

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Konteks Penelitian

Menurut kodrat alam, manusia merupakan makhluk sosial (*zoon politicon*), yaitu manusia sebagai makhluk yang tidak dapat berdiri sendiri dan selalu membutuhkan orang lain dengan tujuan untuk selalu berinteraksi guna memenuhi segala kebutuhannya. Dalam mencari penghasilan, dia berkewajiban mengetahui dasar-dasar muamalah sehingga muamalah yang dijalankannya benar dan transaksi-transaksinya jauh dari kerusakan serta hasil yang diperolehnya dengan jalan yang benar akan memberikan manfaat untuk jasmani dan rohaninya.

Muamalah itu sendiri adalah aturan-aturan Allah yang mengatur hubungan manusia dengan manusia dalam kehidupan. Dalam bermuamalah, manusia telah diberi keleluasan untuk menjalankannya. Namun keleluasan itu bukan berarti semua cara dapat dikerjakan. Untuk menjamin keselarasan dan keharmonisan antara sesama dibutuhkan kaidah-kaidah yang mengaturnya.<sup>1</sup>

Masalah ekonomi tidak dapat dipisahkan dari kehidupan manusia. Siapapun orangnya, di manapun berada di dunia ini, apapun agamanya, tidak akan terlepas dari aspek ekonomi ini. Bagaimana tidak sejak manusia dilahirkan, ia sudah memiliki banyak kebutuhan yang harus di penuhi.

Secara umum, kegiatan ekonomi dapat dibagi menjadi tiga macam, yaitu produksi, distribusi, dan konsumsi. Kegiatan ekonomi tersebut memerlukan suatu aturan dan juga tergantung terhadap tenaga kerja, sumberdaya alam, manajemen dan lain sebagainya. Kesemuanya itu membentuk sebuah sistem yang disebut

---

<sup>1</sup>Buchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung:Alfabeta,2016), hlm. 143

dengan kegiatan ekonomi dan dengan sistem ekonomi yang tepat, maka kegiatan berekonomi akan sukses.<sup>2</sup>

Jual beli dalam syariat Islam yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu yang lain, yang mana menurut Hanafiah yaitu tukarr-menukar harta benda atau sesuatu yang diinginkan dengan sesuatu yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat, selain bisa disebut juga pertukaran antara benda dengan benda atau pertukaran antara barang dengan uang.<sup>3</sup>

Jual beli tersebut diatur oleh firman Allah dalam QS. Asyu'ara ayat 183, sebagai berikut :

وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْثَوْا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ

Artinya: *“Dan janganlah kamu merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan.”*<sup>4</sup>

Jual beli merupakan suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai sukarela antara kedua belah pihak, yaitu ketika satu pihak menyerahkan benda, sedangkan pihak yang lain menerimanya. Hal tersebut sesuai dengan ketentuan atau perjanjian yang dibenarkan *syara'* serta telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Rasulullah S.A.W memberikan contoh kepada ummatnya terkait muamalah yang dapat dilakukan dalam kehidupan sehari-hari yaitu dengan cara berbisnis (jual beli). Jual beli itu sendiri adalah proses pemindahan hak milik/ barang atau harta kepada pihak lain dengan menggunakan uang sebagai alat tukarnya. Jual beli dinyatakan sah apabila telah memenuhi syarat-syarat, seperti

---

<sup>2</sup>Abd. Hadi, *Dasar-Dasar Hukum Ekonomi Islam*, (Surabaya: Putra Media Nusantara, 2010), hlm. 1

<sup>3</sup>Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), hlm. 4

<sup>4</sup>Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, (Jakarta: Mekar Surabaya, 2002)

pelaku akad dan syarat-syarat pada barang yang akan diakadkan. Bagi pelaku akad disyaratkan berakal dan memiliki kemampuan memilih. Sedangkan syarat-syarat pada barang akad yaitu; suci, bermanfaat, milik orang lain yang melakukan akad, mampu diserahkan oleh pelaku akad, mengetahui status barang dan barang tersebut dapat diterima oleh pihak yang melakukan akad.

