

SKRIPSI

PENERAPAN SYARI'AT ISLAM PADA SISTEM MULTI LEVEL MARKETING SYARI'AH HERBA PENAWAR AL WAHIDA (HPA) STUDI KASUS DI PEKANBARU

Diajukan untuk melengkapi Tugas-tugas dan memenuhi Syarat-syarat
guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SE.I)



Oleh :

NUR INTAN
NIM. 10625003871

**PROGRAM STUDI (S1)
JURUSAN EKONOMI ISLAM**

**FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PEKANBARU
2011**

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul “**PENERAPAN SYARI’AT ISLAM PADA SISTEM MULTI LEVEL MARKETING SYARI’AH HERBA PENAWAR AL WAHIDA (HPA) STUDI KASUS DI PEKANBARU**”. Lokasi penelitian ini beralamat di Jl. Jend. Sudirman No. 168 Pekanbaru Pekanbaru Telp (0761) 24108. Yang membahas tentang bagaimana penerapan Syari’ah Islam pada sistem multi level marketing syari’ah herba penawar al wahida (hpa) studi kasus di Pekanbaru. Apakah telah berjalan dengan semestinya.

Adapun permasalahan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana Sistem Multi Level Marketing Syari’ah Herba Penawar Al Wahida (HPA) Pekanbaru ?
2. Apa saja faktor-faktor penghambat dalam pelaksanaan Sistem Multi Level Marketing Syari’ah Herba Penawar Al Wahida (HPA) Pekanbaru ?
3. Bagaimana analisis ekonomi Islam terhadap Sistem Multi Level Marketing Syari’ah Herba Penawar Al Wahida (HPA) Pekanbaru ?

Penelitian ini bertujuan untuk :

1. Untuk mengetahui bagaimana sistem Multi level Marketing Syariah Herba Penawar Al Wahida (HPA).
2. Untuk mengetahui apa saja faktor-faktor penghambat dalam pelaksanaan Multi Level Marketing Syariah Herba Penawar Al Wahida (HPA).
3. Untuk mengetahui bagaimana analisis ekonomi Islam terhadap sistem Multi Level Marketing Syariah Herba Penawar Al Wahida (HPA).

Adapun metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi, penelitian kepustakaan, dokumentasi. Tehnik analisa data menggunakan metode analisa deskriptif kualitatif, sedangkan tehnik penulisan data yaitu secara deduktif, induktif, deskriptif analitik. Populasi dalam penelitian ini adalah member HPA cabang Pekanbaru yang berjumlah 100 orang. Dari jumlah tersebut peneliti mengambil sampel sebesar 30 %. Adapun metode pengambilan sampel yaitu *Random sampling*.

Temuan penelitian di lapangan menyatakan bahwa sistem Multi Level Marketing Syariah Herba Penawar Al Wahida (HPA) adalah boleh, karena tidak mengandung unsur *ghoror* atau penipuan, sesuai dengan syari’at Islam, dan produk yang terjamin kehalalannya. Namun pada saat sekarang ini begitu banyak berkembang sistem MLM dan yang menyerupai MLM seperti sistem PIRAMIDA, MONEY GAME, sehingga masyarakat sulit untuk membedakannya. Pada akhirnya para member HPA banyak yang pasif dalam menjalankan jaringan MLM tersebut. Pihak perusahaan juga masih kurang dalam memberikan pemahaman yang baik kepada member tentang MLM syari’ah, serta kurangnya sosialisasi produk HPA kepada masyarakat ditambah lagi dengan harganya yang tergolong mahal di banding produk sejenis lainnya membuat para konsumen cenderung memilih produk yang lebih murah walaupun kehalalan dan kualitasnya masih diragukankan.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

PENGESAHAN PEMBIMBING

PENGESAHAN SKRIPSI

PERSEMBAHAN

KATA PENGANTAR i

ABSTRAK iii

DAFTAR ISI..... v

DAFTAR TABEL vi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah..... 1

B. Permasalahan..... 11

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian 11

D. Metode Penelitian..... 12

E. Sistematika Penulisan 15

BAB II GAMBARAN UMUM HERBA PENAWAR AL WAHIDA (HPA)

PEKANBARU

A. Sejarah Singkat Berdirinya Herba Penawar Al Wahida (HPA)
Pekanbaru..... 16

B. Visi dan Misi 18

C. Produk Herba Penawar Al Wahida (HPA) .. . 19

D. Keunggulan Herba Penawar Al Wahida (HPA) Pekanbaru..... 21

E. Struktur Organisasi 22

BAB III TINJAUAN TEORITIS TENTANG SISTEM MULTI LEVEL

MARKETING SYARIAH

A. Pengertian <i>Multi Level Marketing</i>	25
B. Ciri Khas Sistem <i>Multi Level Marketing</i>	28
C. Perbedaan <i>Multi Level Marketing dan Sistem Piramida</i>	31
D. Sejarah <i>MLM</i>	34
E. <i>MLM syariah</i>	36
F. Perbedaan <i>MLM Syariah dengan MLM Konvensional</i>	40

BAB IV PENERAPAN SYARI'AT ISLAM PADA SISTEM MULTI LEVEL

MARKETING SYARIAH HERBA PENAWAR AL WAHIDA (HPA) STUDI KASUS DI PEKANBARU

A. Sistem <i>Multi Level Marketing Syariah</i> HPA.....	41
B. Faktor-Faktor Penghambat dalam Pelaksanaan <i>Sistem Multi Level Marketing Syariah</i> HPA Cabang Pekanbaru.....	43
C. Analisis Hukum ekonomi Terhadap Pelaksanaan Sistem Multi Level Marketing Syariah HPA	49

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	61
B. Saran	62

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Masalah ekonomi merupakan masalah besar dalam kehidupan umat manusia ini, baik individu, keluarga, masyarakat maupun negara. Namun di samping itu terdapat masalah yang lebih besar, yaitu pemisahan bidang ekonomi dari aspek kehidupan lain, dimana masalah ekonomi seolah-olah bebas dari pengaruh lain, malah ekonomi pada masa kini semakin diperburuk dengan munculnya berbagai macam sistem yang melanda dunia, termasuk negara-negara Islam yang baru berkembang.

Banyak sistem yang dikembangkan oleh orang dalam menjalankan ekonominya, seperti sistem kapitalis, sistem sosialis dan sebagainya. Sistem kapitalis mempunyai prinsip bahwa individualisme merupakan azas. Jiwa peraturannya terlihat jelas pada egoisme, bebas menumpuk kekayaan, mengembangkan dan membelanjakannya.¹ Sistem ini tidak mementingkan apa-apa kecuali laba dalam jumlah yang besar, segala cara dihalalkan untuk mendapatkan keuntungan yang sebanyak-banyaknya.

Lain halnya dengan sistem sosialis, jiwa peraturan sosialis bertolak belakang dengan kapitalis. Dalam mencapai tujuannya, sistem sosialis menggunakan kekuasaan atau kediktatoran pemimpin sebagai penggerak dan

¹ Yusuf Qardhawy, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, Terjemahan: Zainal Arifin (Jakarta: Gema Insani Press, 1997), h. 69.

kompas ekonomi rakyat. Individu tidak punya peran sama sekali, melainkan hanya abdi negara dan menjalankan tugas dari penguasa.²

Sebagai sebuah sistem universal, Islam juga mengatur bagaimana cara bisnis yang baik dan sesuai dengan tuntunan agama. Banyak lembaga bisnis mengalihkan sistem bisnisnya dengan ke dalam sistem bisnis islami yang dikenal dengan istilah ekonomi syariah.

Pada saat sekarang ini sistem bisnis Islami tersebut sangat digemari masyarakat. Terbukti menjamurnya perusahaan-perusahaan yang berazaskan syariah. Perusahaan Herba Penawar Al Wahida (HPA) adalah salah satu perusahaan Herba yang berazaskan syariat.

Perusahaan Herba Penawar Al Wahida (HPA) adalah perusahaan yang bergerak dibidang penjualan dengan memakai sistem penjualan Multi Level Marketing Syariah yang telah dikaji oleh panel syariah yaitu sebuah kajian dan pemantauan yang dilakukan oleh para ulama untuk memastikan jual beli pada perusahaan tersebut telah berjalan sesuai dengan tuntunan syariat,³ yang fokus kepada konsumen muslim yang memiliki standarisasi produk yaitu halal dan *toyyib*.⁴

Secara sederhana yang dimaksud dengan multi level marketing adalah suatu konsep penyaluran barang yang memberi kesempatan kepada para konsumen, untuk terlibat sebagai penjual dan menikmati keuntungan di dalam

² *Ibid*

³ Panel Syariah HPA, *Al Wahida Marketing Internasional MLM Syariah*, (Perils: HPA Industries Sdn. Bhd, 2009), hal. 2

⁴ Safitri Handayani, *Skripsi*, (Pekanbaru, 2007) h. 4

garis kemitraannya atau sponsorisasi.⁵ Sedangkan dalam pengertian yang lebih luas multi level marketing adalah salah satu bentuk kerja sama dalam bidang perdagangan atau pemasaran suatu produk atau jasa yang dengan sistem ini diberikan kepada setiap orang kesempatan untuk mempunyai dan menjalankan usaha sendiri.⁶

Sistem pemasaran multi level marketing menganggap seluruh anggota atau distributornya sebagai mitra kerja yang akan saling menguntungkan. Setiap orang yang bergabung dapat mengkonsumsi produk dengan potongan harga, sekaligus dapat menjalankan kegiatan usaha sendiri dengan cara menjual produk atau jasa dan mengajak orang lain untuk ikut bergabung. Setiap orang yang berhasil diajak dan bergabung akan memberikan manfaat dan keuntungan kepada yang mengajaknya dengan memakai sistem persentase atau bonus.

Konsep multi level marketing pertama kali dikembangkan oleh orang Amerika yang memasarkan produk *Nutriline* pada tahun 1930-an. Oleh karena itu banyak orang yang beranggapan bahwa multi level marketing adalah konsep Yahudi, padahal sebenarnya itu sistem Islam⁷ yang dianalogikan dengan konsep dakwah yang dipraktekkan Rasulullah Saw dalam menyebarkan agama, kemudian dipindahkan ke bisnis. Dalam Multi Level Marketing member yang kedua (*downline*) masuk akan memberi keuntungan kepada member pertama (*upline*), demikian terhadap member kedua (*downline*) member tersebut mendapatkan

⁵ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2004), h. 170

⁶ *Ibid.*

⁷ Tarmizi Yusuf, *Bagaimana Memahami Bisnis Multi Level Marketing*, (Tangerang: Yamani dan Awab Printing Design, 2002), h. 43

peluang usaha untuk mendapatkan keuntungan melalui bonus maupun hasil penjualan produk, dan member kedua (*downline*) juga akan terus mendapatkan motivasi dari member pertama (*upline*) tentang permasalahan yang berhubungan dengan Herba Penawar Al Wahida (HPA). Jadi ada hubungan timbal balik antara kedua belah pihak yang saling menguntungkan. Rosululloh bersabda:

عن أبي جحيفة قال : قال رسول الله : من سن سنة حسنة فعمل بها بعده, كان له أجره ومثل أجورهم من غير أن ينقص من أجورهم شيئاً, ومن سن سنة سيئة فعمل بها بعده كان عليه وزره ومثل أو زارهم من غير أن ينقص من أوزارهم شيئاً.

Artinya: Dari Abu Zuhairah, rosululloh Saw bersabda, barang siapa mengamalkan perbuatan baik, kemudian perbuatan tersebut diamalkan oleh orang lain sesudahnya, maka baginya pahala dan pahala semisal pahala mereka (orang yang mengikutinya) tanpa berkurang sedikitpun dari pahala-pahala mereka tersebut. Barang siapa yang berbuat dengan perbuatan buruk, kemudian tindakan tersebut diamalkan oleh orang sesudahnya, maka baginya dosa dan dosa-dosa orang yang mengikutinya tanpa berkurang sedikitpun dari dosa-dosa mereka sama sekali.⁸

Sistem jaringan kerja yang tercipta dari multi level marketing tersebut sangat menguntungkan bagi setiap anggota, dan dapat menciptakan suasana ukhuwah di dalam grup, karena sering bertemu dan bersilaturahmi. Dengan demikian sistem ini akan melahirkan sikap kegotong-royongan dengan mitra kerja. Hal tersebut sejalan dengan firman Allah dalam surat Al Maidah ayat 2 yang berbunyi:

⁸ al Albani, M, Nasruddin, *Shohih Sunnan Ibnu Majah*, Penerjemah : Iqbal, Mukhlis BM, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2007), cet 2, h. 254

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ

Artinya: “Dan tolong menolonglah kamu dalam kebajikan dan taqwa, janganlah kamu tolong menolong dalam melakukan perbuatan dosa dan permusuhan”..⁹ (QS. Al-Maidah: 2).

