

BAB V

PEMBAHASAN

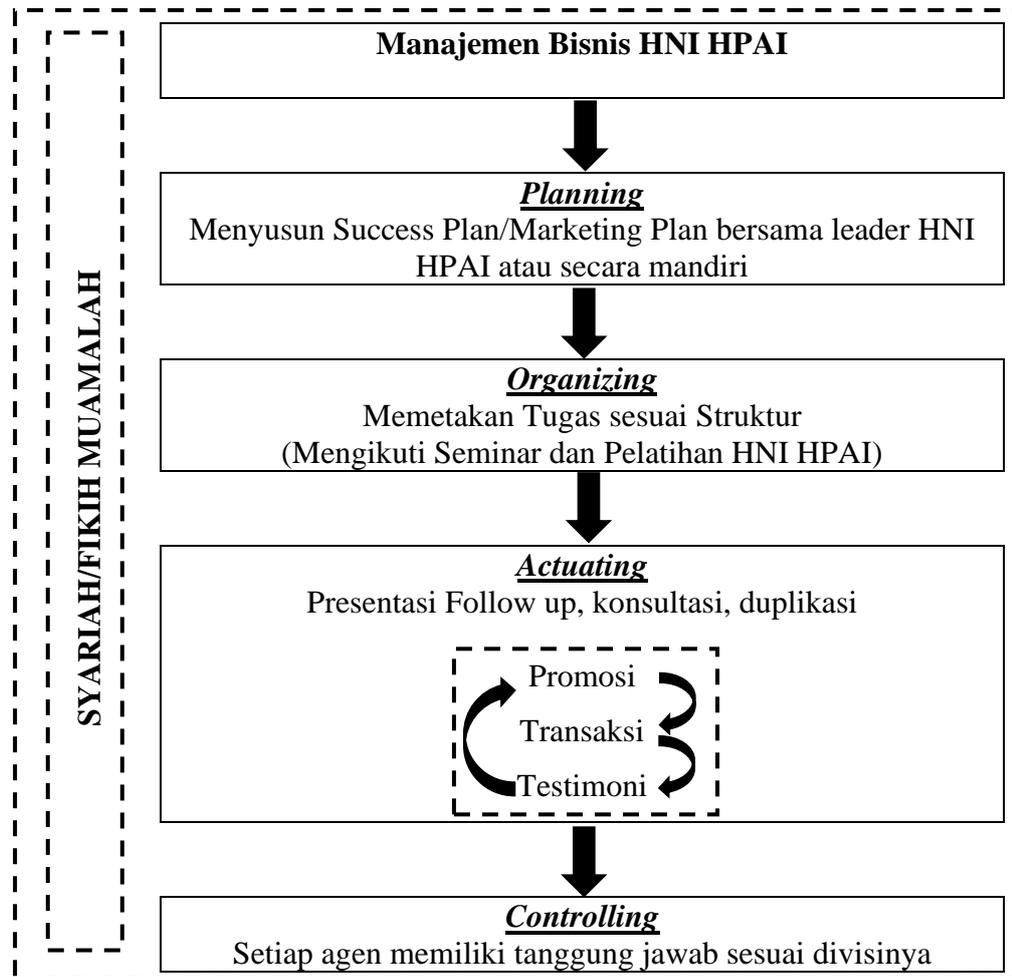
1. Manajemen Bisnis Multi-Level Marketing HNI HPAI BC Sumenep 2

Salah satu bentuk kerjasama dalam bisnis syariah yang dikembangkan saat ini adalah sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) atau sering disebut Multi Level Marketing Syariah (MLM Syariah). Sebagaimana lahirnya Bisnis Multi-Level Marketing HNI HPAI. Perusahaan ini disebut sebagai bisnis MLM dikarenakan perusahaan ini melakukan pemasaran melalui sistem penjualan berjenjang.

Bisnis yang dijalankan dengan sistem MLM Syariah tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat) dengan imbalan berupa marketing *fee*, bonus, hadiah dan sebagainya, tergantung prestasi, dan level seorang anggota. Jasa marketing yang bertindak sebagai perantara antara produsen dan konsumen. Dalam istilah fikih Islam hal ini disebut Samsarah/Simsar yang termasuk dalam akad ijarah yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan, insentif atau bonus (*ujrah*) yang semua ulama membolehkan akad seperti ini.¹

Di bawah ini merupakan skema manajemen bisnis HNI HPAI berdasarkan Analisa POAC (*Planning – Organizing – Actuating – Controlling*):

¹ Putri Oktavia et al., “Analisis Multi Level Marketing Produk Herbal HNI HPAI Dalam Tinjauan Fikih Muamalah,” *Ekomadania* 7, no. 1 (July 2023): 14–25; Rani Febriyanni, Marliyah, and Tuti Anggraini, “Analisis Penerapan Akad Al-Ju’alah Pada Perusahaan Multi Level Marketing: Studi Atas Perusahaan HNI-HPAI,” *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah* 5, no. 5 (2023): 1904–16.



