

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Al-Quran menganjurkan orang-orang beriman yang memiliki kemampuan fisik untuk bekerja keras, dan Allah menjanjikan pertolongan bagi siapa saja yang berjuang dan berlaku baik. Dalam bagian lain Al-Quran juga menyerukan kepada setiap muslim agar menginvestasikan tenaga, fikiran dan waktu melakukan amal shaleh, amal yang produktif dan sangat merugi orang-orang yang menyia-nyiakan waktu, yang malas berpangku tangan, dan orang bekerja tapi tidak menghasilkan manfaat¹.

Setiap muslim dianjurkan untuk bekerja yang salah satu diantaranya dengan melakukan sebuah usaha. Manusia sebagai khalifah telah diwajibkan dan berhak mengelola sekaligus memanfaatkan alam semesta untuk kelangsungan hidup dan kehidupan serta lingkungannya. Tingkah laku manusia, khususnya tingkah laku ekonominya harus sesuai dengan ketentuan Allah atau sesuai dengan nilai-nilai dasar Ekonomi Islam². Dengan bekerja setiap individu dapat memenuhi hajat hidupnya, keluarganya, dan berbuat baik kepada kaum kerabatnya, memberikan pertolongan kepada yang membutuhkan, ikut berpartisipasi bagi kemaslahatan umat, berinfaq di jalan Allah SWT dengan menegakkan kalimahnyanya³.

¹ Muh. Said, *Pengantar Ekonomi Islam*, (Pekanbaru: Suska Press, 2008), Cet. 1, h. 55.

² *Ibid*, h. 6.

³ Jusmaliani, *Bisnis Berbasis Syariah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), h. 24.

Sebagaimana firman Allah SWT dalam surah Al-Jumuah ayat 10:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ
كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

Artinya: *Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.*

Ayat diatas menjelaskan bahwa Allah SWT sangat mencintai umatnya yang berusaha, dan membenci umatnya yang malas bekerja untuk mencari rezki dengan dalih karena sibuk beribadah atau bertawakkal kepada Allah SWT. Bahkan yang lebih parahnya dia hanya menanti orang-orang yang bersedekah padanya, padahal ia masih mampu berusaha untuk memenuhi kebutuhan dirinya dan keluarganya.

Jika mau mempelajari kembali dalam sejarah umat Islam pada masa yang lalu, bahwa sesungguhnya kemajuan-kemajuan yang dialami baik pada zaman Rasulullah maupun pada zaman sahabat, semuanya ditopang oleh kemajuan bisnis yang mereka usahakan. Bahkan diketahui juga bahwa beberapa orang Nabi dan Rasul juga berperan sebagai pebisnis, seperti Nabi Daud yang dikenal sebagai pengrajin berbahan baku daun kurma dan sebagai pengrajin baju besi, Nabi Idris sebagai seorang penjahit, Nabi Zakaria sebagai pebisnis kayu, sedangkan Nabi Musa sebagai peternak.

Baginda Nabi Muhammad SAW juga dikenal pebisnis yang sukses. Bisnis yang dijalankan oleh Nabi terakhir ini adalah perniagaan, dimana dalam setiap perjalanan bisnisnya, mulai selalu mendapatkan keuntungan besar. Sehingga tidak heran, ketika meminang Siti Khadijah, beliau memberikan mas

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

kawannya sebanyak 20 ekor unta muda, yang jika dirupiahkan hampir setengah milyar. Tidak hanya Rasulullah, para sahabatnya pun dan sebagian ulama besar, mereka adalah pebisnis.

Abdurrahman bin Auf dengan kecerdasannya dalam melihat peluang bisnis berhasil menyingkirkan peran para pebisnis yahudi dan sebagai pelaku ekonomi utama di Madinah. Utsman bin affan pebisnis bahan pakaian, yang sebagian besar hartanya dimanfaatkan untuk kepentingan masyarakat Islam Madinah. Imam besar Abu Hanifah seorang pebisnis bahan pakaian yang sangat jujur, disamping kesibukannya menjaga Syari'at Islam⁴.

