

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.

**PENGARUH PENERAPAN KONSEP SYARIAH TERHADAP PENJUALAN
PRODUK MULTI LEVEL MARKETING SYARIAH BUSINESS CENTER
HALAL NETWORK INTERNATIONAL – HERBA PENAWAR
ALWAHIDA INDONESIA PEKANBARU 4**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Melengkapi Syarat Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E)**



MIRA OKTAFIANI
NIM. 11820521114

**PROGRAM S1
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH**

**FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM**

RIAU

2022 M/1442 H

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.

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Mira Oktafiani
NIM : 11820521114
Tempat/ Tgl. Lahir : Pekanbaru/ 24 Oktober 1999
Fakultas/Pascasarjana : Syariah dan Hukum/S1
Prodi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi :
Pengaruh Penerapan Konsep Syariah Terhadap Penjualan Produk MLM Syariah
BC HNI-HPAI Pekanbaru 4

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa :

1. Penulisan Skripsi dengan judul sebagaimana tersebut di atas adalah hasil pemikiran dan penelitian saya sendiri.
2. Semua kutipan pada karya tulis saya ini sudah disebutkan sumbernya.
3. Oleh karena itu Skripsi saya ini, saya nyatakan bebas dari plagiat.
4. Apabila dikemudian hari terbukti terdapat plagiat dalam penulisan Skripsi saya tersebut, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan perundang-undangan.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan dari pihak manapun juga.

Pekanbaru, 12 Desember 2022
Yang membuat pernyataan



Mira Oktafiani
NIM : 11820521114



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.

DENI RAHMATILLAH, S.E.Sy., M.E.Sy.
DOSEN FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM

Pekanbaru, 14 November 2022

Kepada Yth. Dekan Fakultas Syariah dan Hukum
UIN SUSKA RIAU

Nomor : Nota Dinas
Lampiran : -
Hal : Pengajuan Skripsi

Assalamu'alaikum wr.wb.

Dengan hormat,

Setelah membaca, meneliti dan memeriksa serta memberikan petunjuk seperlunya serta mengadakan perbaikan dan perubahan sebagaimana mestinya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa Skripsi atas nama Mira Oktafiani yang berjudul:

Pengaruh Penerapan Konsep Syariah Terhadap Penjualan Produk MLM Syariah BC HNI-HPAI Pekanbaru 4,

telah dapat diajukan sebagai salah satu syarat untuk menempuh ujian sarjana guna memperoleh gelar Sarjana Hukum Islam pada Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Harapan kami semoga dalam waktu yang dekat, saudara ----- dapat dipanggil dalam Sidanga Munaqasyah di Fakultas Syariah dan Hukum.

Demikianlah harapan kami, mudah-mudahan skripsi ini bermanfaat hendaknya.

Wassalam

Dosen Pembimbing I



Deni Rahmatillah, S.E.Sy., M.E.Sy

NIP. 130 217 030

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.

MUHAMMAD ABDI ALMAKTSUR, M.Ag.
DOSEN FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM

Pekanbaru, November 2022

Kepada Yth. Dekan Fakultas Syariah dan Hukum
UIN SUSKA RIAU

Nomor : Nota Dinas
Lampiran : -
Hal : Pengajuan Skripsi

Assalamu'alaikum wr.wb.

Dengan hormat,

Setelah membaca, meneliti dan memeriksa serta memberikan petunjuk seperlunya serta mengadakan perbaikan dan perubahan sebagaimana mestinya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa Skripsi atas nama Mira Oktafiani yang berjudul:

Pengaruh Penerapan Konsep Syariah Terhadap Penjualan Produk MLM Syariah BC HNI-HPAI Pekanbaru 4,

telah dapat diajukan sebagai salah satu syarat untuk menempuh ujian sarjana guna memperoleh gelar Sarjana Hukum Islam pada Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Harapan kami semoga dalam waktu yang dekat, saudara ----- dapat dipanggil dalam Sidanga Munaqasyah di Fakultas Syariah dan Hukum.

Demikianlah harapan kami, mudah-mudahan skripsi ini bermanfaat hendaknya.

Wassalam
Dosen Pembimbing II

Muhammad Abdi Almaktsur, M.Ag.
NIP. 19720701 199803 1 003

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.

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul **“PENGARUH PENERAPAN KONSEP SYARIAH TERHADAP PENJUALAN PRODUK MLM SYARIAH BC HNI-HPAI PEKANBARU 4”** yang ditulis oleh:

Nama : Mira Oktafiani
NIM : 11820521114
Program Studi : Ekonomi Syariah

Telah di *munaqasyahkan* pada:

Hari/Tanggal : Rabu/21 Desember 2022
Waktu : 13.00 WIB
Tempat : Ruang Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum

Telah diperbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 5 Januari 2022

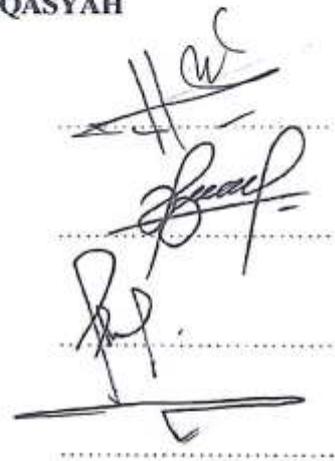
TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua
Dr. Heri Sunandar, M.CL

Sekretaris
Haniah Lubis, S.E., M.E.Sy

Penguji I
Kamiruddin, M.Ag

Penguji II
Dr. Syahpawi, S.Ag., M.Sh Ec



Mengetahui:

Dekan

Fakultas Syariah dan Hukum

Dr. Zulkifli, M.Ag

NIP. 19741006 200501 1 005



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.

PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul **"PENGARUH PENERAPAN KONSEP SYARIAH TERHADAP PENJUALAN PRODUK MLM SYARIAH BC HNI-HPAI PEKANBARU 4"** yang ditulis oleh:

Nama : Mira Oktafiani

NIM : 11820521114

Program Studi : Ekonomi Syariah

Telah di *munaqasyahkan* pada:

Hari/Tanggal : Rabu/21 Desember 2022

Waktu : 13.00 WIB

Tempat : Ruang Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum

Telah diperbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 5 Januari 2022

TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua
Dr. Heri Sunandar, M.CL

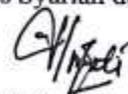
Sekretaris
Haniah Lubis, S.E., M.E.Sy

Penguji I
Kamiruddin, M.Ag

Penguji II
Dr. Syahpawi, S.Ag., M.Sh.Ec



Mengetahui:
Kabag T.U
Fakultas Syariah dan Hukum



Azmiati, S.Ag., M.Si
NIP. 19721210 200003 2 003

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.

ABSTRAK

Perkembangan teknologi dan pengetahuan yang pesat memberikan berbagai dampak, termasuk adanya berbagai macam sistem perdagangan, sehingga perlu dikaji hukumnya. Salah satu inovasi dalam perdagangan yang saat ini berkembang yaitu *Multi Level Marketing* (MLM). Namun banyak masyarakat berpandangan bahwa bisnis MLM merupakan bisnis abal-abal. Dengan adanya penerapan konsep syariah dalam MLM yang lebih dikenal dengan *Multi Level Marketing Syariah*, diharapkan dapat mengubah *stigma* negatif masyarakat mengenai MLM. Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah penerapan konsep syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan produk MLM Syariah BC HNI-HPAI Pekanbaru 4? Bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap sistem penjualan BC HNI-HPAI Pekanbaru 4?

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan yang menggunakan metode deskriptif dan asosiatif dengan pendekatan penelitian kuantitatif. Jumlah populasi 194 agen dengan jumlah sampel 66 agen. Teknik *sampling* yang digunakan adalah *simple random sampling*. Data bersumber dari data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data terdiri dari observasi, kuesioner, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data dilakukan menggunakan uji instrumen penelitian, uji asumsi klasik, analisis regresi linear sederhana dengan uji *t*, uji koefisien korelasi sederhana, uji koefisien korelasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan konsep syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan produk MLM Syariah BC HNI-HPAI Pekanbaru 4 sebesar 58,4%. Instrumen penelitian teruji valid dan reliabel, data berdistribusi secara normal, tidak terjadi multikolinearitas, tidak terjadi autokorelasi, dan tidak terjadi heteroskedastisitas. Dari hasil uji *t* dapat diketahui nilai t_{hitung} sebesar $9,478 > t_{tabel}$ 1,999, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Konsep Syariah (X) berpengaruh terhadap variabel Penjualan Produk (Y). Sistem penjualan pada BC HNI-HPAI Pekanbaru 4 telah sesuai dengan tinjauan ekonomi Islam.

Kata Kunci: Konsep Syariah, Penjualan Produk, *Multi Level Marketing Syariah*

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum wa rahmatullahi wa barakatuh.

Alhamdulillah, dengan penuh rasa syukur kepada Allah Swt., yang telah melimpahkan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat beserta salam atas junjungan alam yakni Nabi Muhammad Saw., dengan mengucapkan *Allahumma sholli'ala Sayyidina Muhammad wa'ala ali Sayyidina Muhammad*.

Skripsi ini berjudul “PENGARUH PENERAPAN KONSEP SYARIAH TERHADAP PENJUALAN PRODUK MLM SYARIAH BC HNI-HPAI PEKANBARU 4”. Skripsi ini disusun sebagai syarat kelulusan akademis guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sultan Syarif Kasim Riau.

Dalam pembuatan skripsi ini, penulis mendapat banyak pengetahuan, bimbingan, bantuan, serta motivasi dari berbagai pihak. Untuk itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih setulus-tulusnya kepada:

1. Kedua orang tua yang amat penulis sayangi, Bapak Masjari dan Ibu Suhastini Darti yang selalu mendoakan kebaikan untuk anaknya, menuntun dengan penuh kasih sayang dan mengajarkan tanggung jawab, memberikan motivasi dan rasa cinta dikala jatuh untuk bangkit kembali, selalu melakukan upaya terbaik untuk anaknya. Terimakasih atas segala keikhlasan dan ridhanya,

semoga Allah selalu menjaga dan melindungi dimanapun kalian berada.
Aamin.

2. Seluruh keluarga besar, terkhusus adik tersayang, Novitasari dan Faizah yang telah bersedia membantu selama perkuliahan, menghibur, dan menyayangi kakaknya; makcik Yutriana Dewi, bakcik Seprianto, abang Bizi dan Rizal yang memberikan *support* dan mendoakan. Semoga tali persaudaraan kita semakin erat dan tetap rukun.
3. Bapak Prof. Dr. Hairunas, M.Ag., sebagai Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
4. Bapak Dr. Zulkifli, M.Ag., sebagai Dekan Fakultas Syariah dan Hukum.
5. Bapak Muhammad Nurwahid, M.Ag., sebagai Ketua Program Studi Ekonomi Syariah.
6. Bapak Deni Rahmatillah, M.E.Sy., dan Bapak Muhammad Abdi Almaktsur, M.Ag., sebagai Dosen Pembimbing I dan Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan tenaganya, memberikan arahan, nasehat, kritik, dan saran selama pembuatan skripsi ini.
7. Bapak Deni Rahmatillah, M.E.Sy sebagai Dosen Penasehat Akademis yang selalu memberikan solusi kepada penulis dalam mengatasi kendala perkuliahan.
8. Seluruh dosen, pegawai, dan staff Program Studi Ekonomi Syariah atas segala ilmu dan pelayanan yang diberikan. Semoga ilmu tersebut dapat berguna dan dimanfaatkan dengan baik serta menjadi amal *jariyah*.
9. Bapak Yusrul sebagai pemilik BC HNI-HPAI Pekanbaru 4 beserta karyawan.

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.

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.

10. Zufron Haris Allutfi yang selalu berkenan mendengarkan segala keluhan, memberi saran dan nasehat, menemani dalam susah dan senang, selalu *mensupport*, mengingatkan, dan turut mendoakan. Terimakasih juga atas jajanannya yang ampuh mengembalikan *mood*.

11. Teman terbaik, St. Halawah Nafilah, sosok yang bijak, pendengar yang baik, tempat curhat semua masalah, sahabat yang juga merangkul sebagai *partner* bertukar pikiran. Sangat bersyukur mengenalmu. Tetap sehat dan semangat ya! Semoga pertemanan ini akan berlangsung hingga kita tua nanti.

12. Terimakasih untuk diri saya sendiri, yang sudah bekerja keras, merelakan waktu tidur dan jam makan yang tidak teratur, meskipun jalan yang dilalui tidak selalu indah, tapi ingatlah untuk terus berusaha menghadapinya.

13. Terimakasih untuk Uzumaki Naruto dan kawan-kawan, kisah kalian sungguh menginspirasi, menguatkan tekad dan memberikan semangat api. Dan kepada semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu.

Semoga Allah Swt., memberi balasan yang setimpal atas semua kebaikan yang telah penulis terima. Penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun, dan semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua.

Wassalamu 'alaikum wa rahmatullahi wa barakatuh.

Pekanbaru, 12 Desember 2022
Penulis,

MIRA OKTAFIANI
NIM.11820521114

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.