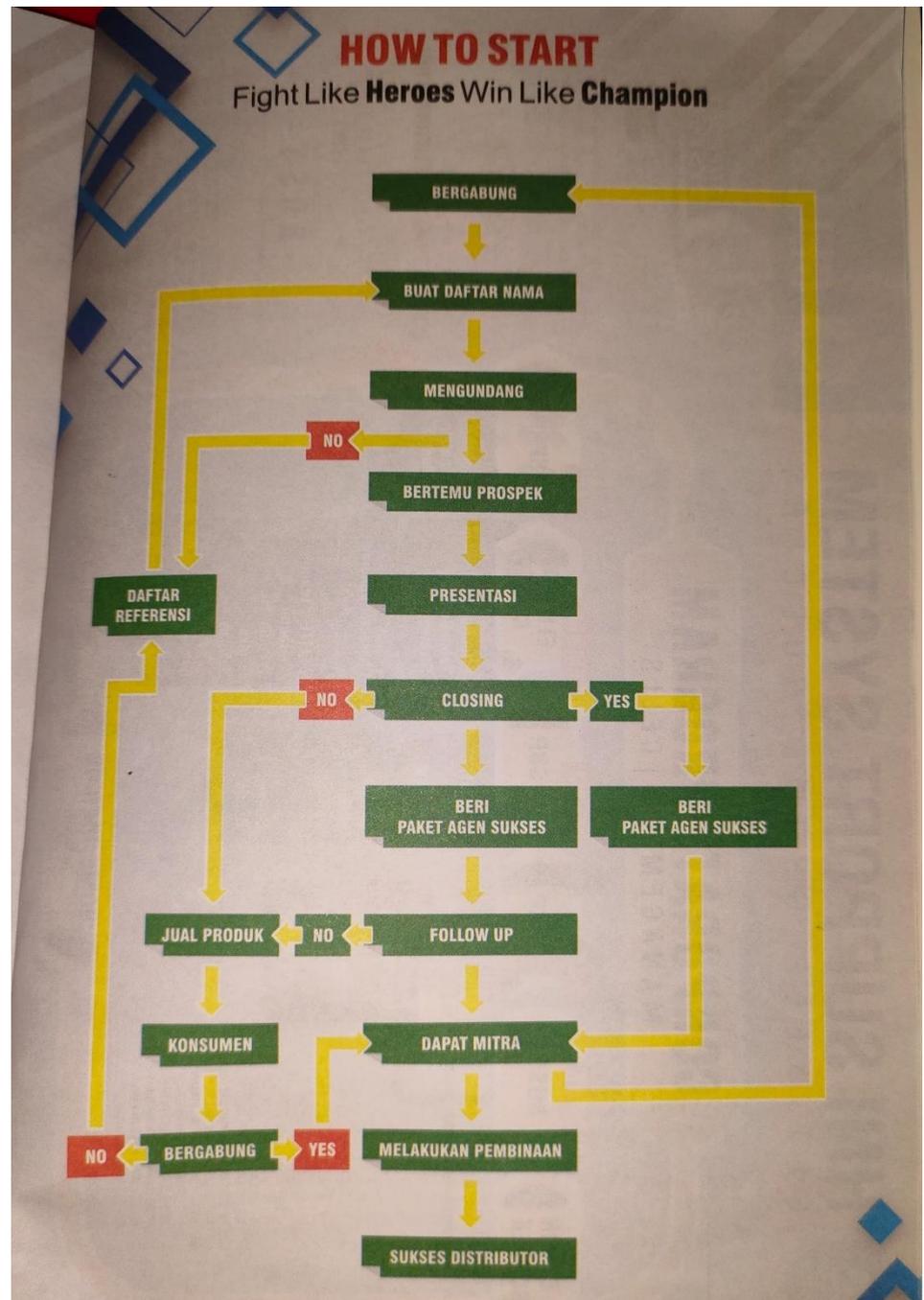
Gambar 5.1 Skema Manajemen Bisnis HNI HPAI Berdasarkan Rangkaian Proses

POAC

a. *Planning*

Perencanaan merupakan fungsi utama yang harus dilaksanakan dalam manajemen bisnis. 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. Berikut merupakan success plan yang diberikan oleh HNI HPAI:²

