariah, serta tidak menimbulkan akibat yang dilarang.

“Setiap Agen bebas melakukan pembelian ataupun penjualan produk-produk HPAI baik ke dalam satu jaringannya maupun ke jaringan PT. HPAI yang lainnya. Hal itu dikarenakan PT. HPAI menghendaki setiap orang yang bergabung di Perusahaannya bisa memiliki kesempatan yang sama untuk sukses.”¹⁰

- 3) Hasil pekerjaan (*natîjah*) sebagaimana dimaksud harus jelas dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran;

“di PT. HPAI ada bonus belanja dan penjualan yang diberikan kepada para Agennya. Hal ini bergantung pada beberapa hal seperti prestasi dalam penjualan”¹¹

- 4) Imbalan Ju’alah (*reward/’iwadh/ju’l*) harus ditentukan besarnya oleh *Ja’il* dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran.

“Setiap penjualan langsung yang dilakukan oleh agen yang dalam hal ini adalah sebagai simsar atau dalam bahasa indonesia adalah makelar, mendapat komisi langsung berupa bonus penjualan sebesar 20%-30% bagi setiap produk atas harga anggota sebagai imbalan atas kerja nyata yang dilakukan dan mendapatkan bonus sesuai tingkat pangkatnya.”¹²

Contoh:

Penjualan Habbatussauda softgel

Harga konsumen : Rp. 45.000

⁹ Ahmad, Owner HNI HPAI BC Sumenep 2.

¹⁰ Mailah Mailah, Agen HNI HPAI BC Sumenep 2, January 15, 2024.

¹¹ Ahmad, Owner HNI HPAI BC Sumenep 2.

¹² Mailah, Agen HNI HPAI BC Sumenep 2.

Harga agen	: Rp. 28.000
Keuntungan langsung	: Rp. 10.000 = 28, 5%
Poin	:25

- 5) Tidak boleh ada syarat imbalan diberikan dimuka (sebelum pelaksanaan objek *Ju'alah*).

“Setiap royalti atau bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang dilakukan oleh para anggota.”¹³

PT. HNI HPAI dalam system kerjanya memiliki tingkatan pangkat. Secara garis besar pangkat di HNI-HPAI ada tujuh jenjang (diluar LED) yaitu:

- 1) Agen Biasa (AB)
- 2) Manager (M)
- 3) Senior Manager (SM)
- 4) Executive Manager (EM)
- 5) Director (D)
- 6) Senior Director (SD)
- 7) Executive Director (ED)

¹³ Mailah.

2) Komisi

Pada bagian komisi, imbalan akan diberikan kepada mitra usaha atau agen atas penjualan atau prestasi yang telah dicapai sebagaimana uraian pada poin sebelumnya.

“Bonus diperoleh berdasarkan target penjualan produk dalam satu bulan. Tiap agen HNI memiliki bonus yang berbeda sesuai dengan hasil kerja pribadi dan grup sehingga tidak ada eksploitasi antara agen yang lama dengan agen yang baru. Jadi, pemberian bonus bukan berdasarkan dari lamanya menjadi agen, akan tetapi sesuai prestasi kerja. Bonus ini dibagi menjadi keuntungan langsung, bonus dan royalti agen.”

a) Keuntungan Langsung

Keuntungan yang di dapat sebesar 20% - 30% dari setiap produk HNI berdasarkan harga agen.¹⁴

Contoh: Produk Truson

Harga Konsumen	: Rp.110.000
Harga Agen	: Rp.90.000
Keuntungan Langsung	: Rp.20.000 = 20%
Poin	: 30

b) Bonus Agenstok

Bonus yang diperoleh dari total poin penjualan agenstok (SC/DC/AC) dikali persentase agenstok dengan ketentuan sebagai berikut:¹⁵

Jika penjualan dilakukan dengan agen biasa:

- 1) Agency Center (AC) : 16%
- 2) Distribution Center (DC) : 13%

¹⁴ *Panduan Sukses: Menjadi Industri Halal Kelas Dunia.*

¹⁵ *Panduan Sukses: Menjadi Industri Halal Kelas Dunia.*

3) Stock Center (SC) : 11%

Jika penjualan dilakukan dengan agenstok dengan tingkat niaga di bawahnya, maka besar persentasenya adalah selisih dari persentase agenstok keduanya.

c) Bonus Prestasi Pribadi (BPP)

Bonus yang dihitung dari total poin pribadi agen dalam satu bulan dikalikan dengan persentase peringkat agen.¹⁶

Contoh:

Poin Pribadi : 1.000 poin

Peringkat : Manager (20%)

BPP : $20\% \times 1.000 \text{ poin} \times 1.000 = \text{Rp } 200.000$

*Istilah-istilah peringkat:*¹⁷

1) Agen Baru (AB)

