



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.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

**ANALISIS PENERAPAN SISTEM BONUS MULTI LEVEL
MARKETING HPAI DALAM PERSPEKTIF EKONOMI
ISLAM KOTA PEKANBARU**

TESIS

Diajukan Untuk Melengkapi Sebagian Syarat Guna Memperoleh Gelar
Magister Ekonomi Syariah (ME)



UIN SUSKA RIAU

Oleh :

**MIFTAHURRAHMAH
NIM : 22090320016**

**UIN SUSKA RIAU
PROGRAM PASCASARJANA (PPs)**

**JURUSAN MAGISTER EKONOMI SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM
RIAU
1444 H / 2023 M**



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PASCASARJANA
كلية الدراسات العليا
THE GRADUATE PROGRAMME

Alamat : Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 94 Pekanbaru 28129 PO.BOX. 1004
 Phone & Facs, (0761) 858832, Website: <https://pasca.uin-suska.ac.id> Email : pasca@uin-suska.ac.id

UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

2. 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.

Lembaran Pengesahan

Nama : Miftahurrahmah
 Nomor Induk Mahasiswa : 220903220016
 Gelar Akademik : M.E.(Magister Ekonomi)
 Judul : Analisis Penerapan Sistem Bonus Multilevel Marketing
 HPAI Dalam Perspektif Ekonomi Islam Kota Pekanbaru

Tim Penguji

Dr. Trian Zulhadi, S.E.,M.Ec.
 Ketua / Penguji I

Dr. Herlinda, M.A.
 Sekretaris / Penguji II

Dr. Mahendra Romus, S.P., M.Ec.
 Penguji III

Dr. Mulia Sosiady, SE.Ak,MM.
 Penguji IV

Tanggal Ujian/Pengesahan : 30 Maret 2023



PENGESAHAN PENGUJI

Kami yang bertandatangan di bawah ini selaku Tim Penguji Tesis, dengan mengesahkan dan menyetujui bahwa tesis berjudul "**Analisis Penerapan Sistem Bonus Multi Level Marketing HPAI Dalam Perspektif Ekonomi Islam Kota Pekanbaru**" yang ditulis oleh:

Nama : Miftahurrahmah

NIM : 22090320016

Program Studi : Ekonomi Syariah

Konsentrasi : -


Telah diuji dan diperbaiki sesuai dengan saran Tim Penguji Tesis pada Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri (UIN) Sultan Syarif Kasim Riau, yang telah diujikan pada tanggal 30 Maret 2023.

Pekanbaru, 19 Mei 2023

Penguji I

Penguji II.


Dr. Mahendra Romus, S.P., M.Ec.
NIP : 19711119200501 1 004


Dr. Mulia Sosiady, SE.Ak,MM.
NIP : 19761217200901 1 014

Mengetahui,
Ketua Program Studi Ekonomi Syariah


Dr. Trian Zulhadi, SE.,M.Ec.
NIP : 19760211200740 1 002



PENGESAHAN PENGUJI

Kami yang bertandatangan di bawah ini selaku Tim Penguji Tesis, dengan mengesahkan dan menyetujui bahwa tesis berjudul "Analisis Penerapan Sistem Bonus Multi Level Marketing HPAI Dalam Perspektif Ekonomi Islam Kota Pekanbaru" yang ditulis oleh:

Nama : Miftahurrahmah
 NIM : 22090320016
 Program Studi : Ekonomi Syariah
 Konsentrasi : -

Telah diuji dan diperbaiki sesuai dengan saran Tim Penguji Tesis pada Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri (UIN) Sultan Syarif Kasim Riau, yang telah diujikan pada tanggal 30 Maret 2023.

Pekanbaru, 19 Mei 2023

Penguji I

Penguji II.

Dr. Mahendra Romus, S.P., M.Ec.
 NIP : 19711119200501 1 004

Dr. Mulia Sosiady, SE.Ak.MM.
 NIP : 19761217200901 1 014

Mengetahui,

Ketua Program Studi Ekonomi Syariah

Dr. Trian Zulhadi, SE., M.Ec.
 NIP : 19760211200730 1 002

UIN SUSKA RIAU

esis,
 tem
 ota

- 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.



UIN SUSKA RIAU

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim 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.

Dr. Trian Zuhadi, SE. M. Ec
DOSEN PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM RIAU

NOTA DINAS

Perihal : Tesis Saudari

Miftahurrahmah

Kepada Yth,
Direktur Program Pascasarjana
UIN Suska Riau
di
Pekanbaru

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah kami membaca, meneliti, mengoreksi, dan mengadakan perbaikan terhadap isi tesis saudara:

Nama : Miftahurrahmah
NIM : 22090320016
Program Studi : Ekonomi Syariah
Konsentrasi : Ekonomi Syariah
Judul : Analisa Penerapan Sistem Bonus Multi Level Marketing
HPAI Dalam Perspektif Ekonomi Islam Kota Pekanbaru

Maka dengan ini dapat disetujui untuk diuji dan diberikan penilaian, dalam sidang ujian Tesis Program Pascasarjana UIN Sultan Syarif Kasim Riau.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pekanbaru, 07 Februari 2023
Pembimbing I,

Dr. Trian Zuhadi, SE. M. Ec.
NIP. 197602112007101002



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.

PERSETUJUAN KETUA PRODI

Kami yang bertanda tangan dibawah ini selaku pembimbing Tesis, dengan ini menyetujui bahwa Tesis yang berjudul “Analisi Penerapan Sistem Bonus Multi Level Marketing HPAI Dalam Perspektif Ekonomi Islam Kota Pekanbaru ” yang ditulis oleh :

Nama	: Miftahurrahmah
NIM	: 22090320016
Program Studi	: Ekonomi Syariah
Konsentrasi	: Ekonomi Syariah

Untuk diajukan dalam Sidang Munaqasyah Tesis pada Program Pascasarjana UIN Sultan Syarif Kasim Riau.

Tanggal : 07 Februari 2023
Pembimbing I,

Tanggal : 07 Februari 2023
Pembimbing II,

Dr. Trian Zulhadi, SE. M. Ec
NIP. 197602112007101002

Dr. Doni Martias, SE. MM
NIP.197603062007101004

Mengetahui,
Ketua Program Studi Ekonomi Syariah

Dr. Trian Zulhadi, SE. M. Ec
NIP. 197602112007101002



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.

Dr. Doni Martias. SE. MM
DOSEN PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM RIAU

NOTA DINAS

Perihal : Tesis Saudari
Miftahurrahmah

Kepada Yth,
Direktur Program Pascasarjana
UIN Suska Riau
di
Pekanbaru

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah kami membaca, meneliti, mengoreksi, dan mengadakan perbaikan terhadap isi tesis saudara:

Nama : Miftahurrahmah
NIM : 22090320016
Program Studi : Ekonomi Syariah
Konsentrasi : Ekonomi Syariah
Judul : Analisa Penerapan Sistem Bonus Multi Level Marketing
HPAI Dalam Perspektif Ekonomi Islam Kota Pekanbaru

Maka dengan ini dapat disetujui untuk diuji dan diberikan penilaian, dalam sidang ujian Tesis Program Pascasarjana UIN Sultan Syarif Kasim Riau.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pekanbaru, 07 Februari 2023
Pembimbing II,

Dr. Doni Martias. SE. MM
NIP. 197603062007101004

**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 dibawah ini :

Nama : Miftahurrahmah
NIM : 22090320016
Tempat/tgl.Lahir : Rimba Melintang, 18 April 1997
Fakultas /Pascasarana : S2 UIN Suska Riau
Prodi : Ekonomi Syariah
Judul Tesis : Analisi Penerapan Sistem Bonus Multi Level Marketing HPAI Dalam Perspektif Ekonomi Islam Kota Pekanbaru

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa :

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

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan dari pihak manapun juga.

Pekanbaru, 06 Februari 2023
yang membuat pernyataan



Miftahurrahmah
NIM. 22090320016


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.

KATA PENGANTAR



Puji dan syukur senantiasa kita ucapkan kepada Allah Subhanahu wa ta'ala tuhan semesta alam yang telah memberikan kita nikmat berupa kesehatan, iman serta islam kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis ini. Sholawat berangkaikan salam juga tidak lupa penulis ucapkann kepada junjungan alam kekasih Allah Muhammad *Shalallaahu Alaihi Wassalaam* yang mana telah membawa kita dari zaman kegelapan yang penuh dengan kebodohan menuju zaman yang terang benderang yang penuh dengan ilmu pengetahuan. Tesis ini berjudul “Analisis Penerapan Sistem Bonus Multi Level Marketing Hpai Dalam Perspektif Ekonomi Islam Kota Pekanbaru”

Dengan selesainya Tesis ini, tidaklah berlebihan rasanya jika penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada orang-orang baik dan istimewa dikehidupan penulis yaitu :

1. Pahlawan penulis yang bijaksana seorang yang tanpa mengenal lelah, lelaki terbaik didunia. Suharto ayah tercinta dan Herlena Seorang ibu yang hebat untuk kami semua anak- anaknya, tidak lupa penulis ucapkan ribuan terimakasih kepada orang-orang baik yang dianugerahkan Allah Subhanahu wa ta'ala dalam hidup penulis, saudara saudari yang selalu membantu penulis baik secara moril maupun materil, Muhammad Abdul Rozik abang tertua penulis beserta istri kak may,

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Muhammad Fikri Murthado angh terkasih beserta istri Siti Roihana, Muhammad Muakki adik terhebat, Rifa'atul Fadilah Adik yang selalu memberi support beserta suami Zurriyatul Khairi, Elbina Mamla Saidah Adik yang sangat Bijak, Bonsu Fathatul Fauziah adik yang banyak pandai banyak tahu, pelipur lara kami sekeluarga Penyejuk hati atuk nenek Hauratul Saqueena. Khairul Abdi hamba Allah yang namanya dipinta dalam doa dan Keluarga Besar yang tidak dapat tersebut nama.

Bapak Prof. Dr. Khairunnas, M. Ag selaku Rektor UIN SUSKA Riau

3. Bapak Prof. Dr. Ilyas Husti, MA selaku Direktur Pasca Sarjana Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

4. Ibu Dr. Zaitun, M.Ag selaku Wakil Direktur Pasca Sarjana Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru.

5. Bapak Dr. Trian Zulhadi, M.Ec, selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Pasca Sarjana Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau

Bapak Dr. H. Herlinda, M A. PA Selaku pembimbing Akademik yang memberikan nasehat dalam masa perkuliahan.

Bapak Dr. Trian Zulhadi, M.Ec., selaku Pembimbing 1 dan Bapak Dr.Dony Martias, M.M. selaku pembimbing 2 tesis yang sangat pengertian dan juga telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan saran dan kritikan sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis dengan tepat waktu.

Seluruh Dosen-Dosen Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang telah memberikan banyak ilmu kepada penulis.

Seluruh Staf Prodi ekonomi Syariah dan seluruh acitivis akademika UIN SUSKA Riau yang telah memberikan kemudahan dan informasi.

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.

0. Pimpinan dan Staf BC HNI HPAI Pekanbaru yang telah memberikan informasi dan sebagai objek penelitian Penulis.
1. Teman-teman seperjuangan di Pascasarjana Ekonomi Syariah angkatan 2020 yang turut membantu memberikan motivasi dan informasi kepada penulis dalam hal penyelesaian tesis ini, khususnya kepada Kosma Furqan, my bestie Kak kiki, Trisuci, Pak Agus.
2. Sahabatku Winda Sari S.Pd, Megawati SE, akak tercinta Kak Inoku dan untuk kamu yang Allah takdirkan, semoga kita segera bertemu.
3. Terimakasih juga kepada semua pihak yang namanya tidak tertulis.

Penulis juga menyadari kesempurnaan adalah milik Allah dan kekurangan adalah milik kita semua selaku hamba-Nya. Oleh karena itu penulis menyadari masih terdapat banyak kekurangan dalam penulisan tesis ini dengan segala kerendahan hati izinkanlah penulis meminta maaf dan semoga tesis ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan bagi penulis. Akhir kata semoga kita semua senantiasa dalam keadaan sehat, Bahagia, sejahtera dan dalam keadaan iman serta islam, semoga Allah Subhanahu wa ta'ala selalu melimpahkan rahmat, dan hidayahnya kepada kita semua. Aamiin.

Billahi Fii Sabilhaq, Fastabiqul Khairat.

Wassalamu' alaikum Warahmatullahi, Wabarakatuh.

Pekanbaru, 14 Maret 2023

Miftahurrahmah

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.

PEDOMAN TRANSLITERASI

Pengalihan huruf Arab-Indonesia dalam naskah ini didasarkan atas Surat Keputusan Bersama (SKB) Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, tanggal 22 Januari 1988, No. 158/1987 dan 0543.b/U/1987, sebagaimana yang tertera dalam buku Pedoman Transliterasi Bahasa Arab (A Guide to Arabic Transliteration), INIS Fellow 1992.

A. Konsonan

Arab	Latin	Arab	Latin
ا	A	ط	Th
ب	B	ظ	Zh
ت	T	ع	'
ث	Ts	غ	Gh
ج	J	ف	F
ح	H	ق	Q
خ	Kh	ك	K
د	D	ل	L
ذ	Dz	م	M
ر	R	ن	N
ز	Z	و	W
س	S	ه	H
ش	Sy	ء	'
ص	Sh	ي	Y
ض	Di		

B. Vokal, panjang dan diftong

Setiap penulisan bahasa Arab dalam bentuk tulisan latin vocal fathah ditulis dengan “a”, kasrah dengan “i”, dhomah dengan “u”, sedangkan bacaan panjang masing-masing ditulis dengan cara berikut:

Vocal (a) panjang = Â misalnya قال menjadi qâla

Vocal (i) panjang = Î misalnya قيل menjadi qîla

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.

Vocal (u) panjang = \hat{U} misalnya **دون** menjadi **dûna**

Khusus untuk bacaan ya “nisbat”, maka tidak boleh digantikan dengan “i”, melainkan tetap ditulis dengan “iy” agar dapat menggambarkan ya“ nisbat diakhirnya. Begitu juga untuk suara diftong, wawu dan ya“ setelah fathah ditulis dengan “aw” dan “ay”. Perhatikan contoh berikut:

Diftong (aw) = **و** misalnya **قول** menjadi **qawlun**

Diftong (ay) = **ـي** misalnya **خير** menjadi **khayrun**

C. Ta’ marbûthah (ة)

Ta“ marbûthah ditransliterasikan dengan “t” jika berada ditengah kalimat, tetapi apabila Ta“ marbûthah tersebut berada di akhir kalimat, maka ditransliterasikan dengan menggunakan “h” misalnya **الرسالة للدراسة** menjadi **alrisalat li al-mudarrisah**, atau apabila berada di tengah-tengah kalimat yang terdiri dari susunan mudlaf dan mudlaf ilayh, maka ditransliterasikan dengan kalimat berikutnya, misalnya **فى رحمة هلا** menjadi **fi rahmatillâh**.

D. Kata Sandang dan Lafdh al-jalâlah

Kata sandang berupa “al” (ال) (ditulis dengan huruf kecil, kecuali terletak di awal kalimat, sedangkan “al” dalam lafadh jalâlah yang berada di tengah-tengah kalimat yang disandarkan (idhafah) maka dihilangkan.

Perhatikan contoh-contoh berikut ini:

1. Al-Imâm al-Bukhâriy mengatakan ...
2. Al-Bukhâriy dalam muqaddimah kitabnya menjelaskan ...

Masyâ“Allâh kâna wa mâ lam yasya“ lam yakun

ABSTRAK

Miftahurrahmah, (2023)

Analisis Penerapan Sistem Bonus Multi Level Marketing HPAI Dalam Perspektif Ekonomi Islam Kota Pekanbaru.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah penerapan sistem bonus multi-level marketing HPAI kota pekanbaru sesuai dengan perspektif ekonomi islam. Data yang digunakan adalah data primer menggunakan pedoman wawancara dengan informan di 5 BC HNI HPAI kota Pekanbaru. Subjek dalam penelitian ini adalah manajer Bc HNI HPAI atau staf Admin. Objek dalam penelitian ini Analisis Penerapan Sistem bonus HPAI dalam perspektif Ekonomi Islam. Penelitian ini merupakan jenis penelitian *field research*. Jenis data yang akan digunakan adalah data kualitatif. sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sumber data primer dan data sekunder. Populasi dalam penelitian ini adalah beberapa BC yang ada di Pekanbaru BC HPAI berjumlah 5. Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode observasi, wawancara, dokumentasi. Dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik analisis data model Miles and Huberman. Hasil dari penelitian ini Penerapan sistem bonus yang diterapkan MLM Syariah telah sesuai dengan perspektif ekonomi Islam. Pada pemberian bonus dilakukan bermula dengan adanya Dewan Syariah yang mengawasi jalannya pemasaran Perusahaan HPAI kemudian selanjutnya sistem-sistem pemasaran yang ada di HPAI berjalan sesuai dengan Syariah Islam, dapat dilihat dari pemberian bonus yang adil dan merata bahkan orang-orang bisa melihat dan menghitung sendiri bonusnya pada sistem.

Kata kunci : sistem bonus Multi level Marketing, perspektif Ekonomi Islam.

ABSTRACT

©Miftahurrahmah, (2023)

Analysis of the Implementation of the PAI Multi-Level Marketing Bonus System in the Islamic Economic Perspective of Pekanbaru City.

This study aims to determine whether the application of the HPAI multi-level marketing bonus system in Pekanbaru City is in accordance with the perspective of Islamic economics. The data used is primary data using interview guidelines with informants at 5 BC HNI HPAI Pekanbaru city. The subjects in this study were Bc HNI HPAI managers or Admin staff. The object of this study is an analysis of the application of the HPAI bonus system in the perspective of Islamic economics. This research is a type of field research. The type of data to be used is qualitative data. data sources used in this study are primary data sources and secondary data. The population in this study were a number of BC in Pekanbaru BC HPAI totaling 5. Data collection in this study used the method of observation, interviews, documentation. In this study the authors used the data analysis technique of the Miles and Huberman model. The results of this study. The application of the bonus system implemented by MLM Syariah is in accordance with the perspective of Islamic economics. The awarding of bonuses begins with the existence of a Sharia Council that oversees the marketing of the HPAI Company and then the marketing systems at HPAI are in accordance with Islamic Sharia, it can be seen from the fair and equitable distribution of bonuses that even people can see and calculate the bonuses themselves. on the system.