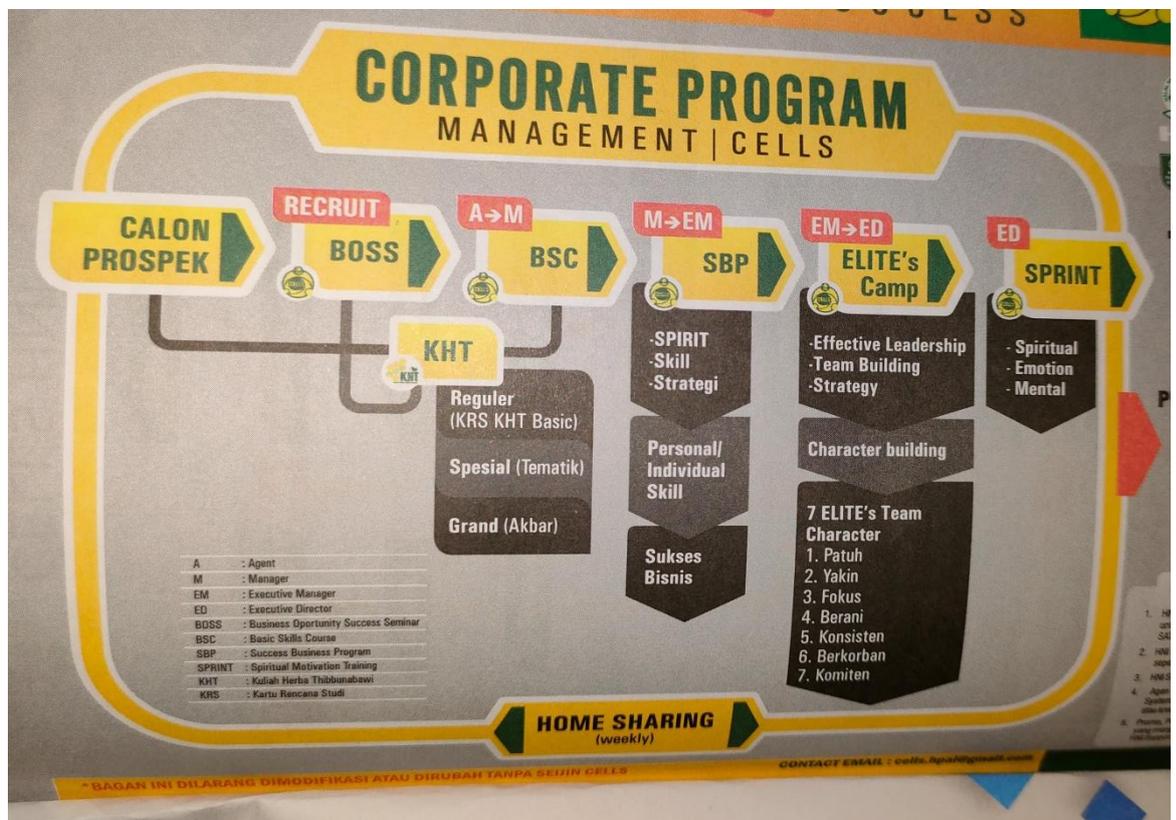


Gambar 5.2 Ilustrasi Planning Sukses di bisnis HNI HPAI

² Paket Agen Sukses.

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. Berikut merupakan *corporate program management* HNI HPAI:³



Gambar 5.3 Corporate Program HNI HPAI

³ [CSL STYLE ERROR: reference with no printed form.]

Pada MLM HNI HPAI, mengikuti seminar dan pelatihan merupakan salah satu syarat wajib untuk mencapai kesuksesan atau keberhasilan.⁴



Gambar 5.4 Ilustrasi Pillar Pendukung Kesuksesan di bisnis HNI HPAI

c. *Actuating dan Controlling*

Actuating merupakan 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

⁴ [CSL STYLE ERROR: reference with no printed form.].

atau bahkan memberikan koreksi agar kinerja karyawan dapat kembali pada jalur yang telah ditetapkan.

Uraian di atas menggambarkan bahwa bisnis MLM HNI HPAI merupakan bisnis yang dikelola dengan persiapan yang matang, pelaksanaan yang penuh kehati-hatian dan evaluasi terus menerus melalui controlling pada bisnis ini.

2. Implementasi Kesesuaian Syariah pada Manajemen Bisnis Multi-Level Marketing HNI HPAI BC Sumenep 2

Dalam bisnis MLM yang diterapkan di beberapa perusahaan di Indonesia, salah satunya adalah perusahaan HNI HPAI. Perusahaan HNI menjalankan bisnis MLM berbasis Syariah, selain itu produk yang dihasilkan oleh perusahaan HNI HPAI juga telah memiliki sertifikat Halal MUI, sehingga banyak masyarakat Indonesia khususnya umat Islam yang sudah memercayainya dan banyak mengkonsumsi produk HNI dan manfaat dari produk mereka. Karena perusahaan HNI memiliki visi dan misi, termasuk referensi utama produk Halal berkualitas tinggi, dan HNI memiliki semangat besar untuk memperkuat ekonomi Islam dan berperan penting dalam memperkuat perekonomian bangsa dan negara.⁵