Agen 10% : ≤ 1.000 poin

Agen 14% : $1.000 \leq 2.000$ poin

Agen 17% : $2.000 \leq 3.000$ poin

2) Manager (M) : ≥ 3.000 poin (20%)

3) Senior Manager (SM) : 3 M (23%)

4) Executive Manager (EM) : 6 M (26%)

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

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

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

d) Bonus Prestasi Grup (BPG)

¹⁶ *Panduan Sukses: Menjadi Industri Halal Kelas Dunia.*

¹⁷ *Panduan Sukses: Menjadi Industri Halal Kelas Dunia.*

Persentase peringkat dikali total poin grup (tidak termasuk poin pribadi) dikurangi BPG dari mitra yang aktif. Syarat mendapatkan BPG adalah memiliki TP pribadi 100 poin.¹⁸

Contoh:

BPG : $6 \times (35\% \times 3.000) \times \text{Rp } 1.000 = \text{Rp } 6.300.000$

BPG Mitra : $6 \times (23\% \times 3.000) \times \text{Rp } 1.000 = \text{Rp } 4.140.000$

BPG : $\text{Rp } 6.300.000 - \text{Rp } 4.140.000 = \text{Rp } 2.160.000$

Setiap anggota MLM memiliki potensi keuntungan yang berbeda, karena sistem perhitungan dilihat berdasarkan penjualan. Dalam sistem MLM syariah PT HPAI, keuntungannya berupa:¹⁹

a) Diskon

Setiap pembelian produk mendapatkan diskon sekitar 20% - 30%. Contohnya:

Produk Minyak Herba Sinergi:

Harga Konsumen non agen = Rp 45.000

Harga Agen = Rp 30.000

Bila dipakai pribadi, lebih hemat Rp 15.000 (diskon yang diperoleh 33,3%) dan bila di jual kembali mendapat keuntungan langsung sebesar Rp 15.000.

b) Bonus

Setiap produk memiliki poin. Poin adalah bonus.

Bonus adalah hasil kerja pribadi dan grup, dan masing-

¹⁸ *Panduan Sukses: Menjadl Industri Halal Kelas Dunia.*

¹⁹ *Panduan Sukses: Menjadl Industri Halal Kelas Dunia.*

masing mendapatkan bonus sesuai prestasi kerja masing-masing. Belanja produk HNI berapa pun, selain mendapatkan diskon, juga mendapatkan bonus atau cashback meskipun hanya berbelanja satu produk. Setiap poin dapat dikonversi ke Rupiah dengan nilai Rp 1.000 untuk setiap poinnya.

Contohnya:

Produk Minyak Herba Sinergi : Poin = 10

Seorang agen dengan pangkat M (Manager) membeli produk Minyak Herba Sinergi dengan total 10 produk.

Perhitungan bonus:

10 produk Minyak Herba Sinergi x 10 poin = 100 poin

Pangkat M memiliki persentase bonus sebesar 20%,
maka

perhitungannya ialah:

Poin x % Level atau pangkat x Rp 1.000

= 100 poin x 20% x Rp 1.000

= Rp 20.000

Maka bonus yang diperoleh sebesar Rp 20.000, belum termasuk bonus lainnya yang dapat diperoleh dari prestasi grup.

c) Royalti

Royalti adalah hasil kerja agen HNI sedunia. Pembagian royalti sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku berdasarkan prestasi kerja masing-masing. Belanja

pribadi minimal 200 poin selama tiga bulan berturut-turut, dan seterusnya minimal 200 poin setiap bulan, maka sejak bulan ketiga dan seterusnya akan mendapatkan royalti disamping juga bonus dan diskonnya atau dengan belanja langsung minimal 600 poin dalam satu bulan, dan seterusnya minimal 200 poin setiap bulannya, maka sejak bulan pertama dan seterusnya akan mendapatkan juga royalti.

d) Promo Marketing

Menariknya, sejak bergabung dengan HNI, selain mendapatkan keuntungan yang telah dijelaskan sebelumnya, juga bisa langsung mengikuti berbagai promo marketing yang dikeluarkan secara berkala dan terbatas waktunya oleh manajemen HNI. Strategi meraih promo:

- a. TP Pribadi minimal 600 poin;
- b. Jadi ED 35% dalam dua bulan;
- c. Bangun sukses 10 jalur, dari @200 poin s/d @7000 poin perjalur.

e) Agenstok

Dengan menjadi agenstok Halal Mart HNI. Langkah awal terbaik adalah dengan menjadi stock center atau SC.