Beberapa dekade belakangan ini, gerakan perusahaan pemasaran berjenjang atau biasa disebut dengan Multi Level Marketing (MLM) ini semakin berkembang pesat ditengah air. Perusahaan MLM adalah perusahaan yang menerapkan sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang berjenjang, yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. MLM ini disebut juga sebagai networking marketing. Disebut demikian karena anggota kelompok tersebut semakin banyak, sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (network) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.

MLM merupakan Konsep yang memberikan kesempatan kepada konsumen untuk turut terlibat sebagai pemasar sekaligus penjual dan memperoleh manfaat dan keuntungan di dalam garis kemitraannya. Dalam istilah MLM, anggota dapat disebut pula sebagai distributor atau mitra niaga. Jika mitra niaga mengajak orang lain untuk menjadi seorang anggota sehingga jaringan pelanggan atau pasar semakin besar atau luas, itu artinya mitra niaga telah berjasa mengangkat omzet perusahaan. Atas dasar itulah kemudian perusahaan berterimakasih dengan bentuk memberi sebagian keuntungannya kepada

mitraniaga yang berjasa dalam bentuk insentif berupa bonus, baik bonus bulanan, tahunan, maupun bonus-bonus lainnya.

Perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) adalah perusahaan MLM asal Malaysia yang berkembang di Indonesia dengan mengusung citra dan prinsip Islam dalam proses operasionalnya. Seperti perusahaan yang menggunakan sistem Multi Level Marketing (MLM) pada umumnya, perusahaan ini menerapkan sistem bonus yang menitik beratkan terhadap kisaran kuantitas penjualan yang telah dicapai oleh para agen atau member.<sup>5</sup> Dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009, menjelaskan tentang ketentuan hukum dari Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) dimana di dalam ketentuan-ketentuannya dari fatwa tersebut menjadi landasan diperbolehkannya bertransaksi Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

Dalam bidang ekonomi, penjualan adalah hal yang sering kita jumpai. Penjualan merupakan suatu kegiatan jual beli yang dilakukan oleh dua orang atau lebih untuk mendapatkan sesuatu yang ingin dicapai oleh kedua belah pihak. Dengan demikian, maka segala aktivitas Penjualan harusnya diarahkan untuk dapat memuaskan konsumen yang pada akhirnya bertujuan untuk memperoleh laba.

Penjualan yang sedang populer di masyarakat adalah Penjualan Berjenjang (Multi Level Marketing). Multi Level Marketing atau yang terkadang juga disebut dengan *Networking Selling* (jaringan penjualan) atau *direct selling* (penjualan langsung) adalah bentuk penjualan suatu produk atau jasa dari suatu perusahaan

---

<sup>5</sup>Beni Khoiril Abdillah, *Praktek Sistem Bonus Dalam Perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) Kota Semarang Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Skripsi: UIN Walisongo, Semarang 2015)

yang dilakukan secara perorangan atau berkelompok yang membentuk jaringan secara berjenjang, lalu dari hasil penjualan pribadi dan jaringan tersebut, setiap bulannya perusahaan akan memperhitungkan bonus atau komisi sebagai hasil usahanya. Tenaga penjual yang direkrut dikenal dengan downline. Penjualan Berjenjang pada hakikatnya adalah sebuah sistem distribusi barang dengan tingkatan.<sup>6</sup>

Yang dimaksud distribusi dengan tingkatan adalah atasan (*Upline*) yang tugasnya mendistribusikan barang ke bawahan (*Downline*). Dan downline mendistribusikan barang dagangannya ke downline lainnya hingga berbentuk Piramida. Dari setiap perekrutan *downline*, *upline* akan mendapatkan komisi. Hal tersebut berlaku untuk seluruh *upline* dan *downline*. Dalam setiap tingkatan piramid ada jenjang karir yang menentukan besar kecilnya komisi.<sup>7</sup>

Bahkan hanya merekrut tanpa menjual atau mendistribusikan barang pun akan mendapatkan komisi hal tersebut bisa di klaim sebagai *Money Game* (permainan uang). *Money game* pada dasarnya kegiatan menggandakan uang yang pada praktiknya pemberian bonus atau komisi diambil dari penambahan atau perekrutan anggota baru, dan bukanlah dari penjualan produk. Biasanya perusahaan yang menggunakan sistem *Money Game* akan mengakui bahwa perusahaannya adalah perusahaan *Multi Level Marketing*. Dari hal tersebut sulit dibedakan mana perusahaan yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing* atau sistem *Money Game*.