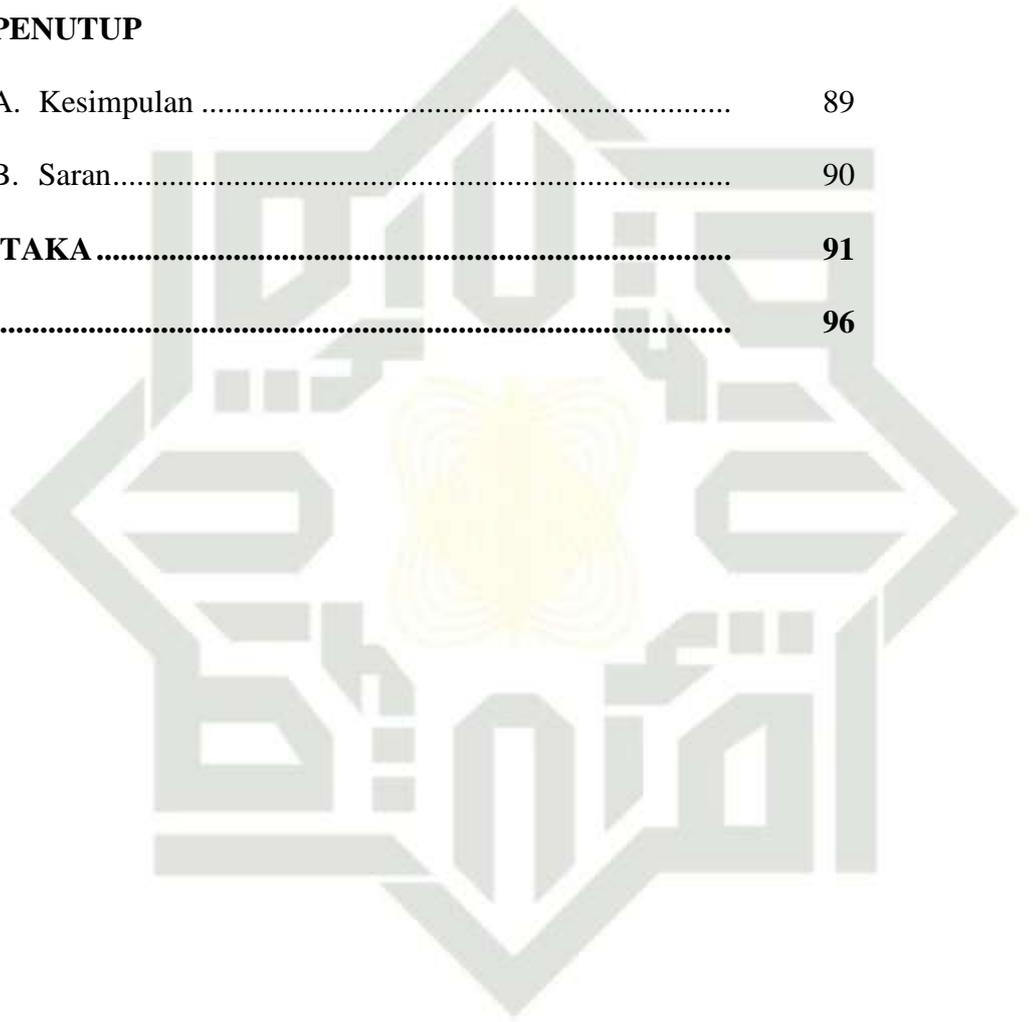
DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	v
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pembatasan Masalah	8
C. Rumusan Masalah	8
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
E. Sistematika Penulisan	9
BAB II TEORI, KAJIAN PUSTAKA, HIPOTESIS	
A. Landasan Teori.....	11
B. Penelitian Terdahulu	35
C. Hipotesis.....	38
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian.....	39
B. Pendekatan Penelitian	40
C. Lokasi Penelitian.....	40
D. Populasi dan Sampel Penelitian	41
E. Sumber Data Penelitian.....	43
F. Teknik Pengumpulan Data.....	44
G. Variabel Penelitian	46

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.

H. Analisis Data	53
HASIL DAN PEMBAHASAN	
A. Hasil Penelitian	62
B. Pembahasan.....	88
BAB IV	
BAB V	
PENUTUP	
A. Kesimpulan	89
B. Saran.....	90
DAFTAR PUSTAKA	91
LAMPIRAN.....	96



UIN SUSKA RIAU

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

Sebagai ajaran yang bersifat komprehensif, Islam mengatur secara luas dan lengkap semua aspek kehidupan manusia, yang meliputi aspek hukum, pendidikan, ekonomi, budaya, ibadah, dan sebagainya, yang didasari oleh akidah, syariah, dan akhlak.¹

Syariah dalam aktivitas ekonomi akan mendasari bagaimana aturan dalam proses ekonomi ditetapkan, baik aturan hubungan antara sesama manusia, dengan lingkungan, maupun pertanggungjawabannya dengan sang pencipta berdasarkan Al-Qur'an dan Hadis.

Seiring dengan perkembangan zaman dimana teknologi semakin canggih dan sistem perdagangan yang semakin beraneka ragam, maka tiap bentuk baru dari transaksi bisnis perlu dikaji hukumnya.

Hukum asal segala transaksi adalah boleh, ulama fikih sepakat bahwa hukum dalam transaksi muamalah adalah diperbolehkan (*mubah*) selama tidak ada dalil Al-Qur'an atau Sunah yang mengharamkannya. Q.S. Al-Baqarah: 275 menyebutkan bahwa jual beli merupakan sesuatu yang diperbolehkan dengan catatan selama dilakukan dengan benar sesuai dengan tuntutan ajaran Islam, yang berbunyi:

¹ Siti Achiria, *Pengantar Ekonomi Mikro Islam*, (Tangerang Selatan: Universitas Terbuka, 2020), Cet. Ke-2, Edisi 1, h. 2.4.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ
 مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ
 وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ²

Artinya: Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya. (Q.S. Al-Baqarah: 275).

Salah satu bentuk kerjasama dalam bisnis syariah yang dikembangkan saat ini adalah sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) atau sering disebut Multi Level Marketing Syariah (MLM Syariah).

MLM Syariah adalah sebuah sistem pemasaran yang dalam penerapannya didasarkan pada nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak dan hukum muamalah.³

Berdasarkan konsep syariah, MLM Syariah harus memenuhi syarat sebagai berikut:⁴

1. Berstatus halal produk yang dipasarkan, menjauhi *syubhat*, dan baik.
2. Rukun dalam jual beli wajib terpenuhi dalam akadnya.
3. Semua aspek harus sesuai syariah, baik peraturan perusahaan dan semua yang terkait dengan perusahaan.

² Departemen Agama RI, *Al-Hikmah* Al-Qur'an dan Terjemahannya (Bandung: Penerbit Diponegoro, 2013), Q.S. Al-Baqarah (2): 275.

³ H. Asyura, et.al., *Multi Level Marketing Syariah di Indonesia Dalam Perspektif Maqashid Syariah*, (Sleman: Deepublish, 2021), Cet. Ke-1, h. 13.

⁴ *Ibid.*, h. 14.

4. Tidak boleh harga terlalu mahal, manfaat yang diperoleh tidak sepadan dengan kualitas, tidak adanya anggota yang terzalimi itulah yang disebut *mark up* terhadap harga barang.
5. Memiliki dewan pengawas syariah dan formula insentif harus adil, tidak menzalimi *downline* dan tidak menempatkan *upline* hanya menerima *pasif income* tanpa bekerja, *upline* tidak boleh menerima *income* dari hasil jerih payah *downlinenya*.

Bisnis yang dijalankan dengan sistem MLM Syariah tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat) dengan imbalan berupa *marketing fee*, bonus, hadiah dan sebagainya, tergantung prestasi, dan level seorang anggota. Jasa marketing yang bertindak sebagai perantara antara produsen dan konsumen. Dalam istilah fikih Islam hal ini disebut *Samsarah/Simsar* yang termasuk dalam akad *ijarah* yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan, insentif atau bonus (*ujrah*) yang semua ulama membolehkan akad seperti ini.⁵

Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) menetapkan Surat Keputusan (SK DSN-MUI) mengenai Standar Operasional dan Prosedur Penerbitan Sertifikat Kesesuaian Syariah dalam Keputusan DSN-MUI No. KEP-01/DSN-MUI/VI/2016 tentang SOP Sertifikasi DSN

⁵ *Ibid.*, h. 15.

MUI. Tercatat saat ini terdapat 11 perusahaan penjualan langsung berjenjang yang berhasil mendapat sertifikasi syariah dari MUI.⁶

Tabel 1.1
Daftar Perusahaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

No.	Lembaga	Produk
1.	PT HPA Indonesia	Produk Kesehatan
2.	PT Singa Langit Jaya (TIENS)	Produk Kesehatan
3.	PT Nusantara Sukses Selalu	Produk Kesehatan
4.	PT Duta Elok Persada	Kosmetik
5.	PT Arminareka Pharmasia Pratama	Kosmetika, Suplemen, <i>Life Style</i> , dan Bahan Gunaan
6.	PT K-Link Nusantara	Produk Kesehatan
7.	PT Millionaire Group Indonesia	Suplemen Kesehatan-Kecantikan dan Alat Kesehatan-Kecantikan
8.	PT Nusa Selaras Indonesia	Suplemen Kesehatan, Kosmetika, dan <i>Life Style</i>
9.	PT Momen Global Internasional	Produk Kesehatan & Kecantikan
10.	PT Bandung Eco Sinergi Teknologi	Pupuk Organik, Obat Tradisional, Minuman Serbuk, Kosmetik, <i>Skincare</i> dan Additif Bahan

⁶ DSN-MUI, “Senarai Perusahaan Bersertifikat”, artikel dari <https://dsnmui.or.id/sertifikasi/senarai-perusahaan-bersertifikat/>. Diakses pada 2 Februari 2022.

		Bakar
11.	PT Harmoni Dinamik Indonesia	Suplemen Kesehatan dan Kosmetika

Sumber: Website resmi DSN-MUI

HNI HPAI resmi berdiri pada tahun 2012. Sebelumnya, perusahaan ini bernama HPA karena bergabung dengan Malaysia. Setelah berpisah dengan Malaysia, HPA berubah nama menjadi HPAI yang merupakan singkatan dari Herba Penawar Alwahida Indonesia.

Salah satu *Business Center* HNI-HPAI di Pekanbaru adalah *Business Center* (BC) HNI-HPAI Pekanbaru 4 yang terletak di Jalan Melati No. 35 Kelurahan Simpang Baru, Kecamatan Tampan, kode pos 28292. BC HNI-HPAI Pekanbaru 4 berdiri pada akhir tahun 2018 oleh Pak Yusrul. Untuk mendirikan sebuah *Business Center*, seorang agen harus memiliki pangkat LED dengan minimal pembelian pertama sejumlah Rp 100.000.000,-.⁷

Esensi penting dari perusahaan MLM HNI HPAI adalah penjualan suatu produk. Penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual, untuk mengajak orang lain bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan. Konsumen atau pelanggan menjadi prioritas perusahaan dalam melakukan penjualan produk yang dihasilkan karena pelanggan merupakan subjek yang mampu meningkatkan jumlah penjualan sehingga perusahaan dapat meraih keuntungan. Keuntungan dan kepuasan

⁷ Yusrul, *Owner BC HNI-HPAI Pekanbaru 4, Wawancara, Pekanbaru, 12 Juni 2022.*

pelanggan merupakan ukuran penilaian dari keberhasilan perusahaan dan kelangsungan hidup perusahaan.⁸

HNI-HPAI menjual produk *halalan thayyiban* dan berkualitas yang berazaskan *Thibbunnabawi*; membumikan, memajukan, dan mengaktualisasikan ekonomi Islam di Indonesia melalui *enterpreneurship*, dan juga turut serta dalam memberdayakan dan mengangkat UMKM nasional.⁹

Produk yang diperjualbelikan di BC HNI-HPAI Pekanbaru 4 berupa produk herbal, makanan & minuman kesehatan, serta kosmetik & perawatan rumah. Setiap kali melakukan transaksi, BC HNI-HPAI Pekanbaru 4 akan langsung menginput poin yang terdapat dalam produk tersebut. Selain kegiatan jual-beli, BC HNI-HPAI Pekanbaru 4 juga telah mengadakan pembinaan para agen yang disebut dengan *Home Sharing*. Kegiatan *Home Sharing* ini biasanya dilakukan 1 kali dalam sebulan. Dalam pelaksanaan *Home Sharing*, mentor HNI melakukan pembinaan ataupun pelatihan kepada para agen, dapat berupa kiat sukses dalam HNI, bedah produk, edukasi penginputan poin dan pembagian bonus. Sistem pembagian bonus dan royalti yang dilakukan BC HNI-HPAI Pekanbaru 4 jelas angka nisbahnya sejak awal dan sesuai target prestasi yang ditetapkan perusahaan. Sehingga tidak ada eksploitasi dalam pembagian bonus antara orang yang awal menjadi agen dengan yang akhir.¹⁰

⁸ Husni Mubarak, “Analisis Strategi Pemasaran Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus HPA Internasional Cabang Semarang)”, (Skripsi: UIN Walisongo Semarang, 2019), h. 1.

⁹ *Panduan Sukses*, (Halal Network International: Jakarta Timur, 2020), h. 12.

¹⁰ Yusrul, *Owner BC HNI-HPAI Pekanbaru 4, Wawancara*, Pekanbaru, 9 Februari 2022.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat dilihat bahwa transaksi BC HNI-HPAI Pekanbaru 4 telah sesuai dengan fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Namun, dalam perkembangannya masih banyak masyarakat beranggapan bahwa MLM merupakan bisnis abal-abal atau bohongan yang kerjanya membohongi orang-orang agar mau bergabung dalam perusahaan MLM.

Berdasarkan data yang peneliti peroleh di BC HNI-HPAI Pekanbaru 4, dalam kurun waktu 3 tahun kebelakang, yaitu pada tahun 2019-2021, total penjualan mengalami penurunan penjualan. Data total penjualan tersebut dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 1.2
Data Penjualan Produk BC HNI-HPAI Pekanbaru 4
Tahun 2019-2021

No.	TAHUN	TOTAL PRODUK	TOTAL PENJUALAN
1.	2019	283.689	Rp 12.025.187.100,-
2.	2020	221.247	Rp 9.920.169.310,-
3.	2021	190.252	Rp 8.987.428.450,-

Sumber: Business Center (BC) HNI-HPAI Pekanbaru 4

Pada Tabel 1.2 di atas, menunjukkan bahwa terdapat masalah dalam penjualan produk di BC HNI-HPAI 4 Pekanbaru karena terus mengalami penurunan sejak tahun 2019 hingga 2021. Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Pak Yusrul pada tanggal 12 Juni 2022,

penurunan tersebut merupakan dampak dari wabah *Covid-19*.¹¹ Namun, dalam kondisi *Covid-19*, seharusnya terjadi peningkatan penjualan karena produk yang dijual oleh BC HNI-HPAI Pekanbaru 4 merupakan produk yang dibutuhkan oleh masyarakat saat ini yakni produk kesehatan.

Dengan adanya penerapan konsep syariah pada sistem MLM HNI diharapkan dapat meningkatkan penjualan dan mengubah persepsi masyarakat bahwa tidak semua bisnis MLM merupakan bisnis abal-abal.

Berdasarkan permasalahan di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “**Pengaruh Penerapan Konsep Syariah Terhadap Penjualan Produk *Business Center Halal Network International* – Herba Penawar Alwahida Indonesia Pekanbaru 4**”.

B. Pembatasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari topik yang dipermasalahkan, maka penulis membatasi pembahasan penelitian pada Pengaruh Penerapan Konsep Syariah Terhadap Penjualan Produk BC HNI-HPAI Pekanbaru 4.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti merumuskan permasalahan penelitian sebagai berikut:

1. Apakah penerapan konsep syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan produk MLM Syariah BC HNI-HPAI Pekanbaru 4?