Bisnis MLM HNI HPAI merupakan bisnis syariah milik muslim yang membangun network berskala nasional dan juga internasional. Bisnis yang dibangun lintas negeri, budaya, dan Bahasa tersebut bertujuan untuk membangun kekuatan pasar halal berbasis ekonomi Islam yang memberdayakan banyak pengusaha muslim di setiap negeri, serta bermanfaat bagi setiap umat dan

⁵ Ramly, *The Master Book to Be the Best Market Leader*.

peradaban dunia. Dengan demikian, HNI HPAI dengan percaya diri memiliki tag line “HNI dari Indonesia untuk Dunia”.⁶

HNI HPAI memiliki *additional value* yang dapat digunakan sebagai bahan analisa terkait konsep kesesuaian syariah pada manajemen bisnis yang diimplementasikan melalui tiga parameter kesesuaian syariah, yaitu; transaksi, produk, dan akhlak/adab. Dengan demikian, uraian di bawah ini akan merepresentasikan HNI HPAI sebagai sebuah bisnis berbasis manajemen syariah.

Nilai tambah (*additional value*) adalah sebuah *unique selling* (nilai jual yang unik) dari sebuah produk atau jasa atau ide bisnis. Nilai tambah menjadi pembeda, ciri khas, atau keunikan yang khusus, yang membuat semua orang menjadi paham bahwa apa yang kita sampaikan itu memiliki nilai khas dan berbeda dengan produk atau jasa yang ditawarkan oleh orang lain. Bahwa perusahaan HNI HPAI sangat berbeda dengan perusahaan yang lain.⁷

Nilai tambah adalah nilai-nilai positif yang sulit diukur secara materi atau uang, nilai tambah umumnya bersifat immateri atau *intangibile values and assets*. Nilai tambah selalu umumnya bersifat universal, menyentuh sisi-sisi kemanusiaan, bahkan bisa sampai melebihi batas usia kita. Nilai tambah, membuat semua orang yang berinteraksi dan menggunakan produk/jasa bisnis kita, mendapatkan sensasi yang berbeda, dan tambahan manfaat yang bisa dirasakan secara kognitif maupun afektif. Nilai tambah kaya dengan makna dan nilai-nilai keluhuran, bukan hanya arti dan angka yang terbatas, terutama bagi umat Islam.

⁶ Ramly.

⁷ *Paket Agen Sukses*; Ramly, *The Master Book to Be the Best Market Leader*.

HNI secara umum dapat dipahami sebagai sebuah perusahaan yang insya Allah didirikan di atas pondasi semangat ketaqwaan kepada Allah swt, untuk memberikan solusi kepada Ummat Islam dan masyarakat luas pada umumnya, dalam hal penyediaan produk-produk kebutuhan keluarga dengan jaminan Halal 100% dan jaminan kualitas tinggi serta terbaik di varian/jenisnya. HNI juga memiliki semangat yang tinggi dalam pemberdayaan keluarga dan masyarakat, dalam kontribusi membangun kekuatan ekonomi negara dan bangsa, agar menjadi bangsa dan negara yang mandiri, maju, dan memiliki ketahanan ekonomi yang baik bagi masyarakatnya.⁸

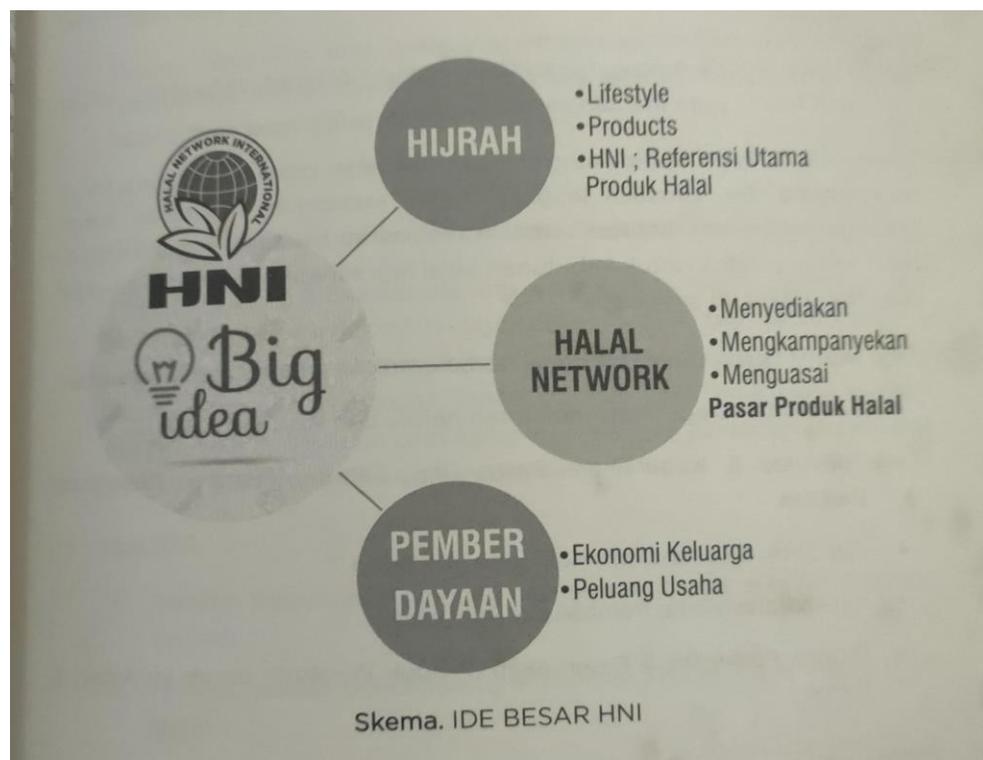
HNI sebagai solusi bagi berbagai masalah ummat, khususnya di bidang ekonomi dan kesehatan. Namun sesungguhnya tidak hanya di kedua bidang tersebut, karena HNI adalah sebuah bisnis network marketing Syariah, maka HNI juga menjadi bagian dari solusi membangun karakter dan konsep diri yang benar, *interpersonal relationship* (*hablun minan nas*/hubungan antar manusia). kemampuan berkomunikasi yang efektif, dan kepemimpinan yang kuat. Sederhananya HNI memberikan *life skill* (keterampilan hidup) yang sangat lengkap, dan merupakan modal dasar bagi siapapun yang ingin meraih kesuksesan hidup dunia dan akhirat, dan ujung dari itu semua adalah membangun peradaban manusia yang madani serta Rabbani.