Beberapa tahun belakangan ini, bisnis Syari'ah menjadi fenomena yang baru, beragam bisnis mulai melirik sistem Syari'ah yang kemudian menjadi label tersendiri. Berbagai gerakan mempersiapkan kekuatan Ekonomi umat Islam mulai tumbuh dan telah menunjukkan kemajuan serta ketangguhannya, seperti melalui lembaga keuangan (finansial) Syari'ah seperti perbankan, asuransi, reksadana, BMT maupun lembaga sektor riil seperti *Multi Level Marketing (MLM) syari'ah*.

Multi Level Marketing adalah salah satu bentuk bisnis yang dapat dipergunakan oleh suatu perusahaan untuk mendistribusikan barang dan jasa kekonsumen dengan memberdayakan distributor independennya untuk melakukan tugas pendistribusian produk melalui pengembangan armada distributor langsung secara mandiri tanpa campur tangan langsung perusahaan.

⁴ Siti Najma, *Bisnis Syari'ah dari Nol*, Hikmah, (Jakarta: PT.Mizan Publika, 2008) Hal.13-16.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Sementara target penjualan sepenuhnya dilakukan oleh distributor independen dan jaringan penjualan langsung dikembangkan oleh distributor itu sendiri.

Konsep pemasaran *Multi Level Marketing* (MLM) yang sering juga disebut *Net Work Marketing* (pemasaran dengan jaringan), pertama kali digunakan dan diterapkan oleh sebuah perusahaan di Amerika pada tahun 1939, yaitu oleh perusahaan Nutrilie. Kemudian sistem pemasaran ini berkembang keseluruh dunia termasuk di Indonesia antara lain PT. Centrusa Insan Cemerlang yang disingkat CNI dan juga PT. Herba Penawar al-Wahida Indonesia⁵.

Perbedaan Multi Level Marketing konvensional dengan Multi Level Marketing syariah yaitu pertama, sebagai perusahaan yang beroperasi syariah, niat, konsep, dan praktek pengelolaannya senantiasa merujuk kepada Alqur'an dan Hadist Rasulullah SAW. Untuk itu struktur organisasi perusahaan pun dilengkapi dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) dari MUI untuk mengawasi jalannya perusahaan agar sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah Islam.

Kedua, usaha MLM Syariah pada umumnya memiliki visi dan misi yang menekankan kepada pembangunan Ekonomi nasional (melalui penyediaan lapangan kerja, produk-produk kebutuhan sehari-hari dengan harga terjangkau, dan pemberdayaan usaha kecil dan menengah di tanah air) demi meningkatkan kemakmuran, kesejahteraan, dan meninggikan martabat bangsa.

⁵ Syuhrawardi k, Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2000), Cet. 1, Hal. 169-170.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Ketiga, sistem pemberian insentif disusun dengan memperhatikan prinsip keadilan dan kesejahteraan. Dirancang semudah mungkin untuk dipahami dan dipraktekkan. Selain itu, memberikan kesempatan kepada distributornya untuk memperoleh pendapatan seoptimal mungkin sesuai kemampuannya melalui penjualan, pengembangan jaringan, ataupun melalui kedua-duanya.

Keempat, dalam hal marketing plan-nya, MLM Syariah pada umumnya mengusahakan untuk tidak membawa para distributornya pada suasana materialisme dan konsumerisme, yang jauh dari nilai-nilai Islam. Bagaimanapun, materialisme dan konsumerisme pada akhirnya akan membawa kepada kemubaziran yang terlarang dalam Islam.

Salah satu bentuk bisnis *Multi Level Marketing* syari'ah yang sedang berkembang saat ini adalah PT. Herba Penawar Al Wahida Indonesia. MLM PT. Herba Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) Pekanbaru ini bergerak dalam bidang pemasaran yang mendistribusikan produknya kekonsumen dengan cara *Multi Level Marketing*, dan mengklaim sebagai *Multi Level Marketing* yang sesuai dengan Syari'ah Islam dan tidak bertentangan dengan Al-Qur'an dan Hadist.