¹¹ Yusrul, *Owner BC HNI-HPAI Pekanbaru 4, Wawancara*, Pekanbaru, 12 Juni 2022.

2. Bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap sistem penjualan BC HNI-HPAI Pekanbaru 4?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui penerapan konsep syariah pada MLM BC HNI-HPAI Pekanbaru 4.
2. Untuk mengetahui tinjauan Ekonomi Islam terhadap sistem penjualan BC HNI-HPAI Pekanbaru 4.

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Dengan adanya penelitian ini dapat menambah wawasan dan pemahaman mengenai konsep syariah dalam Multi Level Marketing Syariah bagi para akademisi, masyarakat, dan pelaku bisnis.
2. Penelitian ini dapat dijadikan sebagai informasi bagi masyarakat umumnya dan bagi para agen MLM Syariah khususnya tentang sistem penjualan MLM Syariah ditinjau dari perspektif Ekonomi Islam.
3. Penelitian ini diharapkan dapat digunakan bagi para akademisi sebagai bahan referensi untuk penelitian dengan topik serupa di masa mendatang.

E. Sistematika Penulisan

BAB I : PENDAHULUAN

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

BAB II : TEORI, TINJAUAN PUSTAKA, HIPOTESIS

Dalam bab ini, penulis akan memaparkan landasan teori, kerangka teoritis, penelitian terdahulu, dan hipotesis penelitian.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini berisi uraian berupa jenis penelitian, pendekatan penelitian, lokasi penelitian, populasi dan sampel penelitian, sumber data penelitian, teknik pengumpulan data penelitian, variabel penelitian, analisis data, hipotesis.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan hasil penelitian dan pembahasan.

BAB V : PENUTUP

Bab ini merupakan penutup, pada bab ini akan dikemukakan kesimpulan dari hasil penelitian serta saran.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

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 II

TEORI, KAJIAN PUSTAKA, HIPOTESIS

A. Landasan Teori

1. Konsep Syariah

Secara etimologi (bahasa) syariah bermakna jalan yang lurus, secara terminologi (definisi), syariah merupakan peraturan yang mengatur *hablum minallah* dan *hablum minan naas*. Syariah diambil dari kata *syara'a al-syai'a* yang berarti menerangkan atau menjelaskan sesuatu. Atau juga diambil dari kata *syir'ah* dan *syari'ah* yang bermakna suatu tempat untuk mengambil air secara langsung.¹²

Sehingga merujuk pada asal kata tersebut, syariah memiliki pengertian yang amat luas. Syariah bisa berarti peraturan yang menjelaskan seluruh aturan kehidupan. Syariah mengalami perkembangan sesuai dengan perkembangan peradaban manusia. Peradaban umat mengalami perkembangan yang unik dan khas sesuai dengan zamannya. Misalnya kondisi masyarakat pada zaman Nabi Musa AS tentunya tidak sama dengan peradaban yang dimiliki oleh masyarakat pada masa Nabi Ibrahim AS. Jadi penerapan syariah mengikuti peradaban manusia seiring dengan diutusnya Rasul Allah SWT dalam rangka meluruskan akidah dan menyempurnakan akhlak. Dan perkembangan dinamisasi syariah ini pada akhirnya tuntas dengan diutusnya Nabi Muhammad SAW sebagai nabi

¹² Nur Asnawi dan Muhammad Asnan Fanani, *Pemasaran Syariah: Teori, Filosofi, dan Isu-isu Kontemporer*, (Depok: Rajawali Pers, 2019), Cet. Ke-2, Edisi 1, h. 5.

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.

akhir zaman pembawa syariat yang telah sempurna sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S. Al-Maidah: 3:

حُرِّمَتْ عَلَيْكُمُ الْمَيْتَةُ وَالِدَمُّ وَالْحَمُّ الْخَنْزِيرُ وَمَا أَهَلَ لِغَيْرِ اللَّهِ بِهِ وَالْمُنْخَنِقَةُ وَالْمَوْقُوذَةُ وَالْمُتَرَدِّيَةُ وَالنَّطِيحَةُ وَمَا أَكَلَ السَّبْعُ إِلَّا مَا ذَكَّيْتُمْ وَمَا ذُبِحَ عَلَى النُّصُبِ وَأَنْ تَسْتَقْسِمُوا بِالْأَزْلَامِ ذَلِكُمْ فَسُقُ الْيَوْمَ بَيْسَ الَّذِينَ كَفَرُوا مِنْ دِينِكُمْ فَلَا تَخْشَوْهُمْ وَاخْشَوْنِ الْيَوْمَ أَكْمَلْتُ لَكُمْ دِينَكُمْ وَأَتَمَمْتُ عَلَيْكُمْ نِعْمَتِي وَرَضِيْتُ لَكُمْ الْإِسْلَامَ دِينًا فَمَنْ اضْطُرَّ فِي مَخْمَصَةٍ غَيْرِ مُتَجَانِفٍ لِإِيْمٍ فَإِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ¹³

Artinya: Diharamkan bagimu (memakan) bangkai, darah, daging babi, dan (daging) hewan yang disembelih bukan atas (nama) Allah, yang tercekik, yang dipukul, yang jatuh, yang ditanduk, dan yang diterkam binatang buas, kecuali yang sempat kamu sembelih. Dan (diharamkan pula) yang disembelih untuk berhala. Dan (diharamkan pula) mengundi nasib dengan azlam (anak panah), (karena) itu suatu perbuatan fasik. Pada hari ini orang-orang kafir telah putus asa untuk (mengalahkan) agamamu, sebab itu janganlah kamu takut kepada mereka, tetapi takutlah kepada-Ku. Pada hari ini telah Aku sempurnakan agamamu untukmu, dan telah Aku cukupkan nikmat-Ku bagimu, dan telah Aku ridai Islam sebagai agamamu. Tetapi barangsiapa terpaksa karena lapar, bukan karena ingin berbuat dosa, maka sungguh, Allah Maha Pengampun, Maha Penyayang.

Tujuan dan kandungan utama dalam syariah Islam ialah *mashlahah*. *Mashlahah* dalam konteks bisnis ditandai dengan terukurnya tujuan dan maksud yang meliputi meningkatnya kesejahteraan masyarakat, menjaga keseimbangan kehidupan bersama, menjamin kebaikan dan keselamatan bersama, kehidupan yang harmonis, keamanan bersama dan memudahkan dalam kegiatan ibadah umat manusia.¹⁴

Inti *mashlahah* yang memenuhi ketentuan syariat Islam menurut Al-Syatibi adalah terpenuhinya kekuatan elemen dasar dan tujuan utama hidup manusia yang meliputi kehidupan (*al-nafs*), kepemilikan (*al-mal*),

¹³ Departemen Agama RI, *op.cit.*, Q.S. Al-Maidah (5): 3.

¹⁴ Nur Asnawi dan Muhammad Asnan Fanani, *op.cit.*, 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.

kebenaran (*ad-din*), kecerdasan (*al-aql*) dan keturunan (*al-nasl*) yang lebih dikenal dengan istilah *maqashid al syariah*.¹⁵

Implikasi secara praktis khususnya yang berhubungan dengan fikih muamalah adalah adanya aturan-aturan hasil ijtihad dari para ulama untuk menyikapi problematika praktik bisnis pada zaman modern saat ini khususnya praktik pemasaran yang tidak hanya dilaksanakan secara *person to person* saja tetapi sudah merambah menggunakan media teknologi dengan mekanisme transaksi yang tidak *face to face*, melainkan transaksi melalui monitor dan *gadget*, kekuatan jejaring sosial serta mobilitas *mobile* komunikasi sebagaimana ciri masyarakat yang hidup di zaman berbasis teknologi.

Dengan semakin lengkapnya fasilitas berbasis teknologi, maka akan menimbulkan pertanyaan dan persoalan baru yang berkenaan dengan mekanisme transaksi bisnis yang semakin kompleks dan beragam. Karena praktik bisnis merupakan bagian atau cakupan dari fikih muamalah maka Islam hadir memiliki karakteristik fleksibel khususnya pada aspek syariatnya. Fleksibel ini diwujudkan dengan keleluasaan manusia untuk melakukan ijtihad yang berhubungan dengan aturan dan teknik cara bermuamalah secara lebih rinci sebagaimana sabda Nabi “*Antum a’lamu bi umuri dunyakum*” (kalian lebih mengetahui urusan dunia kalian).¹⁶

¹⁵ *Ibid.*, h. 7.

¹⁶ H.R. Muslim, no. 2363.

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. Transaksi Yang Dilarang Islam

Haram adalah sesuatu yang dituntut oleh syara' untuk ditinggalkan dengan tuntutan yang jelas dan pasti. Haram karena zatnya (*haram li dzatihi*) adalah hukum yang digunakan dalam transaksi barang atau jasa yang secara esensi memang dilarang dalam kaidah Islam. Secara terperinci, jual beli merupakan transaksi yang sah, tetapi objek yang diperjualbelikan adalah haram. Haram karena selain zatnya (*haram li ghairihi*). Hukum haram pada jenis ini karena ada dua keadaan. Pertama, haram karena melanggar prinsip rela sama rela (*an taradin minkum*). Misalnya penipuan (*tadlis*). Kedua, melanggar prinsip *la tazhlimuuna wa la tuzhlamun* (jangan menzalimi dan dizalimi), seperti *taghrir* (gharar), rekayasa pasar dalam *demand (bai' najasy)* dan *supply (ikhtikar)*, riba, maysir, risywah, *tallaqi rukban* (permainan tengkulak). Transaksi juga dinyatakan haram karena tidak sempurna syarat dan rukun jual beli, *ta'alluq* (dua akad yang saling terkait) dan *two in one* (satu transaksi yang dibungkus dengan dua akad sekaligus).¹⁷

Rukun merupakan sesuatu yang wajib ada dalam suatu transaksi (*necessary condition*), jika salah satunya tidak lengkap maka transaksi yang dilakukan tidak sah. Rukun jual beli menurut jumhur (mayoritas) ulama yaitu ada penjual, ada pembeli, ijab qabul, dan barang yang diakadkan. Syarat merupakan sesuatu yang keberadaannya melengkapi rukun (*sufficient condition*). Az-Zuhaili mengemukakan, syarat dalam jual

¹⁷ Nur Asnawi dan Muhammad Asnan Fanani, *op.cit.*, h. 284-285.

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.

beli yang harus terpenuhi, yaitu syarat terjadinya transaksi, syarat sah jual beli, syarat berlaku jual beli, dan syarat keharusan jual beli (komitmen). Jika transaksi tidak memenuhi syarat terjadinya transaksi maka transaksi dianggap batal. Jika tidak memenuhi syarat sah, maka transaksi dianggap rusak (ulama Hanafi). Jika tidak memenuhi syarat berlaku, maka transaksi akan ditangguhkan sampai memperoleh kesepakatan. Jika tidak memenuhi syarat komitmen maka transaksi boleh dipilih, yaitu antara meneruskan dan membatalkan.¹⁸

Beberapa motif transaksi yang dilarang adalah sebagai berikut.

- a. Transaksi yang Mengandung Unsur Riba¹⁹

Secara etimologi, riba memiliki pengertian bertambah (*azziyaadah*), berkembang atau berbunga (*annaamu*), berlebihan atau menggelembung, naik dan tinggi, lebih banyak jumlah dan hartanya.²⁰

Secara terminologi, riba berarti adanya tambahan dalam suatu barang yang khusus dan istilah ini digunakan pada dua bentuk riba, yaitu riba fadl dan riba nasi'ah.²¹

¹⁸ *Ibid.*, h. 287.

¹⁹ *Ibid.*, h. 289.

²⁰ Amir Machmud, *Ekonomi Islam: untuk Dunia yang Lebih Baik*, (Jakarta Selatan: Salemba Empat, 2017), h. 106.

²¹ Nur Asnawi dan Muhammad Asnan Fanani, *op.cit.*, h. 289.

Tabel 2.1
Jenis Riba²²

Jenis Riba	Contoh dalam Transaksi	Faktor Penyebab	Cara Menghilangkan Faktor Penyebab
Riba Fadl	Transaksi valas yang dilakukan secara <i>forward</i> (bukan tunai atau <i>spot</i>)	Gharar	Harus ada kepastian dalam hal kualitas, kuantitas, harga dan waktu <i>delivery</i>
Riba Nasi'ah	Bunga kredit, tabungan, deposito	<i>Return</i> tanpa risiko, pendapatan tanpa biaya	Adanya ketentuan secara tertulis dan terperinci (kontrak) sehingga menjamin tidak ada pihak yang memperoleh <i>return</i> tanpa

²² *Ibid.*, h. 291

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.

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.

			risiko dan menikmati pendapatan tanpa biaya
Riba Jahiliah	Pengenaan bunga kartu kredit yang tidak dibayar penuh tagihannya	Memberi pinjaman suka rela secara komersil, karena setiap pinjaman yang mengambil manfaat adalah riba	Tidak mengambil manfaat pada akad <i>tabarru'</i> . Jika mau mengambil manfaat, maka menggunakan akad <i>tijarah</i> .

- b. *Gharar/Taghrir* (Ketidakpastian atau *incomplete information-uncertain to both parties*)²³
- c. *Tadlis* (Penipuan atau *incomplete information-unknown to one party*)²⁴
- d. Transaksi *Najasy* (Promosi Palsu)²⁵
- e. Ingkar Janji²⁶
- f. Banyak Bersumpah²⁷
- g. Mematikan Pedagang Kecil²⁸

²³ Siti Achiria, *op.cit.*, h. 8.11.

²⁴ *Ibid.*

²⁵ Nur Asnawi dan Muhammad Fanani, *op.cit.*, h. 295.

²⁶ *Ibid.*, h. 297.

²⁷ *Ibid.*, h. 298.

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.