a. Empowerment (Pemberdayaan)

⁸ Ramly, *The Master Book to Be the Best Market Leader*.

Keyword atau kata kunci dari HNI adalah Empowerment (Pemberdayaan) sebagai focus utama di HNI, yakni pemberdayaan potensi keluarga.

HNI fokus dan turut serta ambil bagian terbesar dalam membangun Ketahanan Keluarga atau Family Resilience dalam berbagai aspek kehidupan, baik dari sisi ekonomi dan kesehatan, hingga membangun hubungan emosional yang kuat antara suami dan istri, juga anak-anak, dan keluarga besarnya, untuk menjadi keluarga Muslim yang sehat, cerdas, mandiri dan bermanfaat, sehingga menjadi keluarga yang produktif dalam melahirkan berbagai karya dan prestasi terbaik untuk masyarakat, bangsa, negara, dan agama.⁹



Gambar 5.5 Skema Konklusi Edukasi Konsep Dasar Produk HNI HPAI

⁹ Ramly.

Semangat pemberdayaan potensi keluarga telah menjadi spirit terbesar, terpenting dan yang paling utama dari semua fokus-fokus kerja bisnis HNI. Secara sederhana, jika ada orang yang gabung menjadi Agen HNI, dan pasif dalam pengertian tidak aktif bergerak, hanya sebagai konsumen biasa yang bahkan tidak rutin belanja setiap bulannya, maka selama orang tersebut senantiasa *connect* dengan semua media pembinaan online ataupun offline di HNI, insya Allah orang tersebut akan semakin terberdayakan sesuai dengan semangat mau belajar (*teachable*).

Setidaknya secara singkat dan sederhana ada 2 potensi keluarga yang diberdayakan, yaitu;

1) Potensi Kesehatan,

Konsep dasar dari pemberdayaan potensi kesehatan keluarga adalah dengan mengedukasi kepada setiap Agen HNI dan masyarakat luas, bahwa untuk menjadi sehat cukup dengan mencontoh Rasulullah Muhammad saw dalam pola hidup dan pola konsumsi sehatnya beliau setiap hari, dan disinergikan dengan kearifan pola hidup dari budaya atau tradisi local.

HNI berupaya membuat produk dengan konsep dasarnya adalah mensinergikan antara *Thibbun Nabawi* (Cara sehat sesuai Nabi) dengan kearifan herba tradisi lokal, dalam hal ini tradisi herba Nusantara. Sebagai contoh sinergi tersebut di antaranya;¹⁰

¹⁰ Ramly.

- a) Rasulullah saw biasa menggunakan Kayu Siwak untuk membersihkan gigi, sedangkan tradisi herba Nusantara masyarakat dulu biasa menggunakan daun sirih salah satunya untuk menguatkan dan membersihkan gigi. Karena itu HNI membuat pasta gigi yang bersumber bahan baku secara alami dari Kayu Siwak dan Daun Sirih, ditambah kesegaran alami dari Daun Mint.
- b) Rasulullah saw banyak menganjurkan menggunakan Minyak Zaitun, dan tradisi herba Nusantara dari dulu hingga kini banyak menggunakan Minyak Kelapa. Untuk itu HNI mengeluarkan produk Minyak Herba Sinergi yang kandungannya terdiri dari Extra Virgin Olive Oil (Minyak Zaitun Extra Murni) dan Virgin Coconut Oil (Minyak Kelapa Murni), ditambah dengan banyak sinergi herba berkhasiat lainnya. Dan contoh-contoh lainnya.

