

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Profil HNI-HPAI

PT Herba Penawar Alwahida Indonesia. Yang kemudian dikenal sebagai HNI-HPAI, merupakan salah satu perusahaan Bisnis Halal Network di Indonesia yang fokus pada produk-produk herbal. HPAI, sesuai dengan akta penderian perusahaan, secara resmi didirikan pada tanggal 19 Maret 2012.

HNI-HPAI dibangun dari perjuangan panjang yang bertujuan menjayakan produk-produk halal dan berazaskan Thribunnabawi, serta dalam rangka membumikan, memajukan, dan mengaktualisasikan ekonomi Islam di Indonesia melalui entrepreneurship.¹

2. Dewan Syariah

- a. Dr. H. Mawardi Muhammad Saleh, MA
- b. Prof. Drs. H. M. Nahar Nahrawi, SH, MM (BPH DSN-MUI)
- c. Dr. H. Endy M. Astiwara, MA, AAAIJ, FIIS (BPH DSN-MUI)

3. Dewan Komisaris

- a. H. Muslim M. Yatim, Lc (Komisaaris Utama)
- b. Erwin Chandra Kelana, ST (Komisaris)

4. Dewan Direksi

- a. H. Agung Yulianto, SE, Ak. M.Kom (Direktur Utama)
- b. H. Rofik Hananto, SE (Direktur)
- c. Supriyono, ST (Direktur)

5. Motto

Halal is My Way/ Halalan Thoyyiba

¹Buku Panduan Sukses (*Succes Guide*) HPAI,hlm.10

6. Visi

Menjadi Pemimpin Industri Halal Kelas Dunia (dari Indonesia)

7. Misi

- a. Menjadi perusahaan jaringan pemasaran papan atas kebanggaan Ummat.
- b. Menjadi wadah perjuangan penyediaan produk Halal bagi Ummat Islam.
- c. Menghasilkan pengusaha-pengusaha muslim yang dapat dibandingkan, baik sebagai pemasar, pembangun jaringan maupun produsen.

8. Alamat

Komplek Billy & Moon, Jalan Kelapa Kuning IX Blok H-2 Nomor 6, Pondok Kelapa,

Duren Sawit, Jakarta Timur 13450 Indonesia

Phone: +62 21 - 8690 9600

Fax.: +62 21 – 8690 6645

Website: www.hpaindonesia.net

9. Keunggulan

- a. HNI-HPAI memiliki Dewan Syariah, yang senantiasa proaktif mengawasi, mengevaluasi, dan memberi masukan serta nasihat untuk menjaga Bisnis Halal Network HPAI tetap berada dalam koridor syariah Islam.
- b. HNI-HPAI memiliki sertifikat DSN (Dewan Syariah Nasional) – MUI Pusat, sebagai bentuk legal formal pengesahan bahwa Bisnis Halal Network HPAI telah memenuhi prinsip-prinsip Syariah Islam.
- c. HNI-HPAI menjual produk-produk yang dijamin 100% Halal, karena semua produk-produk HPAI diawasi langsung oleh orang-orang yang memiliki kompetensi dan keahaman tentang kehalalan produk.²

²Ibid. hlm,12

- d. HNI-HPAI memiliki SUCCESS PLAN yang ADIL dan MENGUNTUNGKAN sesuai SYARIAH ISLAM.
- e. Bisnis di Halal Network HPAI dapat diwariskan selama Perusahaan masih berdiri.
- f. HNI-HPAI adalah Bisnis yang memberikan peluang keuntungan di dunia dan juga di Akhirat.
- g. HNI-HPAI memberikan keterampilan (life skill) pada bidang kesehatan Thibbun Nabawi yang bermanfaat untuk diri sendiri, keluarga, dan masyarakat.
- h. Bisnis di Halal Network HPAI didukung oleh kekuatan Manajemen dalam Online System, sehingga memastikan akuntabilitas dan aksesibilitas bagi setiap Agen dan Leader yang berbisnis di HPAI.
- i. HNI-HPAI dimiliki oleh 100% MUSLIM yang komitmen pada Nilai-nilai Kemuliaan Islam. HPAI didirikan, dibangun, dan dikelola oleh insan profesional Muslim Indonesia.
- j. HNI-HPAI hanya memproduksi, menyediakan, memasarkan, dan mendistribusikan produk-produk yang berkualitas berdasarkan azas Alamiah, Ilmiah, dan Ilahiah.
- k. Semangat Keislaman menjadi spirit dan nilai-nilai akhlak serta azas dalam bekerja dan berniaga, di Halal Network HPAI.
- l. HNI-HPAI memiliki sejumlah Bussiness Center (BC) dan AgenStok dalam jalur pendistribusian produk yang tersebar di hampir seluruh provinsi Indonesia, bahkan juga di beberapa negara, dan jumlah Agen HPAI yang terus tumbuh berkembang.
- m. HNI-HPAI menggunakan basis Online (Web Base) Services. Aplikasi Penjualan di AgenStok dan Business Center (BC) sudah 100% online.

10. 5 PILAR (P.A.S.T.I)

Lima Pilar Perusahaan, yaitu Produk, Agenstok, Support System, Teknologi, dan Integritas Manajemen (PASTI), telah berhasil terkonstruksi dengan kokoh. Lima Pilar ini, insya Allah, siap menopang berdirinya bangunan megah, tinggi dan kokoh, yaitu HNI-HPAI.³

a. Produk

HNI-HPAI fokus pada kualitas produk yang berlandaskan alamiah, ilmiah, dan ilahiah. Produk HNI-HPAI yang dijual adalah produk kualitas terbaik. Standart kualitas produk HNI-HPAI dibuktikan dengan produk-produk yang memiliki kelengkapan perizinan dan sertifikat halal MUI.

HNI-HPAI sebagai perusahaan bisnis halal network fokus pada bisnis produk-produk herbal yang terdiri dari produk-produk obat, suplemen, minuman kesehatan, dan kosmetik. Masing-masing jenis produk tersebut memiliki khasiat dan manfaat yang tidak perlu diragukan lagi karena telah dibuktikan langsung oleh agen HNI-HPAI.