Perusahaan Herba Penawar Al Wahida (HPA) *Industries Sdn. Bhd*, berdiri di Malaysia pada bulan September 1987, namun diresmikan pada tanggal 15 Juli 1995 setelah 8 tahun beroperasi. Dan telah memiliki produk yang di pasarkan 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 Herba Penawar Al Wahida (HPA) *Industries Sdn.Bhd*, mengalami pasang surut akibat krisis ekonomi Herba Penawar Al Wahida (HPA) sempat oleng dan tidak mampu lagi menggaji karyawan selama 3 bulan bahkan 250 karyawan hanya 100 orang yang 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. Tahun 2000 Herba Penawar Al Wahida (HPA) masuk ke Indonesia. Tahun 2003 HPA memperlihatkan kemajuan setelah itu HPA melaju pesat hingga sekarang.¹⁰

⁹ Mamud Yunus, *Tafsir Qur'an Karim* (Jakarta, PT. Hidakarya Agung: 2004) h.

¹⁰ Starterkit PT. Alwahida Marketing Internasional, *Profil Perusahaan*, h. 2

Tahun 2009 perusahaan Herba Penawar Al Wahida (HPA) berubah nama menjadi PT. AL WAHIDA INDONESIA tepatnya di Jakarta kemudian berganti lagi menjadi PT. AL WAHIDA MARKETING INTERNASIONAL dan telah membuka cabang di beberapa Provinsi salah satunya Pekanbaru pada tanggal 21 April 2010 yang beralamat di jalan Jl. Jend. Sudirman No. 168. Diresmikan langsung oleh Direktur PT. Al Wahida Marketing Internasional Bapak Murti Harto dengan menetapkan target penjualan 14 Milyar.¹¹

Sejak masuk ke Indonesia pada sekitar tahun 80-an jaringan bisnis penjualan langsung atau (*Direct selling*) MLM terus marak subur dan menjamur dan bertambah merebak lagi setelah adanya badai krisis moneter dan ekonomi. Pemain yang terjun didunia MLM yang memanfaatkan momentum dan situasi krisis untuk menawarkan solusi bisnis pemain asing maupun lokal. Yang sering disebut masyarakat misalnya *CNI, Amway, Avon, Tupperware, Sun Chlorella, DXN*, dan *Propolis Gold* serta yang berlabel syariah atau Islam (meskipun sampai saat ini Dewan Syariah Nasional MUI baru menyiapkan sistem mekanisme, dan kriteria untuk penerbitan sertifikasi syariah termasuk MLM yaitu seperti *Ahad Net, kamyabi-Net, persada Network* dan lain-lain).

Jasa perantara penjualan ini (makelar) dalam terminologi *fiqih* disebut “*samsaran/simsar*” ialah perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang

¹¹ *Ibid*

atau mencarikan pembeli) atau perantara antara penjualan dan pembeli untuk memudahkan jual-beli.¹²

Kemunculan tren strategi di dunia bisnis modern berupa multi level marketing memang sangat menguntungkan pengusaha dengan adanya penghematan biaya (*minimizing cost*) dalam iklan, promosi dan lainnya. Disamping menguntungkan para distributor sebagai *simsar* (makelar/broker/mitra kerja/agen/distributor) yang ingin bekerja secara mandiri dan bebas.

The Islamic Food and Nutrition of America (IFANCA) telah mengeluarkan edaran tentang produk MLM halal dan dibenarkan oleh agama yang di setujui secara langsung oleh M. Munir Chaudry, Ph.D, selaku Presiden *IFANCA*. Dalam edarannya, *IFANCA* mengingatkan umat Islam untuk meneliti dahulu kehalalan suatu bisnis MLM sebelum bergabung ataupun menggunakannya yaitu dengan mengkaji aspek sebagai berikut :

1. *Marketing Plan*-nya, apakah ada unsur skema piramida atau tidak. Kalau ada unsur piramida yaitu distributor yang lebih dahulu masuk selalu diuntungkan dengan mengurangi hak distributor berlangganan sehingga merugikan *down line* di bawahnya. Maka hukumnya haram.
2. Apakah perusahaan MLM. Memiliki track record positif dan baik ataukah tiba-tiba muncul dan misterius, apalagi yang banyak kontroversinya.
3. Apakah produknya mengandung zat-zat haram ataukah tidak dan apakah produknya memiliki jaminan untuk dikembalikan atau tidak.

¹² Setiawan Budi Utomo, *Fiqih Aktual* (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), h.103

4. Apabila perusahaan lebih menekankan aspek targeting penghimpunan dana dan menganggap bahwa produk tidak penting ataupun hanya sebagai kedok atau kamufase, apalagi uang pendaftarannya cukup besar nilainya, maka patut dicurigai sebagai arisan berantai (*money game*) yang menyerupai judi.¹³
5. Apakah perusahaan MLM menjanjikan kaya mendadak tanpa bekerja ataukah tidak demikian.¹⁴

Selain kriteria penilaian di atas perlu diperhatikan pula hal-hal berikut.

- 1) Transparansi penjualan dan pembagian bonus serta komisi penjual, di samping pembukuan yang menyangkut perpajakan dan perkembangan *networking* atau jaringan dan level, melalui laporan otomatis secara periodik.
- 2) Penegasan motif dan tujuan bisnis MLM sebagai sarana penjualan langsung produk barang ataupun jasa yang bermanfaat dan bukan permainan uang.
- 3) Meyakinkan kehalalan produk yang menjadi objek transaksi riil (*underlyiaction*) dan tidak mendorong kepada kehidupan boros, hedonis, dan membahayakan eksistensi produk muslim maupun lokal.
- 4) Tidak adanya *excessive mark up* (*ghubn fakhisy*) atas harga produk yang dijual belikan di atas *covering* biaya promosi dan marketing konvensional.
- 5) Harga barang dan bonus (komisi) penjualan diketahui secara jelas sejak awal dan dipastikan kebenarannya saat transaksi.

¹³ *Ibid*

¹⁴ *Ibid*

- 6) Tidak adanya eksploitasi pada jenjang mana pun antar distributor ataupun antara produsen dan distributor, terutama dalam pembagian bonus yang merupakan cerminan hasil usaha masing-masing anggota.¹⁵

PT. Al Wahida Marketing International melakukan penjualan dengan sistem multi level marketing syariah dengan produk Herba Penawar Al Wahida (HPA) sebuah sistem yang membahas tentang penetapan harga produk Herba Penawar Al Wahida (HPA), pemberian bonus, akad perniagaan MLM Herba Penawar Al Wahida (HPA), pemasaran produk kode etik distributor Herba Penawar Al Wahida (HPA) haruslah sesuai dengan konsep syariah. Biaya pendaftaran yang relatif murah dan semua peserta mempunyai kesempatan yang sama untuk mendapatkan bonus yang tertinggi, adanya produk dengan kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan. MLM Herba Penawar Al Wahida (HPA) memberikan keuntungan langsung kepada member baru Herba Penawar Al Wahida (HPA) berupa potongan pembelian 20 % - 25% bagi setiap produk berdasarkan harga distributor. Sedangkan keuntungan lain yang ditawarkan oleh MLM Herba Penawar Al Wahida (HPA) adalah bonus yang diberikan pihak perusahaan dengan pengumpulan poin dari hasil penjualan yang dilakukan oleh distributor.¹⁶ Jika member mampu mencapai 100.000-1.000.000 poin dalam satu bulan. Maka member mendapat bonus 10% mencapai 1.001.000-2.000.000 poin perbulan menerima bonus sebesar 14% dan seterusnya sampai mencapai 35%. Kemudian member awal mengajak orang lain untuk bergabung diHerba Penawar

¹⁵ *Ibid*

¹⁶ *Marketing Plan Al Wahida Marketing Internasional*, h. 6

Al Wahida (HPA) 3 orang lalu mengikut sertakan mereka pelatihan dengan biaya perorang Rp. 400.000,00.

Apabila mereka mampu melakukan penjualan minimal 100.000 poin dalam waktu satu bulan maka tiga member tersebut langsung mendapat bonus 20% perbulan. Dan begitu selanjutnya sampai member baru mencapai bonus 35% perbulan. Member baru yang tidak mampu mencapai target 100.000 poin perbulan maka poin member baru akan dialihkan kepada member awalnya dan akan tetap dihitung hingga mencapai 100.000 poin. Ketika telah sampai 100.000 poin akan mendapat bonus 10% karena 10% nilai rupiahnya sangat sedikit. Member awal yang akan memberikan uang bonus hasil dari poin member baru. Bonus ini berlaku jika member awal masih berada di atas member baru. Selisih persenan akan dilimpahkan kepada member awal. Ini lah bonus yang menjadi milik member awal sebagai upah atas jerih payahnya mengajak orang lain. Namun jika member baru lebih tinggi bonusnya dari member awal. Karena member baru melakukan banyak penjualan maka member awal tidak mendapat selisih bonus lagi dari member baru. Begitu juga apabila member awal dan member baru berada di level bonus yang sama yaitu 35% maka member awal tidak akan mendapat selisih bonus selamanya bonus akan diberikan langsung oleh pihak perusahaan.¹⁷

Berdasarkan pemaparan dan keterangan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk meneliti permasalahan ini dalam bentuk karya ilmiah yang berjudul: **“Penerapan Syari’at Islam Pada Sistem Multi Level Marketing Syari’ah Herba Penawar Al Wahida (HPA) Studi Kasus di Pekanbaru”**.

¹⁷ *Ibid*

B. Permasalahan

1. Batasan Masalah

Supaya penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari topik yang dibahas, maka penulis membatasi masalah penelitian ini kepada Sistem Multi Level Marketing Syariah Herba Penawar Al Wahida (HPA) di Pekanbaru.

2. Rumusan masalah

Berdasarkan batasan masalah di atas maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1) Bagaimana sistem Multi Level Marketing Syariah Herba Penawar Al Wahida (HPA) Pekanbaru?
- 2) Apa saja faktor-faktor penghambat dalam pelaksanaan sistem Multi level Marketing Syariah Herba Penawar Al Wahida (HPA) Pekanbaru?
- 3) Bagaimana analisis ekonomi Islam terhadap Sistem Multi Level Marketing Syariah Herba Penawar Al Wahida (HPA) Pekanbaru?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :
 - a. Untuk mengetahui bagaimana sistem Multi level Marketing Syariah Herba Penawar Al Wahida (HPA) Pekanbaru.

- b. Untuk mengetahui apa saja faktor-faktor penghambat dalam pelaksanaan Multi Level Marketing Syariah Herba Penawar Al Wahida (HPA) Pekanbaru.
 - c. Untuk mengetahui bagaimana analisis Ekonomi Islam terhadap sistem Multi Level Marketing Syariah Herba Penawar Al Wahida (HPA) Pekanbaru.
2. Manfaat dari penelitian ini adalah :
- a. Untuk menambah perbendaharaan ilmu pengetahuan penulis khususnya dibidang multi level marketing Syariah.
 - b. Untuk mengetahui apakah sistem Multi Level Marketing Syariah Herba Penawar Al Wahida (HPA) sesuai dengan Ekonomi Islam.
 - c. Sebagai bahan informasi maupun pertimbangan dan perbandingan bagi pihak-pihak yang berniat untuk melakukan penelitian selanjutnya.
 - d. Sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (SE.I) pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum UIN SUSKA RIAU.

D. Metode Penelitian

Dalam melaksanakan penelitian ini, penulis menggunakan metode sebagai berikut :

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Pekanbaru pada stokis HPA. Penelitian ini dilakukan di Pekanbaru karena penulis bertempat tinggal di Pekanbaru dan stokis yang lebih kompeten berada di Pekanbaru.

2. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah member HPA yang berjumlah 100 orang. Sedangkan yang menjadi objek adalah Multi Level Marketing Syariah Herba Penawar Al Wahida (HPA) Pekanbaru Menurut Tinjauan ekonomi Islam.

3. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah member HPA yang berjumlah 100 orang, maka penulis menjadikan populasi 30 % sampel dengan teknik *Random Sampling*.

4. Sumber Data

a. Data Primer, merupakan data yang diperoleh dari objek penelitian yaitu interview pada member HPA.

b. Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari literatur dan dokumen yang ada hubungannya dengan masalah yang dibahas dalam penelitian ini.

5. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut:

a. Wawancara, yaitu melakukan wawancara dengan member HPA.

b. Observasi

Penulis melakukan pengamatan langsung dengan turun ke lapangan melihat dan mengamati objek dan subyek penelitian.

c. Penelitian kepustakaan yaitu dengan mengumpulkan buku-buku yang berhubungan dengan masalah yang di teliti.

d. Dokumentasi

Dalam penelitian penulis juga mengumpulkan dokumen-dokumen atau arsip dari HPA yang ada hubungannya dengan masalah yang diteliti.

6. Analisa Data

Teknis analisa data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif yaitu semua data terkumpul, penulis jelaskan secara rinci sehingga dapat tergambar secara utuh dan dapat di pahami.

7. Metode Penulisan

a. Deduktif, yaitu dengan mengumpulkan kaedah-kaedah yang umum, kemudian diuraikan dengan mengambil kesimpulan secara khusus.

b. Induktif yaitu, mengungkapkan serta mengetengahkan data khusus kemudian di analisa dan diambil kesimpulan secara umum.

c. Deskriptif Analitik, yaitu dengan jalan mengumpulkan data dan keterangan yang kemudian dianalisa sehingga dapat disusun sebagaimana yang diperlukan dalam penelitian.

E. Sistematika Penulisan

Rangkaian sistematika penelitian ini terdiri dari lima bab, masing-masing bab diperinci lagi kepada beberapa sub bab yang saling berhubungan. Adapun sistematika penulisan ini adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Merupakan bab pertama yang terdiri dari uraian latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

Bab ini terdiri dari sejarah berdirinya Herba Penawar Al Wahida (HPA). Visi dan misi serta produk-produk yang ada pada Herba Penawar Al Wahida (HPA).

BAB III : TINJAUAN UMUM

Bab ini memaparkan tentang pengertian multi level marketing Syariah Herba Penawar Al Wahida (HPA) dan dasar hukumnya.

BAB IV : PEMBAHASAN

Bab ini merupakan pembahasan yang terdiri dari sistem multi level marketing syari'ah Herba Penawar Al Wahida (HPA), dan apa saja faktor-faktor penghambat dalam multi level marketing syariah HPA, analisis Ekonomi Islam terhadap sistem Multi level marketing Herbal Penawar Al Wahida (HPA) Pekanbaru.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

BAB II

GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Sejarah Berdirinya PT. Al Wahida Marketing Internasional

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.

Sayang kemudian *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 Michigan, Amerika Serikat. *Amway* bahkan membeli *Nutrilite*, di samping memproduksi sendiri berbagai produk lainnya yang di pasarkan melalui sistem MLM.¹

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, produk asing yang semakin bebas memasuki wilayah umat islam. Produk tersebut tidak jelas kehalalannya dan kesuciannya, serta semakin kecilnya peranan umat islam dalam bidang perekonomian.

¹ Andrias Harefa, *Multi Level Marketing Alternatif Karir dan Usaha Menyongsong Milenium Ketiga*, (Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999), h. 6

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 distrsi umat lain.²

Dengan latar belakang itulah Tuan Haji Ismail Bin Haji Ahmad mendirikan Herba Penawar Al Wahida (HPA) sebuah perusahaan herbal di Malaysia. Sebelumnya Tuan Haji Ismail memakai sistem single level marketing orang yang pertama direkrutnya adalah teman-teman *usroh*nya (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 syariat Islam.³

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.

Pada tahun 1999 perusahaan HPA *Industries Sdn.Bhd.* Mengalami pasang surut akibat krisis ekonomi HPA sempat oleng dan tidak mampu lagi menggaji karyawan selama 3 bulan bahkan 250 karyawan hanya 100 orang yang 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*

² Suhrawardi K. Lubis, *op.cit.*, h. 173

³ Murti Harto Dirut PT. Al Wahida Marketing Internasional, *Wawancara*, Pekanbaru, 15 oktober 2010

fried chicken sekarang telah ada di Bandung. 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 melaju pesat hingga sekarang. Tahun 2009 perusahaan HPA Sdn.Bhd. yang berlokasi di Malaysia masuk ke Indonesia menjadi PT. AL WAHIDA INDONESIA tepatnya di Jakarta kemudian berganti nama menjadi PT. AL WAHIDA MARKETING INTERNASIONAL dan telah membuka cabang di beberapa Provinsi salah satunya Pekanbaru pada tanggal 21 april 2010 yang beralamat di jalan Jl. Jend. Sudirman No. 168. Di resmikan langsung oleh Direktur PT. Al Wahida Marketing Internasional Bapak Murti Harto.⁴

B. VISI DAN MISI

Setiap perusahaan pasti mempunyai visi dan misi yang berbeda antara perusahaan yang satu dengan yang lainnya, demikian juga halnya HPA yang mempunyai visi dan misi yaitu menjadikan perusahaan MULTI LEVEL MARKETING SYARIAH terbesar di Indonesia dan menjadi penggerak terciptanya perekonomian dan potensi umat islam, memberikan kemaslahatan bagi masyarakat luas. Serta membutuhkan insan yang profesional dengan memanfaatkan teknologi yang maju serta bertakwa kepada Allah SWT.⁵

⁴ *Ibid*

⁵ Staterkit, *op.cit.*, h. 1

C. Produk-Produk HPA

1. Habbatussauda

Sebagai pembentuk sel yang tidak dapat dibentuk oleh sendiri dalam tubuh sehingga harus mendapat asupan atau makanan dari luar yang memiliki kandungan asam lemak esensial yang tinggi.

2. Rosella

Kelopak bunga rosella berkhasiat untuk meningkatkan kesehatan.

3. Kopi *Radix sinergis*

Untuk membangkitkan semangat serta meredakan keletihan.

4. Sari kurma

Sangat bagus untuk Ibu hamil dan pasca melahirkan dengan kandungan karbohidrat yang tinggi dapat meningkatkan trombosit dalam darah serta dapat meningkatkan vitalitas tubuh anda.

5. *Spirumadu kids*

Untuk membangun sistem kekebalan tubuh, meningkatkan gizi mengatasi gangguan sistem metabolisme tubuh.

6. Soya jawi

Untuk meningkatkan metabolisme tubuh memperbaiki sistem pencernaan, dan meningkatkan sirkulasi dalam darah.

7. Minyak but-but

Untuk mengobati patah tulang, terkilir dan lain-lain.⁶

8. *Malac*

Untuk memecahkan batu karang, mengatasi bengkak karena peradangan ginjal infeksi saluran kencing, tekanan darah tinggi dan demam kuning.

9. Organik Mengkudu

Untuk mengobati keputihan, pencernaan, membuang toksin / racun.

10. *Extra Grenn*

Formula lengkap ini sangat mudah di serap oleh tubuh sehingga baik untuk mempertahankan kesehatan dan kesegaran tubuh terhadap beragam penyakit dan memperlancar peredaran darah.

11. *vitex*

Untuk menurunkan tekanan darah tinggi dan menjadikan normal.

12. Teh *Asiatikca Plus*

Untuk melangsingkan badan (*sliming tea*).

13. *Hb*

Untuk meningkatkan daya imunitas dan tenaga khususnya kepada mereka yang mengalami kekurangan kadar darah merah dan mengatasi kelesuan tubuh.

14. *Radix*

Sebagai antioksidan, anti virus, anti peradangan dan anti keracunan.

⁶ *Ibid*

Sehabis melahirkan dan untuk mengatasi turun rahim. Selain itu sangat baik untuk mengatasi masalah haid tidak lancar, sakit pinggang, panas dalam, letih, serta kesemutan kaki dan tangan.

16. *Golden Gamat Caps*

Sangat bagus sekali dalam proses perbaikan dan generasi sel.

17. *Plantisol*

Berfungsi untuk menurunkan kadar *glukosa* dalam darah (*hipoglicemia*) serta bertindak untuk merangsang *insulin* oleh *pancreas*.

18. *Ardisia*

Untuk melancarkan buang air kecil.

19. Herba Tujuh Angin

Dapat mengatasi berbagai masalah angin, melancarkan buang air besar, sehingga badan terasa ringan.⁷

D. Keunggulan Herba Penawar AL Wahida (HPA)

- a. Herba Penawar AL Wahida (HPA) Memiliki Visi dan Misi yang luhur.
- b. Herba Penawar AL Wahida (HPA) memiliki komitmen menghasilkan produk yang halal dan *toyyib* (bermutu).
- c. Herba Penawar AL Wahida (HPA) dimiliki pengusaha muslim.
- d. Herba Penawar AL Wahida (HPA) memiliki marketing plan yang memenuhi prinsip keadilan/ihsan dan jual beli sesuai syariah.

⁷ *Ibid*

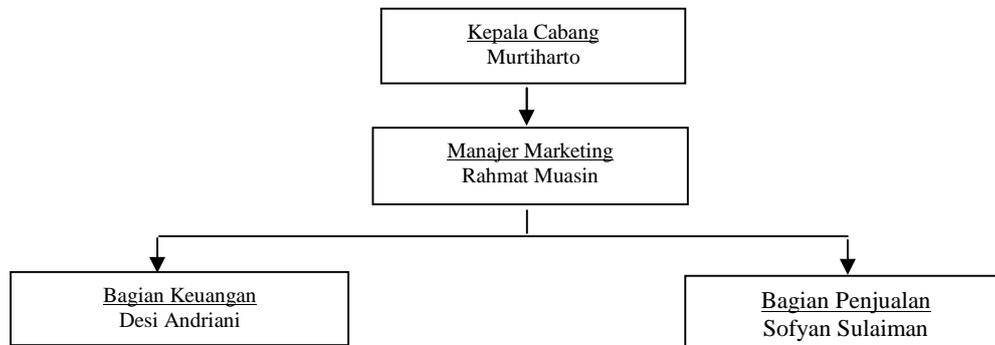
e. Herba Penawar AL Wahida (HPA) menjadikan seorang herbalis dan peniaga yang selalu berakhlakul karimah dan menjaga prinsip-prinsip syariah.⁸

E. Struktur Organisasi PT. Al Wahida Marketing Internasional

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 aktifitas untuk mencapai semua tujuan. Struktur organisasi merupakan hubungan yang teratur diantara berbagai sektor atau fungsi yang perlu untuk mencapai tujuan dan tanggung jawab serta wewenang dalam suatu organisasi.

Dengan tersusunnya struktur secara fleksibel dan tegas, maka PT. Al Wahida Marketing Internasional sebagai organisasi usaha dalam kegiatannya telah merumuskan tentang pembagian tugas wewenang dan tanggung jawab setiap bidangnya. Untuk lebih jelasnya dapat kita lihat pada struktur organisasi yang terdapat pada PT. Al Wahida Marketing Internasional.

Gambar 1
PT. Al Wahida Marketing Internasional Cabang Pekanbaru
Per Januari 2011



Sumber : dokumen PT. Al Wahida Marketing Internasional Cabang Pekanbaru.

⁸ Murti Harto, *Loc.Cit.*

Struktur 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 :

1. Kepala Cabang

a. Tugas dan kewajiban

1. Mengawasi dan melakukan pengelolaan administrasi dan keuangan sesuai dengan ketentuan perusahaan
2. Membina dan mengawasi karyawan dilingkungan perusahaan cabang

b. Kewenangan dan tanggung jawab

1. Mengawasi dan mengkoordinir terlaksananya operasional perusahaan lingkungan kantor cabang
2. Menandatangani surat-surat yang berhubungan dengan :
 - a. Surat keluar perusahaan berdasarkan ketentuan yang ada
 - b. Surat-surat kantor
3. Kepala cabang bertanggung jawab atas pelaksanaan pengelolaan administrasi serta keuangan di kantor cabang

2. Manejer Marketing

1. Membantu pimpinan cabang dalam mengelola dan melaksanakan operasional cabang dalam pemasaran berdasarkan sistem syari'ah dan ketentuan yang berlaku secara efektif dan efisien.

2. Membuat rencana kerja tahunan bidang pendanaan, pembiayaan, jasa-jasa dan hasil usaha
3. Bersama dengan anggota komite lainnya memutuskan pembiayaan sesuai dengan wewenangnya.
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.