- h. *Ikhtikar* (Penimbunan terhadap suatu komoditas)²⁹
- i. *Talaqqi Rukban*³⁰
- j. Melakukan Suap (*Risywah*)³¹
- k. Transaksi Bermotif Ofensif, Sensitif (Pornografi, Eksploitasi dan Mengandung Unsur Suku, Agama dan Ras)³²
- l. *Money Laundering*

Seluruh praktik yang disebut dengan tindakan pencucian uang dilarang dalam Islam. Pencucian uang atau secara internasional dikenal dengan istilah *money laundering* adalah tindakan setiap orang yang menempatkan, mentransfer, mengalihkan, membelanjakan, membayarkan, menghibahkan, menitipkan, membawa ke luar negeri, mengubah bentuk, menukarkan dengan mata uang atau surat berharga atau perbuatan lain atas harta kekayaan yang diketahuinya atau patut diduganya merupakan hasil tindak pidana sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1) dengan tujuan menyembunyikan atau menyamarkan asal usul harta kekayaan dipidana karena tindak pidana pencucian uang dengan pidana penjara paling lama 20 (dua puluh) tahun dan didenda paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar

²⁸ *Ibid.*, h. 299.

²⁹ Siti Achiria, *op.cit.*, h. 8.10.

³⁰ *Ibid.*

³¹ Nur Asnawi dan Muhammad Asnan Fanani, *op.cit.*, h. 303.

³² *Ibid.*, h. 305.

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.

rupiah) (UU No. 8 Tahun 2010 Tentang Pencegahan dan Pemberantasan Tindak Pidana Pencucian Uang, Bab 3 Pasal 3).³³

3. Jual Beli dalam Islam

Jual beli dalam bahasa Arab dikenal dengan *al-bai'* yang berakar dari kata *ba'a-yabi'u-bai'an* yang berarti menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Jual beli adalah suatu akad yang di dalamnya terjadi tukar menukar barang dengan barang lain atau menukar barang dengan uang dengan cara melepaskan hak kepemilikan dari seseorang kepada orang lain atas dasar kesukarelaan dan sesuai ketentuan syara'.³⁴

Dalam transaksi jual beli dibutuhkan adanya rukun sebagai penegaknya. Umumnya para ulama sepakat bahwa rukun dan syarat jual beli, yaitu:³⁵

- a. Adanya pelaku akad, yaitu penjual dan pembeli: baligh, berakal, tidak harus muslim.
- b. Adanya akad atau transaksi (*ijab qabul*): tidak boleh bertentangan, *sighat madhi*, tidak butuh saksi.
- c. Adanya barang atau jasa yang diperjualbelikan: suci, punya manfaat, dimiliki penjual, bisa diserahkan dan diketahui keadaannya.
- d. Adanya nilai tukar pengganti barang: harga yang disepakati kedua belah pihak harus jelas jumlahnya; boleh diserahkan pada waktu akad,

³³ Indonesia, UU No. 8 Tahun 2010 Tentang Pencegahan dan Pemberantasan Tindak Pidana Pencucian Uang, Bab 3 Pasal 2 ayat (1) dan Pasal 3.

³⁴ Ainul Yaqin, *Fiqh Muamalah: Kajian Komprehensif Ekonomi Islam* (Pamekasan: Duta Media Publishing, 2020), Cet. Ke-2, h. 38.

³⁵ Ahmad Sarwat, *Fiqh Jual-Beli* (Jakarta Selatan: Rumah Fiqih Publishing, 2018), h. 10-

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.

sekalipun secara hukum seperti pembayaran dengan cek dan kartu kredit, apabila harga barang itu dibayar kemudian (berhutang) maka pembayarannya harus jelas; apabila dilakukan dengan saling mempertukarkan barang maka barang yang dijadikan nilai tukar bukan barang yang diharamkan oleh syara'.³⁶

Jika jual beli tidak memenuhi syarat terjadinya akad, akad tersebut batal. Jika tidak memenuhi syarat sah, menurut ulama Hanafiyah, akad tersebut *fasid*. Jika tidak memenuhi syarat nafas, akad tersebut *mauquf* yang cenderung boleh, bahkan menurut ulama Malikiyah, cenderung kepada kebolehan. Jika tidak memenuhi syarat *lujum*, akad tersebut *mukhaiyyir* (pilih-pilih), baik *khiyar* untuk menetapkan maupun membatalkan.³⁷

Hukum asal dalam jual beli adalah halal (diperbolehkan), kecuali jika ada dalil yang menunjukkan keharamannya.³⁸ Dalam situasi-situasi tertentu, jual beli yang hukumnya boleh bisa berubah menjadi wajib, yaitu ketika terjadi praktik *ihtikar* (penimbunan barang sehingga stok barang menjadi langka atau tidak ada di pasar dan standar harga barang menjadi naik).³⁹

Jual beli memberikan hikmah bahwa kebutuhan manusia berhubungan dengan sesuatu yang ada dalam kepemilikan orang lain, dan kepemilikan sesuatu itu tidak akan diberikan begitu saja tanpa ada

³⁶ Iim Fahima, *Fikih Ekonomi* (Yogyakarta: Samudra Biru, 2018), Cet. Ke-1, h. 66.

³⁷ Supriadi, *Konsep Harga Dalam Ekonomi Islam* (Bogor: Guepedia, 2018), h. 23.

³⁸ Nurwan Darmawan, *Fikih Ringkas: Jual Beli* (Jakarta: Abu Muslim, 2020), h. 1.

³⁹ Harun, *Fiqh Muamalah* (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017), h. 67.

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.

kompensasi atau imbalan yang diberikan. Oleh sebab itu, jual beli merupakan salah satu cara untuk merealisasikan keinginan dan kebutuhan manusia, karena pada dasarnya, manusia tidak bisa hidup tanpa berhubungan dan bantuan orang lain.⁴⁰

4. Penjualan

Secara umum definisi penjualan dapat diartikan sebagai suatu usaha atau langkah kongkrit yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk baik itu berupa barang atau jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba dari produk atau barang yang dihasilkan produsen dengan pengelolaan yang baik. Selain untuk mendapatkan keuntungan, penjualan juga harus memperhatikan konsep penjualan dalam Islam agar tidak bertentangan dengan syariat.⁴¹

Dalam praktik penjualan, adakalanya kegiatan penjualan itu tidak berjalan lancar atau terjadinya penurunan volume penjualan. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan tersebut yaitu:⁴²

- a. Kondisi dan Kemampuan Penjual. Penjual harus memahami beberapa masalah penting yang berkaitan dengan jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan, harga produk, dan syarat penjualan seperti

⁴⁰ *Ibid.*, h. 68.

⁴¹ Neni Silvia, "Upaya Pengusaha Toko Kaca dalam Meningkatkan Penjualan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Jalan HR Soebrantas, Panam)", (Skripsi: UIN Sultan Syarif Kasim Riau, 2015), h. 25.

⁴² Yurnani, "Dampak Penjualan Pakaian Bekas Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang di Pasar Senapelan Pekanbaru dalam Perspektif Ekonomi Islam", (Skripsi: UIN Sultan Syarif Kasim Riau, 2015), h. 21.

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.

pembayaran, penghantaran, pelayanan, sesudah penjualan, garansi dan sebagainya.

- b. Kondisi Pasar. Faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan, yaitu jenis pasar, kelompok pembeli atau segmen pasar, daya beli, frekuensi pembeli, keinginan dan kebutuhan.
- c. Modal.
- d. Kondisi Organisasi Perusahaan.
- e. Faktor lain, seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah.

Selain itu, penjualan juga dipengaruhi oleh dua faktor lingkungan, yaitu:⁴³

- a. Faktor lingkungan tak terkendali, adalah faktor yang mempengaruhi penjualan perusahaan yang berada di luar perusahaan, seperti sumber daya, lingkungan persaingan, lingkungan ekonomi dan teknologi, lingkungan politik dan hukum, serta lingkungan sosial dan budaya.
- b. Faktor lingkungan terkendali, adalah faktor yang mempengaruhi penjualan berada di dalam perusahaan, seperti produk, harga jual, distribusi, dan harga promosi.

Secara garis besar penurunan penjualan disebabkan oleh:⁴⁴

⁴³ Neni Silvia, *op.cit.*, h. 29.

⁴⁴ Hendri Dunan, et.al., “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan “Waleu” Kaos Lampung di Bandar Lampung” dalam *Jurnal Bisnis, Manajemen dan Informatika*, Vol. 17., No. 2., (2020), h. 172.

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.

- a. Strategi atau kebijakan perusahaan, misalnya mutu atau kualitas produk yang menurun, kenaikan harga yang terlalu tinggi, *sales* promosi yang dihentikan, pengurangan dana iklan yang cukup drastis.
- b. Keadaan pasar, termasuk tingkat persaingan pada industri yang sejenis.
- c. Karena *salesman*-nya, ketika mereka mulai malas atau demotivasi, atau tidak konsentrasi pada pekerjaan.

Penelitian ini berfokus pada penjualan BC HNI-HPAI Pekanbaru 4 pada tahun 2021. Berikut data penjualan yang diperoleh peneliti.

Tabel 2.2
Total Penjualan BC HNI-HPAI Pekanbaru 4
Tahun 2021

NO.	BULAN	TOTAL PRODUK	TOTAL PENJUALAN
1.	Januari	15.159	Rp 708.898.250,-
2.	Februari	13.832	Rp 620.575.000,-
3.	Maret	15.834	Rp 747.352.750,-
4.	April	13.762	Rp 654.342.500,-
5.	Mei	14.020	Rp 662.275.950,-
6.	Juni	17.135	Rp 804.524.500,-
7.	Juli	18.370	Rp 884.216.500,-
8.	Agustus	19.434	Rp 947.982.500,-
9.	September	14.735	Rp 712.860.000,-
10.	Oktober	16.971	Rp 788.504.250,-
11.	November	15.729	Rp 729.525.750,-
12.	Desember	15.271	Rp 726.370.500,-

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.

TOTAL	190.252	Rp 8.987.428.450,-
--------------	----------------	---------------------------

Sumber: BC HNI-HPAI Pekanbaru 4

Berdasarkan hasil wawancara awal pada tanggal 9 Februari 2022 yang dilakukan peneliti dengan salah satu *owner* BC 4 Pekanbaru, yaitu Bapak Yusrul, dalam penjualan produk MLM HNI, BC 4 membeli produk dan menjualnya kembali dengan harga yang sama, yakni harga agen. Produk MLM HNI terdapat dua macam harga produk, yaitu harga agen yang diperuntukkan bagi para agen dan harga konsumen yang diperuntukkan bagi para konsumen biasa atau konsumen non-agen. Dalam sistem MLM HNI, setiap produk memiliki poin, sehingga dalam setiap transaksi jual beli keuntungan diperoleh dari poin produk tersebut.⁴⁵

5. Perbedaan MLM Syariah dan MLM Konvensional

Ada beberapa poin yang membedakan antara MLM Syariah dengan MLM Konvensional, yaitu sebagai berikut:

- a. Secara organisasi, perusahaan MLM Syariah memiliki Dewan Pengawas Syariah yang bertugas mengawasi kegiatan bisnis dalam perusahaan tersebut dan memberikan pembinaan/ pengarahan agar semua kegiatan dalam perusahaan tersebut tidak bertentangan dengan ajaran Islam. Pengawasan ini meliputi produk yang dijual, promosi, *marketing plan*, dan kegiatan-kegiatan seremonial yang terdapat dalam perusahaan.⁴⁶

⁴⁵ Yusrul, *Owner BC HNI-HPAI Pekanbaru 4, Wawancara*, Pekanbaru, 9 Februari 2022.

⁴⁶ Idzha Arnum Wulandari, Skripsi: “*Pandangan Ulama Tulungagung Terhadap Bisnis Multi Level Marketing Syariah (MLM) NU AMOOREA*” (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2019), h. 33-34.

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.

- b. Produk yang di jual adalah produk yang layak/ halal digunakan atau dikonsumsi secara syariat Islam. Untuk produk yang masuk kategori makanan dan minuman harus mendapatkan sertifikat halal dengan labelisasi halal. Sertifikasi halal diberikan oleh MUI kepada perusahaan, namun tidak dicantumkan dalam kemasan produk. Sementara, produk yang tidak termasuk kategori makanan atau minuman cukup dikonsultasikan secara lisan atau tertulis kepada Dewan Pengawas Syariah.⁴⁷
- c. Sistem pembagian bonus kepada member dan *marketing plan* bisnis perusahaan harus terbebas dari hal-hal yang diharamkan, utamanya adalah unsur *maysir* (judi), *gharar* (penipuan atau ketidakjelasan) dan *riba*.⁴⁸
- d. MLM Syariah memiliki orientasi bisnis menjual produk berupa barang, bukan pada merekrut anggota.

Tabel 2.3
Perbedaan MLM Syariah dengan MLM Konvensional⁴⁹

No.	Aspek Perbedaan	MLM Syariah	MLM Konvensional
1.	Akad dan aspek Legalitas	Berdasarkan hukum positif, kode etik dan	MLM yang legal berdasar hukum positif

⁴⁷ Riski Paridah Daulay, Skripsi: “*Studi Komparasi Multi Level Marketing Konvensional dengan Syariah*” (Padangsidempuan: IAIN Padangsidempuan, 2018), h. 54.

⁴⁸ Biro PDSM SEF, “MLM Syariah”, artikel dari <https://sef.feb.ugm.ac.id/mlm-syariah/>. Diakses pada 15 November 2022.

⁴⁹ Riski Paridah Daulay, *op.cit.*, h. 55.

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.

		prinsip-prinsip syariah	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 & bisnis	Bisnis murni
5.	Keuntungan Usaha	Pemberdayaan lewat ZIS (Zakat, Infak dan Sedekah)	Tidak dikenal
6.	Jenis Usaha dan Produk	<i>Halalan Thayyiban</i>	Sebagian sudah mendapat sertifikat halal MUI

6. Sistem Penjualan BC HNI-HPAI Pekanbaru 4

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan peneliti, karyawan/pegawai yang melayani kegiatan jual-beli akan bertanya terlebih dahulu mengenai status keagenan konsumen. Kemudian dilanjutkan dengan produk yang dibutuhkan oleh konsumen atau produk yang dibeli dan terjadilah transaksi jual beli antara si penjual (BC HNI-HPAI Pekanbaru 4) dengan si pembeli.

Pelaksanaan kegiatan proses produksi di pabrik HNI-HPAI (PT Herba Emas Wahidatama) berbeda dengan perusahaan produksi lainnya, yaitu dengan diputarnya murrotal ketika proses produksi berlangsung dan

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.

karyawan diharuskan untuk berwudhu terlebih dahulu sebelum melaksanakan proses produksi untuk menjaga kesucian ketika proses produksi.⁵⁰

Dari pengamatan lapangan yang dilakukan peneliti pada 9 Februari 2022, diketahui bahwa setiap karyawan wajib berwudhu sebelum bekerja dan melaksanakan shalat dhuha sebagai absen kehadiran, melaksanakan dzikir pagi/petang, dan shalat jamaah tepat waktu.