Profit dari pembelian agen

11% Poin Penjualan | Rp 5.000.000

13% Poin Penjualan | Rp 20.000.000

Simulasi omset penjualan 10.000 poin

Profit outlet Halal Mart:

= 10.000 poin x 11% x Rp 1.000

= Rp 1.100.000

b. Produk HNI HPAI

Potensi produk HNI HPAI yaitu memiliki kelebihan yang sudah memiliki sertifikat halal dari MUI, harganya sangat terjangkau dibandingkan produk serupa lainnya. Sehingga, dapat dikatakan bahwa produk HNI HPAI merupakan produk ramah muslim.



Gambar 4.3 Contoh Produk HNI HPAI Bersertifikat Halal MUI

Hal unik selanjutnya ialah produk HNI HPAI memiliki kata kunci sebagai berikut:

- 1) Halal 100%, karena all stake holder HNI adalah Muslim.
- 2) Produk sesuai Sunnah Thibbun Nabawi.
- 3) Aman untuk semua.
- 4) Nyaman dikonsumsi atau digunakan.
- 5) Berkualitas tinggi.
- 6) Harga yang murah.

- 7) Produk Healthy Lifestyle, gaya hidup sehat, untuk konsumsi setiap hari.



Gambar 4.4 Skema Konklusi Edukasi Konsep Dasar Produk HNI HPAI
Setidaknya terdapat lima hal yang bisa diformulasikan sebagai konsep dasar produksi produk herba HNI, sebagai berikut:

- 1) Sinergi antara Herba Sunnah Nabi (Thibbun Nabawi) dengan Herba Tradisi Lokal Masyarakat (Jamu)

Produk herba HNI selalu berupaya mensinergikan antara herba yang biasa digunakan oleh Rasulullah Muhammad saw (Sunnah Thibbun Nabawi) dengan herba tradisi lokal masyarakat.

2) Mensinergikan berbagai herba berkhasiat (Herba Sinergi)

Konsep dasar produksi produk herba HNI adalah selalu memprioritaskan menggunakan Herba Sinergi (mensingergikan berbagai jenis herba berkhasiat), yaitu dalam satu jenis produk herba HNI terdiri dari beberapa kandungan varian herba yang disinergikan dengan tujuan untuk meningkatkan khasiat dan kesan herba HNI produk

3) Prioritas menggunakan Herba yang soft atau moderate (herba lembut)

Dalam memproduksi produk herba, HNI lebih menggunakan herba-herba yang berkategori herba lembut (soft/moderate) agar lebih aman dan juga nyaman untuk dikonsumsi sehari-hari berterusan, bagi kesehatan seluruh anggota keluarga (Ayah, Ibu, dan anak-anak) sebagai gaya hidup yang sehat. untuk

4) Produk herba HNI dengan kandungan Herba Tunggal, maka pastinya menggunakan Herba yang kategori herba lembut (soft/moderate)

Pada produk herba HNI, produk yang memiliki kandungan satu jenis herba saja, maka pastinya menggunakan herba yang lembut, sesuai dengan kekhasan dari herba yang digunakan tersebut.

- 5) Produk herba HNI yang memiliki kandungan Herba bersifat keras, maka pasti akan disinergikan.

Produk yang masuk kategori herba keras (berefek kuat), maka akan disinergikan dengan beberapa herba yang bersifat lembut (soft), hal ini untuk lebih aman dan memberi kesan nyaman dalam konsumsi produk baik untuk terapi maupun untuk gaya hidup sehat sehari-hari.

c. Akhlak/Adab HNI HPAI

1) Proses Produksi

Pelaksanaan kegiatan proses produksi di pabrik HNI-HPAI berbeda dengan perusahaan produksi lainnya, yaitu dengan diputarnya murrotal ketika proses produksi berlangsung dan karyawan diharuskan untuk berwudhu terlebih dahulu sebelum melaksanakan proses produksi untuk menjaga kesucian ketika proses produksi.²⁰ Kekhasan selanjutnya, diketahui bahwa setiap karyawan wajib berwudhu sebelum bekerja dan melaksanakan shalat dhuha sebagai absen kehadiran, melaksanakan dzikir pagi/petang, dan shalat jamaah tepat waktu.²¹

2) Hijrah

Selain itu, HNI HPAI menganjurkan setiap agen mulai dari peringkat terendah sampai peringkat teratas untuk hijrah. Dalam artian, hijrah ialah sebuah perubahan. Hijrah juga dimaksud sebagai symbol komitmen integritas seperti menggunakan 100% produk HNI HPAI,

²⁰ *Panduan Sukses: Menjadl Industri Halal Kelas Dunia.*

²¹ Ahmad, Owner HNI HPAI BC Sumenep 2.

sedikitnya 5-10 produk, bercerita tentang testimoni kepada orang lain, dan lain sebagainya.