3. 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.⁹

4. Bagian Penjualan

1. Mengontrol barang masuk keluar.
2. Membuat laporan perhari ke pusat.
3. dan Memesanan barang barang ke pusat jika persediaan barang sisa 30%.¹⁰

⁹ Desi Andriani, *Wawancara Bagian keuangan PT. Al Wahida Marketing Internasional*, 23 November 2010

¹⁰ *Ibid*

BAB III

TINJAUAN UMUM

A. Pengertian Multi Level Marketing

Menurut kamus Bahasa Indonesia Kontemporer Multi artinya banyak, level berarti tingkat, sedangkan marketing artinya pemasaran.¹ MLM adalah singkatan dari multi level marketing (Pemasaran Multi Tingkat) yaitu sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang di bangun secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Multi level marketing adalah konsep penyaluran barang (produk atau jasa tertentu) yang memberi kesempatan kepada konsumen untuk terlibat secara aktif sebagai penjual dan memperoleh keuntungan dalam garis kemitraannya. MLM adalah sebuah metode pemasaran barang atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk lebih dari satu tingkat, dimana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang atau jasa yang dilakukan sendiri dan anggota jaringan didalam kelompoknya.²

Sistem perdagangan multi level marketing (MLM) dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan member dari perusahaan yang melakukan praktek MIM. Secara rinci, sistem perdagangan multi level marketing dilakukan dengan cara sebagai berikut :

¹ M.Dahlan Yacub Al Barry, *Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer*, (Surabaya: Arkola, 2001), h. 415.

² Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Jakarta : Qultum Media, 2005), h. 17

- a. Mula-mula pihak perusahaan berusaha menjadi konsumen untuk menjadi member dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu.
- b. Dengan membeli paket produk perusahaan tertentu, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan.
- c. Sesudah menjadi member, maka tugas berikutnya adalah mencari calon member-member baru dengan cara seperti di atas yakni membeli produk perusahaan dengan mengisi formulir keanggotaan.
- d. Para member baru juga bertugas mencari calon member-member baru lagi dengan cara seperti yang di atas, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
- e. Jika member mampu menjaring member-member baru yang banyak, maka ia akan mendapat bonus dari perusahaan. Semakin banyak member yang dijaring maka semakin banyak pula bonus yang akan didapatkan, karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan.
- f. Dengan adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan maka member yang berada pada level yang pertama (member awal/pelopor), kedua dan seterusnya akan mendapatkan bonus secara estapet dari perusahaan karena perusahaan

merasa diuntungkan dengan adanya member-member baru yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan.³

Beberapa hal dibawah ini harus diperhatikan saat kita memilih perusahaan penjualan langsung :

- a. Mitra usaha hanya boleh membeli keanggotaan dari perusahaan satu kali saja.
- b. Perusahaan tidak boleh memberikan keuntungan kepada Mitra Usaha hanya atas hasil rekrut anggota baru.
- c. Di Perusahaan, harus ada barang atau jasa yang diperdagangkan dan dipergunakan oleh konsumen.
- d. Barang tidak dipergunakan sekedar sebagai kedok, yang akan terlihat bila barangnya dijual dengan harga yang tidak wajar.
- e. Keuntungan atau laba yang diperoleh anggotanya adalah terutama berdasarkan penjualan barang atau jasa kepada konsumen, bukan dari rekrut anggota baru.
- f. Ada pelatihan tentang pengetahuan produk dan cara menjual kepada mitra usaha.
- g. Ada *buy back guarantee* (jaminan beli kembali setelah diperhatikan semua biaya-biaya terkait) dari perusahaan atas produk atau *inventory* yang masih layak jual milik anggota bila anggota mengundurkan diri dari perusahaan.⁴

³ M. Hamdan Rasyid, *Fiqh Indonesia Himpunan fatwa-fatwa Aktual*, (Jakarta : PT. Al Mawardi Prima, 2003), Cet ke-1 h. 286

⁴ www.apli.or.id

B. Ciri khas sistem MLM

Sistem ini memiliki ciri-ciri khusus yang membedakannya dengan sistem pemasaran lain, diantaranya ciri-ciri khusus adalah: terdapatnya barang jenjang pelatihan, serta adanya komisi atau bonus untuk tiap jenjangnya. Dalam sistem ini calon distributor semacam ‘membeli’ hak untuk merekrut anggota baru, menjual produk, dan mendapatkan kompensasi hasil penjualan mereka sendiri maupun hasil penjualan anggota yang direkrut (*downline*) diorganisasi jaringannya.⁵

Ciri Khas sistem MLM ada pada jaringannya, sehingga perlu di perhatikan segala sesuatu yang menyangkut jaringan tersebut :

- a. Transparansi penentuan biaya untuk menjadi anggota dan alokasinya dapat di pertanggung jawabkan, penetapan biaya anggota yang tinggi tanpa memperoleh kompensasi yang di peroleh anggota baru sesuai atau mendekati biaya tersebut adalah celah di mana perusahaan mengambil sesuatu tanpa hak.
- b. Transparansi peningkatan anggota pada setiap jenjang (level) dan kesempatan untuk berhasil pada setiap orang. Peningkatan posisi bagi setiap orang dalam setiap profesi memang terdapat di setiap usaha, sehingga peningkatan level dalam sistem MLM adalah sesuatu hal yang di bolehkan selagi dilakukan secara transparan, tidak menzolimi pihak yang di bawah setingkat maupun di atas.
- c. Hak dan kesempatan yang di peroleh sesuai dengan prestasi kerja anggota.

Seorang anggota atau distributor biasanya mendapat untung dari penjualan

⁵ kuswara, *Loc.cit.*

yang dilakukan dirinya dan dilakukan *down line*. Perolehan untung dari penjualan langsung yang dilakukan dirinya adalah sesuatu yang biasa dalam jual beli adapun perolehan persentase keuntungan di perolehnya di sebabkan usaha *down line* nya adalah sesuatu yang di bolehkan sesuai perjanjian yang di sepakati bersama dan tidak terjadi kezoliman.⁶

MLM adalah sarana untuk menjual produk (barang), atau jasa bukan sarana untuk mendapatkan uang atau produk hanya kamufase, sehingga yang terjadi adalah *Money Game* atau arisan berantai yang sama dengan judi. Produk yang di tawarkan jelas kehalalannya karena anggota bukan hanya konsumen barang tersebut tetapi juga memasarkan kepada yang lainnya sehingga dia harus tau status barang tersebut dan bertanggung jawab kepada konsumen lainnya.⁷

Secara sederhana, bahwa dalam memasarkan suatu produk dari suatu perusahaan ada dua macam cara yaitu :

- a. Yang sudah umum berlaku, disebut cara konvensional.

Yaitu sampainya suatu produk kepada konsumen setelah melalui setidaknya 4 (empat) tahap berikut: dari pabrik kepada distributor, kemudian kepada agen, kemudian kepada grosir, lalu kepada pengecer/toko dan baru kepada konsumen. Bila harga dari pabrik Rp. 100.000 maka sesudah sampai kepada konsumen bisa menjadi Rp. 200.000 atau lebih, karena banyak menyerap biaya, seperti biaya produksi, biaya promosi dan biaya lainnya.

⁶ *Fatwa-fatwa Dewan Syariah Pusat*, Dewan Syariah Pusat Partai Keadilan Sejahtera, 2005

⁷ *Ibid*

- b. MLM (*Multy Level Marketing*) atau sistem pemasaran berjenjang (*Network Marketing*).

Di sistem ini seorang konsumen harus mampu merekrut konsumen (jaringan) dibawahnya disebut *frontline* (jaringan/kaki pertama) dan *downline* atau *upline* (jaringan/kaki kedua dan seterusnya) dan ia akan menerima keuntungan (persentase) dari setiap pembelian *downline* tersebut. Semakin banyak jaringan (*downline*) maka semakin besar pula keuntungan yang akan diterima olehnya. Bila mampu mencapai titik tertentu sesuai persyaratan, ia akan menduduki suatu posisi dan akan menerima bonus yang telah ditentukan. Cara ini memutus tahapan diatas, yakni dari pabrik langsung kepada konsumen yang sekaligus bisa menjadi distributor. Mengenai harga tetap seperti diatas hanya kelebihan harga pabrik tersebut menjadi keuntungan distributor.⁸

Pada kenyataannya ada tiga macam bentuk yang berkaitan dengan bisnis

MLM :

- a. MLM yang tidak menjual produk, biasa disebut *money game* (permainan uang). Contoh: Pihak MLM menawarkan sebuah sepeda motor merk x hanya dengan menyetor uang Rp. 2.000.000 dengan syarat harus bisa menjaring sebanyak sepuluh orang yang masing-masing harus menyetorkan uang sebesar Rp. 2.000.000 pula. Ia akan menerima sepeda

⁸ Fatwa Musyawarah Komisi MUI Kota Bandung, *Hukum Bisnis Network Marketing* /MLM, 02 -04- 2009, 14 : 13 : 14

motor tersebut setelah mampu menjaring sepuluh orang, dan bila tidak, maka uang tersebut hangus. Demikian seterusnya.

- b. Perusahaan MLM, ialah suatu perusahaan yang menjual produk orang lain dengan sistem MLM, yakni ia membeli suatu produk dari pabrik kemudian memasarkannya dengan sistem MLM. Perusahaan MLM ini kadang-kadang mengakibatkan harga menjadi tidak wajar (diatas harga pasar) dan kadang-kadang kabur entah kemana, sehingga banyak yang tidak pernah menerima bonus yang dijanjikan dan jaringan yang paling bawah tidak bisa mengembangkan lagi jaringannya.
- c. Perusahaan yang memasarkan produknya dengan sistem Penjualan Berjenjang (*network marketing*). Adalah sebuah perusahaan yang menjual produknya dengan sistem berjenjang, sehingga setiap konsumen di perusahaan tersebut adalah juga seorang distributor. Dimana akan mendapatkan keuntungan sesuai dengan jumlah jaringan dan omzet yang dicapai sesuai dengan sistem marketing yang disetujui sejak awal. Dengan harga produk yang cukup wajar.⁹

C. Perbedaan MLM dan Sistem PIRAMIDA

MLM :

1. Sudah di masyarakatkan hampir di seluruh dunia.
2. Berhasil meningkatkan penghasilan dan kesejahteraan anggotanya dari level atas sampai bawah.

⁹ *Ibid*

3. Keuntungan/keberhasilan distributor ditentukan dari hasil kerja dari bentuk penjualan/pembelian produk/jasa yang bernilai dan berguna untuk konsumen.
4. Setiap orang hanya berhak menjadi distributor sebanyak satu kali saja.
5. Biaya pendaftaran menjadi anggota tidak terlalu mahal, masuk akal dan imbalannya adalah starter kit yang senilai. Biaya tidak dimaksudkan untuk memaksakan pembelian produk dan bukan untuk mencari untung dari biaya pendaftaran.
6. Keuntungan yang didapat distributor dihitung berdasarkan hasil penjualan dari setiap anggota jaringannya.
7. Jumlah orang yang di rekrut anggota tidak di batasi, tetapi dianjurkan dengan kapasitas dan kemampuan masing-masing.
8. Setiap distributor sangat tidak dianjurkan bahkan di larang menumpuk barang (*inventory loading*) karena dalam jualan langsung yang terpenting adalah produk yang dibeli bisa dipakai dan di rasakan khasiatnya/kegunaannya oleh konsumen.
9. Program pembinaan distributor sangat diperlukan agar didapat anggota yang berkualitas tinggi.
10. Pelatihan produk menjadi hal yang sangat penting karena produk harus dijual sampai ke tangan konsumen.
11. Setiap *upline* sangat berkepentingan dengan meningkatnya kualitas dari para *downlinenya*, kesuksesan seorang distributor dapat terjadi

jika *downlinenya* sukses. Keberhasilan upline ikut di tentukan dari keberhasilan *downline*.