Keywords *Multi-level Marketing bonus system, Islamic Economics perspective.*

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.



خلاصة

في HPAI المستويات متعدد التسويقية المكافآت نظام تنفيذ تحليل ©Miftahurrahmah, (2023) بيكانبارو لمدينة الإسلامي الاقتصادي المنظور

مدينة في HPAI المستويات متعدد التسويقية المكافآت نظام تطبيق كان إذا ما تحديد إلى الدراسة هذه تهدف إرشادات باستخدام الأولية البيانات هي المستخدمة البيانات. الإسلامي الاقتصاد منظور مع يتوافق بيكانبارو مديرو هم الدراسة هذه في الأشخاص. HPAI Pekanbaru city BC HNI 5 في المخبرين مع المقابلة من HPAI المكافآت نظام تطبيق تحليل هو الدراسة هذه من الهدف. الإدارة طاقم أو Bc HNI HPAI هي استخدامها سيتم التي البيانات نوع. الميداني البحث من نوع هو البحث هذا. الإسلامي الاقتصاد منظور الثانوية والبيانات الأولية البيانات مصادر هي الدراسة هذه في المستخدمة البيانات مصادر. النوعية البيانات الضراوة الشديدة الطيور أنفلونزا في BC Pekanbaru في BC من عددًا الدراسة هذه في السكان عدد كان هذه في. والتوثيق، والمقابلات، المراقبة طريقة الدراسة هذه في البيانات جمع استخدم 5. مجموعهم وبلغ نظام تطبيق. الدراسة هذه نتائج. وهوبرمان مايلز لنموذج البيانات تحليل تقنية المؤلفون استخدم الدراسة بوجود المكافآت منح يبدأ. الإسلامي الاقتصاد منظور مع يتوافق الشريعة الامتيازات ينفذه الذي المكافآت الشريعة مع HPAI في التسويق أنظمة تتوافق ثم ومن HPAI شركة تسويق على يشرف شرعي مجلس الأشخاص حتى يستطيع التي للمكافآت والمنصف العادل التوزيع خلال من ذلك ملاحظة ويمكن، الإسلامية النظام على. بأنفسهم المكافآت وحساب رؤية. بها القيام

الكلمات الدالة نظام مكافآت التسويق متعدد المستويات، منظور الاقتصاد الإسلامي

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

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	1
	A. Latar Belakang Masalah	1
	B. Definisi Istilah	11
	C. Fokus Penelitian	12
	D. Rumusan Masalah	12
	E. Tujuan dan Manfaat Penelitian	12
	F. Sistematika Penulisan	13
BAB II	TINJAUAN TEORITIS	15
	A. Teoritis	15
	B. Pemberian Bonus	15
	C. Tinjauan Bonus MLM Dalam Ekonomi Islam	16
	D. Syarat Bonus (Ju'alah)	27
	E. Rukun Bonus	30
	F. Istilah-istilah Lain dalam Bonus	34
	G. Bentuk-bentuk Bonus	35
	H. Nilai-Nilai Hukum Ekonomi Syariah Pada Multi Level Marketing	37
	I. Multi Level Marketing Syariah (MLM Syariah) dalam Fatwa DSNMUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah	40
	J. Ketentuan-Ketentuan Syari'ah dalam Multi Level Marketing Syariah	43
	K. MLM Dalam Ketentuan Hukum Islam	46
	L. Multi Level Marketing dalam Kajian Fiqh	48
	M. MLM Syariah	51
	N. Misi MLM Syari'ah	52
	O. Tinjauan Penelitian Sebelumnya yang Relevan	53



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 milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

BAB III METODE PENELITIAN	64
A. Jenis Penelitian	64
B. Waktu dan Tempat Penelitian	64
C. Gambaran Umum Tentang Perusahaan HPAI Indonesia	65
D. Struktur Organisasi	85
E. Subjek Dan Objek Penelitian	86
F. Instrumen Penelitian	87
G. Jenis dan Sumber Data	87
H. Populasi dan Sampel	88
I. Teknik Pengumpulan Data	88
J. Tehnik Analisa Data	90
K. Tehnik Penulisan Data	92
L. Teknik Pengujian Keabsahan Data	92
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	94
A. Analisis Penerapan Sistem Bonus yang dipraktekkan HPAI BC Pekanbaru dalam perspektif Ekonomi Islam`	94
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	121
A. Kesimpulan	121
B. Saran	122

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

© Hak cipta milik UIN Suska Riau	Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	53
	Tabel 3.1 Daftar kepangkatan dalam perusahaan HNI-HPAI	77



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 I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Aturan hukum tentang ekonomi banyak terdapat dalam AlQur'an dan Sunnah Rasulullah yang bertujuan agar manusia berada di jalan yang lurus. Dalam pandangan Islam, ekonomi merupakan tuntutan kehidupan dan memiliki nilai ibadah. Untuk itu Allah memerintahkan kepada umatnya untuk melakukan usaha yang produktif untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.¹ Pada dasarnya setiap manusia mempunyai kebutuhan. Dalam usaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya manusia akan selalu berusaha mencari yang terbaik. Sebagai makhluk sosial, dalam usaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya manusia tentu memerlukan adanya pihak lain. Dan seseorang itu tidak akan mungkin dapat memenuhi kebutuhan hidupnya sendiri.² Dalam perkembangan ekonomi tidak lepas dengan kegiatan bisnis sebagai salah satu lahan untuk mencari penghasilan.

Salah satu kegiatan bisnis yang paling populer pada zaman modern ini adalah bisnis dengan sistem MLM (Multi Level Marketing). MLM adalah salah satu cabang dari *Direct Selling* (penjualan langsung). *Direct Selling* (DS) bermakna sebagai metode penjualan barang atau jasa tertentu kepada konsumen, dengan cara tatap muka di luar lokasi eceran tetap oleh jaringan

¹ Surawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Garfika, cet. Ke-3, 2004, h.

² Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009), 54

pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha. Bekerja berdasarkan komisi penjualan, dan iuran keanggotaan yang wajar.

MLM merupakan Konsep yang memberikan kesempatan kepada konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh manfaat dan keuntungan di dalam garis kemitraannya. Dalam istilah MLM, anggota dapat disebut pula sebagai distributor atau mitra niaga. Jika mitra niaga mengajak orang lain untuk menjadi seorang anggota sehingga jaringan pelanggan atau pasar semakin besar atau luas, itu artinya mitra niaga telah berjasa mengangkat omzet perusahaan. Atas dasar itulah kemudian perusahaan berterimakasih dengan bentuk memberi sebagian keuntungannya kepada mitra niaga yang berjasa dalam bentuk insentif berupa bonus, baik bonus bulanan, tahunan, maupun bonus-bonus lainnya.³

MLM memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung sekaligus sebagai konsumen. Promotor (*up-line*) adalah anggota yang sudah mendapatkan hak keanggotaan terlebih dahulu, sedangkan bawahan (*down-line*) adalah anggota baru yang mendaftar atau yang direkrut oleh promotor. Akan tetapi, pada sistem tertentu jenjang keanggotaan ini bisa berubah-ubah sesuai dengan syarat yang berlaku di dalamnya.⁴

Ketetapan DSN MUI Mengenai Bonus Dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Bonus adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya

³ Ibid, h. 298.

⁴ Rivai Veithzal, *Islamic Marketing*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2012, h. 298



diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau jasa. Namun definisi ini masih bersifat umum. Maka dari itu, DSN MUI menerbitkan fatwa mengenai Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) untuk membedakan perusahaan MLM yang sesuai dengan ekonomi Islam dengan perusahaan MLM konvensional. Di dalam fatwa tersebut juga menjelaskan lima poin prosedur pemberian insentif berupa bonus yang sesuai dengan ekonomi Islam yaitu:

1. Komisi (termasuk di dalamnya adalah bonus) yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota
2. baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.
3. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
4. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.
5. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan ighra”.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

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

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

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.

6. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.⁵

Bonus bisa juga disebut pembayaran tunai langsung, pembayaran tidak langsung dalam bentuk manfaat karyawan, dan insentif untuk memotivasi karyawan agar bekerja keras untuk mencapai produktivitas yang tinggi.⁶ Atau dengan kata lain bonus/ insentif merupakan penghargaan atau ganjaran yang diberikan untuk memotivasi para pekerja agar produktivitas kerjanya tinggi, sifatnya tidak tetap atau sewaktu-waktu, oleh karena itu insentif sebagai bagian dari keuntungan, terutama sekali di berikan pada pekerja yang bekerja secara baik atau yang berprestasi. Contohnya dalam bentuk pemberian bonus. di samping itu berarti insentif dapat pula diberikan dalam bentuk barang.⁷

Di ekonomi Islam Komisi (termasuk di dalamnya adalah bonus) yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS. Dalam panduan sukses HPAI bonus adalah *reward* pembagian keuntungan yang diberikan kepada agen HNI- HPAI dengan cara pembelian pribadi atau target penjualan produk dalam satu bulan, berdasarkan akad sayriah ju'alah (akad bonus bersyarat).⁸

Bisnis dalam syariah Islam pada dasarnya boleh selama tidak ada dalil yang mengharamkan. Islam memahami bahwa perkembangan budaya bisnis

⁵ Fatwa Dewan Syariah Nasional, No: 75/DSN-MUI/VII/2009, *Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)*, lampiran 7.

⁶ Cascio, dalam buku (Mangkuprawira, 2011 : h. 203).

⁷ Dr. M. Kadarisman, *Manajemen Kompensasi*. Jakarta : Rajawali Pers, 2012. H. 199.

⁸ Panduan Sukses HNI HPAI h. 59

berkembang begitu cepat dan dinamis. Berdasarkan kaidah fiqh diatas, maka terlihat bahwa Islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik dan mediasi dalam melakukan perdagangan. Namun Islam juga telah mengatur prinsip-prinsip dalam pengembangan sistem bisnis yaitu dengan menghilangkan unsur dharar (bahaya), jahalah (ketidak jelasan), dan zulm (merugikan atau tidak adil terhadap satu pihak). Sistem pemberian bonus harus adil, tidak menzalimi dan tidak hanya menguntungkan pihak yang diatas. Bisnis juga harus bebas dari unsur MAGHRIB yaitu singkatan dariunsur: (1) Maysir (perjudian), (2) Zulm (aniaya), (3) Gharar (penipuan), (4) Haram, (5) Riba, (6) Iktinaz atau iktikar, dan batil.⁹

Perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) adalah perusahaan MLM asal Malaysia yang berkembang di Indonesia dengan mengusung citra dan prinsip Islam dalam proses operasionalnya. Seperti perusahaan yang menggunakan sistem Multi Level Marketing (MLM) pada umumnya, perusahaan ini menerapkan sistem bonus yang menitik beratkan terhadap kisaran kuantitas penjualan yang telah dicapai oleh para agen atau member. Namun, antara sistem bonus dalam perspektif ekonomi Islam yang menjunjung tinggi hak-hak orang yang bekerja, transparansi, kejelasan dan keadilan dalam pembagiannya,¹⁰ sistem bonus dalam perusahaan MLM satu dengan MLM yang lainnya terkadang tidak sama, terlepas dari perusahaan tersebut apakah mengusung nilai Islam dalam operasionalnya atau tidak.

⁹*Ibid*, h. 314

¹⁰Ahmad Muhammad Al-Hassal Dan Fathi Abdul Karim, *Sistem, Prinsip Dan Tujuanumat Islam*, Bandung: Pustaka Setia, 1999, h. 164.

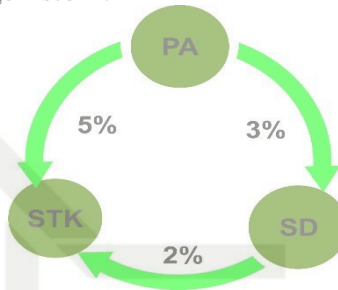


Salah satu gambaran bonus yang dicapai anggota agen stock, Bonus agen stock adalah bonus yang diperoleh dari penjualan agen stock kepada struktur niaga yang paling rendah dengan rumus pint jualan dikalikan prosentase Contoh perhitungan bonus agen stok :

PA (Pusat Agensi) : 16%

SD (Stokis Daerah) : 13%

STK (Stokis) : 11%



Sebagai bisnis pemasaran, MLM adalah bisnis yang dibangun berdasarkan formasi jaringan tertentu; bisa *top-down* (atas-bawah) atau *left-right* (kiri-kanan), dengan kata lain, vertikal atau horizontal, atau perpaduan antara keduanya. Namun formasi seperti ini tidak akan hidup dan berjalan, jika tidak ada benefit (keuntungan) yang berupa bonus. Bentuknya, bisa berupa:

1. Potongan harga,
2. Bonus pembelian langsung,
3. Bonus jaringan, istilah lainnya komisi kepemimpinan.

PT. Al Wahida Marketing International melakukan penjualan dengan sistem multi level marketing syariah dengan produk Herba Penawar Al Wahida (HPAI) sebuah sistem yang membahas tentang penetapan harga produk Herba Penawar Al Wahida (HPAI), pemberian bonus, akad perniagaan MLM Herba Penawar Al Wahida (HPAI), pemasaran produk kode etik distributor Herba Penawar Al Wahida (HPAI) haruslah sesuai dengan konsep syariah. Biaya pendaftaran yang relatif murah dan semua peserta mempunyai



kesempatan yang sama untuk mendapatkan bonus yang tertinggi, adanya produk dengan kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan. MLM Herba Penawar Al Wahida (HPAI) memberikan keuntungan langsung kepada member baru Herba Penawar Al Wahida (HPAI) berupa potongan pembelian 20 % - 25% bagi setiap produk berdasarkan harga distributor.

Sedangkan keuntungan lain yang ditawarkan oleh MLM Herba Penawar Al Wahida (HPAI) adalah bonus yang diberikan pihak perusahaan dengan pengumpulan poin dari hasil penjualan yang dilakukan oleh distributor.¹¹ Jika member mampu mencapai 100.000-1.000.000 poin dalam satu bulan. Maka member mendapat bonus 10% mencapai 1.001.000-2.000.000 poin perbulan menerima bonus sebesar 14% dan seterusnya sampai mencapai 35%. Kemudian member awal mengajak orang lain untuk bergabung di Herba Penawar Al Wahida (HPAI) 3 orang lalu mengikut sertakan mereka pelatihan dengan biaya perorang Rp. 400.000,00.

Apabila mereka mampu melakukan penjualan minimal 100.000 poin dalam waktu satu bulan maka tiga member tersebut langsung mendapat bonus 20% perbulan. Dan begitu selanjutnya sampai member baru mencapai bonus 35% perbulan. Member baru yang tidak mampu mencapai target 100.000 poin perbulan maka poin member baru akan dialihkan kepada member awalnya dan akan tetap dihitung hinga mencapai 100.000 poin. Ketika telah sampai 100.000 poin akan mendapat bonus 10% karena 10% nilai rupiahnya sangat sedikit. Member awal yang akan memberikan uang bonus hasil dari poin

¹¹Marketing Plan Al Wahida Marketing Internasional, 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.

member baru. Bonus ini berlaku jika member awal masih berada di atas member baru.

Selisih persen akan dilimpahkan kepada member awal. Inilah bonus yang menjadi milik member awal sebagai upah atas jerih payahnya mengajak orang lain. Namun jika member baru lebih tinggi bonusnya dari member awal. Karena member baru melakukan banyak penjualan maka member awal tidak mendapat selisih bonus lagi dari member baru. Begitu juga apabila member awal dan member baru berada di level bonus yang sama yaitu 35% maka member awal tidak akan mendapat selisih bonus selamanya bonus akan diberikan langsung oleh pihak perusahaan.¹²

Pada bisnis MLM produktivitas anggota dapat diindikasikan pada seberapa banyaknya penjualan produk serta downline dalam menghasilkan pendapatan/bonus. Perusahaan MLM dapat meningkatkan pemasukannya melalui omset penjualan produk dan dari laba tiap produk. Untuk meningkatkan pemasukannya maka MLM memakai strategi distribusi langsung yakni dengan cara merekrut tenaga penjual dengan kompensasi bonus/pendapatan sesuai dengan banyaknya penjualan. Sehingga produktivitas tenaga penjual/distributor sangat tergantung seberapa banyak penjualan barang atau jasa dengan cara model berjenjang atau merekrut tenaga penjual lainnya.¹³

Dilihat dalam konteks perusahaan yang profit oriented perusahaan MLM termasuk HPAI juga berbeda pandangan dengan ekonomi Islam yang sama sekali tidak mendukung sistem yang hanya menguntungkan satu pihak

¹²Ibid

¹³Benny Santoso, *All About MLM- Memahami Lebih Jauh MLM dan Pernak-Perniknya*,



saja dan menganjurkan kepada prinsip yang tidak mementingkan keuntungan tetapi lebih mementingkan kebaikan bersama dunia-akhirat (falah).

Disisi lain, Perusahaan HPAI dalam perekrutan anggota baru.hanya sekilas *hello effect* (memberi kesan yang baik), *building trust* (membangun kepercayaan), *building need*(membangun kebutuhan), *give solution* (memberi solusi), tanpa menjelaskan kisaran komisi berupa bonus yang akan diterima calon agen ketika telah bergabung kedalam member. Melalui tahap *give solution*, seorang agen yang merekrut calon anggota baru akan menggali informasi seputar kebutuhan yang dimiliki calon agen seperti kebutuhan kesehatan, finansial, ilmu dll, kemudian menawarkan solusi atas kebutuhan tersebut tanpa ada unsur pemaksaan. Yang perlu digarisbawahi adalah, agen yang membuat *network* hanya menjelaskan kisaran komisi berupa bonus yang akan didapat ketika menjadi member saat calon agen bertanya seputar hal tersebut. Ini mungkin merupakan hal yang luput dari perhatian mereka sebagai anggota dari sebuah perusahaan yang mengusung nilai Islam. Padahal, ketika menjadi agen apapun alasan orang tersebut bergabung suatu saat pasti akan menjalankan transaksi MLM.