---

<sup>6</sup>Anis Tyas Kuncoro, *Konsep Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Ekonomi Syari'ah*, (Semarang : Fakultas Agama Islam Unissula), Sultan Agung Vol XLV No. 119 September – November 2009, hlm.24

<sup>7</sup>Ibid.hlm. 26

Beberapa hal dasar yang dapat membedakan *Multi Level Marketing* dengan *Money Game* adalah dari segi perekrutan keanggotaannya. Dalam *Multi Level Marketing* untuk mendaftar sebagai member atau keanggotaan dalam bisnis biasanya harga relatif murah, biaya tersebut biasanya untuk mengganti biaya administrasi. Sedangkan dalam *Money Game* untuk mendaftar sebagai member atau keanggotaan dalam bisnis biasanya harga relatif mahal dan disertai dengan kewajiban membeli paket produk.

Perkembangan ekonomi yang sangat pesat menimbulkan persaingan bisnis semakin tinggi. Dengan persaingan yang begitu tinggi para pelaku bisnis menggunakan segala cara untuk mendapat keuntungan bahkan para pelaku bisnis sering mengabaikan etika dalam menjalankan bisnis. Selama ini banyak orang memahami bisnis adalah bisnis, yang tujuan utamanya memperoleh keuntungan sebanyak-banyaknya. Hukum ekonomi klasik yang mengendalikan modal sekecil mungkin dan mengeruk keuntungan sebesar mungkin telah menjadikan para 'pelaku bisnis' menghalalkan segala cara untuk meraih keuntungan, mulai dari cara memperoleh bahan baku, bahan yang digunakan, tempat produksi, tenaga kerja, pengelolaannya, dan pemasarannya dilakukan seefektif dan seefisien mungkin. Hal ini tidak mengherankan jika para pelaku bisnis jarang memperhatikan tanggung jawab sosial dan mengabaikan etika bisnis.

Keterkaitan yang kuat antara agama Islam dengan aktifitas ekonomi umat, menurut Ismail adalah bahwa kegiatan ekonomi dalam Islam, meskipun konkritnya adalah kegiatan yang bersifat untuk mendapatkan kecukupan materi, tidak dapat dilepaskan dari kehidupan sesudah mati dan akan tetap di pertanggung jawabkan di hadapan Tuhan. Islam pada prinsipnya mengajarkan kebaikan dan

telah mengatur kehidupan umatnya di dunia dan di akhirat. Dalam prinsip etika ekonomi pada hakikatnya adalah menjalankan bisnis yang jujur sesuai dengan akidah agama.<sup>8</sup>

HNI-HPAI di Pamekasan sendiri merupakan bisnis online yang cukup besar nama nya dikarenakan sudah banyak masyarakat Pamekasan disini mengenal apa itu HNI-HPAI, seperti apa produk-produk yang dijual. Bahkan masyarakat Pamekasan juga tidak sedikit yang sudah menggunakan produk-produk dari HNI-HPAI dan juga sudah banyak yang bergabung untuk menjadi stokis, agen, atau member di HNI-HPAI, di HNI-HPAI untuk Kecamatan Pamekasan dan Pademawu ini sendiri sudah ada sekitar 12 stokis yang tersebar, di Kecamatan Proppo ada 1, dan yang banyak di daerah Kecamatan Waru. Dan hanya ada satu BC (Business Center) yang terletak di daerah Batu Labeng Badung, Pamekasan.