Dari hasil wawancara, diperoleh bahwa status konsumen dibagi menjadi dua, yakni agen (konsumen yang telah terdaftar menjadi agen HNI) dan konsumen biasa (konsumen yang tidak/ belum terdaftar sebagai agen HNI). Untuk menjadi agen, pemohon wajib mengisi dan menandatangani Formulir Pendaftaran Agen Resmi, pemohon (calon agen) harus sudah berusia 17 tahun atau sudah pernah menikah atau memiliki Kartu Tanda Penduduk (KTP) pada saat permohonan diajukan, calon agen dikenakan biaya pendaftaran. Biaya pendaftaran terdiri dari dua macam yaitu, pertama biaya pendaftaran sebesar Rp 30.000 (dengan fasilitas berupa ID HPAI dan Kartu Agen, Buku Katalog Produk, Buku Panduan Sukses, Layanan *Web Page Online* gratis: *Agent Virtual Office*), kedua biaya pendaftaran sebesar Rp 10.000 (dengan fasilitas berupa ID HPAI dan Kartu Agen *soft file*, Katalog Produk dalam bentuk pdf, Panduan Sukses dalam bentuk pdf, Layanan *Web Page Online* gratis: *Agent Virtual Office*). Pendaftaran menjadi agen juga dapat dilakukan secara online

⁵⁰ Rofik Hananto, "Pabrik Islami HNI HPAI di Purbalingga (Islamic Factory) – Profil PT Heba Emas Wahidatama (HEW)", artikel dari <https://www.youtu.be/iCvbQxMEe3Q>. Diakses pada 13 November 2022.

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.

melalui *whatsapp* dengan cara mengirim foto KTP kepada mentor agar memasukkan data agen baru tersebut dan nantinya akan dikirim kepada pihak perusahaan.⁵¹

Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti dengan Pak Yusrul yakni salah satu owner BC HNI-HPAI Pekanbaru 4, pada 9 Februari 2022, diperoleh bahwa data transaksi BC HNI-HPAI 4 Pekanbaru terbagi menjadi dua jenis agen, yaitu agen biasa dan agen stok. Agen biasa yaitu konsumen yang mendaftarkan dirinya secara resmi untuk menjadi agen di HNI dan melakukan minimal pembelian satu kali dalam waktu enam bulan, jika tidak melakukan transaksi dalam rentang waktu yang ditentukan maka status keanggotaan dapat dihapus dan dapat mendaftar kembali menjadi agen. Namun, jika dalam waktu 6 bulan tersebut agen tidak melakukan transaksi dan status keagenan masih berlaku, agen tersebut masih bisa menggunakan ID-nya untuk melakukan transaksi pada bulan ketujuh dan selanjutnya. Agen stok merupakan seorang distributor yang telah memenuhi persyaratan dan disetujui oleh perusahaan untuk melayani penjualan atau distribusi ritel dari produk-produk HNI.⁵²

Dalam penjualan, BC HNI-HPAI Pekanbaru 4 tidak menjual semua produk HNI, melainkan hanya menjual produk herbal, produk makanan dan minuman kesehatan, produk kosmetik dan perawatan rumah. Penjualan dapat dilakukan kepada agen maupun konsumen biasa. Untuk konsumen biasa, harga yang dibayarkan berbeda dengan harga agen yang

⁵¹ Yusrul, *Owner BC HNI-HPAI Pekanbaru 4, Wawancara*, Pekanbaru, 9 Februari 2022.

⁵² *Ibid.*

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.

lebih murah dari pada harga konsumen biasa. Setiap pembelian produk yang dilakukan oleh agen akan memperoleh poin yang dapat diuangkan. Poin ini didapatkan dari jual beli produk, bukan perekrutan agen.⁵³ Dari hasil observasi yang dilakukan peneliti, BC HNI-HPAI Pekanbaru 4 akan langsung menginput penjualan setiap transaksi terjadi dan poin produk akan langsung terinput oleh sistemnya.

Produk yang dipasarkan dan dijual merupakan produk halal berkualitas dan berasaskan *thibbun nabawi*. Harga produk dan poin produk ditentukan oleh manajemen HNI dan pembelian dilakukan secara tunai/kontan. Setiap agen, agenstok dan *Business Center* (BC) HNI tidak diperbolehkan menjual kepada konsumen non agen HNI dengan harga agen, kecuali jika konsumen tersebut mendaftar sekaligus menjadi agen HNI.⁵⁴

Bonus diperoleh berdasarkan target penjualan produk dalam satu bulan. Tiap agen HNI memiliki bonus yang berbeda sesuai dengan hasil kerja pribadi dan grup sehingga tidak ada eksploitasi antara agen yang lama dengan agen yang baru. Jadi, pemberian bonus bukan berdasarkan dari lamanya menjadi agen, akan tetapi sesuai prestasi kerja. Bonus ini dibagi menjadi keuntungan langsung, bonus dan royalti agen.

- a. Keuntungan Langsung

⁵³ *Ibid.*

⁵⁴ Panduan Sukses, *loc.cit.*

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.

Keuntungan yang di dapat sebesar 20% - 30% dari setiap produk HNI berdasarkan harga agen.⁵⁵

Contoh: Produk Truson

Harga Konsumen	Rp 110.000
Harga Agen	Rp 90.000
Keuntungan Langsung	Rp 20.000 = 20%
Poin	30

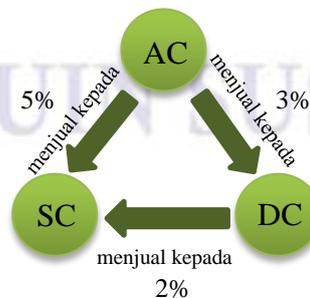
b. Bonus Agenstok

Bonus yang diperoleh dari total poin penjualan agenstok (SC/DC/AC) dikali persentase agenstok dengan ketentuan sebagai berikut:⁵⁶

Jika penjualan dilakukan dengan agen biasa:

- 1) *Agency Center* (AC) : 16%
- 2) *Distribution Center* (DC) : 13%
- 3) *Stock Center* (SC) : 11%

Jika penjualan dilakukan dengan agenstok dengan tingkat niaga di bawahnya: besar persentasenya adalah selisih dari persentase agenstok keduanya, seperti yang digambarkan pada bagan di bawah ini.



⁵⁵ *Ibid.*, h. 47.

⁵⁶ *Ibid.*, h.48.

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.

c. Bonus Prestasi Pribadi (BPP)

Bonus yang dihitung dari total poin pribadi agen dalam satu bulan dikalikan dengan persentase peringkat agen.⁵⁷

Contoh:

Poin Pribadi : 1.000 poin

Peringkat : Manager (20%)

BPP : $20\% \times 1.000 \text{ poin} \times 1.000 = \text{Rp } 200.000$

Istilah-istilah peringkat:⁵⁸

- 1) Agen Baru (AB)
 - Agen 10% : < 1.000 poin
 - Agen 14% : 1.000 - < 2.000 poin
 - Agen 17% : 2.000 - < 3.000 poin
- 2) Manager (M) : ≥ 3.000 poin 20%
- 3) Senior Manager (SM) : 3 M 23%
- 4) Executive Manager (EM) : 6 M 26%
- 5) Director (D) : 2 SM + 4 M 29%
- 6) Senior Director (SD) : 4 SM + 2 M 32%
- 7) Executive Director (ED) : 6 SM 35%

d. Bonus Prestasi Grup (BPG)

Persentase peringkat dikali total poin grup (tidak termasuk poin pribadi) dikurangi BPG dari mitra yang aktif. Syarat mendapatkan BPG adalah memiliki TP pribadi ≥ 100 poin.⁵⁹

⁵⁷ *Ibid.*

⁵⁸ *Ibid.*, h. 45-46.

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.

Contoh:



Setiap anggota MLM memiliki potensi keuntungan yang berbeda, karena sistem perhitungan dilihat berdasarkan penjualan. Dalam sistem MLM syariah PT HPAI, keuntungannya berupa:⁶⁰

- a. Diskon. Setiap pembelian produk mendapatkan diskon sekitar 20% - 30%. Contohnya:

Produk Minyak Herba Sinergi:

Harga Konsumen non agen = Rp 45.000

Harga Agen = Rp 30.000

Bila dipakai pribadi, lebih hemat Rp 15.000 (diskon yang diperoleh 33,3%) dan bila di jual kembali mendapat keuntungan langsung sebesar Rp 15.000.

⁵⁹ *Ibid.*, h. 49.

⁶⁰ Husni Mubarak, "RUMUS Sukses HNI", artikel dari <https://www.youtube.com/watch?v=cyp-xXifrIE>. Diakses pada 13 Oktober 2021.

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.

- b. Bonus. Setiap produk memiliki poin. Poin adalah bonus. Bonus adalah hasil kerja pribadi dan grup, dan masing-masing mendapatkan bonus sesuai prestasi kerja masing-masing. Belanja produk HNI berapa pun, selain mendapatkan diskon, juga mendapatkan bonus atau cashback meskipun hanya berbelanja satu produk. Setiap poin dapat dikonversi ke Rupiah dengan nilai Rp 1.000 untuk setiap poinnya. Contohnya:

Produk Minyak Herba Sinergi : Poin = 10

Seorang agen dengan pangkat M (Manager) membeli produk Minyak Herba Sinergi dengan total 10 produk.

Perhitungan bonus:

10 produk Minyak Herba Sinergi x 10 poin = 100 poin

Pangkat M memiliki persentase bonus sebesar 20%, maka perhitungannya ialah:

Poin x % Level atau pangkat x Rp 1.000

= 100 poin x 20% x Rp 1.000

= Rp 20.000

Maka bonus yang diperoleh sebesar Rp 20.000, belum termasuk bonus lainnya yang dapat diperoleh dari prestasi grup.

- c. Royalti. Royalti adalah hasil kerja agen HNI sedunia. Pembagian royalti sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku berdasarkan prestasi kerja masing-masing. Belanja pribadi minimal 200 poin selama tiga bulan berturut-turut, dan seterusnya minimal 200 poin setiap bulan, maka sejak bulan ketiga dan seterusnya akan

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.

mendapatkan royalti disamping juga bonus dan diskonnya. Atau dengan belanja langsung minimal 600 poin dalam satu bulan, dan seterusnya minimal 200 poin setiap bulannya, maka sejak bulan pertama dan seterusnya akan mendapatkan juga royalti.

- d. Promo Marketing. Menariknya, sejak bergabung dengan HNI, selain mendapatkan keuntungan yang telah dijelaskan sebelumnya, juga bisa langsung mengikuti berbagai promo marketing yang dikeluarkan secara berkala dan terbatas waktunya oleh manajemen HNI. Strategi meraih promo:

- TP Pribadi minimal 600 poin;
- Jadi ED 35% dalam dua bulan;
- Bangun sukses 10 jalur, dari @200 poin s/d @7000 poin perjalur.

- e. Agenstok. Dengan menjadi agenstok Halal Mart HNI. Langkah awal terbaik adalah dengan menjadi stock center atau SC.

Profit dari pembelian agen

11% Poin Penjualan | Rp 5.000.000

13% Poin Penjualan | Rp 20.000.000

Simulasi omset penjualan 10.000 poin

Profit outlet Halal Mart:

= 10.000 poin x 11% x Rp 1.000

= Rp 1.100.000

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.

7. Kerangka Teoritis

Konsep Syariah

- Sebagai ajaran yang bersifat komprehensif, Islam mengatur secara luas dan lengkap semua aspek kehidupan manusia, yang meliputi aspek hukum, pendidikan, ekonomi, budaya, ibadah, dan sebagainya, yang didasari oleh akidah, syariah, dan akhlak.
- Siti Achiria (2020)

Penjualan Produk

- Bisnis yang dijalankan dengan sistem MLM Syariah tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat) dengan imbalan berupa *marketing fee*, bonus, hadiah dan sebagainya, tergantung prestasi, dan level seorang anggota. Jasa marketing yang bertindak sebagai perantara antara produsen dan konsumen. Dalam istilah fikih Islam hal ini disebut *Samsarah/Simsar*.
- H. Asyura, et.al. (2021)

Skema 1 Kerangka Teoritis

Berdasarkan skema 1 di atas, maka dalam penelitian ini untuk mengetahui pengaruh penerapan konsep syariah terhadap penjualan produk MLM Syariah di BC HNI-HPAI Pekanbaru 4.

B. Penelitian Terdahulu

Hasil kajian literatur penelitian sebelumnya yang relevan atau mempunyai kesamaan dengan judul penelitian. Beberapa ringkasan dari kajian literatur sebelumnya yang dapat mendukung penulisan ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Denny Ruliansyah (2019) dengan judul “Analisis Penerapan Sistem Syariah dan Penjualan Produk Multi Level Marketing Syariah dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota (Studi Kasus Toko *Shad Network* Cabang Aceh Besar)”. Terdapat kesamaan variabel penelitian yang dilakukan oleh peneliti, yaitu variabel konsep syariah dan penjualan produk. Perbedaan terletak pada pendekatan

dan metode penelitian, objek penelitian atau lokasi penelitian, dan juga meneliti tingkat kesejahteraan anggota MLM Syariah. Dalam skripsi tersebut, Muhammad Deny Ruliansyah menggunakan pendekatan kualitatif bersifat deskriptif dengan teknik sampling *purposive sampling*. Teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan kuesioner. Data yang dikumpulkan akan diolah dengan teknik pengeditan (*editing*). Adapun kesimpulan dalam penelitian tersebut yaitu sistem penerapan kebijakan perusahaan Shad Network sangat mudah dan sederhana, berlandaskan aturan DSN-MUI dan diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS), serta berlaku adil kepada mitra dalam pemberian insentif bulanan. Pendapatan mitra dapat mencukupi kebutuhan dan mampu dalam mengatasi masalah keuangan lainnya, sehingga dapat disimpulkan bahwa mitra MLM Syariah Shad Network Cabang Aceh Besar termasuk dalam kategori sejahtera.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Husni Mubarak (2019) tentang “Analisis Strategi Pemasaran *Multi Level Marketing* (MLM) Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus HPA International Cabang Semarang)”. Penelitian yang berupa skripsi tersebut memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan penulis, yakni persamaan tema/topik pembahasan mengenai Multi Level Marketing dan juga studi kasus yang dilakukan merupakan perusahaan yang sama, yaitu HPAI. Perbedaan penelitian terletak pada variabel penelitian, metode penelitian. Variabel dalam penelitian tersebut yaitu strategi pemasaran MLM. Dalam metodologi penelitiannya, Husni

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.