Dari sistem penerapan bonus yang dijalankan oleh HPAI dengan memberikan komisi berupa bonus yang dimana bonus atau kompensasi itu sendiri adalah semua bentuk bayaran atau imbalan bagi karyawan dan berasal dari pekerjaan mereka, dan memiliki dua komponen utama yaitu pembayaran keuangan langsung (dalam bentuk upah, gaji, insentif, komisi, dan bonus), dan pembayaran tidak langsung (dalam bentuk tunjangan keuangan seperti asuransi dan liburan yang dibayar oleh pengusaha).

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.

Secara umum, dalam industri MLM ini seorang *upline* akan mendapatkan manfaat berupa bonus/komisi dari perusahaan apabila downline-nya berhasil melakukan penjualan produk yang dijual oleh perusahaan.¹⁴ Dalam Fatwa DSN-MUI No.75 tentang PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) dalam memberikan bonus yakni, bonus yang diberikan kepada anggota harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi sesuai dengan adanya target penjualan barang dan produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan, pemberian bonus atau komisi kepada anggota tidak menimbulkan 'igra', tidak ada ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.¹⁵

Berdasarkan kasus itulah yang membuat penulis tertarik untuk melakukan kajian lebih lanjut mengenai sistem bonus yang dipraktekkan oleh perusahaan HPAI dalam perspektif ekonomi islam kota Pekanbaru apakah dengan penerapan system bonus yang dijalankan sesuai dengan perspektif Ekonomi islam . Bagi agen yang bergabung secara umum dan bagi perusahaan secara khusus agar bisa mengaplikasikan sistem yang benar nantinya.

Dari penemuan permasalahan diatas, maka peneliti tertarik untuk mengkaji lebih lanjut melalui penelitian yang berjudul **Analisis Penerapan Sisten Bonus Multi Level Marketing HPAI Dalam Perspektif Ekonomi Islam Kota Pekanbaru.**

¹⁴ Andreas Harefa, *Multi Level Marketing* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1999),

¹⁵ Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).



B. Definisi Istilah

1. Pengertian Ju'alah (bonus) MLM Dalam Ekonomi Islam

ju'ālah, atau ju'liyah secara bahasa dapat diartikan sebagai sesuatu yang disiapkan untuk diberikan kepada seseorang yang berhasil melakukan perbuatan tertentu, atau juga diartikan sebagai sesuatu yang diberikan kepada seseorang karena telah melakukan pekerjaan tertentu.

2. MLM syariah

MLM yang berbasis syari'ah tidak jauh berbeda dengan MLM konvensional, namun yang membedakan adalah bahwa bentuk usaha atau jasa yang menjalankan usahanya harus memenuhi kriteria-kriteria sebagai berikut:

- a. Sistem distribusi pendapatan haruslah dilakukan secara profesional dan seimbang. Dengan kata lain, tidak terjadi eksploitasi antarsesama;
- b. Apresiasi distributor, haruslah apresiasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Misalnya, tidak melakukan pemaksaan, tidak berdusta, jujur dan tidak merugikan pihak lain serta memiliki komitmen jiwa yang bagus (akhlakul karimah);
- c. Penetapan harga walaupun keuntungan (komisi dan bonus) yang akan diberikan kepada para anggota berasal dari keuntungan penjualan barang, bukan berarti harga barang yang dipasarkan harus tinggi. Hendaknya semakin besar jumlah anggota distributor, maka tingkat harga makin menurun yang pada akhirnya kaum muslim dapat merasakan sistem pemasaran tersebut;

- d. Jenis produk yang ditawarkan haruslah produk yang benar-benar terjamin kehalalan dan kesuciannya, sehingga kaum muslim merasa aman untuk menggunakan dan mengonsumsi produk yang dipasarkan.

C. Fokus Penelitian

Banyak faktor atau variabel yang dapat dikaji untuk menindak lanjuti dalam penelitian ini. Namun karena luasnya bidang cakupan serta adanya berbagai keterbatasan yang ada baik waktu, dana, maupun jangkauan penulis, dalam penelitian ini harus difokuskan pada satu fenomena yang akan diteliti secara mendalam yaitu tentang Analisis Penerapan Sistem Bonus Multi Level Marketing HPAI dalam Perspektif Ekonomi Islam dikota Pekanbaru.

D. Rumusan Masalah

Yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini dirumuskan dalam bentuk pertanyaan sebagai berikut:

'Bagaimana Analisis penerapan sistem bonus Milti Level Maketing yang diterapkan HPAI di kota Pekanbaru, Apakah sudah sesuai Perspektif Ekonomi Islam?'

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Dari rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah “Untuk mengetahui sistem bonus Multi Level Marketing HPAI di Pekanbaru ditinjau dari perspektif ekonomi Islam



Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menambah wawasan penulis tentang permasalahan yang diteliti.
2. Untuk menganalisis tentang sistem bonus MIM di dalam Perspektif Ekonomi Islam
3. Sebagai salah satu sumber informasi untuk penelitian selanjutnya.
4. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada Ekonomi Islam Fakultas Syari'ah dan Hukum.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan bertujuan untuk memperjelas darimasing-masing bab secara sistematis agar tidak terjadi kesalahan dalam penyusunannya.

Adapun sistematika penulisan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Adalah uraian mengenai latar belakang diadakannya penelitian, rumusan masalah yang akan dibahas, tujuan dan manfaat penelitian yang dilakukan, metode penelitian dan yang terakhir adalah sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN TEORITIS

Adalah penjelasan mengenai perspektif ekonomi Islam dalam penerapan bonus bagi perusahaan MLM. Dasar hukum sistem bonus dalam Islam.





- 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 milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

BAB III: METODE PENELITIAN

Adalah uraian mengenai metode penelitian, tempat dan waktu penelitian, populasi dan sampel, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, dan tehnik analisa data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN

Pada BAB ini akan membahas hasil dari penelitian “Analisis Penerapan Sisten Bonus Multi Level Marketing HPAI Dalam Perspektif Ekonomi Islam Kota Pekanbaru”.

BAB V : PENUTUP

Penutup yang berisikan Kesimpulan dan saran.

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 II

TINJAUAN TEORITIS

A. Teoritis

Islam memandang bahwa bumi dan segala isinya merupakan amanah dari Allah, sebagai khalifah dimuka bumi ini untuk dipergunakan sebesar-besarnya bagi kesejahteraan umat manusia. Untuk mencapai tujuan yang suci, tidak meninggalkan manusia sendirian tetapi diberikan segala sesuatu yang dibutuhkan manusia, baik aqidah, akhlak maupun *syariah*.

B. Pemberian Bonus

1. Pengertian Bonus

Ketetapan DSN MUI Mengenai Bonus Dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Bonus adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau jasa. Namun definisi ini masih bersifat umum. Maka dari itu, DSN MUI menerbitkan fatwa mengenai Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) untuk membedakan perusahaan MLM yang sesuai dengan ekonomi Islam dengan perusahaan MLM konvensional. Di dalam fatwa tersebut juga menjelaskan lima poin prosedur pemberian insentif berupa bonus yang sesuai dengan ekonomi Islam yaitu:

1. Komisi (termasuk di dalamnya adalah bonus) yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus



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 pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.

2. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
3. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.
4. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan ighra“.
5. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.¹⁶

C. Tinjauan Bonus MLM Dalam Ekonomi Islam

1. Pengertian Bonus Atau Ju‘alah

Menurut bahasa, ju‘alah adalah istilah yang digunakan untuk sesuatu yang diberikan kepada seseorang karena telah melakukan pekerjaan tertentu, kata ju‘alah menurut syara“ berarti kesediaan membayar kompensasi yang besarnya telah diketahui atas pekerjaan yang telah ditentukan.¹⁷ Menurut ahli hukum, akad ju‘alah dapat dikatakan janji

¹⁶ Fatwa Dewan Syariah Nasional, No: 75/DSN-MUI/VII/2009, *Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)*, lampiran 7.

¹⁷ Zuhaili, Fiqh..., h. 67

memberikan hadiah (bonus, komisi atau upah tertentu). Contoh akad ju'alah adalah hadiah yang khusus diperuntukkan bagi orang-orang yang berprestasi, atau pemenang dalam sebuah perlombaan yang diperbolehkan. Berkaitan dengan kajian MLM maka, Ju'alah adalah bonus tambahan yang diberikan perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena telah berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.

Dasar hukum penentuan ju'alah diantaranya adalah firman Allah SWT:

قَالُوا نَفَقْدُ صَوَاعَ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ ﴿٧٢﴾

Artinya: *Penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala Raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya".(QS. Yusuf : 72)*

Jadi agar bonus itu sesuai dengan konsep ju'alah tersebut, maka pemberian bonus oleh perusahaan MLM hendaklah berdasarkan manfaat atau kerja yang disumbangkan oleh para distributor. Atau orang yang terlibat dalam membantu perusahaan. Jumlah bonus yang dijanjikan hendaklah dinyatakan dengan pasti oleh perusahaan kepada distributornya sesuai syarat yang kedua diatas.

2. Bonus Yang Diberikan Berdasarkan Hasil Kerja Nyata.

Kerja nyata adalah bentuk tindakan atau usaha dalam bidang ekonomi yang benar-benar terjadi dan merupakan hal yang patut diberi imbalan. Bekerja itu sendiri secara etimologis memiliki arti profesi atau pekerjaan dalam bentuk umum. Secara terminologis sering digunakan





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.

untuk semua jenis pekerjaan manusia dan aktivitasnya, seperti dalam firman Allah:

وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾

Artinya: *Dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, Maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.(At-Taubah : 105*

Islam diantara agama-agama lain di dunia adalah satu satunya agama yang menjunjung tinggi nilai kerja. Islam menekankan bahwa apa yang didapat seseorang adalah sesuai dengan jerih payahnya. Siapa yang lebih banyak pekerjaannya (amalnya) akan mendapatkan hasilpahala yang lebih besar pula. Allah memberikan penjelasan secara rinci dalam firman-Nya:

وَلِكُلِّ دَرَجَاتٍ مِّمَّا عَمِلُوا وَلِيُوفِّيَهُمْ أُعْمَلَهُمْ وَهُمْ لَا يُظْلَمُونَ ﴿١٩﴾

Artinya: *dan bagi masing-masing mereka derajat menurut apa yang telah mereka kerjakan dan agar Allah mencukupkan bagi mereka (balasan) pekerjaan-pekerjaan mereka sedang mereka tiada dirugikan.(Al-Ahqaaf [46]: 19).*

Islam adalah agama yang memperhatikan setiap detail kehidupan manusia termasuk di dalamnya mengatur tentang bagaimana manusia harus bekerja dalam proses bermasyarakat. Bekerja atau beramal dapat memperkuat eksistensi manusia. Artinya, manusia dapat terangkat harkat



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 milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

dan martabatnya jika ia bekerja. Islam sangat mencela orang yang malas dan hanya menggantungkan hidupnya kepada orang lain.

Dalam kaitan ini, manusia hanya akan menerima bagian sesuai dengan usahanya, sebagaimana firman Allah:

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَى ﴿٣٩﴾ وَأَنَّ سَعْيَهُ سَوْفَ يُرَى ﴿٤٠﴾ ثُمَّ يُجْزَاهُ الْجَزَاءَ الْأَوْفَى ﴿٤١﴾

Artinya: 39. dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya, 40. dan bahwasanya usaha itu kelak akan diperlihat (kepadanya). 41. kemudian akan diberi Balasan kepadanya dengan Balasan yang paling sempurna, (Q.s, Al- Najm.53:39-41).¹⁸

3. Transparansi Bonus Yang Akan Diperoleh

Distributor dan perusahaan harus jujur, ikhlas, transparan dan tidak menipu, dan tidak menjalankan bisnis yang haram ataupun syubhat (tidak jelas haram maupun halalnyanya). Distributor dalam hal ini berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya. Sedangkan pihak perusahaan yang menggunakan jasa marketing juga harus segera memberikan imbalan kepada distributor dan tidak boleh menghanguskan dan menghilangkannya.

Allah berfirman dalam surat Al-A'raf ayat 85:

وَإِلَىٰ مَدْيَنَ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا قَالَ يَا قَوْمِ أَعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُمْ مِنِّي غَيْرُهُ قَدْ جَاءَتْكُم بَيِّنَةٌ مِّن رَّبِّكُمْ فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ

¹⁸ Sukidi Imawan Firdaus, *Nilai dan Makna Kerja dalam Islam*, Jakarta: Nuansa Madani, 1999, h. 38.

أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا ذَلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ ﴿٨٥﴾

Artinya: *dan (kami telah mengutus) kepada penduduk Mad-yan[552] saudara mereka, Syu'aib. ia berkata: "Hai kaumku, sembahlah Allah, sekali-kali tidak ada Tuhan bagimu selain-Nya. Sesungguhnya telah datang kepadamu bukti yang nyata dari Tuhanmu. Maka sempurnakanlah takaran dan timbangan dan janganlah kamu kurangkan bagi manusia barang-barang takaran dan timbangannya, dan janganlah kamu membuat kerusakan di muka bumi sesudah Tuhan memperbaikinya. yang demikian itu lebih baik bagimu jika betul-betul kamu orang-orang yang beriman".*

Jumlah bonus yang diberikan atas jasa yang harus diberikan kepada makelar atau distributor adalah menurut perjanjian sesuai dengan firman Allah:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَى عَلَيْكُمْ غَيْرِ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ ﴿١١٠﴾

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. (Al-Maidah : 1)*

Islam sangat menjunjung tinggi hak-hak asasi manusia dalam segala hal termasuk di dalamnya adalah mengenai transparansi, tanpa adanya suatu transparansi bisa saja suatu perbuatan muamalah dapat terjebak dalam konsep gharar yang dalam ekonomi Islam jelas dilarang dalam pelaksanaan muamalah dalam bentuk apapun.

Ajaran Islam melarang aktivitas ekonomi yang mengandung gharar. Dari segi bahasa, gharar berarti risiko, atau juga ketidakpastian. Maksud ketidak pastian dalam transaksi muamalah ialah, “terdapat sesuatu yang ingin disembunyikan oleh sebelah pihak dan menimbulkan rasa



ketidakadilan serta penganiayaan terhadap pihak lain.” Ibnu Taimiyah menyatakan al-gharar adalah “apabila suatu pihak mengambil haknya dan satu pihak lagi tidak menerima apa yang sepatutnya ia dapat.”

4. Bonus yang Diperoleh Secara Reguler Berdasarkan Pembinaan dan Penjualan.

Perusahaan MLM biasa memberi *reward* atau insentif berupa bonus kepada mereka yang berprestasi. Islam membenarkan seseorang mendapatkan insentif lebih besar dari yang lainnya disebabkan keberhasilannya dalam memenuhi target penjualan tertentu, dan melakukan berbagai upaya positif dalam memperluas jaringan dan levelnya secara produktif. Kaidah ushul fiqh mengatakan : besarnya ijarah (dalam hal ini adalah *reward* berupa bonus) itu tergantung pada kadar kesulitan dan kadar kesungguhan.

Penghargaan kepada *up-line* yang mengembangkan jaringan (level) bawahnya (*down-line*) dengan cara bersungguh-sungguh, memberikan pembinaan (tarbiyah), pengawasan serta keteladanan prestasi (*uswah*) memang patut dilakukan. Dan atas jerih payahnya itu ia berhak mendapatkan bonus dari perusahaan.

Insentif berupa bonus ditentukan dengan dua kriteria, yaitu dari segi prestasi penjualan produk dan dari sisi seberapa banyak *down-line* yang dibina sehingga ikut mensukseskan kinerja. Dalam hal menetapkan nilai insentif ini, ada tiga syarat syariah yang harus dipenuhi yaitu : adil, terbuka dan berorientasi falah (keuntungan dunia akhirat). Insentif (bonus)



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.

seorang *up-line* tidak boleh mengurangi hak orang lain dibawahnya (*down-line*), sehingga tidak ada yang didzalimi.¹⁹

6. Bonus Tidak Menimbulkan Ighra'.

Ighra' adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang menjadi lalai terhadap kewajibannya demi melakuakn hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan. Keuntungan dalam bisnis MLM syariah, berorientasi pada keuntungan duniawi dan ukhrawi. Imam Ghazali dalam Ihya Ulumuddin mengatakan bahwa keuntungan dalam Islam adalah keuntungan dunia dan akhirat. Keuntungan akhirat maksudnya, bahwa dengan menjalankan bisnis itu, seseorang telah dianggap melaksanakan ibadah (asalkan bisnisnya sesuai dengan syariah). Dengan bisnis, seseorang juga telah membantu orang lain dalam memenuhi kebutuhan hidupnya.

Ekspressi penghargaan anggota MLM tidak boleh melampaui batas (bertentangan dengan ajaran Islam). Perayaan kesuksesan harus dalam bingkai tasyakur, bukan takabur, dan ujub.

Karena itu juga Islam mengecam seseorang yang lalai dalam menjalankan aktivitas bisnis dan perdaganganya semakin jauh dari nilai-nilai keTuhanan. Firman Allah SWT dalam surah A-Nuur (24:37) :

رِجَالٌ لَا تُلْهِهِمْ تِجَارَةٌ وَلَا بَيْعٌ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَإِقَامِ الصَّلَاةِ وَإِيتَاءِ الزَّكَاةِ
يَخَافُونَ يَوْمًا تَتَقَلَّبُ فِيهِ الْقُلُوبُ وَالْأَبْصَارُ ﴿٣٧﴾

¹⁹ Veitzal Rivai, *Islamic Marketing: Membangun Bisnis Dengan Praktik Marketing Rasulullah SWT*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012, h. 315.