Dalam hal produk, HNI-HPAI tidak hanya bermaksud profit oriented, namun juga meemiliki tujuan-tujuan mulia, yaitu:

1) Halal Berkualitas

Dalam hal penyediaan produk-produk herbal, HNI-HPAI tidak menjual produk melainkan produk tersebut adalah terjamin halal dan memiliki kualitas terbaik.

2) Kesehatan

HNI-HPAI ikut serta meningkatkan kesehatan masyarakat Indonesia dengan produk-produk obat herbal dan suplemen yang berkualitas serta aman dikonsumsi. Produk herbal dan HNI-HPAI dapat berfungsi sebagai obat dan suplemen. Produk herbal dapat menjadi perantara kesembuhan pasien dengan dosis yang tepat, dan

³Buku Panduan Sukses (*Succes Guide*) HPAI, hlm. 16

dapat membantu menjaga dan meningkatkan kualitas kesehatan masyarakat dengan cara konsumsi teratur sesuai dosis.

3) Tepat Guna SDA

HNI-HPAI ikut serta dalam memanfaatkan sumber daya alam flora dan fauna Indonesia yang sangat kaya dengan cara yang tepat dan adil. Pengelolaan sumber daya alam tersebut tentu pemanfaatannya kembali lagi kepada masyarakat Indonesia.

4) Ekonomi Nasional

HNI-HPAI dalam hal produk, ikut serta menyumbang pembangunan ekonomi nasional dengan menggandeng para pengusaha kecil menengah untuk menjadi partner dalam hal produksi herbal berkualitas. Disamping itu, HNI-HPAI pun membantu meningkatkan sistem produksi, sehingga kualitas setiap produk HNI-HPAI dapat terpantau langsung.

b. AgenStok

Agenstok HNI-HPAI merupakan jalur distribusi ritel dari produk-produk HNI-HPAI. Rangkaian jalur distribusi tersebut secara berurutan dari yang terbesar, yaitu: Business Center (BC), Agency Center (AC), Distribution Center (DC), Stockist Center (SC) yang tersebar hampir diseluruh wilayah Indonesia bahkan dapat dikembangkan ke luar negeri.

c. Support System

Manajemen HNI-HPAI bersama CELLS (Cooperation of Executive Loyal Leaders = Perhimpunan Kesatuan & Kerjasama Para Leader Setia & Agen HNI-HPAI) telah menciptakan Support System HNI-HPAI yang baku, mudah dan praktis

untuk mendukung dan memudahkan para Agen HNI-HPAI dalam mengembangkan Bisnis Halal Network HNI-HPAI.

HNI-HPAI bersama dengan CELLS berinvestasi membangun sistem dalam rangka suksesi Marketing Plan, kami menyebutnya sebagai Support System. HNI-HPAI Support System adalah metode, konsep, dan cara kerja Agen HNI-HPAI untuk mencapai kesuksesan bisnis di HNI-HPAI dalam satu sistem kerja yang terintegrasi.⁴

d. Teknologi

HNI-HPAI fokus pada teknologi yang mampu mendorong serta meningkatkan kinerja perusahaan dalam hal pelayanan, kemudahan akses informasi, dan transaksi yang real time sehingga membantu jalan Agen, dan stakeholder mencapai kesuksesan dalam berbisnis bersama HNI-HPAI. HNI-HPAI membangun beberapa instrumen teknologi yang disebut sebagai HSIS, AVO, dan SMS Center.

- 1) HSIS (HNI-HPAI Sales Integrated System), HSIS mengintegrasikan transaksi online dengan berbagai fitur dan informasi yang dapat diakses secara real time mengenai pertumbuhan omzet, ketersediaan saldo produk, dan perkembangan jumlah Agen per hari.
- 2) AVO (Agent Virtual Office), AVO adalah personal page member yang dapat digunakan oleh seluruh Agen HNI-HPAI untuk dapat mengetahui perkembangan jaringan, dan personal statement.
- 3) SMS Center, SMS Center berfungsi sebagai layanan informasi terpusat yang dapat dijangkau oleh seluruh Agen HNI-HPAI hingga ke tingkat daerah. SMS Center menjadi komunikasi dua arah antara Customer Care dengan Agen HNI-HPAI dalam hal pembaruan informasi mengenai program dan promo perusahaan.

⁴Buku Panduan Sukses (*Succes Guide*) HPAI, hlm. 18

e. Integritas Manajemen

HNI-HPAI terus meningkatkan profesionalismenya. Terus menumbuhkan kepercayaan masyarakat terhadap produk yang dipasarkannya. Selalu berusaha memberi pelayanan yang terbaik. Profesionalisme staff dan karyawan yang tinggi, terbentuk dari nilai-nilai moral dan etika dalam perusahaan yang baik. Kesatuan dan kekompakan di setiap lini perusahaan ini saling menguatkan, sehingga kewibawaan sebuah perusahaan dan potensi yang luar biasa terpancarkan. Hal ini sudah sukses diwujudkan, dan kesuksesan HNI-HPAI memunculkan empat nilai integritas yang dimilikinya, yaitu: Kejujuran, Ketulusan, Keadilan dan Kepercayaan.⁵

1) Kejujuran

Dimensi nilai kejujuran, HNI-HPAI menunjukkan sebuah perusahaan yang di dalam mengembangkan strategi pemasaran selalu berkata apa adanya dan tidak melakukan kebohongan, serta bersifat terbuka.

2) Ketulusan

HNI-HPAI menunjukkan tidak adanya keterpaksaan dalam menerapkan suatu tindakan dalam strategi Bisnis Halal Network HNI-HPAI.

3) Keadilan

HNI-HPAI memperlakukan konsumen sesuai haknya. HNI-HPAI menerapkan nilai integritas akan memperlakukan konsumen atau pemangku kepentingan lain tidak semena-semena dan memberikan apa yang sudah menjadi haknya tanpa berkeinginan untuk melakukan pengurangan.

4) Kepercayaan

⁵Ibid, hlm. 20

Nilai integritas HNI-HPAI lainnya adalah nilai kepercayaan, Integritas menciptakan suatu kepercayaan bagi orang lain. Kepercayaan berarti memberikan suatu kepada orang lain untuk dikerjakan sesuai dengan ekspektasi yang dimiliki.