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.

Mubarok menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan jenis penelitian lapangan (*field research*). Pengumpulan data menggunakan teknik observasi (pengamatan) dan *interview* (wawancara) dengan metode analisis data berupa deskriptif analisis. Lokasi penelitian berada di Semarang. Adapun kesimpulan dalam penelitian tersebut yaitu strategi pemasaran yang dilakukan oleh HPAI cabang Semang memiliki visi misi yang jelas dan terarah, sesuai dengan prinsip ekonomi Islam, dan terbukti efektif dalam menjual produk dan merekrut anggota.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Nur Intan (2011) tentang “Penerapan Syari’at Islam Pada Sistem Multi Level Marketing Syari’ah Herba Penawar Al Wahida (HPA) Studi Kasus di Pekanbaru”. Ada persamaan dalam penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis, yaitu terdapat pada variabel penerapan syariah dan dilakukan di Pekanbaru pada stokis HPAI. Skripsi yang disusun oleh Nur Intan menggunakan metode pengumpulan data dengan wawancara, observasi, penelitian kepustakaan, dan dokumentasi, kemudian dianalisa dengan teknik deskriptif kualitatif. Kesimpulan dari penyusunan skripsi tersebut yaitu sistem MLM Syariah HPAI memakai pemberian bonus secara berjenjang; faktor penghambat dalam sistemnya adalah rendahnya tingkat pemahaman para member mengenai sistem dan kurangnya sosialisasi produk dan sistem MLM Syariah HPAI kepada masyarakat.
4. Penelitian yang dilakukan oleh Yulia Fitri dengan judul “Pengaruh Penerapan Bisnis Berbasis Syariah Terhadap Peningkatan Penjualan

(Study Kasus Pada Toko Hijab Rabbani Kecamatan Danau Sipin di Kota Jambi)”. Persamaan penelitian terletak pada variabel penelitian, metode penelitian menggunakan penelitian kuantitatif deskriptif. Perbedaan terdapat pada teknik *sampling* yang digunakan oleh peneliti ini adalah *insidental sampling*. Kesimpulan dari penelitiannya adalah penerapan bisnis berbasis syariah berpengaruh positif terhadap peningkatan penjualan.

C. Hipotesis Penelitian

H_a : Penerapan konsep syariah secara parsial signifikan mempengaruhi penjualan produk MLM Syariah BC HNI-HPAI Pekanbaru 4.

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.

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 III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan metode deskriptif dan asosiatif.

Metode penelitian deskriptif menurut Sugiyono adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (independen) tanpa membuat perbandingan, atau menghubungkan dengan variabel yang lain.⁶¹

Dalam penelitian ini, metode deskriptif digunakan untuk mengetahui penerapan konsep syariah pada sistem penjualan MLM BC HNI-HPAI Pekanbaru 4.

Metode penelitian asosiatif menurut Sugiyono adalah penelitian yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh ataupun juga hubungan antara dua variabel atau lebih.⁶²

Dalam penelitian ini, metode asosiatif digunakan untuk mengetahui pengaruh penerapan konsep syariah terhadap penjualan produk MLM Syariah BC HNI-HPAI Pekanbaru 4.

⁶¹ Afina Gita Puspita, “Pengaruh Penerapan Just In Time Terhadap Efisiensi Biaya Produksi dan Efektivitas Produksi (Studi Pada PT Sugiura Indonesia)”, (Skripsi: Universitas Pasundan, 2015), h. 50.

⁶² *Ibid.*, h. 51.

B. Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan penelitian dengan metode penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang bersifat inferensial dalam arti mengambil kesimpulan berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara statistika, dengan menggunakan data empirik hasil pengumpulan data melalui pengukuran.⁶³ Menurut Sugiyono, metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu. Teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.⁶⁴

C. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di *Business Center HNI* Pekanbaru 4 yang terletak di Jalan Melati No. 35 Kelurahan Simpang Baru, Kecamatan Tampan, Kota Pekanbaru, Provinsi Riau, kode pos 28292.

Alasan peneliti memilih lokasi tersebut karena selama masa pandemi, banyak perusahaan yang melakukan PHK sehingga banyak yang kehilangan pekerjaan. Sementara itu, HNI mengalami peningkatan omzet dan memiliki

⁶³ Djaali, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Jakarta Timur: PT Bumi Aksara, 2020), Cet. Ke-1, h. 3.

⁶⁴ Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), Cet. Ke-1, h. 17.

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.

beberapa produk yang jumlah penjualannya meningkat drastis.⁶⁵ Namun, BC HNI-HPAI Pekanbaru 4 mengalami penurunan penjualan.

D. Populasi dan Sampel Penelitian

1. Populasi

Populasi adalah sekumpulan subjek atau objek yang memiliki ciri atau karakteristik tertentu yang ditetapkan peneliti untuk dipelajari dan diambil kesimpulannya.⁶⁶

Orang yang menjadi subjek penelitian disebut unit penelitian atau satuan pengamatan (*unit of observation*) dan banyaknya orang yang menjadi subjek penelitian disebut ukuran populasi atau besar populasi yang biasanya dilambangkan dengan *N*. Batasan populasi biasanya ditulis dalam kriteria inklusi dan eksklusif. Apabila sebaran populasi sangat luas, maka batasan populasi biasanya ditulis dalam bentuk populasi target dan populasi terjangkau.⁶⁷

Berdasarkan data penjualan yang diperoleh peneliti dari BC HNI-HPAI Pekanbaru 4, jumlah agen aktif dalam membeli produk pada tahun 2021 di BC 4 HNI Pekanbaru yang jumlahnya 2.661 agen. Populasi dalam penelitian ini adalah agen aktif yang melakukan pembelian produk dengan minimal total pembelian sebesar Rp 1.000.000 perbulan pada tahun 2021 sebanyak 194 agen.

⁶⁵ Chairul Fikri, "Dimasa Pandemi, Omzet Halal Network International Terus Meningkat" dalam Berita Satu, (2020).

⁶⁶ Muhammad Darwin, et.al., *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif*, (Bandung: Media Sains Indonesia, 2021), h. 23.

⁶⁷ Eddy Roflin, et.al., *Populasi, Sampel, Variabel dalam Penelitian Kedokteran*, (Pekalongan: Penerbit NEM, 2021), Cet. Ke-1, h. 1.

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. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga, dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu.⁶⁸

Untuk menentukan jumlah sampel menggunakan rumus Slovin. Rumus Slovin adalah salah satu rumus yang digunakan untuk menentukan ukuran sampel minimal dari sebuah populasi yang relatif berukuran besar dan diketahui ukurannya.⁶⁹

Rumus Slovin adalah sebagai berikut.

$$n = \frac{N}{(1 + Ne^2)}$$

dengan n : ukuran sampel minimal
 N : ukuran populasi
 e : batas kesalahan atau *margin of error*

Batas kesalahan atau *margin of error* adalah angka statistik yang menunjukkan kesalahan pengambilan sampel secara acak. Semakin besar nilai batas kesalahan, maka hasil yang diperoleh secara eksplisit menunjukkan tingkat kesalahan yang semakin besar; demikian pula sebaliknya.

⁶⁸ Muslich Anshori dan Sri Iswati, *Metodologi Penelitian Kuantitatif: Edisi 1*, (Surabaya: Airlangga University Press, 2009), Cet. Ke-1, h. 94.

⁶⁹ Paulus Insap Santosa, *Metodologi Penelitian*, (Tangerang Selatan: Universitas Terbuka, 2021), h. 7.15-7.16.

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.

Berdasarkan rumus Slovin di atas, dengan *margin of error* sebesar

0,1 atau 10% diperoleh sampel sebesar:

$$n = \frac{N}{(1 + Ne^2)}$$

$$n = \frac{194}{(1 + 194 \times 0,1^2)}$$

$$n = \frac{194}{(1 + 1,94)}$$

$$n = 65,98$$

$$n \approx 66$$

Dari perhitungan di atas diperoleh bahwa ukuran sampel minimal untuk populasi sebesar 194 dengan *margin of error* 10% adalah 66.

Teknik sampling yaitu merupakan teknik pengambilan sampel. Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik *probability sampling* yaitu *random sampling*. Dalam teknik ini, proses sampling diambil secara acak dimana setiap satuan sampling dalam populasi mempunyai peluang yang sama untuk terpilih.

E. Sumber Data Penelitian**1. Data Primer**

Data primer adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perorangan langsung dari objeknya. Dalam penelitian ini data primer diperoleh dari hasil observasi, hasil penyebaran kuesioner, dan wawancara.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk jadi dan telah diolah oleh pihak lain, yang biasanya dalam bentuk publikasi. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari dokumentasi berupa data penjualan produk MLM Syariah BC HNI-HPAI Pekanbaru 4 serta literatur kepustakaan.

F. Teknik Pengumpulan Data

Kegiatan penelitian yang terpenting adalah pengumpulan data. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Observasi

Observasi atau pengamatan adalah proses sistematis merekam pola perilaku aktual orang, benda, dan peristiwa yang terjadi apa adanya. Dalam melakukan observasi, peneliti mengamati situasi penelitian dengan cermat dan mencatat serta merekam semua hal yang ada di seputar objek penelitian yang berkaitan dengan informasi yang ingin diperoleh dari objek amatan. Teknik observasi yang juga dikenal dengan metode pengamatan merupakan metode pengumpulan data primer yang dilakukan melalui proses pencatatan perilaku subjek (orang), objek (benda) atau kejadian yang sistematis tanpa adanya pertanyaan atau komunikasi dengan individu-individu yang diteliti. Atas dasar apa yang terekam dalam pengamatan, peneliti membuat catatan lapangan dalam bentuk deskripsi.

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.

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.

Catatan yang dihasilkan peneliti ini kemudian menjadi sumber untuk menyarikan makna sebenarnya.⁷⁰

2. Kuesioner

Dalam kuesioner, responden diberikan serangkaian pertanyaan yang harus dijawab. Jawaban responden itulah yang akan dikumpulkan oleh peneliti guna dianalisis lebih lanjut. Kuesioner berupa pernyataan (*statement*), pertanyaan (*question*), atau keduanya. Dengan demikian, untuk seterusnya, khususnya yang menyangkut survei, kata “pertanyaan” dapat dibaca “pertanyaan” atau ‘pernyataan”. Kuesioner yang dilakukan peneliti yaitu kuesioner *online* yang disebarakan melalui Google Form. Pertanyaan dalam kuesioner disusun dengan skala Likert 5 poin.

Tabel 3.1
Skala Pengukuran

Sangat tidak setuju	Tidak setuju	Netral	Setuju	Sangat setuju
1	2	3	4	5

3. Wawancara

Wawancara adalah proses percakapan dengan maksud untuk mengkontruksi mengenai orang, kejadian, kegiatan, motivasi, perasaan dan sebagainya yang dilakukan dua pihak yaitu pewawancara dan yang di wawancarai. Wawancara akan dilakukan dengan salah satu *owner* BC 4 HNI Pekanbaru yakni Bapak Yusrul. Proses wawancara juga akan dilakukan dengan para agen aktif yang menjadi sampel penelitian

⁷⁰ Sugiarto, *Metodologi Penelitian Bisnis*, (Yogyakarta: Penerbit ANDI, 2022), Cet. Ke-1, Edisi 2, h. 158

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.

(responden). Wawancara yang digunakan yaitu wawancara terstruktur, dimana peneliti menyiapkan pertanyaan-pertanyaan yang tertulis.

4. Dokumentasi

Teknik dokumentasi diartikan sebagai cara pengumpulan data, dengan mencatat atau mengambil data yang sudah ada dalam dokumen atau arsip. Validitas data yang diperoleh dari teknik dokumentasi tergantung dari kredibilitas sumber data, dalam hal ini dokumen atau arsip dari mana data dokumen diambil. Hal penting dalam menggunakan teknik dokumentasi adalah kejelasan variabel disertai indikator-indikatornya sehingga peneliti dapat memilih dengan tepat data yang ada dalam dokumen.⁷¹

G. Variabel Penelitian

Pada penelitian ini variabel yang digunakan adalah:

1. Variabel independen, yaitu variabel yang diduga menjadi penyebab atas beberapa perubahan dalam variabel dependen.⁷² Dalam penelitian ini, variabel independen adalah konsep syariah.
2. Variabel dependen, yaitu respons yang dipengaruhi oleh sebuah variabel independen. Dalam penelitian ini, variabel dependen adalah penjualan produk.
3. Definisi Operasional, yaitu merupakan petunjuk tentang bagaimana suatu variabel diukur. Dengan membaca definisi operasional dalam suatu

⁷¹ Djaali, *op.cit.*, h. 55.

⁷² Stephen P. Robbins dan Timothy A. Judge, *Perilaku Organisasi (Organizational Behavior)*, alih bahasa oleh Diana Angelica, et.al., (Jakarta: Salemba Empat, 2008), h. 485.

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.

penelitian, seorang peneliti akan mengetahui pengukuran suatu variabel, sehingga peneliti dapat mengetahui baik buruknya pengukuran tersebut.⁷³

Untuk mengukur kesesuaian menurut hukum Islam atau belum perlu dilihat kepada dua segi. Pertama, segi syariah yang mengatur tentang norma yang umum, sebagai contoh peraturan perusahaan (nilai-nilai dasar perusahaan) yang mengatur sebuah badan usaha dan atau perusahaan dikelola, hubungan antara *corporasi* dengan seluruh elemen dalam badan usaha dan atau perusahaan, seperti standar berpakaian dan layanan yang bersifat umum lainnya. Pengaturan syariah sebagai nilai dasar perusahaan dan pedoman perilaku.⁷⁴

Kedua, syariah sebagai prinsip. Dalam bisnis MLM Syariah tunduk pada ketentuan pelaksanaan yang dikeluarkan oleh otoritas fatwa, yaitu Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI). Dengan kata lain, seluruh produk dan jasa yang ditawarkan harus memiliki dasar fatwa dari DSN. Dengan demikian syariah dalam konteks ini merupakan acuan dasar dalam aktifitas bisnis baik berupa produk maupun layanan lainnya.⁷⁵

Agar praktik MLM Syariah dapat masuk ke dalam kategori halal maka di antara syaratnya yang harus terpenuhi adalah:⁷⁶

1. Berstatus halal produk yang dipasarkan, menjauhi syubhat dan baik.
2. Rukun dalam jual beli wajib terpenuhi dalam akadnya.