Artinya: *laki-laki yang tidak dilalaikan oleh perniagaan dan tidak (pula) oleh jual beli dari mengingati Allah, dan (dari) mendirikan sembahyang, dan (dari) membayarkan zakat. mereka takut kepada suatu hari yang (di hari itu) hati dan penglihatan menjadi goncang. (AN-Nuur: 37).*

Dari ayat tersebut dapat ditarik pemahaman bahwa seluruh aktifitas bisnis tidak boleh melupakan Tuhan dan jauh dari nilai-nilai keallhian, baik dalam kegiatan produksi, distribusi, strategi pemasaran, maupun pada saat menikmati kesuksesan dan hasil.²⁰

7. Tidak Ada Exploitasi Dan Ketidak Adilan Dalam Pendistribusian Bonus Antara Anggota Pertama Dengan Anggota Berikutnya.

Kesenjangan distribusi pendapatan akan berdampak pada aspek ekonomi dan sosial. Oleh karena itu, tema distribusi menjadi kajian sentral dalam filosofi kajian Islami. Secara umum asas kebijakan ekonomi dalam Islam adalah menyangkut distribusi kekayaan. Distribusi kekayaan, harus dilihat sebagai bagian dari pilihan pribadi, bagian dari keputusan ekonomi mikro seseorang, bukan peningkatan kekayaan sebagaimana yang ditempuh ekonomi konvensional, karena itu, persoalan distribusi adalah benang merah dari segala aktifitas ekonomi Islam.²¹

Jumhur ulama berpendapat bahwa jika pola perilaku sosial dan perekonomian disusun menurut ajaran-ajaran Islam, maka tidak ada kesenjangan kekayaan yang ekstrim dalam masyarakat muslim. Keyakinan ini didasarkan atas argumentasi bahwa seluruh sumberdaya bukan saja karunia Allah SWT. Bagi semua manusia (Al-Baqarah /2 : 29) melainkan

²⁰ Rivai, *Islamic...*, h. 316.

²¹ Zaki Fuad Chalil, *Pemerataan Distribusi Kekayaan dalam Ekonomi Islam*, Jakarta: Erlangga, 2009, h. 42.





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.

juga sebagai suatu amanah (Al-Hadid/ 57 : 7) yang harus dikelola dengan sebaik-baiknya. Amanah itu adalah memanfaatkan anugrah Allah SWT dengan adil dan tanpa pengecualian siapapun. Tidak untuk memperkaya diri, menghisap orang, atau meperbudak orang lain.²²

Islam melarang pengambilan harta orang lain, kecuali dengan cara yang dan jalan yang syah. Dalam surat Al-Baqarah ayat 188 Allah berfirman:

صِرَاطَ الَّذِينَ أَنْعَمْتَ عَلَيْهِمْ غَيْرِ الْمَغْضُوبِ عَلَيْهِمْ وَلَا الضَّالِّينَ ﴿٧﴾

Artinya: *dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, Padahal kamu mengetahui. (Al-Baqarah : 188)*

Dalam surat An-Nisa' ayat 29 ditegaskan, bahwa dilarang mengambil harta orang lain, kecuali dengan keridhaan

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿١٩﴾

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu[287]; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.(An-Nisa" : 29)²³*

Kebijakan umum ekonomi menurut ajaran Islam adalah keadilan distributif (Al-Hasyr/59). Dengan prinsip keadilan ini, Al-Qur'an

²²Ibid, h. 43.

²³ Zainal Abidin Ahmad, *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, Jakarta: Bulan Bintang, 1979, h.

menegaskan bahwa segelintir orang tidak boleh menjadi terlalu kaya sementara pada saat yang sama kelompok lain semakin dimiskinkan. Kondisi ini bertentangan dengan hakikat kemanusiaan yang berasaskan ajaran tauhid. Ajaran tauhid berimplikasi pada jaminan persamaan dan persaudaraan antar sesama manusia dalam mengolah dan memetik hasil dari setiap sumberdaya serta memanfaatkannya secara adil.

Keadilan distributif adalah keadilan yang membagi kesejahteraan umum kepada setiap stakeholder sesuai dengan jasa yang telah dikeluarkan. Dalam keadilan distributif, distribusi kekayaan dan pendapatan didasarkan atas normanorma keadilan yang dapat diterima secara universal. Ajaran Islam mewajibkan setiap individu dan masyarakat untuk menghormati hak-hak manusia lain. Dengan cara ini setiap orang akan memperoleh kesempatan yang adil untuk meningkatkan taraf hidupnya. Tatanan masyarakatpun terbentuk menjadi lebih berkeadilan.²⁴

Dengan dasar inilah, dalam kaitanya dengan sistem bonus dalam perusahaan MLM, pembagian bonus dalam sistem penjualan langsung berjenjang syariah tidak membenarkan adanya eksploitasi pendapatan bagi *up-line* terhadap *down-line* dan menjunjung setiap hak sesama anggota awal maupun anggota berikutnya dengan mengusung prinsip keadilan dalam pendistribusian bonus yang didapat.

8. Konsep Moral Islam Dalam Sistem Distribusi Bonus

²⁴ Zaki Fuad Chalil, *Pemerataan Distribusi Kekayaan dalam Ekonomi Islam*, Jakarta: Erlangga, 2009, h. 392.



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.

Secara umum Islam mengarahkan mekanisme berbasis moral spiritual dalam pemeliharaan keadilan sosial pada setiap aktivitas ekonomi. Latar belakangnya karena ketidak seimbangan distribusi pendapatan adalah hal yang mendasari hampir semua konflik individu maupun sosial. Upaya pencapaian manusia akan kebahagiaan, membimbing manusia untuk menerapkan keadilan ekonomi yang dapat menyudahi kesengsaraan dimuka bumi ini. Hal tersebut akan sulit dicapai tanpa adanya keyakinan pada prinsip moral dan sekaligus kedisiplinan dalam pengimplementasian konsep moral tersebut. Ini adalah fungsi dari menerjemahkan konsep moral sebagai faktor endogen dalam perekonomian, sehingga etika ekonomi menjadi hal yang sangat membumi untuk dapat mengalahkan setiap kepentingan pribadi.

Untuk itu dalam merespon laju perkembangan pemikiran ini, yang harus dilakukan adalah: pertama, mengubah pola pikir (*mindsets*) dan pembelajaran mengenai nilai Islam, dari yang fokus perhatiannya bertujuan materialistis kepada tujuan yang mengarahkan kepada kesejahteraan umum berbasis pembagian sumber daya dan resiko yang berkeadilan, untuk mencapai pemanfaatan yang lebih besar bagi komunitas sosial.

Kedua, keluar dari ketergantungan kepada pihak lain. Hidup diatas kemampuan pribadi sebagai personal maupun bangsa, melaksanakan kewajiban finansial sebagaimana yang ditunjukkan oleh ajaran Islam dan meyakini dengan sungguh sungguh. MLM adalah kajian kontemporer dari pengimplementasian itu sendiri, sehingga jika suatu instansi



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.

memplokamirkan diri sebagai perusahaan MLM yang menyematkan label syariah, maka harus memenuhi kedua konsep global tersebut.

Islam menyadari bahwa pengakuan akan kepemilikan adalah hal yang sangat penting. Setiap hasil usaha ekonomi seorang muslim dapat menjadi hak miliknya, karena hal inilah yang menjadi motivasi dasar atas setiap aktivitas perekonomian. Landasanya, jika seseorang yang berusaha lebih keras daripada orang lain dan tidak diberi apresiasi lebih, misalnya dalam bentuk pendapatan (dalam hal ini adalah bonus) maka tentunya tidak ada orang yang mau berusaha dengan keras. Pendapatan itu sendiri tidak akan ada artinya kecuali dengan mengakui adanya hak milik. Motivasi ini kemudian membimbing manusia untuk terus berkompetisi dalam menggapai kepemilikannya.²⁵ Tak terkecuali dalam pembagian bonus dalam MLM, untuk menjadi hak milik harus berdasarkan dari tingkat pekerjaan yang telah dilakukan, bukan semata-mata karena tingakat *upline* ataupun *down-line*.

D. Syarat Bonus (Ju'alah)

Dalam perbuatan ju'alah diperlukan beberapa persyaratan yang harus dipenuhi. Adapun persyaratan ju'alah itu adalah :

- a. Orang yang menjanjikan upahnya, yang menjanjikan upah itu boleh juga orang lain yang mendapat persetujuan dari orang yang kehilangan, atau memiliki pekerjaan.

²⁵ Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2006, h. 120.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

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.

- b. Pekerja, yaitu mencari barang yang hilang yang mempunyai izin untuk bekerja dari orang yang punya harta, jika dia bekerja tanpa ada izin darinya seperti ada harta yang hilang lalu dia menemukannya atau hewan tersesat lalu dia mengembalikan kepada pemiliknya, maka dalam hal ini dia tidak berhak mendapat ji'alah, sebab dia memberikan bantuan tanpa ada ikatan upah, maka dia tidak berhak dengan upah itu, adapun jika diizinkan oleh si pemilik harta dan disyaratkan ada ji'alahnya lalu dia bekerja, maka dia berhak mendapat ji'alah, sebab si pemilik harta menerima manfaat dari usahanya dengan akad ji'alah, maka si pekerja pun berhak dengan ji'alah itu sama seperti orang yang disewa.

Kedua, hendaklah si pekerja orang yang ahli dengan pekerjaan itu jika memang dijelaskan bentuknya, maka sah akad ji'alah dengan orang yang memang ahlinya walaupun masih anak-anak. Ketiga, si pekerja tidak berhak mendapatkan upah kecuali jika sudah selesai bekerja, jika disyaratkan untuk mengembalikan unta yang lari lalu dia mengembalikannya sampai ke pintu rumah kemudian lari lagi atau mati sebelum diterima oleh si pemberi ji'alah, maka dia tidak berhak mendapatkan sesuatu dari ji'alah yang ada sebab maksud dari akad adalah mengembalikan, dan upah sebagai bayarannya dan disini tidak ada hasil.²⁶

- c. Upah, disyaratkan keadaan upah dengan barang atau benda yang tertentu. Kalau yang kehilangan itu berseru: "Barangsiapa yang mendapat barang atau bendaku, akan saya beri uang sekian. Kemudian dua orang pekerja

²⁶ Abdul Aziz Muhammad Azam, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Amzah, 2010), h. 334

mencari barang itu, sampai keduanya mendapatkan barang itu secara bersama-sama, maka upah yang dijanjikan itu berserikat antara keduanya (dibagi-bagikan).

d. Shighat, Ucapan ini datang dari pihak pemberi ji'alah sedangkan dari pihak pekerja, maka tidak disyaratkan ada ucapan dan dengan ada qabul darinya dengan ucapan walaupun barangnya sudah jelas sebab yang dinilai adalah pekerjaannya sama dengan akad perwakilan, dan tidak batal seandainya dia menjawab, ya seandainya dia berkata kepadanya saya akan kembalikan hewanmu atau mobilmu dan saya mendapat bayaran datu dinar kemudian si pemberi ja'alah berkata ya atau menjawabnya, maka sudah dianggap cukup. Adapun yang menjadi syarat ji'alah yaitu:

- a) Pihak-pihak yang berji'alah wajib memiliki kecakapan bermu'amalah (ahliyyah al-tasharruf), yaitu berakal, baligh, dan rasyid (tidak dalam perwalian). Jadi ji'alah tidak sah dilakukan oleh orang gila atau anak kecil.
- b) Upah yang dijanjikan harus disebutkan secara jelas jumlahnya. Jika upahnya tidak jelas, maka akad ji'alah batal adanya, karena ketidakpastian kompensasi, Upah yang tidak jelas akan menimbulkan perselisihan dimasyarakat, maka dari itu syarat dari upah yaitu,

pertama: harus sesuai dengan apa yang dijanjikan, yaitu jika seseorang mengadakan sebuah sayembara pemberian upahnya harus ada di awal perjanjian sebelum sayembara dilaksanakan.



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.

Kedua: berupa materi atau uang, yaitu didalam sebuah sayembara upahnya yang diberikan haruslah berupa materi, tidak boleh berupa jasa atau yang lain yang tidak ada manfaatnya.

Ketiga: jelas bentuknya. Seperti jika seseorang mengatakan “Barang siapa yang menemukan mobil saya maka dia akan mendapat pakaian”. Dalam keadaan ini, maka orang yang menemukannya atau yang mengembalikannya berhak mendapatkan upah umum yang berlaku. Dan jika upah itu berupa barang haram, seperti minuman keras atau barang yang terghasab (diambil oleh orang lain tanpa hak), maka akadnya juga batal karena kenajisan minuman keras dan ketidakmampuan untuk menyerahkan barang yang terghasab. Keadaan upah itu hendaklah ditentukan, uang atau barang, sebelum seseorang mengerjakan pekerjaan itu. Selain itu, upah upah yang diperjanjikan itu bukanlah barang haram, seperti minuman keras.²⁷

- c) Aktivitas yang akan diberi kompensasi wajib aktifitas yang mubah, bukan yang haram dan diperbolehkan secara syar’i. Tidak diperbolehkan menyewa tenaga paranormal untuk mengeluarkan jin, praktek sihir, atau praktek haram lainnya. Kaidahnya adalah, setiap asset yang boleh dijadikan sebagai objek transaksi dalam akad ji’alah.
- d) Kompensasi (materi) yang diberikan harus jelas diketahui jenis dan jumlahnya (ma’lum), di samping itu tentunya harus halal.²⁸

²⁷ Hendi Suhendi, *Fiqh Mu’amalah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada), h 207

²⁸ Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam (Hukum Fiqih Lengkap)*, (Bandung: Sinar Baru Algensindo, 1986), h. 306



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.



E. Rukun Bonus

(Ju'alah) Rukun ju'alah ada empat: kedua belah pihak yang berakad, 'iwadh (upah), pekerjaan, ucapan, sebagian ulama ada yang mnjadikan lima yaitu: yang memberi ju'alah, yang menerima ju'alah dan dinamakan pekerja, upah, pekerjaan dan ucapan, dan kit akan bahas satu persatu dalam rukun ini sesuai dengan urutannya.

a. Pemberi ju'alah Ia harus memiliki dua syarat kualitatif:

- 1) Pertama, memilki kebebasan berbuat dengan syarat semua tindakannya sah dengan apa yang dilakukan sebagai upah baik dia sebagai pemilik atau bukan, termasuk didalamnya wali dan tidak termasuk anak kecil, orang gila, dan idiot.
- 2) Kedua mempunyai pilihan, jika terpaksa, maka akad tidak sah.

b. Pekerja

Ia juga harus memenuhi beberapa syarat:

- a) Pertama, mempunyai izin untuk bekerja dari orang yang punya harta, jika dia bekerja tanpa izin darinya seperti ada harta yang hilang lalu dia mengembalikan kepada pemiliknya, maka dalam dalam hal ini dia tidak mendapatkan jualah sebab ia memberi bantuan tanpa ada ikatan upah, maka dia tidak berhak menerima upah itu, adapun jika diizinkan oleh si pemilik harta dan disyaratkan ju'alah lalu dia bekerja maka dia berhak mendapatkan ji'alah, sebab dia si pemilik harta menerima manfaat dari usahannya dengan akad ju'alah, maka si pekerja pun berhak dengan ju'lah itu sama seperti orang yang disewa.

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) Hendaklah si pekerja orang yang memang ahli dengan pekerjaan itu jika memang dijelaskan bentuknya, maka sah akad ju'alah dengan orang yang memang ahlinya walaupun masih anak-anak, gila, atau sedang dicabut haknya karena idiot berbeda dengan anak kecil yang tidak sanggup bekerja sebab manfaatnya tidak ada dan membrikan akad ji'alah kepadanya sama dengan menyewa orang yang buta untuk menjaga sesuatu.
- c) Ketiga, si pekerja tidak berhak mendapatkan upah kecuali jika sudah selesai bekerja, jika disyaratkan untuk mengembalikan unta yang lari lalu dia mengembalikan sampai kepintu rumah kemudian lari lagi atau mati sebelum diterima oleh si pemberi ja'alah maka dia tidak berhak mendapatkan sesuatu dari ja'alah yang ada sebab maksud dari akad adalah mengembalikan, dan upah sebagai bayarannya dan disini tidak ada hasil.
- c. Upah
- Upah dalam ju'alah harus memenuhi syarat sebagai berikut:
- 1) Pertama, berupa harta yang memang menjadi maksud untuk dimiliki, terhormat, atau hak khusus, dan jika bukan menjadi tujuan dari memiliki seperti darah dan yang lainnya, maka tidak boleh.
 - 2) Kedua, harus diketahui sebab dia adalah bayaran, maka harus ada pengetahuan tentangnya seperti upah dalam akad sewa, seandainya tidak diketahui seperti ucapannya siapa yang mengembalikan hartaku atau hewanku yang hilang, maka dia mendapat baju atau saya beri



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.

sesuatu, ini tidak sah sebab akad jualah adalah akad saling ganti dan tidak boleh dengan ganti (upah) yang tidak jelas sama dengan akad nikah.

d. Pekerjaan

Pekerjaan dalam jualah harus memenuhi syarat sebagai berikut:

- 1) Pertama, pekerjaan yang ditawarkan memiliki tingkat kesusahan, maka tidak ada upah bagi pekerjaan yang tidak ada beban seperti ucapannya siapa yang menunjukkan harta syaa, maka dia mendapatkan begini, lalu ditunjukkan hartanya yang ada ditangan orang lain sebab apa yang dibebankan kepadanya tidak perlu ada bayarnya.
- 2) Kedua, pekerjaan yang ditawarkan kepadanya bukan satu pekerjaan yang diwajib bagi si pekerja secara syar'i, jika ia wajib secara syar'i lalu dia mengembalikannya, maka dia tidak berhak mendapat upah, jika dia mengatakan siapa yang mengembalikan hartaku, memang wajib mengembalikannya karena dia seorang yang telah disebutkan sebab sesuatu yang wajib baginya secara syar'i tidak ada upah yang dikerjakan.
- 3) Hendaklah sipekerja menyerahkan barang yang akan dikembalikan kepada pemiliknya, seandainya ia rusak sebelum diserahkan walaupun sudaah masuk rumah sipemiliki namun belum diserahkan, maka tidak ada ganti.

e. Shighat



(Ucapan) Ucapan ini datang dari pihak pemberi ja`alah sedangkan dari pihak pekerja, maka disyaratkan ada ucapan dan dengan ada qabul walaupun barangnya sudah jelas sebab yang dinilai adalah pekerjaannya sama dengan akad perwakilan, dan tidak dinilai adalah pekerjaannya sama dengan akad perwakilan, dan tidak batal seandainya dia menjawab, ya seandainya dia berkata kepadanya saya akan kembalikan hewanmu atau mobilmu dan saya mendapatkan bayaran satu dina kemudian di pemberi ja`alah berkata ya atau menjawabnya, maka sudah dianggap cukup. Shighat (ucapan) dijadikan rukun sebab akad ja`alah merupakan akad saling memberi dan penetapan syarat ucapan berarti tidak ada penentuan waktu sebab waktu bisa menyebabkan siapa hilangnya tujuan dari akad ja`alah, seandainya dia berkata siapa yang mengembalikan hewanku sampai bulan begini, maka dia akan mendapatkan begini, maka akad tidak sah sama seperti akad qiradh. Sebab penentuan waktu bisa merusakkan tujuan akad, bisa jadi dia tidak mendapatkannya sehingga pekerjaannya sia-sia dan tidak mencapai hasil.²⁹

F. Istilah-istilah Lain dalam Bonus

Dalam ekonomi terdapat istilah-istilah yang terkadang membuat kata itu sama maknanya, berikut ini istilah-istilah lain yang berkaitan dengan bonus yaitu:

a. Gaji

²⁹Abdul Aziz Muhammad Azzam, Fiqih Muamalah (sistem transaksi dalam fiqh islam). 2010. (Jakarta : Amzah).h.333-337



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.