12. Merupakan salah satu peluang usaha yang baik dimana setiap distributor harus telah melakukan pembinaan untuk jaringannya. Tidak bisa hanya menunggu.¹⁰

PIRAMIDA :

1. Sudah banyak negara yang melarang dan menindak perusahaan dengan sistem ini, bahkan pengusahanya di tangkap pihak yang berwajib.
2. Hanya menguntungkan bagi orang yang pertama atau lebih dulu bergabung sebagai anggota, atas kerugian yang mendaftar belakang.
3. Keuntungan/keberhasilan anggota ditentukan dari seberapa banyak yang bersangkutan merekrut orang lain yang menyeter sejumlah uang sampai terbentuk satu format piramida.
4. Setiap anggota berhak menjadi anggota berkali-kali dalam satu waktu tertentu, menjadi anggota disebut dengan “ membeli kavling “, jadi satu orang boleh membeli beberapa kavling.
5. Biaya pendaftaran anggota sangat tinggi, biasanya disertai dengan produk-produk yang jika dihitung harganya menjadi sangat mahal (tidak sesuai dengan produk sejenis yang ada di pasaran). Jika seorang lebih banyak merekrut orang lain, barulah yang bersangkutan mendapatkan keuntungan, dengan kata lain keuntungan didapat dengan lebih banyak anggota, bukan dengan penjualan yang lebih banyak.

¹⁰ Kuswara, *op.cit.*, h. 23.

6. Keuntungan yang didapat anggota dihitung berdasarkan sistem rekrut sampai terbentuk format tertentu.
7. Jumlah anggota yang direkrut dibatasi. Jika ingin lebih banyak lagi, yang bersangkutan arus menjadi anggota (membeli kavling) lagi.
8. Setiap anggota dianjurkan untuk menjadi anggota berkali-kali dimana setiap kali menjadi anggota harus membeli produk dengan harga yang tidak masuk akal. Hal ini menyebabkan banyak sekali anggota yang menimbun barang dan tidak di pakai.
9. Tidak ada program pembinaan apapun juga, karena yang diperlukan hanya rekrut saja.
10. Tidak ada pelatihan produk, sebab komoditas hanyalah rekrut keanggotaan. Produk dalam sistem ini hanyalah kedok saja.
11. Para *up line* hanya mementingkan rekruting orang baru saja. Apakah *downline* berhasil atau tidak, bukan merupakan perhatian dari *upline*.
12. Bukan merupakan suatu peluang usaha, karena yang dilakukan lebih menyerupai untung-untungan, di mana yang perlu dilakukan hanyalah 'membeli kavling' dan selanjutnya hanyalah menunggu.¹¹

D. Sejarah MLM

Melihat dari sejarahnya akar MLM tidak bisa dipisahkan dengan berdirinya *Amway Corporation* di Amerika Serikat dengan produknya *Nutrilite* pada tahun 1959. Pendiri *Amway*, Rich Devos dan Jay van Andel Pelopor dalam

¹¹ *Ibid*

pengembangan bisnis ini. *Amway* kemudian semakin dikenal ketika mereka menggunakan sistem pendukung *Network Twenty One* yang dirancang oleh Jim dan Nancy Dornan.

Beberapa usaha MLM lain kemudian bermunculan di berbagai Negara, termasuk Indonesia. Untuk Indonesia, perusahaan lokal pelopor bisnis ini adalah PT. Sentral Nusa Insan cemerlang (CNI) yang berdiri di Bandung. Sementara itu pada tahun 90-an beberapa MLM asing banyak pula membuka cabangnya di negara kita ada yang berasal dari Cina, Jepang, Malaysia, USA, dan negara lainnya.¹²

Dengan jumlah penduduk lebih dari 200 juta jiwa Indonesia memiliki potensi yang sangat besar untuk pengembangan bisnis ini. Konsumen atau pelaku bisnis MLM di Indonesia telah mencapai angka 4-5 jutaan. Mereka tergabung kedalam 200 perusahaan MLM. Baik perusahaan lokal maupun asing. Keberadaan usaha-usaha ini pun sangat beragam, baik dari sisi produk, sistem, izin usaha, dan keanggotaannya pada Asosiasi penjualan langsung di Indonesia (APLI).

Sehingga juni 2002 mereka yang sudah mendaftarkan yang memiliki izin usaha penjualan berjenjang (IUPB) dari Deperindag ada 90 perusahaan. Sedang yang sudah menjadi anggota asli, satu-satunya Organisasi DS/MLM di Indonesia, pada oktober 2003 tercatat ada 57 perusahaan. Yang lainnya bisa dikatakan ilegal. Ilegal dalam arti sebuah perusahaan MLM berdiri tapi tidak memiliki izin usaha.¹³

¹² *Ibid*

¹³ *Ibid*

Bisnis MLM memang terus tumbuh Ini dapat dilihat dari angka penjualan dari peningkatan jumlah distributornya selama tiga tahun terakhir. Tahun 1999 total penjualan bisnis MLM mencapai US\$ 261 juta atau sekitar Rp. 2,09 triliun dengan jumlah distributor 3.924 ribu orang angka ini naik menjadi 4.765 ribu pada 2002, dengan total penjualan US\$ 521,63 juta atau sekitar Rp. 4,17 triliun berarti dalam tiga tahun terakhir, total penjualan di bisnis MLM naik dua kali lipat atau 100%.

Akhir-akhir ini perkembangan bisnis MLM diramalkan pula oleh hadirnya berbasis Syari'ah keberadaan MLM syari'ah di tanah Air menjadi penting artinya, mengingat mayoritas jumlah penduduk negara kita adalah Muslim bagi kalangan muslim puritan mereka akan lebih cenderung memilih untuk melakukan kegiatan bisnis yang sesuai dengan prinsip-prinsip muamalah Islam apalagi dilihat basis merebaknya kontropersi tentang bisnis ini.

Tidak mengherankan jika seiring perkembangan MLM konvensional, MLM Syariah pun kini berkembang sangat pesat. Pertanyaannya mengapa usaha MLM terus tumbuh rahasianya adalah karena bisnis MLM merupakan satu diantara sistem bisnis memaksimalkan prinsip kekuatan jaringan. Kekuatan jaringan seperti yang dirumuskan dalam hukum *Metcalf*, telah diaplikasikan secara maksimal dalam bisnis ini dengan tingkat keberhasilan yang sungguh luar biasa.¹⁴

E. MLM Syariah :

¹⁴ *Ibid*

MLM Syariah adalah sebuah usaha MLM yang mendasarkan sistem operasionalnya pada prinsip-prinsip syariah. Bisnis MLM yang berkembang saat ini dimodifikasi, dan disesuaikan dengan syari'ah. Aspek-aspek haram dan syubhat dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak, dan mu'amalah. MLM syariah tidak hanya fokus kepada keuntungan materi semata, tapi keuntungan untuk dunia akhirat orang-orang yang terlibat didalamnya. Pelaku MLM syari'ah juga berbeda dalam hal motivasi dan niat, orientasi, produk, sistem pengelolaan, pengawasan, dan sebagainya.¹⁵

Dalam MLM syariah, misalnya, ada yang disebut dengan Dewan Pengawas Syariah, suatu lembaga yang memungkinkan untuk mengawasi pengelolaan usaha syariah. Lembaga ini secara tidak langsung berfungsi sebagai *internal audit and surveillance system* untuk memfilter bila ada hal-hal yang tidak sesuai dengan aturan agama Islam pada usaha syariah. MLM syariah adalah untuk produk halal dan bermanfaat, dan proses perdagangannya tidak ada yang melanggar syari'at, tidak ada pemaksaan, penipuan, riba, sumpah yang berlebihan, pengurangan timbangan, dan yang lain-lain.

Secara umum MLM dapat dibagi kedalam dua kelompok besar MLM, (1) bidang keuangan dan (2) *bidang consumer goods* (sejenis obat-obatan, kosmetik, dan kebutuhan sehari-hari). Dalam bidang keuangan, ada yang disebut “ Arisan Uang Berantai “. Untuk MLM sejenis ini banyak sekali yang harus kita kritisi secara syariah. Pertama apa usaha yang di jalankan si pengelola MLM, kedua

¹⁵ *Ibid*

bagaimana akad yang terjadi antara pengelola MLM dan penanam dana, bagaimana transparansi keuntungan dan bagaimana juga pembagiannya. Bila faktor-faktor itu tidak jelas maka hampir dapat dipastikan MLM jenis ini termasuk kategori yang mempraktikkan riba sehingga haram hukumnya. Tidak jarang terdapat didalamnya juga modus penipuan.¹⁶

Jenis kedua adalah MLM adalah dalam bidang *consumer goods, food supplement* dan *cosmetics*. Keuntungan yang didapatkan pengelola MLM dan anggota *networknya* adalah selisih antara harga beli (harga produksi) pengelola MLM dengan harga jual untuk masing-masing tingkat *down line*. Agar tidak menyalahi syari'ah, MLM harus memenuhi beberapa syarat di antaranya :

1. Ada transaksi riil (*delifery of good or services*) atas barang yang di perjual-belikan.
2. Barang atau jasa yang di perdagangkan bukan barang yang haram, tidak menimbulkan *mudharat*, bukan produk riba dan bukan pornografi.
3. Barang dan jasa di upayakan barang merupakan barang pemenuhan kebutuhan pokok bukan *luxuries* yang mendorong konsumerisme dan pemborosan.
4. Tidak ada *excessive mark-up* harga barang, sehingga para anggota terzolimi dengan harga barang yang sangat tinggi, tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang di peroleh.
5. Harus ada *paradigma shif* tentang orientasi *image* sukses. Berhasil bukan saja di ukur dari *finansial liberation* ala Robert T. Kiyosaki

¹⁶ *Ibid*

(kapal pesiar, keliling dunia), tetapi juga keberhasilan intelektual, emosional dan spiritual. Menjadi seorang *entrepreneur* yang lebih jujur, arif, lebih dekat kepada Allah sang pemberi rezeki. Kemudian mengingat hari perhitungan, berbuat sebanyak mungkin untuk memberdayakan yang kurang mampu, dan tidak lupa membayar zakat.

6. Bonus yang diberikan harus jelas baik nominal maupun nisbahnya sejak awal.
7. Tidak eksploitasi dalam aturan pembagian bonus atau orang awal yang menjadi anggota dengan yang akhir (*naked pyramid system*). Pembagian bonus semestinya mencerminkan usaha masing-masing anggota.
8. Harus di upayakan barang-barang yang dijual dalam *network* adalah produk anak bangsa dan lebih *afdhol* lagi hasil produksi kita yang seiman.
9. Jika dibutuhkan pembiayaan maka seluruh transaksi keuangan harus *bersinergi* dengan lembaga keuangan syariah demikian juga untuk cover asuransi syariah.
10. MLM yang syariah secara integral harus menjadi piranti yang penguatan sistem ekonomi umat (demi menghemat devisa dan mengurangi impor), memberikan kesempatan kepada usaha kecil mikro untuk memperkenalkan jasanya.

11. Besar harapan dengan adanya Dewan Pengawas Syariah, suatu MLM akan memiliki internal audit dan *surveillance system* yang dapat menjadi filter bila ada hal-hal yang tidak sesuai dengan aturan agama Islam.¹⁷

F. Perbedaan MLM Syariah dengan MLM Konvensional

No		MLM SYARIAH	MLM KONVENSIONAL
1.	Akad dan aspek legalitas	Berdasarkan hukum positif, kode etik, dan prinsi-prinsip syariah	MLM yang legal berdasar hukum positif dan kode etik
2.	Lembaga penyelesaian	Badan Arbitrase Muamalah Indonesia (BAMUI)	Peradilan Negeri
3.	Struktur organisasi	Dewan Pengawas Syariah (DPS)	Tidak dikenal
4.	Prinsip operasional	Dakwah dan Bisnis	Bisnis murni
5.	Keuntungan usaha	Pemberdayaan lewat ZIS	Tidak dikenal
6.	Jenis usaha produk	<i>Halalan toyyiban</i>	Sebagian sudah mendapat sertifikat halal MUI ¹⁸

¹⁷ *Ibid*

¹⁸ *Ibid*

BAB IV
PENERAPAN SYARI'AT ISLAM PADA SISTEM MULTI LEVEL
MARKETING HERBA PENAWAR ALWAHIDA (HPA)
STUDI KASUS DI PEKANBARU

A. Sistem Multi Level Marketing Syariah HPA

Al Wahida Marketing International melakukan penjualan dengan sistem multi level marketing syariah dengan produk herba penawar al wahida (HPA) sebuah sistem yang membahas tentang penetapan harga produk herba penawar al wahida (HPA), pemberian bonus, akad perniagaan MLM herba penawar al wahida (HPA), pemasaran produk kode etik distributor herba penawar al wahida (HPA) haruslah sesuai dengan konsep syariah. Biaya pendaftaran yang relatif murah dan semua peserta mempunyai kesempatan yang sama untuk mendapatkan bonus yang tertinggi, adanya produk dengan kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.

a. Pemberian Bonus

MLM HPA memberikan keuntungan langsung kepada member baru HPA berupa potongan pembelian 20 % - 25% bagi setiap produk berdasarkan harga distributor. Sedangkan keuntungan lain yang ditawarkan oleh MLM HPA adalah bonus yang diberikan pihak perusahaan dengan pengumpulan poin dari hasil penjualan yang dilakukan oleh distributor. Jika member mampu mencapai 1 00.000-1.000.000 poin dalam satu bulan. Maka member mendapat

bonus 10% mencapai 1.001.000-2.000.000 poin perbulan menerima bonus sebesar 14% dan seterusnya sampai mencapai 35%.¹

Kemudian member awal mengajak orang lain untuk bergabung di HPA 3 orang dengan mengikut sertakan mereka pelatihan dengan biaya perorang Rp. 400.000,00. Apabila mereka mampu melakukan penjualan minimal 100.000 poin dalam waktu satu bulan maka tiga member tersebut langsung mendapat bonus 20% perbulan. Dan begitu selanjutnya sampai member baru mencapai bonus 35% perbulan. Member baru yang tidak mampu mencapai target 100.000 poin perbulan maka poin member baru akan dialihkan kepada member awalnya dan akan tetap dihitung hinga mencapai 100.000 poin. Ketika telah sampai 100.000 poin akan mendapat bonus 10% karena 10% nilai rupiahnya sangat sedikit. Member awal yang akan memberikan uang bonus hasil dari poin member baru. Bonus ini berlaku jika member awal masih berada di atas member baru. Selisih persenan akan dilimpahkan kepada member awal.