Berangkat dari maraknya produk kecantikan yang banyak digunakan oleh para kaum wanita di era modern seperti saat ini dan bisnis-bisnis berbasis online yang banyak menarik minat masyarakat untuk ikut bergabung dalam bisnis tersebut atas dasar untuk mendapatkan penghasilan tambahan atau mendapatkan keuntungan salah satu nya pada PT. HNI-HPA Indonesia. Selain itu hal yang mendasari penulis mengangkat judul ini yaitu juga berkaitan dengan peran stokis di HNI-HPAI yang mana peran stokis ini dalam HNI-HPAI cukup mendapat perhatian dikarenakan posisinya yang lumayan tinggi diantara agen biasa dan mitra, dalam hal ini stokis bergerak di dua peran sekaligus yakni dalam hal pemasaran dan penjualan padaproduk-produk HNI-HPAI. Persoalan jual beli yang

---

<sup>8</sup>Ahmad Roihuddin, *Analisis Perilaku Pedagang Pasar Tradisional Mangkang Semarang Dalam Pandangan Etika Bisnis Islam*, (Skripsi, :UIN Wali Songo Semarang, 2018)

sudah sangat banyak menggunakan sistem online ini yang terkadang banyak menipu konsumen dalam sistem penjualan, pemasarannya, dan pembagian bonus di setiap penjualannya. Dimana salah satunya adalah PT. HNI-HPA Indonesia yang menggunakan sistem MLM yang berbasis syariah dan menggunakan bahan-bahan herbal di setiap produknya, melalui stokis sebagai salah satu penyedia barang, sekaligus yang melakukan sistem pemasaran dan penjualan pada setiap produk-produk dari HNI-HPAI.

Oleh karena itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Peran Stokis Dalam Sistem Pemasaran Dan Sistem Penjualan Perspektif Ekonomi Islam Pada Produk Kecantikan HNI-HPAI”**

#### **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan konteks penelitian di atas, maka fokus penelitian dalam penelitian ini dapat dirumuskan dengan pertanyaan berikut :

1. Bagaimana sistem pemasaranyang dilakukan oleh stokis di HNI-HPAI?
2. Bagaimana sistem penjualan yang dilakukan oleh stokis di HNI-HPAI?
3. Bagaimana sistem pemasaran dan penjualan perspektif ekonomi Islam?

#### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang ingin dicapai penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui sistem pemasaran yang diterapkan oleh stokis HNI-HPAI.
2. Untuk mengetahui sistem penjualan yang diterapkan oleh stokis HNI-HPAI.

3. Untuk mengetahui sistem pemasaran dan sistem penjualan dalam perspektif ekonomi Islam.

#### **D. Kegunaan Penelitian**

Setiap aktivitas, terutama usaha penelitian yang berusaha untuk menemukan konsep-konsep baru dalam bidang tertentu, lebih bermakna jika hasil penelitian tersebut dapat berguna bagi pihak-pihak yang berkepentingan atas hasil penelitian ini.

1. Bagi Peneliti

Kegunaan bagi peneliti adalah sebagai jalan untuk mengembangkan kemampuan berfikir, juga untuk memadukan antara ilmu yang telah peneliti peroleh di bangku kuliah dengan realitas sosial yang ada di lapangan secara praktis. Juga sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syariah pada IAIN Madura.

2. Bagi IAIN Madura

Bagi IAIN Madura, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sarana sebagai sumber informasi, wawasan dan referensi di perpustakaan baik bagi mahasiswa maupun mahasiswi Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam dalam melakukan penelitian selanjutnya.

3. Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan informasi mengenai praktek jual beli yang diterapkan oleh perusahaan kecantikan HNI-HPAI yang berbasis online.

## E. Definisi Istilah

Supaya tidak terjadi kesalah pahaman mengenai maksud dari judul penelitian ini, maka peneliti akan menjelaskan makna dari judul proposal skripsi ini yakni, “Analisis Peran Stokis Dalam Sistem Pemasaran Dan Sistem Penjualan Perspektif Ekonomi Islam Pada Produk Kecantikan HNI-HPAI” adalah :