Gaji adalah satuan upah sebagai pengganti keahlian, waktu dan tenaga yang dicurahkan seorang pegawai dalam perusahaan. Besar kecilnya gaji tergantung seberapa besar waktu atau tenaga, dan seberapa ahli tenaga yang dibeli perusahaan.

b. Insentif

Insentif merupakan tambahan uang, sebagai upaya meminta pekerja mengerjakan tugas tertentu.

c. Tunjangan

Mungkin dari semua istilah, ini adalah yang paling sering kurang tepat penggunaannya. Sebenarnya istilah tunjangan ini muncul apabila sipekerja secara profesional pada bagian masing-masing.

d. Komisi

Istilah ini juga sudah sangat populer didunia penjualan. Komisi adalah bagi hasil dari sebuah usaha yang memiliki aturan yang mengikat. Besaran komisi ditentukan didepan dan komisi hanya diberikan bila target yang disepakati diawal tercapai, komisi otomatis keluar.³⁰

e. Reward

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.



³⁰ Istilah-istilah dalam bonus dapat dilihat di [Http://blog.seacorp.co.id.2015.kerancuan-antara-gaji ,insentif, tunjangan, dan komisi](http://blog.seacorp.co.id.2015.kerancuan-antara-gaji-insentif-tunjangan-dan-komisi). Diakses pada tanggal 12/01/18



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.

reward adalah penghargaan yang diberikan kepada setiap member atas pencapaian tertentu, baik karena perkembangan jaringan atau pencapaian total penjualan.³¹

f. Hadiah

Hadiah yaitu memberikan barang dengan tidak ada tukarnya serta dibawa ketempat yang diberikan karena hendak memuliakannya.³²

G. Bentuk-bentuk Bonus

Berdasarkan dari surat edaran Menteri Tenaga Kerja Republik Indonesia tentang pengelompokan komponen upah dan pendapatan non upah, bonus didefinisikan sebagai imbalan berbentuk uang tau hal lain yang diberikan kepada karyawan sebagai apresiasi dan prestasi. Berikut ini yaitu bentukbentuk bonus antara lain:

1. Bonus tahunan

Bonus jenis ini biasanya diberikan setiap akhir tahun ketika pada saat tutup buku perusahaan berhasil mendapatkan keuntungan. Bukan hanya karyawan swasta, namun dibeberapa BUMN juga memberikan bonus ini. Meskipun demikian, tidak semua perusahaan memberikan bonus tahunan pada karyawan nya. Jadi, bonus ini dikeluarkan sebagai bentuk kemurahan perusahaan terhadap karyawan.

³¹ Supriadi Yosuf Boni, *Apa Salah Mlm? Sanggahan 22 Pengharaman Multi Level Marketing*.(Jakarta Timur: Pustaka Al-Kautsar). 2017.H. 135

³² Sulaiman Rasyid, *Fikih Islam (Hukum Fikih Lengkap)*, (Bandung : Sinar Baru Aleggendo, 2007), Cetakan Keempat,H. 362



- 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 milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

2. Bonus prestasi

Hampir mirip dengan bonus tahunan perusahaan biasanya juga mengeluarkan bonus untuk mengapresiasi prestasi yang telah dicapai.

3. Bonus retensi

Bonus retensi adalah suatu insentif yang digunakan untuk mencegah karyawan meninggalkan perusahaan. Untuk mendapatkan bonus jenis ini, biasanya karyawan diminta untuk menandatangani perjanjian yang menyatakan mereka tetap akan berkerja untuk jangka waktu tertentu.

4. Bonus pembagian keuntungan

Bonus ini dibagikan ke karyawan berdasarkan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dan jumlah saham yang dimiliki karyawan. Maki besar keuntungan, maka semakin besar bonus yang didapka karyawan.

5. Bonus untuk keahlian

Jenis bonus ini, belum banyak diperlakukan di Indonesia, tetapi beberapa perusahaan Internasional sering memberikan bonus untuk keahlian kepada karyawannya. Bonus ini tujuannya adalah untuk menghargai skill karyawannya yang telah membeantu kemajuan atau peningkatan keuntungan sebuah perusahaan.

6. Bonus liburan



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

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.

Bersama Biasanya perusahaan memberikan bonus liburan bersama atau amily outing bila tidak memiliki keuntunga besar untuk dibagikan.³³

H. Nilai-Nilai Hukum Ekonomi Syariah Pada Multi Level Marketing

Hukum Ekonomi Syariah adalah kumpulan dasardasar hukum yang diambil dari Al-Qur'an dan Sunnah yang ada hubungannya dengan bidang ekonomi. Hukum Ekonomi Syariah didasari oleh nilai-nilai Islam yang berorientasi pada dunia dan akhirat.³⁴ Adapun 5 nilai-nilai Hukum Ekonomi Syariah yang harus ada pada multi level marketing yaitu:

1. Nilai kepemilikan

Kepemilikan merupakan bagian penting dalam pembahasan ekonomi.³⁵ Menurut sistem hukum ekonomi Islam kepemilikan bukanlah penguasaan mutlak atas sumber-sumber ekonomi, tetapi kemampuan untuk memanfaatkannya. Allah SWT adalah pemilik mutlak (absolut) sedangkan manusia memegang hak milik relatif, yang artinya kepemilikan ini hanya sebagai titipan yang harus dipertanggung jawabkan kepada Allah SWT.³⁶ Kepemilikan tersebut berasal dari adanya izin yang diberikan Allah SWT untuk memiliki zat tertentu.³⁷

2. Nilai keadilan

³³ Bentuk-bentuk bonus dapat dilihat di <http://qerja.com.ADVICE.diaskes> pada tanggal 18/01/18

³⁴ <http://ridwanbakhtiar.wordpress.com/2017/09/25/nilainilai-dasar-ekonomi-islam/amp/>. Diakses pada tanggal 29 Januari 2023 pukul 14.38 wib

³⁵ Yunia, Ika Fauzia. *Etika Bisnis Dalam Islam* (Sidoarjo:kencana,2012), hlm. 193.

³⁶ Mardani.*Hukum Bisnis Syariah*. (Jakarta: Kencana, 2014), hlm. 114.

³⁷ 1Djamil, Fathurrahman. *Hukum Ekonomi Islam :Sejarah, Teori, dan Konsep*. (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), hlm. 195.



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.

Kata keadilan dalam Al-Qur'an disebut lebih dari 1.000 kali setelah perkataan Allah dan ilmu pengetahuan. Ini berarti prinsip keadilan diterapkan dalam setiap segi kehidupan manusia terutama dalam kehidupan hukum, sosial, politik dan ekonomi, karena keadilan adalah titik tolak sekaligus proses dan tujuan semua tindakan manusia.³⁸

Aristoteles mendefinisikan keadilan adalah nilai keutamaan, bukan keutamaan yang mandul dan bukan pula semata-mata bersifat individual keadilan harus mempunyai efek dan implikasi kepada orang lain.³⁹ Menurut definisinya bahwa keadilan merupakan suatu unsur kesamaan dan menuntut bahwa benda-benda yang ada di dunia ini dibagi rata sesuai dengan pelaksanaannya.

Sebagaimana firman Allah swt dalam QS. Annahl ayat 90 yang artinya:

﴿ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَايَ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ ۚ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴾

“*Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberikan kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran*”.

Dari arti ayat di atas dapat dimaknai bahwa Islam sangat menekankan arti pentingnya kita untuk memperhatikan dan menegakkan

³⁸ <http://ridwanbakhtiar.wordpress.com/2017/09/25/nilai-nilai-dasarekonomi-islam/amp/>. Diakses pada tanggal 29 Januari 2023 pukul 14.38 wib

³⁹ <http://www.guruips.com/2017/01/sistem-ekonomi-syariah-islamnilai.html?m=1>. Diakses pada tanggal 29 Januari 2023 pukul 14.46 wib



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.

keadilan. Keadilan itu ditegakkan bukan semata untuk diri sendiri namun juga untuk orang banyak termasuklah keadilan dalam bidang ekonomi.

3. Nilai keseimbangan

Nilai dasar keseimbangan harus dijaga sebaikbaiknya, bukan saja antara kepentingan dunia dengan kepentingan akhirat, tetapi juga keseimbangan antara kepentingan perorangan dengan kepentingan umum. Di samping itu, harus dipelihara keseimbangan antara hak dan kewajiban.⁴⁰

4. Nilai kebebasan

Islam memberikan kebebasan kepada para pihak untuk melakukan suatu kegiatan bisnis.⁴¹ Islam pun memberikan kebebasan kepada setiap orang yang melakukan bisnis sesuai dengan yang diinginkan, tetapi melihat dampak akibat yang akan terjadi ke depannya.

Di samping memberikan kebebasan yang sangat luas dalam melakukan kegiatan transaksi bisnis, Islam juga memberikan batasan-batasan atau rambu-rambu yang harus diperhatikan oleh setia pelaku bisnis di antaranya tidak boleh mengandung unsur merugikan, manipulasi, ketidakjelasan, menganiaya pihak lain, serta judi, riba dan penimbunan.

5. Nilai kebersamaan

Suatu perbuatan muamalah merupakan salah satu jalan untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia. Sering kali terjadi, bahwa seseorang

⁴⁰<http://www.guruips.com/2017/01/sistem-ekonomi-syariah-islamnilai.html?m=1>.

Diakses pada tanggal 29 Januari 2023 pukul 14.46 wib.

⁴¹ Dewi, Gemala, dkk. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. (Jakarta: Kencana). 2013. Hal, 31.

memiliki kelebihan dari yang lainnya. Seperti yang tercantum dalam firman Allah SWT:

وَاللَّهُ فَضَّلَ بَعْضَكُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ فِي الرِّزْقِ ۗ فَمَا الَّذِينَ فُضِّلُوا بِرَادِي رِزْقِهِمْ عَلَىٰ مَا مَلَكَتْ أَيْمَانُهُمْ فَهُمْ فِيهِ سَوَاءٌ ۗ أَفَبِنِعْمَةِ اللَّهِ تَجْحَدُونَ ﴿٧١﴾

“Dan Allah melebihkan sebagian kamu dari sebagian yang lain dalam hal rezeki. Hal ini menunjukkan, bahwa di antara sesama manusia masing-masing memiliki kelebihan dan kekurangan. Untuk itu antara manusia satu dengan yang lain hendaknya saling melengkapi atas kekurangan yang lain dari kelebihan yang dimilikinya.” (QS. An-Nahl: 71)

I. Multi Level Marketing Syariah (MLM Syariah) dalam Fatwa DSNMUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

MLM adalah singkatan dari Multi Level Marketing. Menurut bahasa multi berarti banyak, level berarti jenjang atau tingkat, sedangkan marketing berarti pemasaran. Jadi multi level marketing adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Multi Level Marketing menurut Andrias Harefa, merupakan salah satu dari berbagai cara yang dapat dipilih oleh sebuah perusahaan atau pabrik untuk memasarkan atau mendistribusikan dan menjual produknya kepada pelanggan eceran dengan memberdayakan distributor independennya untuk melaksanakan tugas pemasaran, pendistribusian, dan penjualan produk melalui pengembangan armada pemasar, distributor dan penjual langsung secara mandiri (independen) tanpa campur tangan langsung pemerintah (Harefa, 1999).



Definisi lain tentang MLM dikemukakan oleh Benny Santoso, bahwa MLM hanyalah suatu metode bisnis alternative yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi. Perhatian utama dari MLM adalah menentukan cara terbaik untuk menjual produk dari satu perusahaan melalui inovasi bidang pemasaran dan distribusi. MLM hanya berkaitan dengan bagaimana bisa menjual suatu produk dengan lebih efisien dan efektif kepada pasar. MLM tergantung sepenuhnya pada kualitas dari produk yang dijual. Dengan kata lain, MLM seharusnya tidak akan keluar dari aturan-aturan yang ada pada bisnis umumnya (Santoso, 2003).

MLM adalah kegiatan untuk menjual produk yang dilakukan dalam bentuk Non Store (tidak menggunakan bangunan fisik berupa toko), dan penjualan dilakukan secara langsung (Direct Selling). Jadi ciri khas dari MLM adalah produk-produk MLM hanya bisa diperoleh di tempat-tempat tertentu dan produk tidak pada sembarang toko. Definisi ini dikemukakan oleh Singgih Santosa (Santoso, 2000). Dari berbagai definisi tersebut, dapat dinyatakan bahwa MLM merupakan suatu konsep penyaluran barang (produk/jasa tertentu) yang member kesempatan kepada para konsumen untuk terlibat sebagai penjual dan menikmati keuntungan dari garis kemitraannya atau sponsorisasi (Lubis, 2000).

Multi Level Marketing atau MLM adalah sebuah bisnis yang menggunakan konsep dengan memperpendek jalur pendistribusian dari produsen kepada konsumen. Sistem ini beda dengan sistem bisnis konvensional yang menggunakan beberapa distributor hingga sampai kepada



- 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.

konsumen. Dengan memperpendek jalur pendistribusian ini mengakibatkan menghemat biaya distribusi bahkan dapat ditekan lebih rendah.

MLM tidak membutuhkan biaya promosi, karena promosi ditangani langsung oleh setiap member MLM dengan sistem berjenjang (pelevelan) sehingga dengan mempersingkat jalur pendistribusian ini dapat memangkas biaya pemasaran dan distribusi. Penghematan ini kemudian disalurkan kepada member yang berprestasi dalam menjalankan dan mengembangkan bisnis MLM, dalam bentuk komisi dan bonus, yang besarnya ditentukan sesuai dengan levelnya. Untuk mengembangkan bisnis MLM, para member diharuskan untuk merekrut orang lain untuk dijadikan downlinenya. Karena bisnis MLM dilakukan banyak tingkatan yang dikenal dengan upline yaitu orang yang merekrut, sedangkan downline adalah orang yang direkrut. Secara realitas, kini perusahaan MLM sudah banyak tumbuh dan berkembang baik di dalam maupun luar negeri, bahkan di Indonesia sudah ada yang terang-terangan menyatakan bahwa MLM tersebut sesuai dengan syari'at dan mendapatkan sertifikasi halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) sebagaimana yang dijelaskan dalam Fatwa Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Lansung Bejenjang Syariah (PLBS) yang termasuk di dalamnya adalah MLM sebagaimana yang telah dipraktikkan oleh masyarakat. Dalam fatwa tersebut dijelaskan bahwa penjualan langsung berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran (network marketing) yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya

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.



secara berturut-turut (DSN MUI, 2009). Dapat diketahui bahwa metode penjualan Multi Level Marketing termasuk daripada penjualan langsung berjenjang sebagaimana yang telah dipraktikkan oleh masyarakat. Sehingga dikeluarkannya fatwa oleh DSN-MUI tersebut adalah untuk memberikan pedoman kepada masyarakat secara jelas mengenai praktik Multi Level Marketing yang mana sesuai dengan koridor syari'ah sebagaimana diatur dalam Fatwa Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

J. Ketentuan-Ketentuan Syari'ah dalam Multi Level Marketing Syariah

Ada dua aspek untuk menilai apakah bisnis MLM itu sesuai dengan syari'ah atau tidak, yaitu 1) Aspek produk atau jasa yang dijual, 2) Sistem MLM itu sendiri (DSN, 2014).

1. Aspek produk atau jasa yang dijual Dari aspek produk yang dijual, dalam hal ini objek dari MLM harus merupakan produk-produk yang halal dan jelas bukan produk yang dilarang oleh agama. Selain halal, objek juga harus bermanfaat dan dapat diserahkan serta mempunyai harga yang jelas. Oleh karena itu, meskipun MLM dikelola atau memiliki jaringan distribusi yang dijalankan oleh orang muslim namun apabila obyeknya tidak jelas bentuk, harga dan manfaatnya maka hal itu tidak sah.
2. Sistem dari MLM itu sendiri

Pada dasarnya MLM yang berbasis syari'ah tidak jauh berbeda dengan MLM konvensional, namun yang membedakan adalah bahwa bentuk



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

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.

usaha atau jasa yang menjalankan usahanya harus memenuhi kriteria-kriteria sebagai berikut:

- a. Sistem distribusi pendapatan haruslah dilakukan secara professional dan seimbang. Dengan kata lain, tidak terjadi eksploitasi antarsesama;
- b. Apresiasi distributor, haruslah apresiasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Misalnya, tidak melakukan pemaksaan, tidak berdusta, jujur dan tidak merugikan pihak lain serta memiliki komitmen jiwa yang bagus (akhlakul karimah);
- c. Penetapan harga walaupun keuntungan (komisi dan bonus) yang akan diberikan kepada para anggota berasal dari keuntungan penjualan barang, bukan berarti harga barang yang dipasarkan harus tinggi. Hendaknya semakin besar jumlah anggota distributor, maka tingkat harga makin menurun yang pada akhirnya kaum muslim dapat merasakan sistem pemasaran tersebut;
- d. Jenis produk yang ditawarkan haruslah produk yang benar-benar terjamin kehalalan dan kesuciannya, sehingga kaum muslim merasa aman untuk menggunakan dan mengonsumsi produk yang dipasarkan.

Dalam Fatwa DSN-MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah ada beberapa hal yang menjadi ketentuan sebagai penjualan langsung berjenjang syariah apabila memenuhi 12 ketentuan yang mana diuraikan sebagai berikut:

- a. Ada objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa 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.