B. Data Lapangan

Berdasarkan apa yang telah peneliti dapatkan di tempat penelitian yang diperoleh dari lapangan untuk mendukung kebenaran dan keabsahan dari penelitian ini. Baik dengan observasi, wawancara maupun data dokumentasi, yang merupakan representasi dari fokus penelitian maka yang dapat peneliti jadikan paparan data dari penelitian ini, yaitu :

1. Bagaimana Peran Stokis Pada Sistem Pemasaran Dan Sistem Penjualan Produk Kecantikan HNI-HPAI

Peran stokis merupakan salah satu faktor yang cukup penting dalam menentukan keberhasilan suatu perusahaan atau bisnis karena itu dalam bisnis HNI-HPAI ini posisi stokis/Agenstok yang tersebar di banyak daerah sangat diperhatikan oleh perusahaan karena mereka bagi perusahaan diibaratkan sebagai jantung suatu perusahaan. Tanpa stokis, suatu perusahaan akan seperti kehilangan dorongan untuk bertahan dan bersaing terutama pada era sekarang dimana bisnis menjadi salah satu senjata perusahaan dalam meningkatkan omset perusahaannya. Dimana adanya stokis ini yang selanjutnya membawa perusahaan semakin berkembang dan mampu bersaing dengan bisnis yang lainnya.

Stokis dalam melakukan perannya pada sistem pemasaran dan sistem penjualan yang dijalankannya, stokis terlebih dahulu melihat situasi dan kondisi pasar serta menilai posisinya pasar. Dengan mengetahui situasi dan kondisi pasar dari produknya, serta posisi stokis dalam memasarkan produknya di pasar, maka dapat ditentukan tujuan dan sasaran apa yang diharapkan akan dapat dicapai dalam bidang pemasaran sehingga yang nantinya akan menciptakan suatu penjualan atau transaksi yang dilakukan oleh stokis dengan konsumen.

Hal ini sesuai dengan apa yang peneliti peroleh dari wawancara dengan Ibu Elly selaku stokis HNI-HPAI berikut petikan wawancaranya:

“pada tanggal 22 Februari 2020 hari sabtu saya mendatangi kediaman Ibu Elly di Jl. Trunojoyo Gg VI No. 20, Pamekasan. Ibu Elly berpendapat bahwa perannya sebagai stokis dalam melakukan pemasaran dan penjualan produk HNI-HPAI harus Istiqomah dan GESIT (Gemar Silaturahmi) dalam pemasarannya, yang mana terbagi menjadi dua diantaranya adalah: PCA (Pakai, Cerita, Ajak) yaitu bahwa konsumen dianjurkan untuk memakai terlebih dahulu produk HNI-HPAI sesuai dengan kebutuhannya, setelah itu ceritakan kepada siapa saja keluarga, teman, dan lainnya, dan kemudian ajak, dimana kita mengajak mereka yang telah mencoba dan yakin pada produk HNI-HPAI untuk bergabung di HNI-HPAI.

Adapun dengan menggunakan HS (Home Sharing) yang biasanya diadakan oleh stokis setiap minggu atau dua minggu sekali., dalam hal ini biasanya dilakukan ketika ada perkumpulan seperti PKK, Dasawisma, dan lainnya. Menurut Ibu Elly sistem pemasaran dan sistem penjualan di HNI-HPAI tergabung menjadi satu yakni menggunakan sistem Network (Sistem Jaringan) yang berbentuk MLM Syariah.⁶

Hal ini senada juga dikatakan oleh Hasan Bashri selaku stokis di HNI-HPAI berikut petikan wawancaranya:

“ Pada tanggal 26 Februari 2020 hari rabu saya mendatangi kediaman Hasan Bashri di desa Biris Daja, Tambung Pademawu, Pamekasan. Hasan Bashri berpendapat peran stokis dalam sistem pemasaran dan sistem penjualan sangatlah penting, dikarenakan dalam hal ini stokis sangat berperan aktif dalam sistem pemasaran yang biasa menggunakan dengan cara PCA (Pakai, Cerita, Ajak) dan menggunakan HS (Home Sharing), dalam hal ini peran stokis sangat optimal untuk mengenalkan produk-produk dari HNI-HPAI agar masyarakat mampu meyakini banyaknya kebaikan yang terdapat di produk HNI-HPAI dan mampu hijrah pada produk HNI-HPAI. Pada sistem penjualannya di HNI-HPAI tidak mengharuskan para mitra mengambil barang pada mentornya, dikarenakan takut ada mitranya yang ada di luar negeri yang nantinya akan kesulitan jika ingin mengambil barangnya. Begitupun juga stokis tidak diharuskan hanya melayani mitranya sendiri melainkan boleh melayani mitra dari orang lain, dan sekaligus juga melayani konsumen yang tidak menjadi mitra.⁷

Dapat saya simpulkan bahwa Peran Stokis pada bisnis HNI-HPAI ini sangat penting dan berpengaruh besar dikarenakan adanya stokis ini merupakan salah satu alternatif

⁶Wawancara langsung dengan Ibu Elly, Stokis HNI-HPAI Jl. Trunojoyo, Pamekasan 22 Februari 2020

⁷Wawancara langsung dengan Hasan Bashri, Stokis HNI-HPAI Tambung Pademawu, Pamekasan 26 Februari 2020

yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mempercepat persoalan pemasaran dan penjualan untuk mendapatkan hasil yang efisien.