Konsep yang digunakan PT Herba Penawar Al Wahida Indonesia berpedoman kepada konsep dakwah Islam yang dilakukan oleh Rasulullah SAW dalam menyampaikan dakwahnya. Dimana konsep ini mengutamakan silaturrahi dan ukhuwah dengan menerapkan kaidah-kaidah Islam baik terhadap sistem distribusi pendapatan, apresiasi distributor, penetapan harga

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

maupun jenis produk yang dipasarkan. Sehingga hakikat dari semua gerak dan kegiatan usahanya akan berorientasi ibadah dan diharapkan akan memperoleh kebahagiaan dunia dan akhirat kelak⁶.

Dalam dunia bisnis, khususnya *Multi Level Marketing Syariah* yang aktivitas utamanya adalah penjualan produk, prinsip yang harus diperkuat adalah kejujuran, karena bisnis penjualan merupakan suatu usaha untuk saling memberi kepercayaan antara satu orang dengan orang yang lainnya dalam hal ini penjual dan pembeli, yang pada kenyataannya mereka saling membutuhkan, pembeli membutuhkan barang, dan penjual membutuhkan keuntungan dari hasil penjualannya.

Apapun bentuknya, Sebuah perusahaan memang mesti memiliki team yang solid, penuh tanggung jawab dan jujur. Tidak terkecuali untuk perusahaan MLM, sebab perusahaan yang kokoh akan mencerminkan masa depan yang panjang untuk perusahaan itu sendiri. Banyak sekali bermunculan MLM yang menggebrak di awal peluncuran namun akhirnya tumbang di tengah jalan di antara penyebabnya adalah jajaran manajemen perusahaan yang lemah sehingga yang menjadi korban adalah member yang sudah bergabung, maka persiapan dari segi jajaran manajemen untuk mengelola perusahaan MLM adalah wajib dan harus matang.

Masuknya Bisnis *Multi Level Marketing Syariah* PT. HPAI Pekanbaru nampaknya cukup begitu berkembang dilihat dari manajemennya yang tertata rapi serta PT HPAI Pekanbaru ini telah menjalankan fungsi-fungsi dari

⁶ PT Herba Penawar Al Wahida Indonesia, *Buku Panduan Sukses HPAI*,(Jakarta Timur, 2014), h. 6.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

manajemen itu sendiri. Namun bertolak belakang dengan member/karyawannya, lama kelamaan member/karyawan aktif di PT HPAI Pekanbaru sedikit demi sedikit berkurang jumlahnya, bahkan member/karyawan yang sudah bekerja di PT HPAI Pekanbaru pun hanya aktif bekerja sebagai karyawan, dan tidak aktif lagi dalam penjualan produk⁷. Apa yang menjadi penyebab berkurangnya jumlah member yang aktif, apakah kurangnya pengalaman member/karyawan untuk menjalankan bisnis MLM Syari'ah atau lemahnya team manajemen PT HPAI untuk mempertahankan member yang aktif.

Sehubungan dengan permasalahan yang dikemukakan di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “*Manajemen Pengelolaan Bisnis Multi Level Marketing Syariah PT. Herba Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) Pekanbaru Ditinjau Dari Aspek Ekonomi Islam*”

B. Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari topik yang dipermasalahkan, maka penulis membatasi pembahasan penelitian pada Manajemen Pengelolaan Bisnis Multi Level Marketing Syariah PT. Herba Penawar AL Wahida Indonesia (HPAI) Pekanbaru Ditinjau Dari Aspek Ekonomi Islam”.

⁷ Buku Panduan Sukses HPAI, *Op.cit.*, h. 25.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarangi mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan Latar Belakang di atas, maka perumusan masalah yang diteliti dalam tulisan ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana manajemen pengelolaan bisnis multi level marketing Syariah PT Herba penawar al wahida Indonesia (HPAI) Pekanbaru?
2. Apa saja kendala dalam manajemen pengelolaan bisnis multi level marketing Syariah PT Herba penawar al wahida Indonesia (HPAI) Pekanbaru?
3. Bagaimana tinjauan aspek Ekonomi Islam terhadap manajemen pengelolaan bisnis multi level marketing Syariah PT Herba penawar al wahida Indonesia (HPAI) Pekanbaru?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian
 - a. Untuk Menjelaskan Bagaimana Manajemen Pengelolaan Bisnis Multi Level Marketing Syariah PT Herba Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) Pekanbaru.
 - b. Untuk Menjelaskan Kendala Dalam Manajemen Pengelolaan Bisnis Multi Level Marketing Syariah PT Herba Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) Pekanbaru.
 - c. Untuk Menjelaskan Tinjauan Aspek Ekonomi Islam Terhadap Manajemen Pengelolaan Bisnis Multi Level Marketing Syariah PT Herba Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) Pekanbaru.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Manfaat Penelitian