Visi besar HNI untuk pemberdayaan potensi keluarga ini adalah melahirkan keluarga Muslim yang sehat sesuai Sunnah, dengan cara yang mudah, dengan biaya yang murah, dimulai dari rumah, semoga membawa barokah hingga memudahkan langkah kaki menuju Jannah (syurga), insya Allah.¹¹

2) Potensi Ekonomi

Pemberdayaan potensi ekonomi keluarga yang dibangun HNI didasari dengan konsep dasar yang sangat penting dan perlu dipahami, yaitu;

¹¹ Ramly.

- a) Muslim Industries; produk dan stake holder berasal dari umat muslim.
- b) Halal Network Marketing; membangun jejaring marketing produk halal.

Kaidah Syariah Islam, HNI diharapkan dapat memberikan rasa nyaman dan aman bagi masyarakat dalam memilih produk halal terjamin, dan memberikan harapan bagi masyarakat secara luas dalam membangun ketahanan ekonomi keluarganya, serta meraih cita-cita yang diimpikan melalui HNI.¹²

b. Ide Besar HNI: Hijrah Lifestyle with Hijrah Products

Salah satu hal terpenting dalam bisnis adalah memiliki Ide Besar yang menjadi sumbu semangat dan inspirasi kreatifitas, dalam memastikan gerak bisnis dan perusahaan terus berjalan ke depan, terbang tinggi memimpin pasar, dan tidak berhenti karena kehilangan arah dan orientasi.

Ide Besar HNI secara konsep dasar adalah mengajak semua orang untuk *HIJRAH Lifestyle*, dengan cara *HIJRAH Products* bersama HNI. Ide Besar adalah otak dari bisnis di HNI, yakni menjadi dasar dari setiap kerja dan pemikiran, menjadi dasar dalam membakar semangat dan melahirkan kreatifitas, dan sesungguhnya ide besar adalah inti dari nilai tambah itu sendiri bagi sebuah bisnis.¹³

¹² Ramly.

¹³ Ramly.

c. Rumah sebagai Basis Aktifitas Bisnis HNI

Salah satu kelebihan utama dari bisnis ini adalah, bisnis ini berbasis di rumah Sahabat sendiri, apapun dan bagaimanapun keadaan rumah Sahabat, apakah rumah yang sangat sederhana ataupun rumah yang sangat nyaman, alhamdulillah jika kedua ciri tersebut ada di rumah sahabat, rumah yang sederhana dan penuh kenyamanan bagi penghuninya dan bagi siapapun yang berkunjung masuk ke dalamnya.

HNI beranggapan bahwa rumah sebagai base camp atau home base dari bisnis HNI Sahabat bersama team. Menjadikan rumah sebagai basis kerja dan aktifitas bisnis, akan membuat rumah menjadi lebih hidup dan barokah, dan melibatkan seluruh anggota keluarga untuk aktif dan berkontribusi positif, sehingga semoga rumah menjadi lebih barokah dan bermanfaat untuk banyak orang.¹⁴

d. Hijrah Life Style

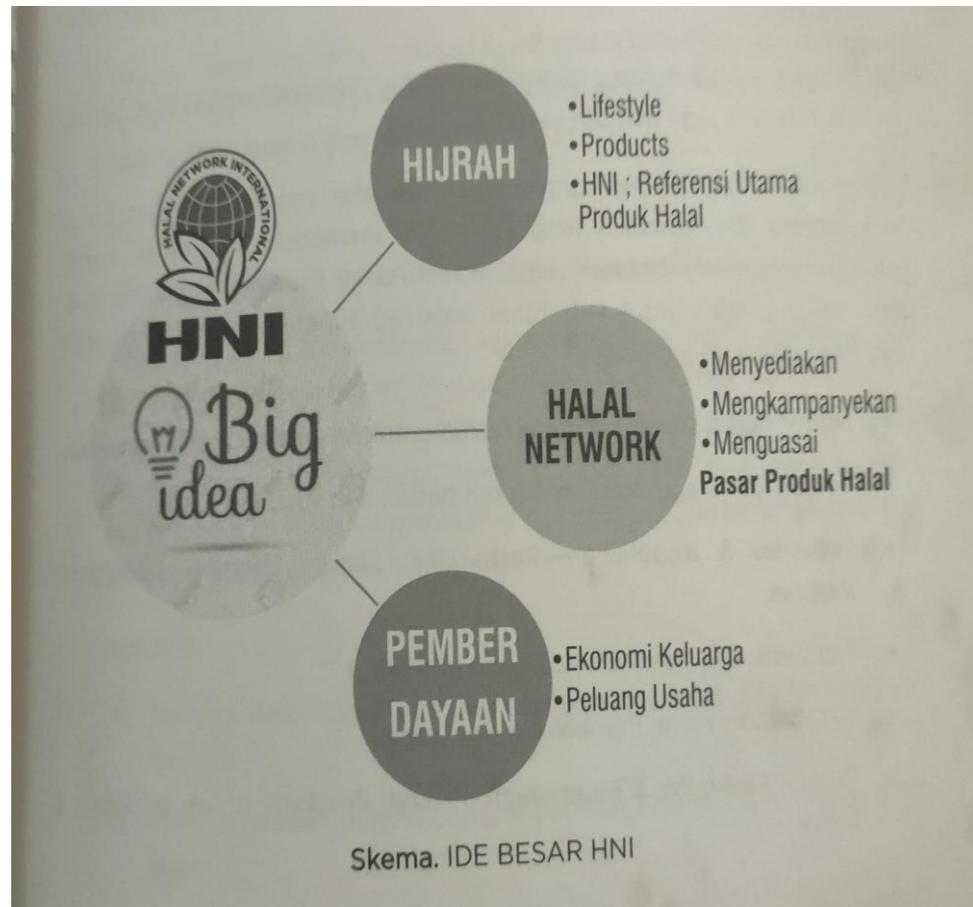
HNI beranggapan bahwa semangat hijrah menjadi pendekatan utama dan pertama dalam memperkenalkan HNI, dengan arahan aksinya adalah Hijrah dari;¹⁵

