

ABSTRAK

Amatul Firdausya, 2020. Analisis Peran Stokis Dalam Sistem Pemasaran Dan Sistem Penjualan Perspektif Ekonomi Islam Pada Produk Kecantikan HNI-HPAI. Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Madura, Pembimbing Dr. Putri Alfia Halida. Lc., M.Th. I

Kata Kunci : *Peran Stokis, Sistem Pemasaran, Sistem Penjualan, Ekonomi Islam*

Pemasaran merupakan suatu bentuk aktivitas yang didalamnya terjadi proses promosi atau kegiatan memberitahukan suatu produk kepada masyarakat, dalam pemasaran tersebut salah satu nya adalah sistem MLM (*Multi Level Marketing*) yang digunakan oleh perusahaan HNI-HPAI dengan merekrut banyak mitra untuk memperluas jaringan pemasarannya. HNI-HPAI merupakan salah satu perusahaan bisnis berbasis online yang berasal dari Malaysia dan mulai masuk ke Indonesia pada 19 Maret 2012 yang dikenal dengan salah satu bisnis produk berbahan herbal.

Terdapat tiga hal yang menjadi fokus masalah dalam skripsi ini, yaitu: *pertama*, bagaimana sistem pemasaran yang dilakukan oleh stokis HNI-HPAI. *Kedua*, bagaimana sistem penjualan yang dilakukan oleh stokis HNI-HPAI. *Ketiga*, bagaimana sistem pemasaran dan penjualan perspektif ekonomi Islam. Dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana sistem pemasaran dan sistem penjualan yang dilakukan oleh stokis HNI-HPAI apakah sudah sesuai dengan yang dianjurkan oleh ekonomi Islam.

Adapun pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif. Dengan sumber data yang digunakan berupa data primer dan data sekunder, dimana data primer dalam penelitian ini berupa wawancara langsung dengan para stokis dan konsumen HNI-HPAI, sedangkan data sekunder nya berupa buku, jurnal, dan lainnya. Dalam pengambilan data nya penelitian ini menggunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa: *pertama*, dalam pemasaran nya stokis HNI-HPAI menggunakan dua cara yaitu PCA (pakai, cerita, ajak) dan HS (home sharing) dengan menjelaskan secara langsung mengenai apa itu produk HNI-HPAI dan apa saja manfaat yang terkandung di dalam setiap produknya. *Kedua*, dalam penjualan nya stokis juga menggunakan dua cara yaitu penjualan langsung (terjadinya transaksi langsung antara stokis dan konsumen) dan tidak langsung (menggunakan perantara seperti POS, JNE, JNT) yang dilakukan sesuai kesepakatan antara stokis dan konsumen. *Ketiga*, ditinjau dalam perspektif ekonomi Islam sistem pemasaran dan sistem penjualan itu telah mampu menghidupkan nilai-nilai Islam dalam kegiatan bisnisnya dengan salah satu nya mengajak masyarakat hijrah pada produk-produk herbal mengikuti sunah Rasul, dan dalam kegiatan bisnisnya di HNI-HPAI bonus hanya akan di dapat bagi mereka yang bekerja dan dibagikan sesuai kinerja masing-masing, selain hal itu barang atau produk yang dijual oleh HNI-HPAI juga telah jelas keamanan dan kehalalan nya dengan adanya label BPOM dan MUI yang sudah tertera, yang bertujuan untuk menciptakan *falah* bagi masyarakat.