- b. Barang/jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram
- c. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsure gharar (penipuan), maysir (judi), dharar (bahaya), dzulm (aniaya/merugikan salah satu pihak, dan maksiat;
- d. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (excessive mark up) sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;
- e. Komisi yang diberikan perusahaan kepada anggota harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau jasa dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah);
- f. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi atau akad sesuai dengan target penjualan barang dan jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;
- g. Tidak boleh ada komisi/bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan jasa;
- h. Pemberian komisi/bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan ighra' (daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus/komisi yang dijanjikan);
- i. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;

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.

- j. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan dengan akidah. Syari'ah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat, dan lain sebagainya;
- k. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya;
 1. Tidak melakukan kegiatan money game.⁴²

K. MLM Dalam Ketentuan Hukum Islam

Praktik PLBS wajib memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

1. Adanya obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa;
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur gharar, maysir, riba, dharar, dzulm, maksiat;
4. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (excessive mark-up), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;
5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau

⁴² Multi Level Marketing dalam Tinjauan Hukum Islam (Studi Fatwa DSNMUI NOMOR: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah)

- produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;
6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;
 7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;
 8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan ighra'.
 9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
 10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain;
 11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;
 12. Tidak melakukan kegiatan money game.

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.



Demikianlah isi fatwa DSN-MUI mengenai MLM Syariah yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional pada tahun 2009.⁴³

L. Multi Level Marketing dalam Kajian Fiqh

Semua bisnis yang menggunakan sistem MLM dalam literatur fiqh termasuk dalam kategori muamalah yang dibahas dalam bab Al-Buyu' (JualBeli). Dalam kajian fiqh kontemporer bisnis MLM ini dapat ditinjau dari dua aspek yaitu produk barang atau jasa yang dijual dan cara atau sistem penjualannya (selling marketing).

Mengenai produk atau barang yang dijual apakah halal atau haram tergantung kandungannya, apakah terdapat sesuatu yang diharamkan Allah seperti unsur babi, khamr, bangkai atau darah. Begitu pula dengan jasa yang dijual apakah mengandung unsur kemaksiatan seperti praktik perzinaan, perjudian atau perdagangan anak dan sebagainya. Lini semua bisa dirujuk pada serifikasi halal dari LP-POM MUI. Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan sistem MLM tidak hanya menjalankan penjualan produk barang, melainkan juga produk jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa marketing fee, bonus sebagainya tergantung level, prestasi penjualan dan status keanggotaan distributor. Jasa penjualan ini (makelar) dalam terminologi fiqh disebut sebagai "Samsarah/simsar". Maksudnya perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencari pembeli) untuk memudahkan jual beli.⁴⁴

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.



⁴³ fatwa DSN-MUI mengenai MLM Syariah yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional pada tahun 2009.

⁴⁴ Sayyid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah*, Penerbit Pena Pundi Aksara, jilid IV, halaman 137

Pekerjaan Samsarah/simsar yang berupa makelar, distributor atau agen dalam fiqh termasuk akad ijarah yaitu transaksi memanfaatkan jasa orang dengan imbalan. Pada dasarnya para ulama seperti Ibnu Abbas, Imam Bukhari, Ibnu Sirin, Atha dan Ibrahim memandang boleh jasa ini.¹⁰ Namun untuk sahnya pekerjaan ini harus memenuhi beberapa syarat di antaranya : 1. Adanya Perjanjian yang jelas antara kedua belah pihak. 2. Objek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan. 3. Objek akad bukan hal-hal yang diharamkan dan maksiat. Distributor dan perusahaan harus jujur, ikhlas, transparan, tidak menipu dan tidak menjalankan bisnis yang haram dan tidak jelas halal/haramnya (syubhat). Distributor dalam hal ini berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya. Sedangkan pihak perusahaan yang menggunakan jasa marketing harus segera memberikan imbalan para distributor dan tidak boleh menghanguskan atau menghilangkannya. Pola ini sejalan dengan firman Allah QS. Al-A'raf : 85 dan al- Baqarah : 233

فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا

...Maka sempurnakanlah takaran dan timbangan dan janganlah kamu

kurangkan bagi manusia barang-barang takaran dan timbangannya...

وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا آتَيْتُمْ بِالْمَعْرُوفِ



...dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, Maka tidak ada dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut...

Dalam hadis Nabi “ Berilah para pekerja itu upahnya sebelum kering keringatnya.” (H.R. Ibnu Majah, Abu Ya’la dan Thabrani).¹¹ Jumlah upah atau imbalan jasa yang harus diberikan kepada makelar atau distributor adalah menurut perjanjian sesuai dengan al-Qur’an surah alMaidah : 1

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu...

Kemudian hadis Nabi menyatakan “orang-orang muslim itu terikat dengan perjanjian-perjanjian mereka. (H.R. Ahmad, Abu Dawud, Hakim dari Abu Hurairah).⁴⁵

Oleh karena itulah, hukum dari MLM ini adalah mubah berdasarkan kaidah ushuliyah “al-ashlu fil mu’amalah al-ibahah hatta dallad dalilu ala tahrimiha” (asal dari semua transaksi/perikatan adalah boleh sehingga ada indikator yang menunjukkan keharamannya). Selain itu bisnis ini bebas dari unsur-unsur Riba (sistem bunga), gharar (penipuan), dharar (bahaya), jahalah (tidak transparan) dan zhulm (merugikan orang lain) dan yang lebih urgen adalah produk dan jasa yang dibisniskan adalah halal. Karena bisnis MLM merupakan bagian dari perdagangan oleh sebab itu bisnis ini juga harus memenuhi syarat dan rukun sahnya sebuah perikatan.

M. Perbedaan MLM Syariah dan MLM konvensional

⁴⁵ Ibnu Hajar al-‘Asqalani, *Bulughul Maram*, Cetakan ke III, Penerbit Pustaka AsSunnah, Jakarta 2009, halaman 430.



Bisnis multi level marketing (MLM) merupakan salah satu bisnis modern yang tidak ada di zaman nabi Muhammad SAW. Oleh sebab itulah terdapat banyak perbedaan pendapat mengenai hukum bisnis MLM. Ada yang menghalalkan, ada yang mengharamkan MLM secara keseluruhan. Ada juga pendapat yang mengatakan halal atau haram, tergantung pada sistem yang diterapkan dalam MLM tersebut.⁴⁶

Bisnis dalam syariah Islam pada dasarnya termasuk kategori muamalah yang hukum asalnya adalah boleh selagi tidak ada dalil yang mengharamkannya. multi level marketing adalah sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memosisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Dengan kata lain, dapat dikemukakan bahwa multi level marketing adalah pemasaran berjenjang melalui jaringan distribusi yang dibangun dengan menjadikan konsumen sekaligus sebagai tenaga pemasaran.⁴⁷

Model multi level marketing ini pada dunia bisnis, telah menjadi perhatian tersendiri bagi para ulama untuk mengkaji bagaimana aplikasi pelaksanaannya serta hukum multi level marketing itu sendiri dalam hukum Islam, mengingat tidak ada dalil yang secara gamblang menerangkan tentang bisnis tersebut. Dengan demikian artikel ini akan menelaah lebih dalam

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.



⁴⁶ Adriyani Idris, Muh Idris, and Mahruddin, "Penerapan Sistem Syariah Pada Multilevel Marketing Syariah (Studi Kasus Di Stokist K-Link Lalolara Kendari)," *Fawaid* 1, no. 1 (2019): 51–62.

⁴⁷ Didi Sukardi; Ubaidillah; and Suci Maesaroh, "Mutli Level Marketing PT. Harmoni Dinamik Indonesia Cabang Cirebon Dalam Perspektif Islam Dan Hukum Positif" 3, no. 1 (2018): 85–99.

terkait perbedaan Multi Level Marketing Syariah dan Konvensional dan mengkaji bisnis MLM dalam fikih kontemporer.

a) MLM Syariah

Secara realitas, kini perusahaan MLM sudah banyak tumbuh dan berkembang baik di dalam maupun luar negeri. Bahkan di Indonesia sudah ada yang secara terang terangan menyatakan bahwa MLM tersebut sesuai syariat dan mendapatkan sertifikasi halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Untuk MLM yang berdasarkan prinsip syariah ini, masih diperlukan akuntabilitas dari MUI.

Ada dua aspek untuk menilai apakah bisnis MLM itu sesuai dengan syariah atau tidak yaitu⁴⁸ aspek produk atau jasa yang dijual dan sistem dari MLM itu sendiri. Dari aspek produk yang dijual, dalam hal ini objek dari MLM harus merupakan produk-produk yang halal dan jelas bukan produk yang dilarang oleh agama. Selain halal objek yang dijual juga harus bermanfaat dan dapat diserahkan serta mempunyai harga yang jelas. Oleh karena itu walaupun MLM dikelola atau memiliki jaringan distribusi yang dijalankan oleh orang muslim namun apabila objeknya tidak jelas bentuk, harga dan manfaatnya maka hal itu bisa dikatakan tidak sah.

Adapun dari sudut sistem MLM itu sendiri, pada dasarnya MLM yang berbasis syariah tidak jauh berbeda dengan MLM konvensional, namun yang membedakan adalah bahwa bentuk usaha atau jasa yang menjalankan usahanya harus memenuhi hal-hal sebagai berikut :

⁴⁸ Dewan syariah dalam MLM diambil dari <http://www.e-syariah.com>





- 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 milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Sistem distribusi pendapatan haruslah dilakukan secara professional dan seimbang. Dengan kata lain tidak terjadi eksploitasi antarsesama.
2. Apresiasi distributor, haruslah apresiasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, misalnya tidak melakukan pemaksaan, tidak berdusta, jujur, dan tidak merugikan pihak lain serta memiliki komitmen jiwa yang bagus (akhlakul karimah).
3. Penetapan harga walaupun keuntungan (komisi dan bonus) yang akan diberikan kepada para anggota berasal dari keuntungan penjualan barang, bukan berarti harga barang yang dipasarkan harus tinggi. Hendaknya semakin besar jumlah anggota distributor maka tingkat harga makin menurun yang pada akhirnya kaum muslimin dapat merasakan sistem pemasaran tersebut.
4. Jenis produk yang ditawarkan haruslah produk yang benar-benar terjamin kehalalan dan kesuciannya sehingga kaum muslimin merasa aman untuk menggunakan/mengonsumsi produk yang dipasarkan.

Misi MLM Syari'ah

Selanjutnya saya merumuskan bahwa usaha bisnis MLM, (khususnya yang dikelola oleh kaum muslimin), seharusnya memiliki misi mulia dibalik kegiatan bisnisnya. Di antara misi mulia itu adalah :

1. Mengangkat derajat ekonomi ummat melalui usaha yang sesuai dengan tuntunan syari'at Islam
2. Meningkatkan jalinan ukhuwah ummat Islam di seluruh dunia
3. Membentuk jaringan ekonomi ummat yang berskala internasional, baik jaringan produksi, distribusi maupun konsumennya sehingga dapat mendorong kemandirian dan kejayaan ekonomi ummat.

4. Memperkokoh ketahanan akidah dari serbuan ideologi, budaya dan produk yang tidak sesuai dengan nilai-nilai Islami.
5. Mengantisipasi dan mempersiapkan strategi dan daya saing menghadapi era globalisasi dan teknologi informasi.
6. Meningkatkan ketenangan konsumen dengan tersedianya produk-produk halal dan thayyib.

b) Definisi Multi Level Marketing Konvensional

Secara Etimologi Multi Level Marketing (MLM) berasal dari bahasa Inggris, Multi berarti banyak sedangkan Level berarti jenjang atau tingkat. Adapun Marketing berarti pemasaran. Jadi dari kata tersebut dapat dipahami bahwa MLM adalah pemasaran yang berjenjang banyak.⁶ Don Faille, seorang ahli marketing mengemukakan tiga cara marketing yaitu, eceran (retail), penjualan langsung ke konsumen (direct selling) dan bantuan jaringan distribusi yang dibuat dan posisi konsumen sekaligus produsen.⁴⁹ Multi Level Marketing dapat dikatakan sebagai pemasaran yang dilakukan melalui banyak level atau tingkatan, yang biasanya dikenal dengan istilah up line (tingkat atas) dan down line (tingkat bawah). Upline (promotor) adalah anggota yang sudah menjadi anggota terlebih dahulu, sedangkan bawahan (downline) adalah anggota baru yang mendaftar atau

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.



⁴⁹ N Dasopang, "Multi Level Marketing Dalam Pandangan Islam," *Yurisprudencia: Jurnal Hukum Ekonomi* 6, no. 1 (2020): 155–164.



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.

direkrut oleh promotor. Jenjang keanggotaan ini bisa saja berubah-ubah, sesuai dengan syarat pembayaran atau pembelian tertentu.⁵⁰

MLM juga biasa disebut network marketing karena anggota kelompok semakin bertambah banyak sehingga membentuk sebuah jaringan kerja yang merupakan salah satu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan individu yang kerjanya melakukan pemasaran.⁵¹ Lebih lanjut dijelaskan Closthier dalam jurnal⁵² bahwa MLM merupakan suatu cara atau metode penjualan barang secara langsung melalui jaringan yang telah dikembangkan oleh para distributor. Pendapatan yang dihasilkan berasal dari keuntungan eceran dan grosir ditambah dengan pembayaran-pembayaran total kelompok yang dibentuk oleh distributor tersebut. Salah satu strategi pemasaran MLM di mana tenaga penjual (sales) tidak hanya mendapatkan kompensasi atas penjualan yang mereka hasilkan, tetapi juga atas hasil penjualan sales lain yang mereka rekrut.⁵³

Saat ini di Indonesia sistem multi level marketing diakui sebagai sistem yang baik dan karenanya perusahaan multi level marketing diterima sebagai anggota APLI (Asosiasi Penjual Langsung Indonesia) atau WFDSA (World Federation of Direct Selling Association).⁵⁴ Menteri Perindustrian dan Perdagangan mengeluarkan Surat Keputusan No.

⁵⁰ Ahmad Mardalis and Nur Hasanah, "Multi-Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam," *FALAH: Jurnal Ekonomi Syariah* 1, no. 1 (2016): 19.

⁵¹ Wahyudi, "Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah."

⁵² Imam Mas Arum, "Multi Level Marketing (MLM) Syariah: Solusi Praktis Menekan Praktik Bisnis Riba, Money Game," *Muqtasid: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 3, no. 1 (2012): 25.

⁵³ Iqazali, "Konsep Multi Level Marketing (Mlm) Dalam Pandangan Syariah," *Iqra: Jurnal Ilmu Kependidikan & Kesenian* 2, no. 1 (2018): 35–44.

⁵⁴ Safwan, "Multi Level Marketing Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Multi Level Marketing in Islamic Business Ethich Perspective," *Jurnal JESKape* 2, no. 2 (2019): 1–18.



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.

73/MPP/Kep/3/2000 tentang ketentuan kegiatan usaha penjualan berjenjang (MLM), yang mengatur secara jelas mengenai tata cara beroperasi usaha penjualan berjenjang di Indonesia mencakup ketentuan, ramburambu dan sanksi-sanksi bagi yang melanggar.⁵⁵

Ada perbedaan dan persamaan antara direct selling dan MLM mulai dari penggunaan bahasa sampai ke substansi sistemnya. Istilah direct selling memang lebih dulu muncul dibanding MLM. Istilah ini merujuk pada aktivitas penjualan barang-barang atau produk langsung kepada konsumen, di mana aktivitas penjualan tersebut dilakukan oleh seorang penjual langsung (direct seller) dengan disertai kejelasan, presentasi dan demo produk.⁵⁶ Pada hakikatnya direct selling atau network marketing merupakan dua hal yang sama, yaitu menawarkan dan memasarkan produk secara langsung kepada konsumen dengan cara membentuk jaringan kerja yang dilakukan dan dikembangkan oleh para member.

Karakteristik dan Sistem Operasional Multi Level Marketing

Multi level marketing merupakan penjualan atau pemasaran langsung suatu produk baik berupa barang atau jasa konsumen. Biaya distribusi dari barang yang dijual atau dipasarkan sangat minim atau dalam artian MLM tidak memerlukan biaya distribusi. Adapun karakteristik multi level marketing⁵⁷, yaitu:

- 1) Memberikan kesempatan yang sama bagi setiap anggota untuk berhasil.
- 2) Keuntungan dan keberhasilan distributor sepenuhnya ditentukan oleh hasil kerja

⁵⁵ Safwan, "Multi Level Marketing Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Multi Level Marketing in Islamic Business Ethich Perspective."

⁵⁶ Wahyudi, "Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah."

⁵⁷ Agus Marimin, Abdul Haris Romdhoni, and Tira Nur Fitria, "Bisnis Multi Level Marketing (Mlm) Dalam Pandangan Islam," Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam 2, no. 02 (2016).



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.

(keras) dalam bentuk penjualan dan pembelian produk dan jasa perusahaan. 3) Setiap anggota berhak menjadi anggota satu kali. 4) Biaya pendaftaran menjadi anggota tidak terlalu mahal dan dapat dipertanggungjawabkan karena nilainya setara dengan barang yang diperoleh. 5) Keuntungan yang diperoleh distributor independen dihitung dengan sistem perhitungan yang jelas berdasarkan hasil penjualan pribadi maupun jaringannya. 6) Setiap distributor independen dilarang untuk menumpuk barang, karena yang terpenting adalah pemakaian produk yang dirasakan manfaat atau khasiatnya secara langsung oleh konsumen. 7) Keuntungan yang dinikmati anggota multi level marketing, tidak hanya bersifat finansial tetapi juga non finansial seperti penghargaan, posisi dalam peringkat, derajat sosial, kesehatan, pengembangan karakter, dan sebagainya. 8) Perusahaan multi level marketing membina distributornya dalam program pendidikan dan pelatihan yang berkesinambungan. 9) Dalam sistem multi level marketing pelatihan produk menjadi hal yang sangat penting untuk disampaikan kepada konsumen. 10) Setiap sponsor atau up-line berkepentingan untuk meningkatkan kualitas distributor di jaringannya. 11) Pembagian komisi atau bonus biasanya dilakukan sebulan sekali.