- 1) Hijrah dari membeli produk yang belum memiliki jaminan Halal, kepada produk yang dijamin Halal (HNI)
- 2) Hijrah dari membeli produk yang Halal, kepada produk yang LEBIH dijamin Halal dan milik MUSLIM (HNI).
- 3) Hijrah dari membeli produk yang biasa dan umum, kepada produk yang sehat dan berkualitas tinggi, juga terjamin Halal dan milik Muslim.

¹⁴ Ramly.

¹⁵ Ramly.

- 4) Hijrah Produk menuju Hijrah Gaya Hidup (lifestyle), yang Halal, Sehat, dan Islami, juga mandiri secara ekonomi.

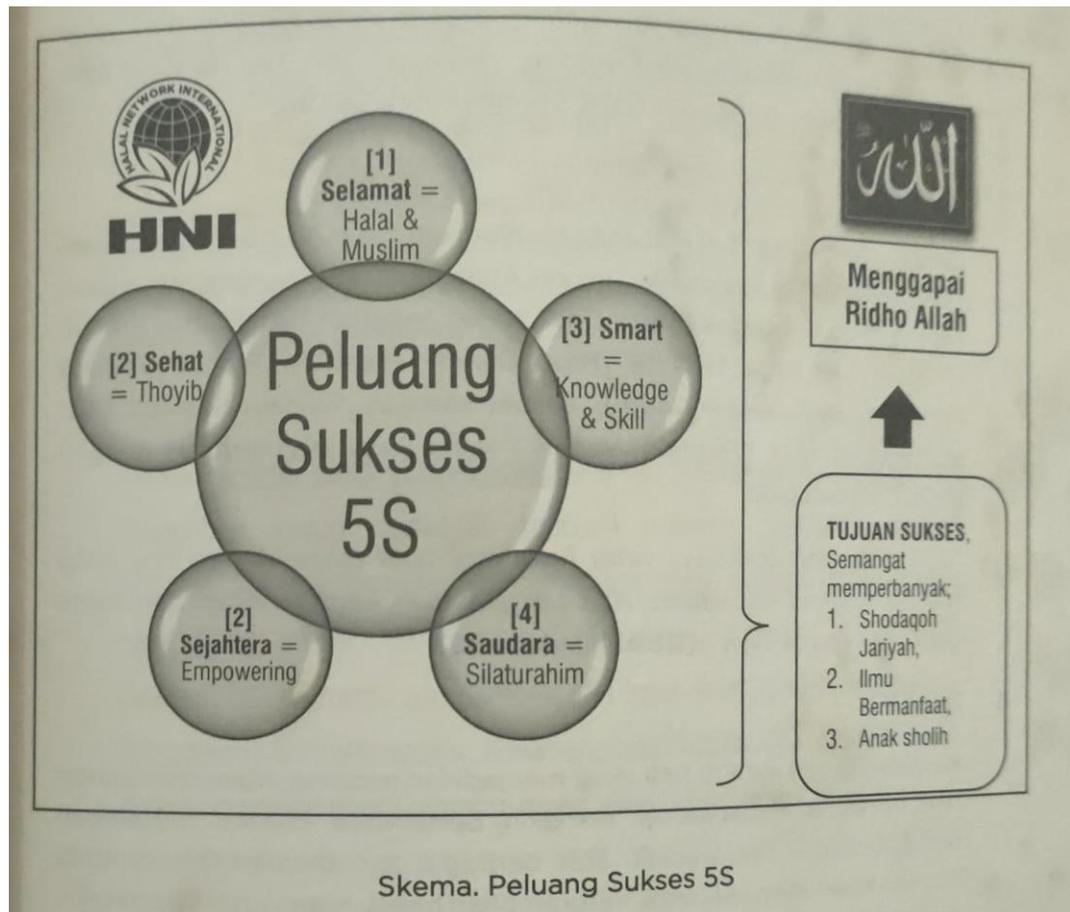


Gambar 5.6 Skema Ide Besar HNI HPAI

e. Peluang 5S

HNI menyebutkan bahwa terdapat peluang 5S, yaitu; selamat, Sehat, Smart, Sejahtera, dan Saudara yang digambarkan dengan skema di bawah ini:¹⁶

¹⁶ Ramly.



Gambar 5.7 Skema Peluang Sukses 5S HNI HPAI

Banyak konsumen tertarik dengan produk HPAI karena mereka tahu manfaatnya. Tidak sedikit bergabung dengan perusahaan untuk menjadi agen atau member untuk menjual kembali produk tersebut. Selain itu, mereka memiliki alasan yang beragam dan bertentangan dengan klaim mereka. Mereka membeli barang-barang ini karena mereka tahu bahwa masyarakat Indonesia telah dijajah oleh negara lain dan banyak produk asing masuk ke Indonesia. Hal tersebut dimaksudkan untuk menyebarkan

informasi kepada masyarakat umum bahwa Indonesia telah memiliki produk jamu halal HPAI, yang bersifat herbal dan memiliki izin MUI.¹⁷

Prinsip syariah adalah ketentuan hukum Islam yang menjadi pedoman dalam kegiatan operasional perusahaan dan transaksi antara lembaga keuangan atau lembaga bisnis syariah dengan pihak-pihak lain yang telah dan akan diatur oleh Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Lembaga DSN-MUI bertugas mengeluarkan fatwa yang berkaitan dengan kegiatan bisnis syariah dan kegiatan muamalat (keperdataan) lainnya.¹⁸

Kepatuhan syariah secara operasional (praktis) adalah kepatuhan kepada fatwa DSN karena fatwa DSN merupakan perwujudan prinsip dan aturan syariah yang harus ditaati dalam perbankan Syariah di Indonesia. Segala fatwa yang dikeluarkan oleh DSN menjadi acuan kerja bagi Dewan Pengawas Syariah yang memiliki daya laku dan daya ikat yang kuat dalam penerapan prinsip dan aturan syariah.¹⁹