2. Bagaimana Peran Stokis Pada Sistem Pemasaran Dan Sistem Penjualan Produk Kecantikan HNI-HPAI Menurut Ekonomi Islam

Dalam melakukan perannya melakukan pemasaran dan penjualan tentu saja stokis tidak luput dari tinjauan perspektif ekonomi Islam, bagaimana berbisnis yang benar dan baik sesuai syariat Islam. Pemasaran dan penjualan secara Islam memiliki posisi yang sangat strategis karena pemasaran Islam merupakan salah satu sistem pemasaran yang didasarkan pada Al-Qur'an dan Sunnah Rasulullah SAW. Pemasaran Islam merupakan sebuah disiplin bisnis strategi yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, sesuai dengan akad serta prinsip-prinsip Islam muamalah dalam Islam. Sedangkan dalam sistem penjualannya para stokis di HNI-HPAI sangat memperhatikan hak dari setiap mitra dan konsumennya dalam melakukan pembelian atau penjualan produk, sekecil apapun point yang dihasilkan tetap diperhitungkan karena bagi mereka sebagai stokis itu tetap hak mereka sebagai mitra atau konsumen.

Hal ini senada dengan hasil yang peneliti peroleh dari wawancara dengan Ibu Mailah selaku stokis di HNI-HPAI, berikut petikan wawancaranya:

“Pada tanggal 04 Maret 2020 saya mendatangi kediaman Ibu Mailah di Jl. Sersan Mesrul Gg V Pamekasan. Ibu Mailah berpendapat bahwa di HNI-HPAI itu menggunakan sistem Network (jaringan) dalam marketing syariah. Dimana dalam hal ini salah satu kaidah ushul fiqih Imam Syafi'i adalah: “Hukum asal menetapkan syarat dalam mu'amalah adalah halal dan diperbolehkan (mubah) kecuali ada dalil yang melarangnya. Namun bukan berarti kita boleh melakukan transaksi apapun tanpa melihat kaidah-kaidah dalam aturan syariah. Dalam hal ini peran yang biasa saya terapkan dalam melakukan pemasaran dan penjualan atau transaksi produk-produk HNI-HPAI yakni kejujuran dan keadilan dalam segi memasarkan produk-produk HNI-HPAI dengan mengatakan yang sejujurnya tanpa menambahkan atau mengurangi informasi aslinya dan dari penjualannya dengan berperan sebagai pihak yang adil dalam membagi hak-hak atas apa yang harus mereka dapat dari pembelian atau penjualan yang dilakukan oleh para mitra atau konsumen seperti point.”⁸

⁸Wawancara langsung dengan Ibu Mailah, Stokis HNI-HPAI Jl. Sersan Mesrul, Pamekasan 04 Maret 2020

Selain dari penjelasan dari Ibu Mailah diatas saya juga melakukan observasi terhadap mitra yang aktif di HNI-HPAI yaitu Ibu Matus selaku mitra yang aktif melakukan pembelian dan penjualan setiap bulan nya dan juga berperan sebagai stokis di HNI-HPAI berikut petikan wawancaranya:

“ Pada tanggal 29 Februari 2020 saya mendatangi kediaman Ibu Matus di Kowel Pamekasan. Menurut Ibu Matus mengenai sistem pemasaran dan sistem penjualan di HNI-HPAI sudah memenuhi ketentuan yang telah ada di ekonomi Islam seperti mempromosikan produk HNI-HPAI secara jujur dengan menggunakan cara PCA (pakai, cerita, ajak) dimana dalam sistem pemasaran ini menurut Ibu Matus sebagai mitra sekaligus konsumen yang menggunakan produk HNI-HPAI selama 5 bulan ini sangat-sangat merasa tidak ada yang dirugikan dan khasiat produk nya benar-benar nyata ada hasil nya. Dalam hal ini Ibu Matus juga mengatakan bahwa kebanyakan mitra yang telah bergabung itu sudah pernah merasakan khasiat dari produk HNI-HPAI karena dalam sistem pemasarannya menganjurkan untuk memakai terlebih dahulu produknya sehingga kebanyakan mitra yang bergabung di HNI-HPAI itu adalah Brand Ambassador dari produk HNI-HPAI itu sendiri sehingga itu yang memudahkan konsumen percaya pada khasiat dari produk HNI-HPAI karena semuanya dengan apa adanya. Selain itu dari sistem penjualannya menurut Ibu Matus yang dirasakan itu sangat adil para stokis nya, terutama dalam penginputan point dari mitra-mitra nya karena point itu merupakan bonus yang akan diterima oleh mitranya dari perusahaan atas pembelian dan penjualannya diakhir bulan setelah penutupan point.⁹

Dari pendapat diatas dapat di ambil kesimpulan bahwa bisnis HNI-HPAI memang menerapkan sistem ekonomi Islam dalam sistem pemasaran dan sistem penjualan produk nya yang di peran kan oleh para stokis HNI-HPAI, mulai dari memasarkan produk nya dengan jujur tanpa mengurangi atau melebih-lebihkan produknya, dan selain itu juga melakukannya dengan cara yang baik seperti memanfaatkan silaturahmi yang diterapkan melalui HS (home sharing).

Sedangkan dalam penjualannya juga menggunakan sistem penjualan langsung yang bisa bertatap muka langsung dengan stokis sehingga konsumen mengetahui kejelasan dari toko (Halal Mart) HNI-HPAI yang dapat mengurangi resiko penipuan, dan harga nya

⁹Wawancara langsung dengan Ibu Matus, Stokis HNI-HPAI Kowel, Pamekasan 29 Februari 2020

pun sudah sesuai dengan khasiat yang terkandung di setiap produk yang mampu menjauhkan bisnis ini dari yang namanya riba.

Dari kesimpulan diatas juga diperkuat oleh pendapat dari Ibu Zahrah selaku stokis juga di HNI-HPAI yang menjelaskan bahwa sistem pemasaran dan sistem penjualan di HNI-HPAI sudah sesuai dengan yang sesuai di Ekonomi Islam bahkan peran stokis nya pun sudah sesuai dengan Etika bisnis yang harus dijalankan, berikut petikan wawancaranya:

“Pada tanggal 10 Maret 2020 saya mendatangi kediaman Ibu Zahrah selaku stokis di HNI-HPAI yang bertempat tinggal di Jl. Sersan Mesrul Gg 3B. Menurut beliau di HNI itu selalu dianjurkan untuk selalu aktif PCA (pakai, cerita, ajak) dimana kita tidak hanya memasarkan saja tetapi yang paling utama kita harus pakai produk dan merasakan manfaatnya terlebih dahulu sehingga ketika kita mengajak dan meyakinkan orang lain akan lebih meyakinkan nantinya karena yang kita ceritakan bukan dari mulut ke mulut tapi atas dasar pengalaman kita sendiri, maka dari itu setelah saya merasakan manfaat dan juga menjadi pemakai tetap saya merasa saya berkewajiban untuk membagi membantu yang juga membutuhkan produk yang saya sediakan. Dalam pemasarannya saya lebih sering menggunakan media sosial dengan menceritakan pengalaman yang sudah saya alami dan rasakan sendiri dari pemakaian produk HNI-HPAI dan ketika ada yang bertanya atau tertari maka disitu saya akan bercerita lebih banyak lagi, intinya ketika saya memasarkan suatu produk maka saya sendiri sudah menjaddi pemakai tetapnya dan sudah merasakan manfaatnya. Sedangkan dari sistem penjualannya saya menggunakan sistem penjualan seperti biasanya, pembeli langsung kerumah mengambil barang dan transaksi terjadi dirumah, terkadang juga pesan via sosmed setelah itu sesuai kesepakatan diambil kerumah atau pakai sistem COD, dan menurut saya, saya yakin sistem yang digunakan sudah sesuai sistem syariah karena dari segi produk yang dijual sudah ada sertifikat MUI dari dewan syariah dan memang sudah jelas juga tertera di setiap produk bahwa bahan-bahan yang terkandung juga menggunakan bahan-bahan herbal yang alami dan aman untuk digunakan oleh orang dewasa atau anak-anak. Dan dari segi profit dari hasil penjualan produk HNI-HPAI tidak sebesar MLM lainnya dan juga sistem bagi hasilnya juga gak terlalu besar dan jika di MLM lain meski tidak melakukan penjualan mereka bisa dapat untung dari mitranya tapi kalau di HNI-HPAI tidak, jika mentor dari mitra itu tidak aktif melakukan penjualan maka dia tidak akan dapat poin atau bonus karena di HNI digaji atau dibayar sesuai dengan kinerjanya.¹⁰

Adapun selain dari pendapat para stokis diatas, peneliti juga melakukan penelitian kepada beberapa konsumen dari produk HNI-HPAI berikut petikan wawancaranya:

“ Pada tanggal 11 Maret 2020 saya mendatangi kediaman Ibu Nining selaku konsumen dari produk HNI-HPAI yang berada di Jl. Sersan Mesrul Gg 3B. Menurut Ibu Nining pertama kali beliau mengenal produk HNI-HPAI melalui cara

¹⁰Wawancara langsung dengan Ibu Zahrah, Stokis HNI-HPAI Jl. Sersan Mesrul, Pamekasan 10 Maret 2020

HS (home sharing) dari sebuah perkumpulan wanita atau Dasawisma yang berada di kediaman Ibu RT di kediamannya yang dilakukan oleh stokis HNI-HPAI, menurutnya pertama stokis dari HNI-HPAI menjelaskan secara detail produk-produk yang ada di HNI-HPAI beserta manfaat yang terkandung di dalamnya seperti pasta gigi bahwa manfaat yang terkandung di dalamnya ternyata bisa dibuat produk kecantikan juga seperti deodoran dan lainnya. Para stokis tersebut juga menjelaskan pengalamannya selama memakai produk HNI-HPAI dan juga menganjurkan kami untuk mencoba memakai terlebih dahulu produk dari HNI-HPAI untuk merasakan khasiat nya dan sekaligus membuktikan perkataan yang telah dijelaskan oleh stokis tersebut, hal itu yang menarik beliau mencoba produk HNI-HPAI tersebut dan setelah Ibu Nining membeli salah satu produk dari HNI-HPAI dan merasakan manfaatnya setelah itu beliau bergabung menjadi mitra di HNI-HPAI agar ketika membeli produknya dapat potongan harga atau dapat harga member dan menurut beliau sampai saat ini beliau menggunakan produk HNI-HPAI, dan menurut beliau semua penjelasan yang dijelaskan oleh stokis tersebut memang benar adanya karena beliau salah satu bukti pemakai produk HNI-HPAI itu juga.¹¹

Dalam hal ini juga dikuatkan oleh pendapat konsumen yang bernama Ibu Mutia yang dilakukan penelitian kembali oleh peneliti berikut adalah petikan wawancara dari beliau sebagai konsumen HNI-HPAI:

“ Pada hari kamis tanggal 12 Maret 2020 saya melakukan penelitian kepada Ibu Mutia beliau adalah konsumen dari HNI-HPAI yang berkediaman di Jl. Sersan Mesrul Gg 3B. Menurut beliau pertama kali beliau mengenal produk HNI-HPAI ini yaitu dari teman nya di sekolah yang menurutnya teman nya tersebut merupakan stokis di HNI-HPAI kebetulan Ibu Mutia ini berprofesi sebagai seorang guru. Pertamanya beliau bercerita kepada temannya tersebut atas keluhannya dalam mencuci pakaian yang sedikit membuat ribet dan kesulitan dikarenakan kondisi beliau yang memiliki anak yang masih kecil dan saat ini sedang hamil lagi, lalu beliau bercerita bahwa dalam hal ini beliau sangat kerepotan untuk membagi waktu secara singkat, setelah itu teman nya itu yang sudah menjadi stokis di HNI-HPAI menyarakannya untuk mencoba memakai produk dari HNI-HPAI yang bernama Green Wash dimana produk ini merupakan produk HNI-HPAI berupa detergen bubuk yang didalam nya terdapat 20 sacheet, satu sacheet nya digunakan dalam satu kali pakai dengan cara satu secheet tersebut dilarutkan dalam bak yang berisi air dan setelah itu masukkan semua cucian lalu direndam selama semalaman dan keesokan harinya bisa dikucek sedikit atau langsung diangkat dan dibilas dengan air bersih dan langsung di jemur, menurut Ibu Mutia setelah mencoba produk tersebut memang benar adanya semua noda terangkat dan itu sangat membantu pekerjaannya sebagai ibu rumah tangga menurutnya, dan setelah itu beliau bergabung sebagai mitra untuk mendapatkan harga yang lebih murah dan sampai saat ini beliau rutin membeli produk HNI-HPAI. Dalam hal ini Ibu Mutia meyakini bahwa pemasaran yang dilakukan oleh para stokis di HNI-HPAI melalui