Inilah bonus yang menjadi milik member awal sebagai upah atas jerih payahnya mengajak orang lain. Namun jika member baru lebih tinggi bonusnya dari member awal. Karena member baru melakukan banyak penjualan maka member awal tidak mendapat selisih bonus lagi dari member baru. Begitu juga apabila member awal dan member baru berada di level

¹ Marketing Plan, *Loc.Cit*,

bonus yang sama yaitu 35% maka member awal tidak akan mendapat selisih bonus selamanya bonus akan diberikan langsung oleh pihak perusahaan.²

B. Faktor-Faktor Penghambat Dalam Pelaksanaan Sistem Multi Level Marketing Syariah Herba Penawar AL Wahida (HPA) Pekanbaru

Setelah meneliti Herba Penawar AL Wahida (HPA) baik dari sejarah Herba Penawar AL Wahida (HPA), pelopornya, produk, sistem pemasaran, dan etika para distributor. Ada beberapa penyebab Multi Level Marketing Syariah Herba Penawar AL Wahida (HPA) tidak terlalu di ketahui masyarakat Pekanbaru sehingga masyarakat kurang berminat terhadap Herba Penawar AL Wahida (HPA) yaitu:

1. Kurangnya sosialisasi perusahaan dalam memperkenalkan Herba Penawar AL Wahida (HPA) seperti iklan baik melalui media elektronik, atau media cetak.
2. Kurangnya pengetahuan para member tentang Herba Penawar AL Wahida (HPA) dan sistem Multi Level Marketing Syariah.
3. Sosialisasi para member juga masih sangat minim dalam memperkenalkan Herba Penawar AL Wahida (HPA) dengan sistem pemasarannya Multi Level Marketing Syariah.
4. Biaya pelatihan yang tidak terjangkau oleh setiap member.
5. Masyarakat tidak mengetahui keunggulan produk Herba Penawar AL Wahida (HPA) Sehingga masyarakat kurang berminat mengenalnya.

² *Ibid*

6. Menjamurnya produk herbal dengan harga yang bervariasi menyebabkan masyarakat cenderung memilih yang lebih murah walaupun kualitas masih di ragukan.

Untuk mengetahui bagaimana responden masyarakat terhadap Herba Penawar Al Wahida (HPA), akan terlihat pada pembahasan berikut :

1. Kurangnya sosialisasi perusahaan dalam memperkenalkan Herba Penawar Al Wahida (HPA) seperti iklan baik melalui media elektronik, atau media cetak.

Hasil dari penelitian, menunjukkan bahwa Herba Penawar Al Wahida (HPA) kurang dalam memperkenalkan produknya, baik melalui media cetak atau elektronik. Hal ini, ditunjukkan dengan tabel berikut ini :

TABEL 4.1
HERBA PENAWAR AL WAHIDA (HPA) KURANG DALAM
MEMPERKENALKAN PRODUKNYA SEPERTI IKLAN BAIK
MELALUI MEDIA ELEKTRONIK ATAU MEDIA CETAK

No	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
a.	Belum	7 orang	23,33 %
b.	Kurang	17 orang	56,66 %
c.	Cukup	6 orang	20 %
	Jumlah	30 orang	100 %

Sumber : Data olahan

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa responden yang memilih alternatif belum memperkenalkan, yaitu 7 orang atau 23,33 % dan mayoritas memilih alternatif jawaban kurang memperkenalkan sebanyak 17 orang atau 56,66 %. Dan

adapun alternatif yang memilih jawaban cukup memperkenalkan sebanyak 6 orang atau 20 %.

2. Kurangnya pengetahuan para member tentang Herba Penawar Al Wahida (HPA) dan sistem Multi Level Marketing Syariah.

Hasil dari penelitian ini, menunjukkan bahwa mayoritas responden kurang memahami tentang Herba Penawar Al Wahida (HPA) dan sistem Multi Level Marketing Syariah. Hal ini, ditunjukkan dengan tabel berikut ini :

TABEL 4.2

PEMAHAMAN PARA MEMBER TENTANG HPA DAN SISTEM MULTI LEVEL MARKETING SYARIAH

No	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
a.	Belum memahami	2 orang	6,66 %
b.	Kurang memahami	18 orang	60 %
c.	Cukup memahami	10 orang	33,33 %
	Jumlah	30 orang	100 %

Sumber : Data Olahan

Dari table di atas, menunjukkan bahwa responden yang memilih alternative belum memahami yaitu 2 orang atau 6,66 %, mayoritas memilih jawaban kurang memahami sebanyak 18 orang atau 60 %. Adapun alternatif yang memilih jawaban cukup memahami sebanyak 10 orang atau 33,33 %.

3. Sosialisasi para member juga masih sangat minim dalam memperkenalkan HPA dengan sistem pemasarannya Multi Level Marketing Syariah.

Hasil dari penelitian ini, menunjukkan bahwa mayoritas responden kurang memperkenalkan Herba Penawar Al Wahida (HPA) dan sistem Multi Level Marketing Syariah dengan baik kepada masyarakat. Hal ini, ditunjukkan dengan tabel berikut ini :

TABEL 4.3
PARA MEMBER TELAH MEMPERKENALKAN HERBA PENAWAR AL WAHIDA (HPA) DAN SISTEM MULTI LEVEL MARKETING SYARIAH DENGAN BAIK KEPADA MASYARAKAT

	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
a.	Belum	5 orang	6,66 %
b.	Kurang	18 orang	60 %
c.	Sudah	7 orang	23,33 %
	Jumlah	30 orang	100 %

Sumber : Data Olahan

Dari tabel di atas, menunjukkan bahwa responden yang memilih alternatif belum memperkenalkan yaitu 5 orang atau 6,66 %, mayoritas memilih jawaban kurang memperkenalkan sebanyak 18 orang atau 60 %. Adapun alternatif yang memilih jawaban sudah memperkenalkan sebanyak 7 orang atau 23,33 %.

4. Biaya pelatihan yang tidak terjangkau oleh setiap member

Hasil dari penelitian ini, menunjukkan bahwa mayoritas responden menjawab bahwa biaya pelatihan cukup terjangkau. Hal ini, ditunjukkan dengan tabel berikut ini :

TABEL 4.4
BIAYA PELATIHAN CUKUP TERJANGKAU OLEH MEMBER

	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
a.	Tidak	1 orang	3.33 %
b.	Kurang	5 orang	13.33%
c.	Cukup	24 orang	83.33 %
	Jumlah	30 orang	100 %

Sumber : Data Olahan

Dari tabel di atas, menunjukkan bahwa responden yang memilih alternatif tidak terjangkau yaitu 1 orang atau 3,33 %, sementara yang memilih alternative jawaban kurang terjangkau yaitu 5 orang atau 13,33 %, mayoritas memilih jawaban cukup terjangkau sebanyak 24 orang atau 83,33 %.

2. Masyarakat tidak mengetahui keunggulan produk Herba Penawar Al Wahida (HPA) Sehingga masyarakat kurang berminat mengenalnya.

Hasil dari penelitian ini, menunjukkan bahwa mayoritas responden menjawab bahwa penyebab kurangnya minat masyarakat terhadap HPA adalah karena produknya sulit dijangkau. Hal ini, ditunjukkan dengan tabel berikut ini :

TABEL 4.5
PENYEBAB KURANGNYA MINAT ORANG KHUSUSNYA MEMBER
TERHADAP PRODUK HPA

	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
a.	Sulit dijangkau	19 orang	63.33 %
b.	Harga lebih mahal dari produk lain	10 orang	33.33%
c.	Kualitas kurang	1 orang	3.33 %
	Jumlah	30 orang	100 %

Sumber : Data Olahan

Dari tabel di atas, menunjukkan bahwa responden yang memilih alternatif jawaban sulit dijangkau yaitu 19 orang atau 63,33 %, sementara yang memilih alternative jawaban harga lebih mahal dari produk lain yaitu 10 orang atau 33,33 %. Dan adapun responden yang memilih jawaban kualitas kurang yaitu 1 orang atau 3,33 %.

3. Menjamurnya produk herbal dengan harga yang bervariasi menyebabkan masyarakat cenderung memilih yang lebih murah walaupun kualitas masih di ragukan.

Hasil dari penelitian ini, menunjukkan bahwa mayoritas responden menjawab bahwa harga produk HPA lebih mahal dibanding dengan harga produk lainnya. Hal ini, ditunjukkan dengan tabel berikut in

TABEL 4.6
MENGENAI HARGA PRODUK HERBA PENAWAR AL WAHIDA (HPA) DI
BANDING PRODUK HERBAL LAIN

	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
a.	Lebih murah	7 orang	23.33 %
b.	Sama saja	4 orang	13.33%
c.	Lebih mahal	19 orang	63.33 %
	Jumlah	30 orang	100 %

Sumber : Data Olahan

Dari tabel di atas, menunjukkan bahwa responden yang memilih alternatif jawaban lebih murah yaitu 7 orang atau 23,33 %, sementara yang memilih alternatif jawaban harga sama saja dengan produk lain yaitu 4 orang atau 13,33 %. Dan x adapun mayoritas responden yang memilih jawaban lebih mahal yaitu 19 orang atau 63,33 %.

C. Analisis Ekonomi Islam Terhadap Pelaksanaan Sistem Multi Level Marketing Syari'ah Herba Penawar AL Wahida (HPA)

a) Mengenai bonus

Bonus yang diberikan hendaklah diambil dari keuntungan, dan penjualan perusahaan. Dalam pemberian bonus, Herba Penawar Al Wahida (HPA) akan memberikannya setelah member melakukan penjualan dalam batas yang telah ditentukan oleh perusahaan, dan memberikan upah atas jerih payah member dalam mengajak orang lain untuk bergabung dengan Herba Penawar Al Wahida (HPA) tanpa mengorbankan member akhir karena didalam Herba Penawar Al Wahida (HPA) member awal hanya akan

mendapat bonus dari member akhir sampai batas 35 % selanjutnya para member akan mendapat bonus langsung dari perusahaan setelah melakukan penjualan produk. Oleh karena itu dipandang dari ekonomi islam Herba Penawar Al Wahida (HPA) telah membuka peluang baru bagi masyarakat untuk mendapatkan keuntungan tanpa harus mengeluarkan modal yang besar, karena pada prinsipnya dalam islam dianjurkan tolong-menolong.

b) Faktor penghambat dalam pelaksanaan MLM Syari'ah Herba Penawar Al Wahida (HPA)

Ada beberapa hal yang menyebabkan Herba Penawar Al Wahida (HPA) kurang dikenal dan diminati masyarakat Pekanbaru, dari respon masyarakat penulis melihat bahwasanya pihak perusahaan kurang mensosialisasikan Herba Penawar Al Wahida (HPA) begitu juga dengan para member, karena faktor internal perusahaan dan minimnya pemahaman para member terhadap Herba Penawar Al Wahida (HPA) serta sistem Multi Level Marketing Syari'ah. Penetapan harga produk Herba Penawar Al Wahida (HPA) ditetapkan melalui kesepakatan manajemen perusahaan, kemudian diajukan kepada Dewan Syari'ah nasional setelah itu pihak perusahaan akan memusyawarahkan kepada para member apakah harga produk tersebut layak dipasarkan dan apakah akan memberi keuntungan buat para member.