- a. Untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan studi penulis pada Fakultas Syariah dan Hukum Jurusan Ekonomi Syariah.
- b. Manfaat akademis yang diharapkan adalah bahwa hasil penelitian dapat dijadikan rujukan bagi upaya pengembangan bisnis Multi Level Marketing Syariah PT Herba Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) Pekanbaru dan berguna juga untuk menjadi referensi bagi mahasiswa yang melakukan kajian terhadap manajemen pengelolaan.

E. Metode Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Adapun yang menjadi lokasi penelitian ini pada PT Herba Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) Pekanbaru yang bertempat di Jalan Tambusai Ujung Pekanbaru. Alasan penetapan lokasi penelitian karena bisnis Multi Level Marketing Syariah yang ada di Pekanbaru yang sudah begitu berkembang, banyaknya stokis-stokis yang berlabelkan hpai. Sehingga penulis tertarik untuk melakukan penelitian manajemen pengelolaannya di PT HPAI Pekanbaru.

2. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah penggerak bisnis Multi Level Marketing Syari'ah PT Herba Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) Pekanbaru dan karyawan PT Herba Penawar Al Wahida Indonesia. Objek penelitian ini adalah Manajemen Pengelolaan Bisnis Multi Level

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarangi mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Marketing Syariah PT HPAI Pekanbaru ditinjau dari aspek Ekonomi Islam.

3. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah pengelola dan karyawan PT HPAI Pekanbaru yang berjumlah 26 orang dan penelitian ini menggunakan seluruh populasi sebagai sampel (*Total Sampling*).

4. Sumber Data

a. Data Primer

Yaitu data yang diperoleh langsung dari responden yakni penggerak bisnis PT HPAI Pekanbaru dan karyawan PT HPAI Pekanbaru dengan menggunakan observasi dan angket.

b. Data Sekunder

Yaitu data yang diperoleh dari buku-buku bacaan yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti.

5. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data dari penelitian ini adalah melalui cara:

- a. Observasi, yaitu menggambarkan secara tepat masalah yang diteliti, kemudian dianalisa sesuai dengan masalah tersebut.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

F. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan bagi pembaca dalam menganalisa dan memahami hasil dari penelitian ini, maka dibuatlah suatu sistematika penulisan yang dibagi atas beberapa bab sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini akan dibahas mengenai latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penulisan dan sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN UMUM LOKASI PENELITIAN

Dalam bab ini penulis akan menjelaskan tentang gambaran umum lokasi penelitian, tentang sejarah singkat berdirinya Herba Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) Pekanbaru, visi dan misi, produk Herba Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) Pekanbaru, keunggulan Herba Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) Pekanbaru.

BAB III : TINJAUAN TEORITIS

Dalam bab ini merupakan uraian dari segi teori dari penelitian ini yang berkenaan dengan: pengertian manajemen, fungsi-fungsi manajemen, prinsip manajemen, manajemen dalam Islam, dasar hukum manajemen, manajemen dalam bisnis, bisnis Islami, pengertian *Multi Level Marketing*, *Multi Level Marketing* ditinjau dari aspek Ekonomi Islam.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini menjelaskan hasil penelitian dan pembahasan. Hasil penelitian ini meliputi: Bagaimana manajemen pengelolaan Bisnis *Multi Level Marketing* Syariah PT Herba Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) Pekanbaru, apa saja kendala dalam manajemen pengelolaan Bisnis *Multi Level Marketing* Syariah PT Herba Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) Pekanbaru, dan bagaimana tinjauan aspek Ekonomi Islam terhadap manajemen pengelolaan Bisnis *Multi Level Marketing* Syariah PT Herba Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) Pekanbaru.

BAB V : PENUTUP

Bab ini merupakan bab penutup, di mana bab ini akan dikemukakan beberapa kesimpulan dari hasil penelitian serta saran.