¹¹Wawancara langsung dengan Ibu Nining, Konsumen HNI-HPAI Jl. Sersan Mesrul, Pamekasan 11 Maret 2020

cara PCA (pakai, cerita,, ajak) ini memang benar adanya dan tidak mengada-ngada karena beliau sendiri yang merasakan manfaatnya dari produknya.¹²

Selain itu ada pula pendapat dari Mbak Dewi beliau ini juga merupakan konsumen produk HNI-HPAI yang juga memberi pendapat bahwa produk HNI-HPAI memang produk yang bagus dan aman untuk dipakai, berikut petikan wawancaranya:

“Pada hari jum’at ini tanggal 13 Maret 2020 saya melakukan penelitian dikediaman Mbak Dewi yang bertempat tinggal di Jl. Sersan Mesrul Gg 3B. Menurutnya beliau mengetahui produk HNI-HPAI ini dari kegiatan PCA (pakai, cerita, ajak) yang dilakukan oleh stokis HNI-HPAI di kediamannya kebetulan stokis tersebut merupakan keluarganya sendiri, pada waktu itu stokis tersebut memperkenalkan berbagai macam produk HNI-HPAI dan menjelaskan manfaat yang terkandung di dalam setiap produknya, para stokis juga menjelaskan bahwa di HNI-HPAI juga ada harga khusus dalam pembelian produk nya dengan syarat join sebagai mitra dari HNI-HPAI dengan harga 10.000 atau 30.000 pembedanya hanya ketika join yang 30.000 dapat kartu ID card dan buku katalog tetapi selain itu semua sama menurut ungkapan beliau, dikarenakan beliau penasaran dengan produk HNI-HPAI tersebut akhirnya beliau bergabung di harga yang 10.000 hanya agar jika membeli dapat potongan harga, setelah itu beliau membeli produk HNI-HPAI yakni sabun kecantikan seperti Kolagen, Propolis, dan Honey dengan maksud ingin membuktikan semua yang dijelaskan oleh stokis tersebut atas kebenarannya dan kebetulan beliau juga ada keluhan jerawat di wajahnya sehingga disarankan memakai sabun dari HNI-HPAI tersebut. Setelah beliau mencoba dan merasakan manfaat yang ada di produk tersebut apakah sesuai dengan yang di jelaskan oleh stokis dan menurut beliau itu benar adanya sampai saat ini beliau tetap membeli produk-produk HNI-HPAI. Dan menurutnya harga yang tertera di produk HNI-HPAI sudah sangat pantas jika dilihat dari manfaat nya dalam tiap produknya.¹³

C. Temuan Penelitian

Berdasarkan temuan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti dengan beberapa prosedur penelitian dan melakukan pengamatan langsung seperti halnya observasi, wawancara, dan dokumentasi dapat diperoleh beberapa temuan yang bisa dilaporkan oleh penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana Peran Stokis Dalam Sistem Pemasaran Dan Sistem Penjualan Produk Kecantikan HNI-HPAI

¹²Wawancara langsung dengan Ibu Mutia, Konsumen HNI-HPAI Jl. Sersan Mesrul, Pamekasan 12 Maret 2020

¹³Wawancara langsung dengan Mbak Dewi, Konsumen HNI-HPAI Jl. Sersan Mesrul, Pamekasan 13 Maret 2020

- a. Sistem pemasaran dan sistem penjualan produk HNI-HPAI yang dilakukan oleh para stokis dengan cara memberitahukan secara langsung produk HNI-HPAI dan menyebar brosur agar masyarakat atau konsumen bisa tau seperti apa produknya dan apa saja manfaatnya sehingga konsumen dapat memperkirakan produk apa yang sesuai dengan kebutuhannya yang nantinya akan ada penjualan (transaksi) antara stokis dan konsumen.
- b. Dari sisi harga di HNI-HPAI terdapat ketentuan dimana jika ingin bergabung menjadi mitra dari HNI-HPAI terdapat biaya administrasi sebesar Rp 10.000 dan Rp 30.000, bedanya hanya saja yang Rp 30.000 mendapatkan buku panduan sukses HNI-HPAI dan katalog serta kartu ID card, yang mana dengan bergabungnya konsumen sebagai mitra maka mitra tersebut jika melakukan pembelian atau pembelanjaan produk HNI-HPAI akan mendapat diskon atau potongan harga disetiap produknya.
- c. Pemilihan tempat yang biasa langsung dituju biasanya kalangan ibu rumah tangga, mahasiswa, pelajar karena lebih mudah dan strategis untuk memperkenalkan produk-produk yang ada di HNI-HPAI seperti perkumpulan ibu-ibu rumah tangga di PKK, Dasawisma, atau di Arisan dan setelah itu mulai mengajaknya untuk bergabung di HNI-HPAI.
- d. Stokis dalam melakukan pemasaran (promosi) yakni dengan menggunakan cara PCA atau HS yang dilakukan dengan cara sosialisasi kepada masyarakat dan konsumen dalam memperkenalkan produk-produk HNI-HPAI dengan menceritakan apa saja manfaat yang terkandung di dalam setiap produk-produk HNI-HPAI dan sekaligus memberi bimbingan dan pelatihan bagi para konsumen yang ingin aktif di HNI-HPAI.

- e. Stokis ketika melakukan penjualan biasanya menggunakan penjualan langsung dan tidak langsung yang ditentukan setelah terjadinya kesepakatan antara stokis dan konsumen.