Dalam ekonomi islam Rasulullah Saw, menyatakan bahwa harga dipasar itu ditentukan oleh allah. Ini berarti harga dipasar itu tidak boleh

diintervensi oleh siapapun. Hal ini menunjukkan bahwa ketentuan harga itu diserahkan kepada mekanisme pasar yang alamiah. Hal ini dapat dilakukan ketika pasar dalam keadaan normal, tetapi apabila dalam keadaan tidak sehat yakni terjadi kezoliman seperti kasus penimbunan, riba, dan penipuan maka pemerintah hendaknya dapat bertindak untuk menentukan harga pada tingkat yang adil sehingga tidak ada pihak yang dirugikan.³ Penulis melihat harga produk Herba Penawar Al Wahida (HPA) sesuai dengan harga pasar walaupun harga produk Herba Penawar Al Wahida (HPA) sebahagian lebih besar dibanding produk herbal lainnya tetapi tidaklah merugikan konsumen karena harganya masih dianggap wajar.

c) Hukum Sistem Multi Level Marketing Syari'ah Herba Penawar Al Wahida (HPA)

Hukum Sistem Multi Level Marketing Syari'ah Herba Penawar Al Wahida (HPA) adalah dibolehkan, selama tidak ada yang menjadikannya terlarang, sebagaimana dalam kaidah fiqhiyah

الأصل في الأشياء الإباحة حتى يدل الدليل على التحريم

Artinya : *Asal sesuatu adalah boleh, sampai ada dalil yang menunjukkan keharamannya.*

Qaidah ini bersumber dari sabda Rosululloh SAW:

³ Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2007), h. 172

مأحل الله فهو حلال وماحرم فهو حرام وماسكت عنه فهو عفو،

من الله عافيته فان الله لم يكن لينسى شيئاً ()

Artinya: *Apa-apa yang dihalalkan allah adalah halal dan apa-apa yang diharamkan allah adalah haram dan apa-apa yang didiamkan dima'afkan. Maka terimalah dari allah pema'afannya. Sungguh allah itu tidak melupakan sesuatupun.*⁴

1. Rukun jual beli menurut jumhur ulama ada empat, yaitu :
 - a. *Ba'i* (Penjual).
 - b. *Mustari* (pembeli).
 - c. *Shighot* (ijab kabul).
 - d. *Ma'kud 'alaih* (benda atau barang)
2. Syarat Jual-Beli
 - a. Syarat terjadinya akad (*in'iqod*).
 - b. Syarat syahnya akad.
 - c. Syarat terlaksananya akad (*nafadz*).
 - d. *Lujum* (semestinya).⁵
3. Ulama Syafi'iyah mensyaratkan 22 syarat, yang berkaitan dengan *aqid*, *shighat*, dan *ma'kud alaih*. Yaitu :
 - a. Syarat *Aqid*
 - 1) Dewasa atau sadar

⁴ Mukhtar Yahya, Fathur Rahman, *Dasar-Dasar Pembinaan Hukum Fiqih Islam*, (Bandung : PT. Alma'arif, 1997), Cet ke-4, h. 500

⁵ Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah*, (Bandung : Pustaka Setia, 2004), Cet ke- 2, h. 76

- 2) *Aqid* harus baligh dan berakal, menyadari dan mampu memelihara agama dan hartanya. Dengan demikian, akad anak *mumayyiz* dipandang belum sah.
- 3) Tidak dipaksa atau tanpa hak Islam
- 4) Dipandang tidak sah, orang kafir yang membeli kitab Al-Quran atau kitab-kitab yang berkaitan dengan agama, seperti hadis, *kitab-kitab fiqh*, dan juga membeli hamba yang muslim.
- 5) Pembeli bukan musuh
- 6) Islam dilarang menjual barang, khususnya senjata, kepada musuh yang akan digunakan untuk memerangi dan menghancurkan kaum muslimin.⁶

b. Syarat *Shighat*

- 1) Berhadap-hadapan
Pembeli atau penjual harus menunjukkan *shighat* akadnya kepada orang yang bertransaksi dengannya, yakni harus sesuai dengan orang yang dituju.
- 2) Ditujukan pada seluruh badan yang *akad*
Tidak sah mengatakan, "Saya menjual barang ini kepada kepala atau tangan kamu."
- 3) *Qobul* diucapkan oleh orang yang dituju dalam *ijab* orang yang mengucapkan *qobul* haruslah orang yang diajak bertransaksi oleh orang yang mengucapkan *ijab*, kecuali jika diwakilkan

⁶ *Ibid*

- 4) Harus menyebutkan barang atau harga.
 - 5) Ketika mengucapkan shighat harus disertai niat (maksud).
 - 6) Pengucapan *ijab Kabul* harus sempurna, jika seseorang yang sedang bertransaksi itu gila sebelum mengucapkan *Kabul*, jual-beli yang dilakukannya batal
 - 7) *Ijab Kabul* tidak terpisah, antara *ijab* dan *Kabul* tidak boleh diselingi oleh waktu yang terlalu lama, yang menggambarkan adanya penolakan dari salah satu pihak
 - 8) Antara *ijab* dan *Kabul* tidak terpisah dengan pernyataan lain
 - 9) Tidak berubah *lafaz*, *lafazh ijab* tidak boleh berubah, seperti perkataan, “Saya jual dengan lima ribu, kemudian berkata lagi, “Saya menjualnya dengan harga sepuluh ribu, padahal barang yang dijual masih sama dengan barang yang pertama dan belum ada *Kabul*
 - 10) Bersesuaian antara *ijab Kabul* secara sempurna.
 - 11) Tidak dikaitkan dengan sesuatu, *akad* tidak boleh dikaitkan dengan sesuatu yang tidak ada hubungan dengan *akad*
 - 12) Tidak dikaitkan dengan waktu⁷
- c. Syarat *Ma'kud 'alaih* (Barang)
- 1) Suci
 - 2) Bermanfaat
 - 3) Dapat diserahkan

⁷ *Ibid*

- 4) Barang milik sendiri atau menjadi wakil orang lain.
 - 5) Jelas dan diketahui oleh kedua orang yang melakukan *akad*⁸
4. Dalil-dalil berikut adalah dalil yang menjelaskan hal-hal yang berhubungan dengan *Mu'amalah* dan jual-beli.
- a. Dalil Al Qur'an yang menerangkan tentang larangan memakan harta dengan jalan yang *batil* ini berhubungan dengan MLM, tidak boleh yang menjadi member pertama selalu mendapat bonus yang lebih besar dibanding member yang kedua, karna hal tersebut akan merugikan member kedua. Firman Allah swt :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً

Artinya : "Hai orang-orang beriman, janganlah kamu memakan harta diantara kamu dengan cara yang batil, kecuali melalui perdagangan yang disertai kerelaan diantara kamu". *Q.S. al-Nisa : 29.*⁹

- b. Dalil Al Qur'an yang menerangkan tentang anjuran tolong- menolong dalam kebaikan seperti saat bermu'amalah, hubungannya dengan MLM karena para member selalu di berikan pelatihan dan motifasi oleh pihak perusahaan, sehingga para member bias terus bekerja dengan baik. Firman Allah swt :

⁸ *Ibid*

⁹ Mamud Yunus, *op.cit.*, h. 112

Artinya : "*Bertolong-tolonglah kamu dalam kebaikan dan taqwa, dan janganlah tolong-menolong dalam dosa dan permusuhan.*" Q.S. *al-Maidah* : 2.¹⁰

- c. Dalil Al Qur'an yang menerangkan Agar harta tidak berputar hanya diantara orang-orang kaya saja diantara kamu, hubungannya dengan MLM, setiap member akan mendapat potongan dalam setiap pembelian dan bonus apabila mengajak orang lain bergabung dalam Herba Penawar Al Wahida (HPA) sehingga member yang kaya atau kurang mampu mempunyai kesempatan untuk mendapatkan keuntungan tanpa harus memiliki modal sendiri. Firman Allah swt :

كى لا يكون دولة بين الأغنياء منكم.

Artinya : "*Agar harta tidak berputar hanya diantara orang-orang kaya saja diantara kamu.*" Q.S. *al-Hasyr* : 7.¹¹

- d. Sabda Nabi Muhammad saw. Bahwa tidak boleh ada penipuan dalam segala transaksi baik dalam penjualan barang atau jasa seperti dalam MLM, jika terjadi maka orang yang menipu bukanlah termasuk ummat Rasulullah SAW :

¹⁰ *Ibid*

¹¹ *Ibid*

إن رسول الله صلى الله عليه وسلم مر على صبرة طعام فأدخل يده فيها
فنالت أصابعه بلالا، فقال: هذا يا صاحب الطعام؟ قال: أصابته السماء
يا . . . أفلا جعلته فوق الطعام حتى يراه الناس.
فليس منا.

Artinya: "Sesungguhnya Rasulullah saw. melewati sekarung makanan (gandu) lalu memasukkan tangannya ke dalam karung tersebut dan jari jemarinya menyentuh yang basah, maka beliau bertanya: "Mengapa hal ini, wahai pemilik makanan?" "Terkena air hujan, ya Rasulullah!" jawab si pemilik makanan. Rasul saw. bersabda: "Mengapa tidak kamu simpan yang basah itu di bagian atas agar dilihat orang. Siapa yang menipu kami maka bukan umat kami." HR. Muslim dari Abu Hurairah Ra.¹²

- e. Hadist tentang haramnya memperjual belikan anjing, babi, dan khomar, hubungannya dengan pembahasan ini produk yang di perdagangkan melalui sistem MLM tidak mengandung unsur yang haram.

. . . أنه سمع رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول عام

الفتح وهو بمكة: إن الله ورسوله حرم بيع الخمر والميتة والخنزير

. فقيل يا رسول الله: رأيت شحوم الميتة فإنه يطلى بها

السفن ويدهن بها الجلود ويستصبح بها الناس؟ فقال: لا، هو حرام.

صلى الله عليه وسلم عند ذلك: قاتل الله اليهود إن

الله عز وجل لما حرم عليهم شحومها أجملوه ثم باعوه فأكلوا ثمنه.

¹² Muhammad Nasruddin al Albani, *Loc. cit.*

Artinya : “Dari Jabir Ra. ia mendengar Rasulullah saw. bersabda di Makkah pada tahun futeh Makkah: "Sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya telah mengharamkan menjual khamr, bangkai, babi dan menjual berhala. Lalu ada yang bertanya: "Ya rasulallah, bagaimana dengan lemak bangkai karena suka dipakai melabur kapal, dipakai meminyaki kulit dan dijadikan lampu oleh orang-orang ? " "Tidak, ia haram. " Jawab Rasul. Kemudian beliau bersabda lagi: "Allah membinasakan Yahudi, karena tatkala Allah 'Azza wa Jalla mengharamkan lemak bangkai, mereka melakukan rekayasa kemudian menjualnya dan memakan hasilnya. " HR. Lima orang perowi hadits.¹³

- f. Hadist tentang dianjurkannya jujur diantara penjual dan pembeli mengenai barang mereka masing-masing, dalam MLM juga harus jujur mengenai produknya bagaimana manfaat dan kualitasnya, serta sistem MLM itu sendiri supaya diberkahi Allah.
- g. Hadist ini menegaskan jika berdagang maka katakanlah ”tidak ada penipuan”, demikian juga dalam MLM katakanlah tidak ada penipuan dalam penjualan produk maupun prekrutan menjadi member.