Fatwa DSN-MUI yang dijadikan sebagai dasar pelaksanaan bisnis syariah di Indonesia, termasuk HNI HPAI di setiap daerah yang tersebar. Meskipun bukan merupakan bagian dari tata urutan perundangan, moral dipatuhi oleh kaum muslim di Indonesia sehingga memiliki legitimasi sosial dan legitimasi moral. Suatu bentuk usaha atau suatu produk yang telah mendapat pengesahan “Halal” dari MUI akan lebih mudah diterima oleh masyarakat muslim, baik di Indonesia maupun di mancanegara.

¹⁷ Ramly.

¹⁸ Purnomo, Hariyani, and Yutisia, *Multi Level Marketing Money Game Dan Skema Piramid*, 307.

¹⁹ Kuncoro, “Konsep Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Ekonomi Syariah.”

HNI HPAI mematuhi setiap aturan sesuai dengan syariah. Sebagaimana pembahasan tentang kegiatan bisnis berbasis syariah tidak boleh bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah, dengan kata lain kegiatan bisnis tersebut tidak boleh berbentuk:²⁰

- a) Perjudian dan permainan yang tergolong judi atau perdagangan yang dilarang.
- b) Menyelenggarakan jasa keuangan yang menerapkan konsep ribawi, jual beli risiko yang mengandung gharar (ketidakpastian) dan atau maysir (jusi/spekulasi)
- c) Memproduksi, mendistribusi, memperdagangkan, dan atau menyediakan:²¹
 - 1) Barang dan atau jasa yang haram karena zatnya (haram li-dzatihi).
 - 2) Barang dan atau jasa yang haram bukan karena zatnya (*haram li-ghairihi*) yang ditetapkan oleh DSN-MUI, dan atau;
 - 3) Barang dan atau jasa yang merusak moral dan bersifat mudarat dan, atau;
- d) Melakukan investasi pada perusahaan yang saat pada transaksi tingkat (*nisbah*) utang perusahaan kepada lembaga keuangan *ribawi* lebih dominan dari modalnya, kecuali investasi tersebut dinyatakan keshariahannya oleh DSN-MUI.

²⁰ Purnomo, Hariyani, and Yutisia, *Multi Level Marketing Money Game Dan Skema Piramid*, 308–9.

²¹ Kuncoro, “Konsep Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Ekonomi Syariah.”