2. Bagaimana Peran Stokis Dalam Sistem Pemasaran Dan Sistem Penjualan Perspektif Ekonomi Islam Pada Produk Kecantikan HNI-HPAI

- a. Seluruh produk yang di jual-beli kan pada bisnis HNI-HPAI sudah menjalankan atau sudah sesuai dengan syariat Islam, seperti bahan-bahan yang terkandung di dalam setiap produk HNI-HPAI yang halal dan menggunakan bahan-bahan dasar herbal sehingga baik untuk di gunakan seperti: madu, minyak zaitun, habbatussauda, dan bahan herbal lainnya.
- b. Untuk penerapan harga di HNI-HPAI sudah sangat terjangkau harganya, dan tidak berlebihan dalam menentukan harga, jika dilihat dari kualitas produk yang dijual dengan beribu manfaat dalam satu produknya.
- c. Kondisi barang yang di jual belikan sangat jelas.
- d. Penjualan dan pembelian barang di HNI-HPAI yang dilakukan oleh stokis dan konsumen tidak ada unsur paksaan.
- e. Di HNI-HPAI sangat berpegang teguh terhadap ekonomi Islam dan syariah yang melatar belakang perusahaan HNI-HPAI dalam menjalankan usaha atau bisnisnya, dimana dalam hal ini HNI-HPAI sangat mengutamakan prinsip-prinsip Islam nya seperti: kejujuran, keadilan, dan saling menghormati.
- f. Bonus biasa nya dibagikan sesuai kinerja yang dilakukan oleh para mitra dari HNI-HPAI, dan pada saat perekrutan member atau anggota baru stokis tidak mendapat bonus atau point apapun dari perusahaan seperti yang diterapkan oleh perusahaan bisnis lain nya.

- g. Sedikit adanya ketidak terbukaannya pada bonus yang di dapat oleh stokis dari pembagian bonus hasil penjualan yang dilakukan oleh mitranya.

D. Pembahasan Penelitian

1. Bagaimana Peran Stokis Dalam Sistem Pemasaran Dan Sistem Penjualan Produk Kecantikan HNI-HPAI

Pemasaran adalah fungsi organisasi dan sekumpulan proses menciptakan, mengkomunikasikan dan menyampaikan nilai kepada konsumen dan mengelola hubungan yang bermanfaat bagi organisasi dan pemegang kepentingan.¹⁴ Berdasarkan hasil wawancara dan ditambah lagi dengan sumber dokumen yang terkait maka, dapat digambarkan bahwa peran stokis dalam sistem pemasaran dan sistem penjualan pada produk HNI-HPAI adalah sebagai berikut:

“Stokis HNI-HPAI dalam melakukan pemasarannya produk HNI-HPAI menggunakan cara PCA (pakai, cerita, ajak) dan HS (home sharing) dan diselingi dengan sembari menyebarkan brosur dari HNI-HPAI yang berisi macam-macam produk serta manfaat yang terkandung, juga harga dari masing-masing produk, PCA ini biasanya dilakukan oleh stokis dengan cara bertatap muka langsung dengan calon konsumen atau mitra dan juga sering dilakukan melalui media online seperti whatsapp, facebook, dan media lainnya. Guna mengenalkan produk HNI-HPAI kepada masyarakat dan memperluas jaringan mitra dari stokis tersebut.

Dalam penjualan produknya stokis dalam hal ini menggunakan dua cara yaitu dengan cara penjualan langsung dan penjualan tidak langsung, dimana dalam sistem penjualan langsung biasanya konsumen atau mitra langsung mendatangi toko (Halal Mart) untuk membeli produk HNI-HPAI sehingga terjadi transaksi penjualan secara langsung antara stokis dengan konsumen, sedangkan dalam sistem penjualan tidak langsung biasanya

¹⁴Suharno, Yudi Sutarso, *Marketing in practice*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), hlm. 2

kebanyakan dilakukan oleh konsumen atau mitra yang wilayah nya cukup jauh dari toko (Halal Mart) sehingga harus menggunakan pemesanan melalui media online dan pengiriman barang melalui jasa pengiriman seperti POS, JNT, JNE.

2. Bagaimana Peran Stokis Dalam Sistem Pemasaran Dan Sistem Penjualan Perspektif Ekonomi Islam Pada Produk Kecantikan HNI-HPAI

Ekonomi Islam merupakan kumpulan dasar-dasar umum tentang ekonomi yang digali dari Al-Qur'an al- Karim dan As-Sunnah. Dimana ekonomi Islam itu merupakan penerapan syariat dalam aktivitas ekonomi.¹⁵ Hal ini sangat tepat untuk dipakai dalam menganalisis persoalan-persoalan aktivitas ekonomi di tengah masyarakat yang berhubungan dengan produksi, distribusi dan konsumsi. Para pelaku bisnis diharapkan bertindak secara etis dalam berbagai aktivitasnya, kepercayaan, keadilan, dan kejujuran adalah elemen pokok dalam mencapai suksesnya suatu bisnis dikemudian hari.

Islam memberikan kebebasan kepada pemeluknya untuk melakukan usaha (bisnis), namun adanya tinjauan ekonomi Islam dalam aktivitas ekonomi masyarakat ini bertujuan untuk mengontrol para pelaku bisnis dalam menjalankan usahanya, diantaranya:¹⁶

- a. Membumikan syariat Islam dalam sistem ekonomi dalam suatu negara secara *kaffah*. Penerapan ini disebabkan sistem ekonomi Islam merupakan urat nadi pembangunan masyarakat yang di dalamnya muncul karakter masyarakat yang bersifat spiritual dan material.
- b. Membebaskan masyarakat muslim dari belenggu barat yang menganut sistem ekonomi kapitalis, dan timur yang menganut sistem ekonomi komunis serta mengakhiri keterbelakangan ekonomi masyarakat atau negara-negara muslim.
- c. Menghidupkan nilai-nilai Islam dalam seluruh kegiatan ekonomi dan menyelamatkan moral umat dari paham materialisme-hedonisme.

¹⁵Rozalinda, “ *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi*”, (Jakarta: Rajawali Pers), hlm.2

¹⁶Ibid, hlm.3

- d. Menegakkan bangunan ekonomi yang mewujudkan persatuan dan solidaritas negara-negara muslim dalam satu ikatan risalah Islamiyah.
- e. Tujuan akhir dari penerapan ekonomi Islam adalah mewujudkan *falah* (kesejahteraan) masyarakat secara umum. *Falah* dalam kehidupan ekonomi dapat dicapai dengan penerapan prinsip keadilan dalam kehidupan ekonomi. Misalnya, adil dalam produksi diwujudkan dalam bentuk tidak membebankan pajak pada biaya produksi sehingga harga tidak terlalu mahal.