, ان رجلا ذكر لرسول الله صلى الله عليه وسلم ان

يخدع في البيع؟ فقال له رسول الله صلى الله عليه وسلم :

, فكان الرجل اذا باع يقول:

Artinya: Dari Ibnu Umar, bahwa seseorang bercerita kepada rosululloh SAW bersabda kepadanya, “Jika kamu berdagang, maka katakanlah, “tidak ada penipuan.” Setelah itu, jika orang tersebut berdagang, maka ia berkata, “tidak ada penipuan

¹³ Ahmad Mudjab Mahalli, Ahmad Rodli Hasbullah, *Hadist-hadist muttafaq a'laih*, (Jakarta : Kencana, 2004). Cet ke-1 h. 112

Dilihat dari segi manfaatnya Herba Penawar Al Wahida (HPA) memberikan:

Peluang kerja bagi para member yang belum mempunyai modal untuk membuka usaha sendiri, dengan cara merekrut orang lain bergabung maka member akan mendapat bonus. Dengan adanya Herba Penawar Al Wahida (HPA) para member bisa mendapatkan produk herbal dengan harga yang lebih murah. Produk yang lebih terjaga kehalalannya. Member juga menjadi lebih memahami tentang Multi Level Marketing Syari'ah. Dan menambah persaudaraan bagi para member karena dalam jaringan MLM semua member harus saling mendukung. Sebagaimana firman Allah:

Artinya : "Bertolong-tolonglah kamu dalam kebaikan dan taqwa, dan janganlah tolong-menolong dalam dosa dan permusuhan. " Q.S. al-Maidah : 2.¹⁴

Dan Herba Penawar Al Wahida (HPA) dalam bisnis MLM Syari'ahnya tidak ada unsur penipuan, sebagaimana hadist Rasulullah :

إن رسول الله صلى الله عليه وسلم مر على صبرة طعام فأدخل يده فيها فنالت أصابعه : هذا يا صاحب الطعام ؟ قال: أصابته السماء

يا . : أفلا جعلته فوق الطعام حتى يراه الناس. من غشنا فليس

¹⁴ Mamud Yunus, *Loc.cit.*

Artinya: "Sesungguhnya Rasulullah saw. melewati sekarung makanan (gandu) lalu memasukkan tangannya ke dalam karung tersebut dan jari jemarinya menyentuh yang basah, maka beliau bertanya: "Mengapa hal ini, wahai pemilik makanan? " "Terkena air hujan, ya Rasulullah !" jawab si pemilik makanan. Rasulullah saw. bersabda: "Mengapa tidak kamu simpan yang basah itu di bagian atas agar dilihat orang. Siapa yang menipu kami maka bukan umat kami. " HR. Muslim dari Abu Hurairah Ra.¹⁵

Sejak awal member bergabung telah dijelaskan apa saja keuntungan yang diperoleh member, kualitas produk, sejarahnya, dan etika dalam Herba Penawar Al Wahida (HPA). Oleh karena itu penulis melihat HPA lebih besar manfaatnya dari pada mudratnya sesuai dengan kaidah *fiqhiyah* :

لما

Artinya : Apabila terjadi dua perlawanan antara kerusakan dan kemaslahatan, maka yang harus diperhatikan mana yang lebih rajih (kuat) diantara keduanya.¹⁶

¹⁵ Muhammad Nasruddin Al Albani, *Loc.cit.*

¹⁶ Mukhtar Yahya, Fathur Rahman, *op.cit.*, h. 516

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Sistem multi level marketing syariah herba penawar al wahida yaitu sistem yang memakai pemberian bonus secara berjenjang, apabila telah mejadi member akan langsung mendapat potongan harga dalam setiap produk sebesar 20-25 % . Member awal (*upline*) yang bisa merekrut anggota baru (*downline*) dan melakukan penjualan 100.000-1.000.000 poin perbulan maka akan mendapat bonus 10 % , 1.000 .000-2000.000 poin sebesar 14 % seterusnya hingga mencapai 35 %.kemudian *upline* akan mendapat bonus dari hasil penjualan produk yang bonusnya langsung diberikan oleh pihak perusahaan.
2. Faktor-faktor penghambat dalam sistem multi level marketing syariah herba penawar al wahida yaitu kurangnya pemahaman para member tentang sistem multi level marketing syariah. Dan kurangnya sosialisasi baik dari pihak perusahaan maupun para member tentang produk dan sistem multi level marketing syariah herba penawar al wahida (hpa) terhadap masyarakat.
3. Analisis ekonomi islam tentang sistem multi level marketing syariah herba penawar al wahida (hpa) adalah dibolehkan karena tidak ada unsur *goror* atau penipuan dan memberikan peluang bagi para member untuk berbisnis tanpa harus mengeluarkan modal yang cukup besar, produknya halal sebab terbuat

dari tumbuh-tumbuhan alami, etika dalam penjualan tidak ada kebohongan para member akan menjelaskan semua yang berkaitan dengan produk dan sistem pemasarannya.

B. SARAN

1. Dengan adanya sistem Multi Level Marketing Syariah diharapkan Herba Penawar Al Wahida (HPA) akan dapat meminimalisir berkembangnya money game, dan *skim* cepat kaya.
2. Semoga produk Herba Penawar Al Wahida (HPA) dapat bersaing dengan produk lainnya dalam mempertahankan kualitas dan kehalalannya.
3. Jangan mudah menyerah untuk terus memperkenalkan MLM Syari'ah kepada masyarakat.
4. Pelatihan yang baik dan berkelanjutan akan membawa hal yang positif bagi para member.
5. Diharapkan kepada para pihak perusahaan dan member agar selalu memberikan pelayanan kepada masyarakat dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Mudjab Mahalli, Ahmad Rodli Hasbullah, *Hadist-hadist muttafaq a'laih*, (Jakarta : Kencana, 2004). Cet ke-1
- Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2007)
- Andrias Harefa, *Multi Level Marketing Alternatif Karir dan Usaha Menyongsong Milenium Ketiga*, (Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999)
- al Albani, M, Nasruddin, *Shohih Sunnan Ibnu Majah*, Penerjemah : Iqbal, Mukhlis BM, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2007), cet 2
- Al Wahida Marketing Internasional, *Kode Etik Perusahaan*.
- Al Wahida Marketing Internasional, *Marketing Plan*
- Fatwa-fatwa Dewan Syariah Pusat, Dewan Syariah Pusat Partai Keadilan Sejahtera, *Multi Level Marketing Syariah*, 2005
- Fatwa Musyawarah Komisi MUI Kota Bandung, *Hukum Bisnis Network Marketing /MLM*, 02 -04- 2009, 14 : 13 : 14
- Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Jakarta : Qultum Media, 2005)
- Muhammad Nasruddin Al Albani, *Mukhtahsar Shahih Muslim*, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2007)
- Mukhtar Yahya, Fathur Rahman, *Dasar-Dasar Pembinaan Hukum Fiqih Islam*, (Bandung : PT. Alma'arif, 1997), Cet ke-4
- Mamud Yunus, *Tafsir Qur'an Karim* (Jakarta, PT. Hidakarya Agung: 2004)
- M.Dahlan Yacub Al Barry, *Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer*, (Surabaya: Arkola, 2001)
- Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah*, (Bandung : Pustaka Setia, 2004), Cet ke- 2
- Sarterkit PT. Alwahida Marketing Internasional, *Profil Perusahaan*
- Setiawan Budi Utomo, *Fiqih Aktual*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2003)

Safitri Handayani, *Skripsi*, (Pekanbaru, 2007)

Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2004)

Tarmizi Yusuf, *Bagaimana Memahami Bisnis Multi Level Marketing*, (Tangerang: Yamani dan Awab Printing Design, 2002)

Panel Syariah HPA, *Al Wahida Marketing Internasional, MLM Syariah*, (Perils: HPA Industries Sdn. Bhd, 2009)

Www. *Apli*. or. id

Yusuf Qardhawiy, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gema Insani Press, 1997)

DAFTAR TABEL

TABEL I	: Menurut anda apakah HPA kurang dalam memperkenalkan Produknya seperti iklan baik melalui media elektronik atau media cetak-----	40
TABEL II	: Bagaimana pemahaman para member tentang HPA dan Sistem Multi Level Marketing Syari'ah-----	41
TABEL III	: Menurut anda apakah para member telah memperkenalkan HPA Dan Sistem Multi Level Marketing Syari'ah dengan baik kepada masyarakat-----	42
TEBEL IV	: Apakah menurut anda biaya pelatihan cukup terjangkau oleh member -----	43
TEBEL V	: Menurut anda apa yang menyebabkan kurangnya minat orang Khususnya member terhadap produk HPA-----	44
TABEL VI	: Apa pendapat anda mengenai harga produk HPA disbanding produk herba lainnya-----	45

DAFTAR WAWANCARA

1. Apakah pihak perusahaan telah memperkenalkan HPA kepada masyarakat Pekanbaru seperti iklan, baik melalui media elektronik, atau media cetak ?
2. Bagaimana pengetahuan para member tentang HPA dan sistem Multi Level Marketing Syariah ?
3. Apakah para member telah mensosialisasikan kepada masyarakat Pekanbaru tentang HPA dan sistem pemasarannya Multi Level Marketing Syariah ?
4. Apakah Biaya pelatihan cukup terjangkau oleh setiap member ?
5. Apa keunggulan produk HPA supaya masyarakat berminat mengenalnya ?
6. Apakah dengan Menjamurnya produk herbal dengan harga yang bervariasi akan menyebabkan masyarakat cenderung memilih produk herbal lain yang lebih murah walaupun kualitas masih di pertanyakan?

ANGKET PENELITIAN SKRIPSI

Kepada Yth,

Member HPA

Di

Pekanbaru

Ketentuan pengisian :

1. Isilah kuisisioner berikut dengan melingkari salah satu jawaban yang di anggap paling benar.
2. Kuisisioner ini digunakan untuk kepentingan skripsi, oleh karena itu pengisian yang sesuai dengan kenyataan sangat diharapkan.
3. Identitas responden akan terjaga kerahasiaannya.

Pertanyaan :

1. Menurut anda apakah HPA kurang dalam memperkenalkan produknya seperti iklan baik melalui media elektronik atau media cetak?
a. Belum b. Kurang c. cukup
2. Bagaimana pemahaman para member tentang HPA dan sistem Multi Level Marketing Syariah?
a. Belum memahami b. Kurang memahami c. Cukup memahami

3. Menurut anda apakah para member telah memperkenalkan HPA dan sistem Multi Level Marketing Syariah dengan baik kepada masyarakat ?
 - a. Belum b. Kurang c. Sudah
4. Apakah Biaya pelatihan cukup terjangkau oleh setiap member ?
 - a. Tidak b. Kurang c. Cukup
5. Menurut anda faktor apa yang menyebabkan kurangnya minat orang khususnya member terhadap produk HPA?
 - a. Sulit dijangkau b. Harga lebih mahal dari produk lain c. Kualitas kurang
6. Apa pendapat anda mengenai harga produk HPA di banding produk herbal lainnya?
 - a. Lebih murah b. Sama saja c. Lebih mahal

BIOGRAFI PENULIS



Nur intan, lahir di .Tanjung makmur Rantau prapat labuhan batu Sumatra utara. Penulis Menyelesaikan jenjang pendidikan formal dari SDN Desa Tanjung makmur Tahun 1999, kemudian melanjutkan pendidikan di MTs PP.‘Purbabaru Kec. Lembah Sorik Marapi Kab.Mandailing Natal Dan selesai pada tahun 2002. Kemudian pada tahun yang sama penulis kembali melanjutkan pendidikan di MAS PP.‘Purbabaru Kec. Lembah Sorik Marapi Kab.Mandailing Natal, dan menyelesaikan pendidikan pada tahun 2005.

Selanjutnya pada tahun 2006 penulis melanjutkan pendidikan ke UIN SUSKA RIAU PEKANBARU Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum pada Jurusan Ekonomi Islam prodi Perbankan Syariah. Selama masa perkuliahan penulis telah melaksanakan magang kerja di Bank Yudha Bakti pada tanggal 02 Februari sampai 31 Maret 2009, magang kerja di PT. Riau Sejahtera Utama selama satu bulan tahun 2007, marketing Ikhwan Property, marketing Asuransi Bumi Asih, Staf pengajar MDA Al Hidayah dan juga di Lembaga Privat Light.

Pada tahun 2010/2011 tepatnya pada tanggal 21 Rabiul Awal 1432 H/24 Februari 2011 M, telah menyelesaikan tugas akhir dengan hasil ujian sangat memuaskan untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.EI.) dengan judul karya ilmiah “ *Penerapan Syariat Islam pada Sistem Multi Level Marketing Syariah Herba Penawar Al Wahida (hpa) Studi Kasus di Pekanbaru*”