Pada umumnya sistem bisnis multi level marketing dilakukan dengan beberapa tahap untuk menjaring calon anggota yang berfungsi sebagai konsumen sekaligus member dari perusahaan yang melakukan praktik bisnis tersebut. Adapun karakteristik atau ciri-ciri bisnis multi level marketing dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:⁵⁸

⁵⁸ Iis Ayu Agustina Nur Dinah Fauziah, Sundari, "Multi Level Marketing Dalam Perspektif Syariah," *Al-Adalah* : Jurnal Syariah dan Hukum Islam 2, no. 3 (2017): 167–178



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.

1. Pihak perusahaan berusaha menemukan konsumen untuk menjadi anggota dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga yang telah ditentukan.
2. Setelah membeli paket produk perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan dari perusahaan
3. Setelah bergabung menjadi anggota perusahaan, maka member tersebut bertugas mencari calon member-member baru dengan cara seperti sebelumnya yaitu membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
4. Para member baru juga bertugas mencari calon member-member baru lagi dengan cara yang sama, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
5. Jika member mampu menjaring member-member baru yang banyak, maka ia akan mendapat bonus dari perusahaan. Semakin banyak member yang dapat dijaring, maka semakin banyak pula bonus yang akan didapatkan, karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan tersebut.

Dengan adanya member baru yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan, maka member yang berada pada level pertama (member awal/ pelopor) Kedua dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan karena perusahaan merasa diuntungkan dan memiliki member yang banyak.

Di antara perusahaan MLM, ada yang melakukan kegiatan menjaring dana masyarakat untuk menanamkan modal di perusahaan tersebut dengan janji akan memberikan keuntungan sebesar hampir 100 % dalam setiap



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.

bulannya.⁵⁹Akan tetapi dalam praktiknya, tidak semua perusahaan mampu memberikan keuntungan seperti yang dijanjikan, bahkan terkadang berusaha menggelapkan dana nasabah yang menjadi member perusahaan.

N. Tinjauan Penelitian Sebelumnya yang Relevan

Berikut ini merupakan merupakan beberapa penelitian terdahulu yang pernah dilakukan oleh peneliti sebelumnya yang mengangkat judul, subjek, dan objek berkenaan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti dalam tesis ini:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama	Hasil
1	Nita Sari 2021. <i>Penerapan Sistem Bonus Di Pt. Hni-Hpai Kota Bengkulu Dan Kepatuhan Terhadap Fatwa Mui No. 75/Dsnmui/Vii/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (Plbs)</i>	penelitian ini menunjukkan sistem bonus yang dilakukan Distribution Center (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu dan kepatuhan Distribution Center (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu terhadap Fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 dalam sistem pemberian bonus, sudah diterapkan, dibuktikan dengan hasil wawancara kepada konsumen Distribution Center (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu. Sistem bonus Distribution Center (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu, yaitu bonus agenstok, bonus pribadi (BPP), bonus prestasi group (BPG), bonus generasi pangkat (BGP), bonus gold diamond crown (GDC), royalty

⁵⁹ Nanag Abdillah, "Multi Level Marketing Dalam Islam," *Al-Iqtishod* 8, no. 1 (2020): 17–28.



- 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 milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

No	Nama	Hasil
	<p><i>wareness and Intention to Purchase Halal Packaged Food Products: Malaysia and Thailand's Halal Industry Perspective</i></p>	<p>stabilitas belanja (RSB), royalty kemajuan jaringan (RKJ), royalty LED (Loyal executive director), royalty komitmen tahunan (RKT), royalty LED sapphire, emerald, dan platinum (SEP). Sesuai dengan kinerjanya dan kepatuhan Distribution Center (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu terhadap fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 dalam sistem pemberian bonus, yaitu sudah sesuai dengan fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009.⁶⁰</p>
2	<p>Fiki Noberta 2020</p> <p><i>Sistem Kompensasi Agen Perusahaan Herba Penawar Alwahida Indonesia (Hpai) Kota Pekanbaru</i></p>	<p>Dalam bisnis Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Kota Pekanbaru ada yang namanya bonus prestasi pribadi dan bonus prestasi grup yang mana bonus prestasi pribadi diperoleh seorang agen dengan kerja kerasnya mengembangkan bisnis HPAI dengan memiliki banyak anggota atau mitra bisnis dan pembelian/penjualan produk sedangkan bonus prestasi grup didapatkan dengan menggabungkan seluruh bonus prestasi pribadi dan anggota/mitra dibawahnya yang sudah direkrut sebelumnya. Maka jika ingin memperoleh bonus prestasi yang besar seorang agen harus lebih giat lagi menjankan bisnis tersebut.</p> <p>c. Sistem Borongan Sistem borongan pada perusahaan Herba Penawar Alwahida</p>

⁶⁰ 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.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

No	Nama	Hasil
		<p>Indonesia (HPAI) Kota Pekanbaru bagi seorang agen untuk memperoleh bonus/kompensasi yaitu jika seseorang agen menjual produk tertentu dan sebanyak yang ditetapkan mitra di atasnya kemudian seorang agen mampu menjual seluruh produk maka seorang agen akan mendapatkan untung yang lebih besar misalkan produk minyak herba sinergi dijual 10 botol kepada konsumen dengan harga konsumen 45000 per botolnya maka uang yang didapatkan dari penjualan produk tersebut adalah 450000 dan seorang agen hanya membayarkan kepada mitra di atasnya sebanyak 280000 dengan perhitungan harga agen 28000 perbotolnya dan total keuntungan yang didapatkan seorang agen tersebut adalah 170000 dari total 10 botol produk yang dijual.⁶¹</p>
3	<p>Zainal Abror 2020 <i>Praktik Sistem Bonus Pada Perusahaan Herba Penawar Alwahida Indonesia (Hpai) Cabang Jambi 2 Perspektif Hukum Ekonomi Syariah</i></p>	<p>bertujuan untuk mengungkap praktik sistem bonus di PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang jambi 2 dalam perspektif Hukum Ekonomi Syariah. Sebagai tujuan antaranya adalah ingin mengetahui penerapan sistem bonus yang di praktikkan oleh PT. HPAI cabang Jambi 2 dan ingin mengetahui penerapan bonus tersebut sesuai atau tidak sesuai dengan aturan dan nilai-nilai Hukum Ekonomi Syariah. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka dapat</p>

⁶¹ Nizamuddin Zainuddin et al., "Effect of Halal Certification and Labelling Process on Halal Supply Chain Performance" 8, no. 4 (2019): 7.

No	Nama	Hasil
		<p>diketahui hasil dan kesimpulannya sebagai berikut: pertama, bahwa dalam penerapannya sistem pembagian bonus dan royalti di PT. HPAI, dibagikan berdasarkan prosentase masing-masing pangkat, misalnya Manajer (M) 20% dikalikan dengan TP poin pribadi dan di akumulasikan dengan TP poin para downlinenya, untuk mendapatkan bonus tersebut upline wajib melakukan pembinaan terhadap downlinenya. Kedua, mengenai permasalahan yang terjadi di PT. HPAI bahwa dengan menerapkan sistem bonus yang hanya didapatkan oleh orang yang di atasnya saja atau biasa disebut dengan bonus kepemimpinan. Upline berhak mendapatkan bonus jika ia melakukan pembinaan terhadap downline nya namun jika tidak dia tidak akan mendapatkan apa-apa, tetapi karena sistem yang terstruktur tanpa melakukan pembinaan seorang upline tetap mendapatkan bonus. Hal inilah yang menyebabkan terjadinya kecurangan dan merupakan suatu ketidakadilan, dan tindakan tersebut sudah melanggar aturan, nilai-nilai dan etika bisnis Islam dan kecurangan merupakan perbuatan terlarang dalam Islam dan hukumnya adalah haram. Akan tetapi, hal ini bukan sepenuhnya kesahahan dari perusahaan melainkan kesalahan upline itu sendiri yang tidak amanah.</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.





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 milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

No	Nama	Hasil
4	Husnia 2019 <i>Analisis Hukum Islam terhadap Sistem Pemberian Bonus MLM (Multi Level Marketing) pada Bisnis Nu Amoorea (Studi Kasus pada PT. Duta Elok Persada)</i> ⁶²	Adapun persamaan dengan penelitian ini yaitu, terletak pada bonus kedua perusahaan ini yakni PT. Duta Elok Persada dengan PT. Penawar Al-Wahida dimana keduanya menyinggung masalah bonus kepangkatan yang di dapat oleh seorang upline. Sedangkan perbedaannya terletak pada jenis bonus kepangkatan yang dipermasalahkan. Dimana pada sistem bonus amoorea seorang upline mendapatkan bonus dari belanja yang dilakukan oleh downlinenya.. Sedangkan pada sistem bonus HPAI Sorang upline mendapatkan bonus kepangkatan dari poin group para downlinenya dan bonus dari generasi pangkat yang dimana generasi pangkat ini bisa di dapatkan oleh seorang upline sampai kedalaman 10 generasi sesuai dengan jenjang pangkat yang di dapat.
5	Ami Sholihati 2020 <i>Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif Passive Income Pada Multi Level Marketing Syariah Di Pt. K-Link International.</i>	Mempunyai kesimpulan bahwa: Insentif passive income didapatkan oleh member K-Link yang berperingkat atas seperti Royal Crown Ambassador, Crown Ambassador, Emerald Manager, Sapphire Manager, Diamond Manager, dan Senior Crown Ambassador. Peringkat-peringkat tersebut yang sudah mahir menduplikasikan K-System 3 samapai 5 9 lapis ke dalam tiga kaki utama dan fokus kerja selama 1-3 tahun. Mereka

⁶² Husnia, “Analisis Hukum Islam Terhadap Sistem Pemberian Bonus MLM (Multi Level Marketing) pada Bisnis Nu Amoorea” (Skripsi, Fakultas Syariah Universitas Sunan Ampel Surabaya, Surabaya 2019).



- 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 milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

No	Nama	Hasil
		<p>mahir dan fasih dalam menjalankan SEGITIGA-S (Sikap, Service, Sponsoring). Langkah inilah yang bermanfaat sampai dengan 80% dalam menduplikasikan K-System dengan benar dan menjalankan pembinaan kepada downline-downlinenya. Insentif yang diperoleh member yang berperingkat atas adalah passive income karena member yang berperingkat atas tersebut mendapatkan penghasilan yang lebih besar dari down-linanya dan dari hasil jerih payah para downline atau ada eksploitasi secara sepihak atau ada unsur dzalim, akan tetapi para down-line telah rela menerima pendapatan yang lebih kecil dari up-line, Mereka saling rela dan tidak ada keterpaksaan. Maka insentif passive income yang diperoleh member yang berperingkat atas dibolehkan dalam hukum Islam⁶³</p>
6	<p>Helin Riska Imawati 2020</p> <p><i>Analisis Pelaksanaan Fatwa Dsn-Mui Tentang Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syari''ah Di Ahad-Net Internasional Semarang.</i></p>	<p>Hasil dari penelitiannya menyatakan bahwa : Jual beli yang dilakukan oleh Ahad-Net cabang Semarang adalah sah, karena telah memenuhi rukun dan syarat jual beli. Adanya barang yang diperjualbelikan, penjual dan pembeli, dan sighthat. Dalam Islam yang dilarang bukan praktek jual belinya, akan tetapi praktek jual beli yang di dalamnya mengandung unsur riba yang jelas dilarang oleh Islam. Multi Level Marketing</p>

⁶³ Ami Sholihati, Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif Passive Income Pada Multi Level Marketing Syariah Di PT. K-Link International, Skripsi, Semarang : Fakultas Syariah, IAIN Walisongo Semarang, 2012. H. 76.



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.

No	Nama	Hasil
		<p>atau yang dikenal dengan MLM merupakan suatu bisnis yang tidak dilarang dalam konteks hukum Islam.</p> <p>Pelarangan bisnis dalam Islam terjadi apabila dalam sistemnya dapat merugikan pihak-pihak yang terlibat. Yang di dalamnya ada unsur riba, money game, dan perjudian. Sedangkan, pada MLM syari'ah di Ahad-Net cabang Semarang dilihat dari sistem yang digunakan mulai dari produk yang dijual adalah riil berupa barang dan jasa, pembagian bonus sesuai dengan hasil kerja para member (tidak ada eksploitasi, riba, dan money game), dan pemberian training terhadap member baru tidak bertentangan dengan syariah. Maka dapat disimpulkan bahwa sistem yang digunakan Ahad-Net cabang Semarang telah sesuai dengan ketentuan fatwa MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah.⁶⁴</p>
7	<p>Luqman Nurhisam Institut Agama Islam Negeri Kudus, 2020</p> <p><i>Multi Level Marketing dalam Tinjauan Hukum Islam (Studi Fatwa DSN-MUI NOMOR: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah).</i></p>	<p>Hasil dalam penelitian menunjukkan bahwa Multi Level Marketing yang mana telah dipraktekkan oleh masyarakat sebagaimana yang difatwakan oleh DSN-MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah hukumnya adalah boleh, dengan merujuk kepada hadis-hadis yang diuraikan sebelumnya</p>

⁶⁴ Helin Riska Imawati, Analisis Pelaksanaan Fatwa Dsn-Mui Tentang Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah Di Ahad-Net Internasional Semarang, Skripsi, Semarang : Fakultaas Syariah, IAIN Walisongo Semarang, 2011. h. 86



- 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 milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

No	Nama	Hasil
		<p>bahwasanya dapat dijadikan sebagai hujjah atau pedoman hukum dan segala kegiatan bisnis yang menggunakan pedoman penjualan berjenjang diharuskan memenuhi berbagai ketentuan-ketentuan sebagaimana yang terdapat dalam fatwa DSN-MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009. DSN-MUI menggunakan dalil-dalil tersebut adalah sebagai landasan secara umum, karena tidak ada dalil yang spesifik terkait dengan Multi Level Marketing.</p>
8	<p>Adriani 2020</p> <p><i>Analisis Pemberian Bonus Pada Sistem Multi Level Marketing Syariah Produk Pt. Herba Penawar Alwahida Indonesia (Hpai) (Studi Kasus pada Business Center HPAI Mataram)</i></p>	<p>Penelitian dilatarbelakangi oleh kerisauan penulis terhadap sistem pemberian bonus oleh perusahaan HPAI, yang dalam prakteknya terdapat ketidakadilan terhadap mitra kerja perusahaan. Fokus permasalahan yang dikaji adalah bagaimana sistem pemberian bonus pada sistem Multi Level Marketing Syari'ah PT. Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) Kota Mataram? Penelitian ini termasuk jenis penelitian deskriptif (descriptive research). Metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Adapun metode analisis data yang digunakan adalah metode analisa deskriptif kualitatif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pemberian bonus oleh perusahaan HPAI masih ada yang belum sesuai dengan prinsip syariah. Dimana seorang upline mendapatkan bonus kepangkatan dari poin group</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.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

No	Nama	Hasil
		<p>para downlinenya dan bonus dari generasi pangkat yang di dapatkan dari mitra yang di rekrut oleh para downlieny. pada bonus prestasi group seorang upline mendapatkan bonus dari poin group para downlinenya yang dimana sering terjadi adanya pasif income yang di dapatkan oleh sorang upline tanpa melakukan pembinaan kepada para downlinennya. Selain itu dalam bonus generasi pangkat peneliti merasa bahwa intensif yang di dapatkan oleh para upline juga belum maksimal, dilihat dari bonus yang di dapatkan oleh para upline menurut kedalaman generasi yang di perhitungkan yang masih dirasa belum adil antara jenjang karir para mitra yang satu dengan mitra yang lainnya.</p>
9	<p>Nita Sari 2021</p> <p><i>Penerapan Sistem Bonus Di Pt. Hni-Hpai Kota Bengkulu Dan Kepatuhan Terhadap Fatwa Mui No. 75/Dsnmui/Vii/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (Plbs)</i></p>	<p>Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem bonus di Distribution Center (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu, dan untuk mengetahui kepatuhan di DC PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu terhadap Fatwa MUI No. 75/DSNMUI/VII/2009 dalam sistem pemberian bonus. Jenis dan pendekatan penelitian adalah deskriptif kualitatif. Pengumpulan data yang dilakukan dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan yaitu redukasi data, editing, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian ini menunjukkan sistem bonus yang dilakukan Distribution Center (DC) PT. HNI-HPAI Kota</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.

No	Nama	Hasil
		<p>Bengkulu dan kepatuhan Distribution Center (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu terhadap Fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 dalam sistem pemberian bonus, sudah diterapkan, dibuktikan dengan hasil wawancara kepada konsumen Distribution Center (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu. Sistem bonus Distribution Center (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu, yaitu bonus agenstok, bonus pribadi (BPP), bonus prestasi group (BPG), bonus generasi pangkat (BGP), bonus gold diamond crown (GDC), royalty stabilitas belanja (RSB), royalty kemajuan jaringan (RKJ), royalty LED (Loyal executive director), royalty komitmen tahunan (RKT), royalty LED sapphire, emerald, dan platinum (SEP). Sesuai dengan kinerjanya dan kepatuhan Distribution Center (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu terhadap fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 dalam sistem pemberian bonus, yaitu sudah sesuai dengan fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009.</p>
10	<p>Latifah Shofarastuti 2019</p> <p><i>Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Multi Level Marketing Syari'ah Halal Network International Pt. Herba Penawar Alwahida Indonesia Di Cilacap</i></p>	<p>Tujuan penelitian ini adalah untuk menentukan pengaruh modal kerja, ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan, dan likuiditas terhadap profitabilitas. Populasinya adalah perusahaan manufaktur sektor barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dan menerbitkan laporan keuangan periode 2010</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.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

No	Nama	Hasil
		<p>– 2014. Sampel ditentukan dengan teknik purposive sampling, dengan kriteria tertentu, dan diperoleh sampel sejumlah 13 perusahaan. Data penelitian adalah data sekunder yang diperoleh dari Indonesia Capital Market Directory (ICM). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa:</p> <p>1) modal kerja (perputaran modal kerja) tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas, 2) ukuran perusahaan berpengaruh signifikan negatif terhadap profitabilitas, 3) pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas, 4) likuiditas (current ratio) berpengaruh signifikan positif terhadap profitabilitas.</p> <p>Kata kunci: modal kerja, ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan, likuiditas dan profitabilitas</p>

Adapun penelitian dengan tema “Analisis Penerapan Sistem Bonus Multi Level Marketing HPAI Dalam Perspektif Ekonomi Islam Kota Pekanbaru” ini, di satu sisi sama dengan Beberapa penelitian terdahulu, terutama dari sisi tema yang dikaji yaitu sama-sama meneliti tentang sistem bonus Multi Level Marketing (MLM) Syariah, namun disisi lain, dari sisi fokus dan pendekatan yang dilakukan, cukup berbeda. maka fokus utama dari penelitian ini ialah pada sistem bonus Multi Level Marketing HPAI dalam perspektif Ekonomi Islam.