Dalam teori ekonomi Islam terdapat prinsip-prinsip ekonomi Islam yang menjadi acuan dalam seluruh aktivitas ekonomi dalam Islam, yaitu:¹⁷

- a. Tauhid

Akidah memiliki peran yang penting dalam kehidupan manusia. Ia mempunyai pengaruh yang kuat terhadap cara berpikir dan bertindak seseorang. Begitu kuatnya peran akidah sehingga dapat mengendalikan manusia agar tunduk dan mengikuti ajaran yang dibawanya. Prinsip ini juga dikembangkan dari keyakinan, bahwa seluruh aktivitas manusia termasuk ekonominya diawasi oleh Allah Swt dan akan dipertanggung jawabkan dihadapan Allah di akhirat kelak.

- b. Akhlak

Prinsip ini merupakan bentuk dari pengamalan sifat-sifat utama yang dimiliki oleh nabi dan rasul-Nya dalam seluruh kegiatan ekonomi, yaitu *shiddiq* (benar), *tabligh* (menyampaikan kebenaran), *amanah* (dapat dipercaya) dan *fathanah* (bijaksana). Semua sifat dipopulerkan dengan istilah STAF.

- c. Keseimbangan

Allah telah menyediakan apa yang ada di langit dan di bumi untuk kebahagiaan hidup manusia dengan batas-batas tertentu, seperti tidak boleh melakukan perbuatan

¹⁷Ibid, hlm.18-21

yang membahayakan keselamatan lahir dan batin diri sendiri, ataupun orang lain, dan lingkungan sekitarnya. Keseimbangan merupakan nilai dasar yang mempengaruhi aspek tingkah laku ekonomi seorang muslim. Jika keseimbangan mulai bergeser yang menyebabkan ketimpangan sosial ekonomi dalam masyarakat, maka harus ada tindakan untuk mengembalikan keseimbangan tersebut baik dilakukan oleh individu ataupun pihak penguasa.

d. Kebebasan Individu

Kebebasan ekonomi adalah tiang utama dalam struktur ekonomi Islam, karena kebebasan ekonomi bagi setiap individu akan menciptakan mekanisme pasar dalam perekonomian yang bersendikan keadilan.

e. Keadilan

Kata-kata keadilan sering diulang dalam Al-Qur'an setelah kata Allah dan al-ma'rifah (ilmu pengetahuan) lebih kurang seribu kali kenyataan ini menunjukkan, bahwa keadilan mempunyai makna yang dalam dan urgen dalam Islam serta menyangkut seluruh aspek kehidupan. Karena itu, keadilan merupakan dasar, sekaligus tujuan semua tindakan manusia dalam kehidupan, salah satu sumbangan terbesar Islam kepada umat manusia adalah prinsip keadilan dan pelaksanaannya dalam setiap aspek kehidupan.

Secara khusus prinsip muamalah (bisnis) ini dikategorikan pada dua hal, yaitu hal-hal yang diperintahkan untuk dilakukan dalam kegiatan muamalah (bisnis) dan hal-hal yang dilarang untuk dilakukan dalam kegiatan muamalah (bisnis).

Hal-hal yang diperhatikan untuk dilakukan yaitu:

- a. Jujur dalam takaran dan menimbang.
- b. Menjual barang yang halal.
- c. Menjual barang yang baik mutunya.

- d. Tidak menyembunyikan cacat barang.
- e. Tidak melakukan sumpah palsu.
- f. Tidak melakukan riba.

Teori tersebut sesuai dengan hasil penelitian yang saya lakukan di beberapa stokis di daerah Pamekasan. dalam hal ini temuan yang saya dapatkan dalam melakukan peran nya sebagai stokis dalam melakukan pemasaran dan penjualan yang sesuai dengan ekonomi Islam semua sudah diatur dan ditetapkan oleh perusahaan HNI-HPAI. Tata cara yang ditetapkan dalam melakukan pemasaran dan penjualan sangat berpengaruh dalam bisnis HNI-HPAI yang sedang dijalankannya, karena tata cara tersebut bisnis yang dijalankannya semakin berkembang pesat saat ini.

Menerapkan sistem ekonomi Islam dalam suatu bisnis merupakan tata cara yang harus diikuti seperti jujur dalam menjalankan usaha atau bisnis yang dijalankannya, tidak menimbulkan kerusakan lingkungan hidup serta bersaing secara sehat dalam berusaha. Semua yang dijalankan tersebut akan menciptakan sistem ekonomi Islam yang baik jika dijalankan dengan sangat baik dan tidak ada satu pun yang dilanggar baik dalam berperilaku jujur, melakukan keadilan, dan persaingan bisnis yang sehat. Sehingga ketika semua prinsip-prinsip dan hal-hal yang perlu diperhatikan dalam berbisnis sesuai dengan sistem ekonomi islam maka akan menghasilkan keberhasilan dan kemajuan yang pesat dalam usaha atau bisnisnya, karena penilaian dari sebuah produk bukan hanya kualitas barang nya melainkan juga bagaimana peran stokis sebagai seseorang yang melayani dan memuaskan mitra atau konsumennya.

Pada sistem ekonomi Islam tidak hanya peran stokis saja dalam mengoprasikan bisnisnya yang sangat diperhatikan melainkan juga dari barang atau produk yang dijual. Dimana semua produk yang dijual oleh bisnis HNI-HPAI harus halal yang paling utama dan kondisi produknya harus baik, takaran atau penetapan harganya terhadap konsumen juga

harus diterapkan dengan baik, harus sesuai dengan kualitas produknya, dan tidak boleh ditambah atau dikurangi dari harga yang sudah ditetapkan oleh perusahaan. Dan yang paling penting setiap usaha atau bisnis tidak boleh menggunakan unsur riba apalagi seperti perusahaan HNI-HPAI ini yang sudah jelas mendapat sertifikat dari Dewan Syari'ah Nasional-MUI, yang telah diakui memenuhi prinsip syariah agar semua yang dihasilkan barokah.