⁷³ Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *op.cit.*, h. 16.

⁷⁴ Abdul Mujib, "Analisis Terhadap Konsep Syariah pada Industri Perhotelan di Indonesia" dalam *Asy-Syir'ah Jurnal Ilmu Syariah dan Hukum*, Vol. 50., No. 2., (2016), h. 428.

⁷⁵ *Ibid.*

⁷⁶ H. Asyura, et.al., *loc.cit*

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.

3. Harus sesuai syariah semua aspek baik peraturan perusahaan dan semua yang terkait dengan perusahaan.
4. Tidak boleh harga terlalu mahal, manfaat yang diperoleh tidak sepadan dengan kualitas, tidak adanya anggota yang terzalimi itulah yang disebut *mark up* terhadap harga barang.
5. Memiliki dewan pengawas syariah dan formula insentif harus adil, tidak menzalimi *downline* dan tidak menempatkan *upline* hanya menerima *pasif income* tanpa bekerja, *upline* tidak boleh menerima *income* dari jerih payah *downlinenya*.

Adapun indikator dalam penjualan adalah:⁷⁷

1. Daya beli. Daya beli mempengaruhi penjualan karena apabila daya beli konsumen meningkat maka penjualan juga akan meningkat.
2. Frekuensi pembelian. Semakin sering seseorang melakukan pembelian akan suatu produk meningkatkan penjualan akan barang tersebut.
3. Keinginan dan kebutuhan. Pada dasarnya manusia sebagai konsumen membeli barang dan jasa adalah untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan hidup. Hal ini berarti manusia tidak hanya membeli produk atau barangnya saja, akan tetapi yang dibeli adalah manfaat atau kegunaan dari produk tersebut. Oleh karena itu demi mendapatkan suatu barang atau produk untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan tersebut maka seseorang akan rela menukarkan atau mengorbankan benda atau barang yang dimilikinya, seperti uang atau benda lainnya.

⁷⁷ Istri Handayani, "Tinjauan Strategi Pemasaran Syariah Pada Penjualan Produk Inez di Mini Market Khatulistiwa Bengkulu", (Skripsi: IAIN Bnegkulu, 2020), h. 57.

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.

4. Selera konsumen. Perubahan selera konsumen dapat mempengaruhi penjualan karena apabila selera konsumen berubah kemungkinan konsumen tersebut akan pindah kepada produk lain akibatnya penjualan menurun.
5. Modal. Untuk memperkenalkan barangnya kepada pembeli atau konsumen diperlukan adanya usaha promosi, alat transportasi, tempat peragaan baik dalam perusahaan maupun di luar perusahaan dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

Tabel 3.2
Definisi Operasional Variabel Penelitian

No.	Variabel	Definisi	Indikator	Instrumen
1.	Konsep Syariah (X)	Syariah merupakan peraturan yang mengatur <i>hablum minallah</i> dan <i>hablum minan naas</i> yang bersumber dari Al-Qur'an dan Hadis.	<ul style="list-style-type: none"> • Status halal, menjauhi syubhat dan baik. • Rukun jual beli. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membeli produk HNI karena halal dan berasaskan <i>thibbunnabawi</i>. 2. Merasa senang untuk datang dan berbelanja di sana karena penjualnya amanah. 3. Kualitas pelayanan baik dan memuaskan karena karyawan ramah, sopan, dan memberikan respon secara tepat terhadap kebutuhan pengunjung. 4. Mengetahui

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.

			<p>bahwa tiap produk HNI memiliki poin yang dapat dicairkan dalam bentuk uang.</p> <p>5. Produk diketahui dengan jelas sejak awal transaksi (selalu transparan).</p> <p>6. Harga produk diketahui dengan jelas sejak awal transaksi (selalu transparan).</p> <p>7. Nisbah bonus penjualan diketahui dengan jelas sejak awal transaksi (selalu transparan).</p>
		<ul style="list-style-type: none"> • Keseuaian syariah semua aspek perusahaan. 	<p>8. Sistem perekrutan keanggotaan tanpa paksaan.</p> <p>9. Bentuk penghargaan dan acara seremonial tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah, dan akhlak mulia, seperti tidak hura-hura dan pesta pora.</p>
		<ul style="list-style-type: none"> • Harga, manfaat dan 	<p>10. Berbelanja produk HNI</p>

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.

			<p>kualitas, tidak adanya anggota yang terzalimi.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dewan Pengawas Syariah, formula insentif, penerimaan <i>income</i>. 	<p>karena kualitasnya sepadan dengan harga produk.</p> <ol style="list-style-type: none"> 11. Berbelanja di BC HNI-HPAI Pekanbaru 4 selalu diadakan pembinaan agen oleh mentor (<i>Home Sharing</i>) atau melalui wa. 12. Mengetahui bahwa HNI memiliki dewan pengawas syariah 13. Bonus diperoleh berdasarkan usaha masing-masing anggota atau agen.
2.	Penjualan Produk (Y)	<p>Penjualan dapat diartikan sebagai suatu usaha atau langkah kongkrit yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk baik itu berupa barang atau jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Daya beli. • Frekuensi pembelian. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Akan tetap membeli produk HNI meskipun harganya naik dan lebih tinggi dari produk merek lainnya yang sejenisnya. 2. Harga produk HNI sesuai dengan kemampuan daya beli saya. 3. Akan kembali lagi untuk membeli produk HNI di BC HNI-HPAI Pekanbaru 4. 4. Sering melakukan transaksi

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.

			<p>pembelian produk di BC HNI-HPAI Pekanbaru 4.</p>
		<ul style="list-style-type: none"> • Keinginan dan kebutuhan. 	<p>5. Memilih produk HNI sebagai prioritas yang saya percaya untuk kebutuhan sehari-hari saya.</p> <p>6. Mencari tahu lebih banyak info tentang produk HNI (seperti promosi, <i>event</i>, dan lain-lain).</p>
		<ul style="list-style-type: none"> • Selera konsumen. 	<p>7. Produk HNI yang ditawarkan sangat bermanfaat, serta memiliki kemasan yang menarik dan aman.</p> <p>8. Suka merekomendasikan produk HNI kepada keluarga, teman, dan orang terdekat saya.</p>
		<ul style="list-style-type: none"> • Modal. 	<p>9. Memutuskan membeli karena produk di BC HNI-HPAI Pekanbaru 4 lebih lengkap dibanding yang lain.</p> <p>10. Pembelian dapat dilakukan secara</p>

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.

			<p><i>online</i> sehingga memudahkan saya dalam memesan produk dan dapat dikirim ke luar kota.</p> <p>11. Fasilitas yang disediakan memadai, berupa fasilitas tempat parkir, ruang tunggu, brosur harga.</p> <p>12. Lokasi BC HNI-HPAI mudah dijangkau sehingga memudahkan saya dalam membeli produk HNI.</p>
--	--	--	---

H. Analisis Data**1. Analisis Deskriptif**

Statistik deskriptif adalah salah satu prosedur statistika yang digunakan untuk menganalisis data. Statistika deskriptif berfokus pada data yang diperoleh dari hasil pengumpulan data. Tujuan utama dari statistika deskriptif adalah untuk memperoleh informasi terkait fitur-fitur tertentu dari data yang ada.⁷⁸ Statistik deskriptif dapat digunakan bila peneliti hanya ingin mendeskripsikan data sampel dan tidak ingin

⁷⁸ Paulus Insap Santosa, *op.cit.*, h. 8.26.

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.

membuat kesimpulan yang berlaku untuk populasi dimana sampel tersebut diambil.⁷⁹

2. Analisis Kuantitatif

a. Uji Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah pedoman tertulis tentang wawancara, atau pengamatan, atau daftar pertanyaan, yang dipersiapkan untuk mendapatkan informasi dari responden. Instrumen itu disebut Pedoman Pengamatan atau Pedoman Wawancara atau Kuesioner atau Pedoman Dokumenter, sesuai dengan metode yang digunakan.⁸⁰

1) Uji Validitas

Validasi adalah suatu proses yang dilakukan oleh penyusun atau pengguna instrumen untuk mengumpulkan data secara empiris guna mendukung kesimpulan yang dihasilkan oleh skor instrumen. Sedangkan validitas adalah kemampuan suatu alat ukur untuk mengukur sasaran ukurnya. Dalam mengukur validitas perhatian ditujukan pada isi dan kegunaan instrumen. Uji validitas dimaksudkan guna mengukur seberapa cermat suatu uji melakukan fungsinya, apakah alat ukur yang telah disusun benar-benar telah dapat mengukur apa yang perlu diukur. Uji ini dimaksudkan untuk mengukur sah atau tidaknya suatu kuesioner. Pada dasarnya, uji

⁷⁹ Vonny Agustin Mamangkey, “Pengaruh Motivasi Wanita Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Online Shop di Semarang”, (Skripsi: Universitas Katolik Soegijapranata, 2018), h. 29.

⁸⁰ W. Gulo, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Grasindo, 2002), h. 123.

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.

validitas mengukur sah atau tidaknya setiap pertanyaan/ Pernyataan yang digunakan dalam penelitian. Dalam praktiknya, data sekunder tidak memerlukan uji validitas. Kriteria pengujian Uji Validitas sebagai berikut:⁸¹

- Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$, maka instrumen penelitian dikatakan valid.
- Jika $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka instrumen penelitian dikatakan invalid.

2) Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas mengukur variabel yang digunakan melalui pertanyaan/ pernyataan yang digunakan. Uji reliabilitas dilakukan dengan membandingkan nilai *Cronbach's alpha* dengan tingkat/ taraf signifikan yang digunakan. Tingkat/ taraf signifikan yang digunakan bisa **0,5**, **0,6**, hingga **0,7** tergantung kebutuhan dalam penelitian. Adapun kriteria pengujian sebagai berikut:⁸²

- Jika nilai *Cronbach's alpha* > tingkat signifikan, maka instrumen dikatakan reliabel.
- Jika nilai *Cronbach's alpha* < tingkat signifikan, maka instrumen dikatakan tidak reliabel.

b. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik digunakan untuk mengetahui ada tidaknya normalitas residual, multikolinearitas, autokorelasi, dan heteroskedastisitas pada model regresi. Model regresi linier dapat

⁸¹ Budi Darma, *Statistika Penelitian Menggunakan SPSS (Uji Validitas, Uji Reliabilitas, Regresi Linier Sederhana, Regresi Linier Berganda, Uji t, Uji F, R2)*, (Jakarta: GEUPEDIA, 2011), h. 7-8.

⁸² *Ibid.*, h. 17.

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.

disebut sebagai model yang baik jika model tersebut memenuhi beberapa asumsi klasik yaitu data residual terdistribusi normal, tidak adanya multikolinearitas, autokorelasi, dan heteroskedastis.⁸³

1) Uji Normalitas Residual⁸⁴

Uji normalitas pada model regresi digunakan untuk menguji apakah nilai residual yang dihasilkan dari regresi terdistribusi secara normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah yang memiliki nilai residual yang terdistribusi secara normal.

a) Metode Grafik

Uji normalitas residual dengan metode grafik yaitu dengan melihat penyebaran data pada sumbu diagonal pada grafik *Normal P-P Plot of regression standardized residual*. Sebagai dasar pengambilan keputusannya, jika titik-titik menyebar sekitar garis dan mengikuti garis diagonal maka nilai residual tersebut telah normal. Analisis ini menggunakan SPSS.

b) Metode Uji *One Sample* Kolmogorov Smirnov

Uji *One Sample* Kolmogorov Smirnov digunakan untuk mengetahui distribusi data, apakah mengikuti distribusi normal, *poisson*, *uniform*, atau *exponential*. Dalam hal ini untuk mengetahui apakah distribusi residual terdistribusi normal atau tidak. Residual berdistribusi normal jika nilai signifikansi lebih dari 0,05. Analisis ini menggunakan SPSS.

⁸³ Rochmat Aldy Purnomo, *Analisis Statistik Ekonomi dan Bisnis Dengan SPSS*, (Ponorogo: CV. Wade Group, 2017), Cet. Ke-3, Edisi 2, h. 107.

⁸⁴ *Ibid.*, h. 108-112.

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) Uji Multikolinieritas

Uji ini bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antarvariabel independen. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi sempurna atau mendekati sempurna di antara variabel bebasnya. Dalam penelitian ini uji multikolinieritas dilihat pada nilai *Variance Inflation Factor* (VIF). Jika nilai VIF < 10 , maka model regresi dikatakan baik dan tidak terjadi gejala multikolinieritas.⁸⁵

3) Uji Autokorelasi

Autokorelasi merupakan korelasi antara anggota observasi yang disusun menurut waktu atau tempat. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi autokorelasi.⁸⁶ Metode pengujian menggunakan uji *run test* dengan kriteria pengujian adalah nilai signifikansi $< 0,05$ terjadi autokorelasi dan bila nilai signifikansi $> 0,05$ maka tidak terjadi autokorelasi.⁸⁷

4) Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varian dari residual satu pengamatan yang lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang

⁸⁵ Syaiful Bahri, *Metodologi Penelitian Bisnis: Lengkap dengan Teknik Pengolahan Data SPSS* (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2018), h. 168 dan 173.

⁸⁶ *Ibid.*, h. 123.

⁸⁷ *Ibid.*, h. 176.

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.

homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas. Dasar analisis heteroskedastisitas sebagai berikut:⁸⁸

- Jika ada pola tertentu, seperti titik yang membentuk pola yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas.
- Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak heteroskedastisitas.

c. Analisis Regresi Linier Sederhana

Analisis regresi adalah suatu metode statistik yang mengamati hubungan antara variabel terikat Y dan serangkaian variabel bebas X_1, \dots, X_p . Model regresi linier sederhana adalah model regresi yang paling sederhana yang hanya memiliki satu variabel bebas X. Model matematis dari persamaan regresi linier sederhana adalah:⁸⁹

$$y = \beta_0 + \beta_1 x + \varepsilon$$

Dimana:

- y : Variabel dependen, yaitu Penjualan Produk
- β_0 : Koefisien konstanta
- β_1 : Konstanta perubahan variabel X dan Y
- x : Variabel independen, yaitu Penerapan Konsep Syariah
- e : Error

⁸⁸ Suryani, *Customer Relationship Management (CRM) dalam Riset Pemasaran*, (Tangerang Selatan: Pascal Books, 2022), h. 66.