1. Analisis adalah suatu kegiatan yang dilakukan untuk mengetahui lebih luas dari suatu kegiatan atau sistem yang dipergunakan oleh suatu instansi atau perusahaan dalam melakukan kegiatannya.<sup>9</sup>
2. Peran adalah serangkaian perilaku yang diharapkan pada seseorang sesuai dengan posisi sosial yang diberikan baik secara formal maupun secara informal. Peran didasarkan pada preskripsi (ketentuan) dan harapan peran yang menerangkan apa yang individu-individu harus lakukan dalam suatu situasi tertentu agar dapat memenuhi harapan-harapan mereka sendiri atau haaran orang lain menyangkut peran-peran tersebut.<sup>10</sup>
3. Sistem Pemasaran adalah sebuah ilmu dan seni yang mengarah kepada pada proses penciptaan, penyampaian dan pengomunikasian *values* kepada para konsumen serta menjaga hubungan dengan para *stakeholders* nya.<sup>11</sup>
4. Sistem Penjualan adalah suatu proses melalui prosedur-prosedur yang meliputi urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengecekan barang ada atau tidak ada dan diteruskan dengan pengiriman

---

<sup>9</sup>Lukman Hakim, “Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam”, (Surakarta:PT Gelora Aksara Pratama,2012), hlm.64

<sup>10</sup>Sri Wulandari, *Peran Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Dalam Pelaksanaan Musrenbang Di Kota Tarakan*, eJournal Administrasi Negara, Volume 1, Nomor 4, 2013, hlm. 1540-1553

<sup>11</sup>Nilam Sari, *Manajemen Strategi (Pemasaran) Produk Jasa Keuangan Perbankan Dalam Perspektif Islam*, Media Syariah, Vol. XIV No. 2 (2012), hlm. 202

barang disertai dengan pembuatan faktur dan mengadakan pencatatan atas penjualan yang berlaku.<sup>12</sup>

5. Produk kecantikan adalah sesuatu yang dihasilkan oleh produsen atau industri untuk memenuhi kebutuhan konsumen berupa alat bantu untuk mewujudkan kebutuhan akan kecantikan tersebut. Secara umum masyarakat biasanya mendefinisikan kosmetik sebagai suatu alat atau bahan yang digunakan untuk mempercantik, memperindah, bahkan untuk menyehatkan tubuh yang diinginkan.<sup>13</sup>
6. HNI-HPAI adalah Perusahaan HPA Industries Sdn. Bhd. Berdiri pada bulan September 1987 namun diresmikan pada tanggal 15 juli 1995 setelah 8 tahun 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. Perusahaan HPA Industries Sdn. Bhd. Berdiri pada bulan September 1987 namun diresmikan pada tanggal 15 juli 1995 setelah 8 tahun 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 dan kecantikan.<sup>14</sup>

---

<sup>12</sup>Willy Pratama Widharta, *Penyusunan Strategi Dan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Damai*, Jurnal Manajemen Pemasaran Petra, Vol. 2, No. 1, (2013), hlm. 2

<sup>13</sup>Ela Karisma Putri, *Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Produk Dan Iklan Terhadap Keputusan Pembelian Kosmetik Wardah*, (Skripsi: Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2016)

<sup>14</sup>Sarwedi Rambe, *Penetapan Harga Produk Pada PT. Herbal Penawar Alwahida (HPA) Indonesia Cabang Pekanbaru Ditinjau Menurut Fiqh Muamalah*, (Skripsi: UIN Sultan Syarif Kasim, Riau 2012)

7. Stokis adalah agenstok HNI-HPAI yang 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.<sup>15</sup>
8. Ekonomi Islam adalah kumpulan prinsip-prinsip umum tentang ekonomi yang kita ambil dari Al-Quran dan Sunnah Nabi Muhammad SAW dan pondasi ekonomi yang kita bangun atas dasar pokok-pokok itu dengan mempertimbangkan kondisi lingkungan dan waktu.<sup>16</sup>

Jadi yang dimaksud dari judul penelitian ini untuk menganalisa, menelaah dan memahami bagaimana Analisis Peran Stokis Dalam Sistem Pemasaran Dan Sistem Penjualan Perspektif Ekonomi Islam Pada Produk Kecantikan HNI-HPAI

---

<sup>15</sup>Buku Panduan Sukses (*Success Guide*) HNI-HPAI, hlm. 18

<sup>16</sup>Abd. Hadi , *Dasar-Dasar Hukum Ekonomi Islam* ,( Surabaya:Putra Media Nusantara,2010, hlm.6.