⁸⁹ Nawari, *Analisis Regresi*, (Jakarta: PT Alex Media Komputindo, 2010), h. 17.

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.

Dalam melakukan analisis ini menggunakan aplikasi SPSS. Aplikasi SPSS merupakan pengolah data yang memberikan kemudahan bagi pengguna untuk menyelesaikan pemrosesan data statistik secara cepat.

1) Uji Parsial dengan *t-Test*

Uji *t* digunakan untuk mengetahui apakah variabel-variabel independen secara parsial berpengaruh nyata atau tidak terhadap variabel dependen. Derajat signifikansi yang digunakan adalah 0,05. Apabila nilai signifikansi lebih kecil dari derajat kepercayaan maka kita menerima hipotesis alternatif, yang menyatakan bahwa suatu variabel independen secara parsial mempengaruhi variabel dependen.

- a) Uji Parsial Koefisien Regresi dilakukan untuk mengetahui apakah variabel bebas secara parsial (sendiri-sendiri) signifikan mempengaruhi variabel terikat.
- b) Uji Parsial dilakukan dengan membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel} sehingga sering disebut Uji *t*.
- c) *Degree of Freedom* pada uji *t* adalah $n-1$.

t_{hitung} dapat dicari dengan rumus:⁹⁰

$$T = \frac{b}{sb}$$

$$sb_1 = \sqrt{Se^2 * \frac{\sum x_2^2}{(\sum x_1^2 * \sum x_2^2) - (\sum x_1 x_2)^2}}$$

⁹⁰ Lailatus Sa'adah, *Statistik Inferensial*, (Jombang: LPPM Universitas KH. A. Wahab Hasbullah, 2021), Cet. Ke-1, h. 35.

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.

$$sb_2 = \sqrt{Se^2 * \frac{\sum x_1^2}{(\sum x_1^2 * \sum x_2^2) - (\sum x_1 x_2)^2}}$$

$$Se = \frac{\sum y^2 - b_1 * \sum x_1 y - b_2 * \sum x_2 y}{n - 3}$$

Uji Parsial Koefisien Regresi : Uji t ⁹¹

H_o : $\beta_1 = 0$ Variabel bebas secara parsial tidak signifikan mempengaruhi variabel terikat.

H_a : $\beta_1 \neq 0$ Variabel bebas secara parsial signifikan mempengaruhi variabel terikat.

Pengambilan keputusan:⁹²

Jika $t_{hitung} > t_{tabel} \rightarrow$ Tolak H_o , H_a diterima (signifikan).

Jika $t_{hitung} < t_{tabel} \rightarrow$ Terima H_o , H_a ditolak (tidak signifikan).

Atau nilai signifikansi:

Jika Sig < 0,05 \rightarrow Tolak H_o sehingga H_a diterima (signifikan).

Jika Sig > 0,05 \rightarrow Terima H_o sehingga H_a ditolak (tidak signifikan).

d. Koefisien Korelasi (R)

Nilai koefisien korelasi (R) menunjukkan kekuatan hubungan fungsional antara variabel bergantung dengan variabel penduganya.

Nilai R berkisar antara -1 sampai dengan 1. Semakin mendekati -1 atau 1 menunjukkan hubungan fungsional yang semakin kuat. Sebaliknya,

⁹¹ Nawari, *op.cit.*, h. 23.

⁹² Lailatus Sa'adah, *op.cit.*, h. 36.

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.

semakin mendekati 0 menunjukkan hubungan fungsional yang semakin lemah. Nilai R dihitung dengan rumus:⁹³

$$R = \pm\sqrt{R^2}$$

Nilai R bernilai positif jika nilai β_1 bernilai positif dan bernilai negatif jika nilai β_1 bernilai negatif.

e. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) menyatakan proporsi keragaman pada variabel bergantung yang mampu dijelaskan oleh variabel penduganya. Nilai R^2 berkisar antara 0 sampai 1, nilai R^2 yang semakin mendekati 1 menunjukkan pengaruh variabel penduga terhadap variabel bergantung semakin kuat. Sebaliknya, semakin mendekati 0 menunjukkan pengaruh yang semakin lemah. Nilai koefisien determinasi dihitung dengan rumus:⁹⁴

$$R^2 = \frac{\text{Jumlah Kuadrat Regresi}}{\text{Jumlah Kuadrat Total}} = \frac{SSR}{SST}$$

Nilai SSR dihitung dengan rumus:⁹⁵

$$SSR = \hat{\beta}'X'Y' - \frac{(\sum_{i=1}^n y_i)^2}{n}$$

Nilai SST dihitung dengan rumus:⁹⁶

$$SST = \sum_{i=1}^n y_i^2 - \frac{(\sum_{i=1}^n y_i)^2}{n}$$

⁹³ Nawari, *op.cit*, h. 29.

⁹⁴ *Ibid.*

⁹⁵ *Ibid.*, h. 24.

⁹⁶ *Ibid.*

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa penerapan konsep syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan produk MLM Syariah BC HNI-HPAI 4 Pekanbaru. Uji perhitungan statistik secara kuantitatif dan deskriptif, menghasilkan bahwa semua indikator variabel Konsep Syariah (X) dan Penjualan Produk (Y) berada pada kategori sangat baik dan baik, seluruh instrumen penelitian teruji valid dan realibilitas, data terdistribusi secara normal, tidak terjadi multikolinieritas, data regresi tidak terjadi autokorelasi dan tidak terjadi heteroskedastisitas, hasil uji t dan koefisien korelasi menunjukkan bahwa H_a diterima, uji koefisien determinasi menghasilkan nilai sebesar 58,4% yang artinya bahwa pengaruh penerapan konsep syariah terhadap penjualan produk MLM Syariah BC HNI-HPAI Pekanbaru 4 hanya sebesar 58,4% dan 41,6% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.
2. Sistem penjualan pada BC HNI-HPAI Pekanbaru 4 telah sesuai dengan tinjauan ekonomi Islam. Dilihat dari produk yang berstatus halal dan baik, terpenuhi rukun dalam jual beli, semua aspek sesuai syariah termasuk peraturan perusahaan, harga sesuai dengan manfaat dan kualitasnya, serta memiliki dewan pengawas syariah dan formula insentif adil dan jelas.

B. Saran

Dari hasil penelitian, terdapat beberapa saran yang dapat diajukan antara lain sebagai berikut:

1. Agar *owner* BC HNI-HPAI Pekanbaru 4 meningkatkan frekuensi dari pelaksanaan *home sharing* (pembinaan agen) sehingga dapat meningkatkan volume penjualan. Karena dengan diadakannya kegiatan *home sharing* akan memicu motivasi para agen untuk berbisnis dan dapat meningkatkan penjualan.
2. Bagi setiap pelaku bisnis agar tetap menjalankan bisnisnya sesuai dengan tuntunan syariah. Begitu juga bagi para konsumen agar selalu memperhatikan segi syariah dari suatu barang atau jasa.

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.

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

- Achiria, Siti. *Pengantar Ekonomi Mikro Islam*, Tangerang Selatan: Universitas Terbuka, 2020.
- Anshori, Muslich dan Sri Iswati. *Metodologi Penelitian Kuantitatif: Edisi 1*, Surabaya: Airlangga University Press, 2009.
- Asnawi, Nur dan Muhammad Asnan Fanani. *Pemasaran Syariah: Teori, Filosofi, dan Isu-isu Kontemporer*, Depok: Rajawali Pers, 2019.
- Asyura, H. et.al., *Multi Level Marketing Syariah di Indonesia Dalam Perspektif Maqashid Syariah*, Sleman: Deepublish, 2021.
- Bahri, Syaiful. *Metodologi Penelitian Bisnis: Lengkap dengan Teknik Pengolahan Data SPSS*, Yogyakarta: Penerbit Andi, 2018.
- Darma, Budi. *Statistika Penelitian Menggunakan SPSS (Uji Validitas, Uji Reliabilitas, Regresi Linier Sederhana, Regresi Linier Berganda, Uji t, Uji F, R2)*, Jakarta: GEUPEDIA, 2021.
- Darmawan, Nurwan. *Fikih Ringkas: Jual Beli*, Jakarta: Abu Muslim, 2020.
- Darwin, Muhammad. et.al., *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif*, Bandung: Media Sains Indonesia, 2021.
- Djaali. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, Jakarta Timur: PT Bumi Aksara, 2020.
- Fahima, Iim. *Fikih Ekonomi*, Yogyakarta: Samudra Biru, 2018.
- Gulo, W. *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Grasindo, 2002.

- Harun. *Fiqh Muamalah*, Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017.
- Idri. *Hadis Ekonomi: Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi*, Jakarta: Kencana, 2015.
- Machmud, Amir. *Ekonomi Islam: untuk Dunia yang Lebih Baik*, Jakarta Selatan: Salemba Empat, 2017.
- Muhammad, Fauzi dan Baharuddin Ahmad. *Fikih Bisnis Syariah Kontemporer*, Jakarta: KENCANA, 2021.
- Nawari. *Analisis Regresi*, Jakarta: PT Alex Media Komputindo, 2010.
- Pudjihardjo, M dan Nur Faizin Muhith. *Fikih Muamalah Ekonomi Syariah*, Malang: UB Press, 2019.
- Purnomo, Rochmat Aldy. *Analisis Statistik Ekonomi dan Bisnis Dengan SPSS*, Ponorogo: CV. Wade Group, 2017.
- Robbins, Stephen P. dan Timothy A. Judge. *Perilaku Organisasi (Organizational Behavior)*. Alih bahasa oleh: Diana Angelica, et.al., Jakarta: Salemba Empat, 2008.
- Roflin, Eddy. et.al. *Populasi, Sampel, Variabel dalam Penelitian Kedokteran*, Pekalongan: Penerbit NEM, 2021.
- Sa'adah, Lailatus. *Statistik Inferensial*, Jombang: LPPM Universitas KH. A. Wahab Hasbullah, 2021.
- Santosa, Paulus Insap. *Metodologi Penelitian*, Tangerang Selatan: Universitas Terbuka, 2021.
- Sarwat, Ahmad. *Fiqih Jual-Beli*, Jakarta Selatan: Rumah Fiqih Publishing, 2018.

Sauqi, Muhammad. *Hadits-Hadits Ekonomi Syariah*, Banyumas: CV. Pena Persada, 2021.

Siyoto, Sandu dan M. Ali Sodik. *Dasar Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015.

Sugiarto. *Metodologi Penelitian Bisnis*, Yogyakarta: Penerbit ANDI, 2022.

Supriadi. *Konsep Harga Dalam Ekonomi Islam*, Bogor: Guepedia, 2018.

Suryani. *Customer Relationship Management (CRM) dalam Riset Pemasaran*, Tangerang Selatan: Pascal Books, 2022.

Yaqin, Ainul. *Fiqh Muamalah: Kajian Komprehensif Ekonomi Islam*, Pamekasan: Duta Media Publishing, 2020.

B. Jurnal/Skripsi

Daulay, Riski Paridah. “*Studi Komparasi Multi Level Marketing Konvensional dengan Syariah*”, Skripsi: IAIN Padangsidempuan, 2018.

Dunan, Hendri. et.al., “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan “Waleu” Kaos Lampung di Bandar Lampung” dalam *Jurnal Bisnis, Manajemen dan Informatika*, Vol. 17., No. 2., (2020), h. 172.

Haris, Munawwarah. “*Pengaruh Penerapan Nilai-Nilai Islam Pada Bank Berbasis Syariah Terhadap Loyalitas Nasabah Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Makassar*”, Skripsi: Universitas Muhammadiyah Makassar, 2016.

Mamangkey, Vonny Agustin. “*Pengaruh Motivasi Wanita Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Online Shop di Semarang*”, Skripsi: Universitas Katolik Soegijapranata, 2018.

Mubarak, Husni. “*Analisis Strategi Pemasaran Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus HPA Internasional Cabang Semarang)*”, Skripsi: UIN Walisongo Semarang, 2019.

Puspita, Afina Gita. “*Pengaruh Penerapan Just In Time Terhadap Efisiensi Biaya Produksi dan Efektivitas Produksi (Studi Pada PT Sugiura Indonesia)*”, Skripsi: Universitas Pasundan, 2015.

Silvia, Neni. “*Upaya Pengusaha Toko Kaca dalam Meningkatkan Penjualan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Jalan HR Soebrantas, Panam)*”, Skripsi: UIN Sultan Syarif Kasim Riau, 2015.

Wulandari, Idzha Arnum. “*Pandangan Ulama Tulungagung Terhadap Bisnis Multi Level Marketing Syariah (MLM) NU AMOOREA*”, Skripsi: IAIN Tulungagung, 2019.

Yurnani. “*Dampak Penjualan Pakaian Bekas Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang di Pasar Senapelan Pekanbaru dalam Perspektif Ekonomi Islam*”, Skripsi: UIN Sultan Syarif Kasim Riau, 2015.

C. Buletin/ Surat Kabar

Fikri, Chairul. “Dimasa Pandemi, Omzet Halal Network International Terus Meningkatkan.” *Berita Satu* (2020).

D. Peraturan Perundang-Undangan

Indonesia, UU No. 8 Tahun 2010, Bab 3 Pasal 2 ayat (1) dan Pasal 3 tentang Pencegahan dan Pemberantasan Tindak Pidana Pencucian Uang.

E. Website

<https://dsnmu.or.id/kategori/fatwa/page/7/>, diakses, 14 Oktober 2021.

<https://dsnmu.or.id/sertifikasi/senarai-perusahaan-bersertifikat/>, diakses, 2 Februari 2022.

<https://www.youtu.be/iCvbQxMEe3Q>, diakses, 13 November 2022.

<https://www.youtube.com/watch?v=cyp-xXifrIE>, diakses, 13 Oktober 2021.

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.

LAMPIRAN

1. Lampiran Sertifikat Perusahaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

A. PT HPA Indonesia



B. PT Singa Langit Jaya (TIENS)



C. PT Nusantara Sukses Selalu



D. PT Duta Elok Persada



E. PT Arminareka Pharmasia Pratama



F. PT K-Link Nusantara



G. PT Millionaire Group Indonesia



H. PT Nusa Selaras Indonesia



I. PT Momen Global Internasional



J. PT Bandung Eco Sinergi Teknologi



K. PT Harmoni Dinamik Indonesia



2. Lampiran Dokumentasi Wawancara Dengan Pak Yusrul (Owner BC HNI-HPAI Pekanbaru 4)