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

Secara metodologis penelitian ini menggunakan jenis pendekatan yang bersifat kualitatif deskriptif, yaitu suatu rumusan masalah yang memandu penelitian untuk mengeksplorasi atau memotret situasi sosial yang akan diteliti secara menyeluruh, luas dan mendalam.

Menurut Bogdan dan Taylor yang dikutip oleh Lexy.J. Moleong, pendekatan kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.¹ Penelitian kualitatif berfokus pada fenomena sosial, pemberian suara pada perasaan dan persepsi dari partisipan di bawah studi. variabel yang dimaksud adalah “Analisis penerapan sistem bonus yang diterapkan HPAI dalam Perspektif Ekonomi Islam kota Pekanbaru”.

B. Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kota Pekanbaru, dengan pertimbangan bahwa kota Pekanbaru merupakan salah satu sentra ekonomi terbesar di pulau sumatra. Lokasi penelitian dilakukan di 5 HNI HPAI BC Pekanbaru dan dilaksanakan pada Oktober sampai bulan Desember.



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. Gambaran Umum Tentang Perusahaan HPAI Indonesia

1. Profil Perusahaan

PT Halal Network International Herba Penawar Alwahida Indonesia, yang kemudian dikenal dengan HNI-HPAI, merupakan salah satu perusahaan Bisnis Halal Network di Indonesia yang fokus pada produk-produk herbal. HNI-HPAI, sesuai dengan akta pendirian Perusahaan, secara resmi didirikan pada tanggal 19 Maret 2012.

HNI-HPAI dibangun dari perjuangan panjang yang bertujuan menjayakan produk-produk halal dan berkualitas berazaskan Thibbunnabawi, serta dalam rangka membumikan, memajukan dan mengaktualisasikan ekonomi Islam di Indonesia melalui Entrepreneurship.

Ada beberapa perkembangan cukup signifikan dari HNI-HPAI yang perlu segera ditindaklanjuti dan dibutuhkan kemauan belajar para agen. Pertama, semua yang ada kaitannya dengan bisnis berbasis online, karena berbagai fitur HNI-HPAI menerapkan model ini. Pebisnis HNI-HPAI sudah memiliki email dan sudah familiar dengan internet dan ragam *Information Technology* (IT) lainnya yang terus berkembang.

Kedua, setiap produk HNI-HPAI sebelum dikeluarkan, terlebih dahulutehlah melalui uji pasar, uji kelayakan, uji kapasitas dan uji kualitas. Semua produk HNI-HPAI diproduksi oleh perusahaan yang langsung dibawah pengawasan dan kepemilikan HNI-HPAI.



- 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 milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

2. Visi, Misi dan Motto Perusahaan

a. Visi

Menjadi referensi utama produk halal berkualitas.

b. Misi:

- i. Menjadi perusahaan jaringan pemasaran papan atas kebanggaan ummat.
- ii. Menjadi wadah perjuangan penyediaan produk halal bagi ummat Islam. Menghasilkan pengusaha-pengusaha muslim yang dapat dibanggakan, baik sebagai pemasar, pembangun jaringan maupun produsen.

c. Motto

Produk halal tanggung jawab bersama.

3. Peraturan Logo dan Merk HNI-HPAI

Logo sebagai identitas perusahaan memiliki peranan besar dalam menentukan pencitraan perusahaan serta memiliki makna filosofis yang disesuaikan dengan visi dan misi sebuah perusahaan.

Seluruh penggunaan logo dan merk akan mencerminkan *Brand Image* perusahaan. Oleh sebab itu, pemakaian logo maupun merk harus mengikuti peraturan yang dibuat oleh perusahaan dan harus seizin perusahaan. Demikian juga dengan logo dan merk HNI-HPAI, dan juga memiliki aturan yang baku penggunaan logo dan merk yang hak ciPTanya dimiliki oleh HNI-HPAI sebagai kantor pusat HNI-HPAI di seluruh dunia. Berikut

adalah aturan-aturan penggunaan logo dan merk HNI-HPAI yang harus diketahui dan wajib diikuti oleh seluruh Agen HNI-HPAI.

a. Logo dan Merek HNI-HPAI

1. Logo dan merek HNI-HPAI dimiliki oleh PT. HNI-HPAI, HNI-HPAI memberikan hak kepada Distributor untuk mendistribusikan atau menjual produk, namun hak atas logo dan merek tetap hanya dimiliki oleh PT HNI-HPAI.
2. Semua penggunaan logo dan merek HNI-HPAI yang akan dipergunakan oleh Distributor harus meminta dari PT HNI-HPAI.

b. Kartu Nama

Distributor, Leader dan Kepala Business Center diperbolehkan membuat kartu nama sendiri namun harus sesuai dengan panduan dari PT HNI-HPAI. Agen yang akan membuat kartu nama harus mendapat persetujuan dari kantor pusat atau *Business Centre* yang menaunginya.

c. Internet

Website HNI-HPAI hanya dibuat oleh PT HNI-HPAI. Agen diperbolehkan untuk membuat Blog/Facebook namun tidak diperbolehkan menjual diskon karena hal tersebut termasuk dalam kategori *black market*. Tidak diperkenankan menampilkan program promosi bulanan sebelum masa berlaku program tersebut dimulai. Selain itu setiap pembuatan Blog/Facebook harus meminta persetujuan dari PT HNI-HPAI.



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.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim 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.

d. Izin

1. Mengirim email mengenai rencana penggunaan logo.
2. Menyertakan copy desain penempatan logo di produk.

e. Sanksi

pelanggaran penggunaan logo/merek yang dilakukan oleh agen akan menjadi poin penilaian bagi perjanjian Agen HNI-HPAI.

4. Management PT HNI-HPA Indonesia

Dewan syariah

- a. DR. H. Mawardi Muhammad Saleh, MA
- b. Prof. Drs. H. M. Nahar Nahrawi, SH, MM (BPH DSN-MUI)
- c. Dr. H. Endy M. Astiwaro, MA, AAIJ, FIIS (BPH DSN-MUI)

Dewan Komisaris

1. H. Muslim M. Yatim, Lc (Komisaris Utama)
2. Erwin Chandra Kelana, ST (Komisaris)

Dewan Direksi

1. H. Agung Yulianto, SE, Ak. M.Kom (Direktur Utama)
2. H. Rofik Hananto, SE (Direktur)
3. Supriyono, ST (Direktur)

5 pilar (P.A.S.T.I)

Lima pilar perusahaan, yaitu Produk, Agenstok, Support System, Teknologi, dan Integritas Manajemen (PASTI), telah berhasil terekonstruksi dengan kokoh. Lima pilar ini, insya Allah, siap menopang berdirinya bangunan megah, tinggi dan kokoh, yaitu HPAI.

a. Produk

HPAI fokus terhadap produk, yang berlandaskan alamiah, ilmiah dan Ilahiyah. Produk HPAI yang dijual adalah produk berkualitas terbaik. Standar kualitas produk HPAI dibuktikan dengan produk-produk yang memiliki kelengkapan perizinan dan sertifikasi halal MUI. HPAI sebagai perusahaan bisnis halal network fokus pada produk-produk yang terdiri dari produk-produk obat, suplemen, minuman kesehatan, dan kosmetik, masing-masing jenis produk tersebut memiliki khasiat, dan manfaat yang tidak perlu diragukan lagi karena telah dibuktikan langsung oleh agen HPAI. Dalam hal produk, HPAI tidak hanya bermaksud profit oriented, namun juga memiliki tujuan-tujuan yaitu:

1) Halal Berkualitas

Dalam hal penyediaan produk-produk herbal, HPAI tidak menjual produk melainkan produk tersebut telah terjamin halal dan memiliki kulatias terbaik.

2) Kesehatan

HPAI turut ikut serta dalam meningkatkan kesehatan masyarakat indonesia dengan produk-produk obat herbal, dan suplemen yang berkualitas, serta aman dikonsumsi. Produk herbal HPAI dapat memiliki dua fungsi yaitu sebagai obat dan suplemen. Produk herbal dapat menjadi perantara kesembuhan pasien dengan dosis yang tepat, dan produk herbal dapat membantu menjaga dan



meningkatkan kualitas kesehatan masyarakat dengan cara mengkonsumsinya secara teratur sesuai dosis.

3) Tepat Guna SDA

HPAI ikut serta dalam memanfaatkan sumberdaya alam flora dan fauna Indonesia yang sangat kaya dengan cara yang tepat dan adil. Pengelolaan sumber-sumber daya alam tersebut jelas manfaatnya akan kembali kepada masyarakat Indonesia.

4) Ekonomi Nasional

HPAI dalam hal produk, ikut serta dalam pembangunan ekonomi nasional dengan cara menggandeng pengusaha kecil menengah untuk menjadi partner dalam hal produksi herbal berkualitas. Disamping itu, HPAI pun turut membantu meningkatkan sistem produksi, sehingga kualitas setiap produk HPAI dapat terpantau langsung.

b. Agenstok

Agenstok HPAI terdiri dari 48 kantor cabang, 1800 stokis, 21 stokis daerah, dan 94 pusat agensi yang tersebar diseluruh Indonesia, hingga memudahkan para agen HPAI dalam mendapatkan produk-produk HPAI. Semenjak bulan pendirianya, HPAI telah memiliki 29 kantor cabang diseluruh Indonesia. Dalam waktu yang singkat, kurang dari satu tahun, pertumbuhan kantor cabang HPAI bertambah hingga 19 unit. Total kantor cabang total kantor cabang per juni 2013 adalah



48 unit yang dapat melayani 340.000 agen HPAI yang tersebar dari sumatra hingga papua.

c. Support Sistem

Manajemen HPAI bekerja sama dengan CELLS (*Corporate of Executive Loyal Leaders*) telah menciptakan *support* sistem HPAI yang baku, mudah dan praktis untuk mendukung dan memudahkan para agen HPAI dalam mengembangkan bisnis halal network HPAI. HPAI bersama CELLS (*Corporate of Executive Loyal Leaders*) berinvestasi dalam membangun sistem dalam rangka sukseksi marketing plan, kami menyebutnya sebagai *support system*. HPAI *support system* adalah metode, konsep, dan cara kerja agen HPAI untuk mencapai kesuksesan bisnis di HPAI dalam satu sistem kerja yang terintegrasi.

d. Teknologi

HPAI fokus pada teknologi yang mampu mendorong serta meningkatkan kinerja perusahaan dalam hal pelayanan, kemudian akses informasi, dan transaksi yang real time sehingga membantu jalan agen, dan stakeholder mencapai kesuksesan dalam berbisnis bersama HPAI. HPAI membangun beberapa instrumen teknologi yang disebut sebagai HSIS, AVO, dan SMS Center.

1) HSIS (*HPAI Support Integrated System*)

HSIS mengintegrasikan transaksi online dengan berbagai fitur dan informasi yang dapat diakses secara *real time* mengenai



pertumbuhan omzet, ketersediaan saldo produk, dan perkembangan jumlah agen perhari.

2) AVO (Agen *Virtual Office*)

AVO adalah personal page member yang dapat digunakan oleh seluruh agen HPAI untuk dapat mengetahui perkembangan jaringan, dan personal *statement*.

3) SMS Center

SMS senter berfungsi sebagai layanan informasi terpusat yang dapat dijangkau oleh seluruh agen HPAI hingga ketingkat daerah. SMS center menjadi komunikasi dua arah antara *customer care* dengan agen HPAI dalam hal pembaruan informasi mengenai program dan promo perusahaan.

e. Integritas Manajemen

HPAI terus meningkatkan profesionalismenya. Terus menumbuhkan kepercayaan masyarakat terhadap produk yang dipasarkannya. Selalu berusaha memberi pelayanan yang terbaik. *Profesionalisme staff* dan karyawan yang tinggi, terbentuk nilai nilai moral dan etika dalam perusahaan yang baik. Kesatuan dan kekompakan disemua perusahaan ini saling menguatkan, sehingga kewibawaan perusahaan dan potensi yang luar biasa terpancarkan. Hal ini sudah sukses diwujudkan, dan kesuksesan HPAI memunculkan empat nilai integritas yang dimilikinya, yaitu kejujuran, ketulusan, keadilan dan kepercayaan.





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.

1) Kejujuran

Dimensi nilai kejujuran, HPAI menunjukkan sebuah perusahaan yang dalam mengembangkan strategi pemasaran selalu berkata apa adanya dan tidak melakukan kebohongan, serta bersifat terbuka.

2) Ketulusan

HPAI menunjukkan tidak adanya keterpaksaan dalam menerapkan suatu tindakan dalam strategi bisnis halal *network* HPAI.

3) Keadilan

HPAI memperlakukan konsumen sesuai dengan haknya, HPAI menerapkan nilai integritas akan memperlakukan konsumen atau pemangku kepentingan lain tidak semena-mena dan akan memberikan apa yang sudah menjadi haknya tanpa ada keinginan untuk melakukan pengurangan.

4) Kepercayaan

Nilai integritas HPAI lainnya adalah nilai kepercayaan. Integritas menciptakan suatu kepercayaan bagi orang lain. Kepercayaan berarti memeberikan sesuatu kepada orang lain untuk dikerjakan sesuai dengan ekspektasi yang dimiliki.

5. Keunggulan HNI-HPAI

- a. Memiliki dewan syariah, yang senantiasa proaktif mengawasi, mengevaluasi, memberi masukan, serta nasihat untuk menjaga bisnis

Halal Network HPAI tetap berada dalam koridor Syariah Islam.

- b. Memiliki sertifikat DSN (Dewan Syariah Nasional) – MUI Pusat sebagai bentuk legal formal pengesahan bahwa bisnis Halal Network HPAI telah memenuhi prinsip-prinsip Syariah Islam.
- c. Menjual produk-produk yang dijamin 100% halal, karena semua produk- produknya diawasi langsung oleh orang-orang yang memiliki kompetensi dan kephahaman tentang kehalalan produk.
- d. Memiliki *succes plan* yang adil dan menguntungkan sesuai Syariah Islam.
- e. Bisnis yang memberikan peluang keuntungan di dunia dan juga di akhirat.
- f. Memberikan keterampilan *Life Skill* pada bidang kesehatan Thibbunnabawi yang bermanfaat untuk diri sendiri, keluarga, dan masyarakat.
- g. Bisnis ini didukung oleh kekuatan manajemen dalam online system, sehingga memastikan akuntabilitas dan aksebilitas bagi setiap agen dan leader.
- h. Menggunakan bisnis online (Web Base) *Services*. Aplikasi penjualan di agenstok dan *Business Center* (BC) sudah 100% online.



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.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

6. Produk-Produk HPAI

1. *Andrographis Centella*

Digunakan untuk melindungi hati, meningkatkan sistem kekebalan tubuh, menurunkan panas, menghilangkan rasa nyeri, mengobati radang, bengkak dan antibiotik alami.

2. *Beauty Day Cream*

Day Cream HPAI perawatan pada pagi dan siang hari, bersifat Protective, UV Filter (SPF) sekaligus sebagai *Moisturizer*.

3. Biosir Obat Wasir

Mengatasi penyakit wasir, melancarkan buang air besar, anti sembeli, anti radang, antibiotik, pereda panas dan pereda nyeri.

4. *Carnocap*

Herbal alami untuk obat kanker, tumor dan kista. Menghambat dan menghentikan pertumbuhan jaringan abnormal penyebab kanker atau tumor

5. *Centella* Teh Sinergi

Berhasiat untuk pembersih darah, melangsingkan tubuh, kesehatan jantung, ginjal cocok untuk promil.

6. Gamat Kapsul

Obat asam urat, batu ginjal, darah tinggi, demam berdarah, diabetes militus, hepatitis, infeksi saluran kemih, jantung bocor, jerawat kanker payudara, kista dll.⁶⁵

⁶⁵ *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.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

7. *Extra Food*

Ekstra sinergi dan 23 buah dan sayuran berhasiat sebagai suplemen, vitamin serta nutrisi alami untuk stamina dan kesehatan, penambahan nafsu makan anak.

8. *Habbatusauda Kapsul*

Memelihara daya tahan tubuh, imunitas, asma, batuk, sebagai anti kanker, vitalitas, melancarkan asi, siklus haid, melancarkan berkemih dll.

9. Harumi

Membantu mengurangi bau badan, bau pada organ intim wanita, keputihan mengurangi lendir berlebihan, meningkatkan libido dan menjaga kesehatan tubuh.

10. Kopi Sehat

Kopi kesehatan sevel untuk vitalitas, tenaga ekstra, relaksasi dan anti stress, anti kanker dan tumor, anti radang, anti infeksi rematik, asma dll.⁶⁶

⁶⁶ *Ibid*

7. Istilah-istilah Kepangkatan dalam HNI-HPAI

Tabel 3.1

Daftar kepangkatan dalam perusahaan HNI-HPAI

Pangkat/Peringkat		Syarat	Bonus Pribadi
AB	Agen Biasa	Akumulasi poin grup <3.002 poin grup	10-17%
M	Manager	Memiliki akumulasi \geq 3.002 poin grup	20%
SM	Senior Manager	Memiliki 3 manager dilevel pertama	23%
EM	Executive Manager	Memiliki 6 manager dilevel pertama	26%
D	Director	Memiliki 2 senior manager dan 4 manager dilevel pertama	29%
SD	Senior Director	Memiliki 4 senior manager dan 2 manager dilevel pertama	32%
ED	Executive Director	Memiliki 6 senior manager dilevel pertama	35%
GED	Gold Executive Director	Memiliki 6 senior manager dilevel pertama	35%
DED	Diamond Executive Director	Memiliki 6 senior manager dilevel pertama	35%
CED	Crown Executive Director	Memiliki 6 senior manager dilevel pertama	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.



- 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.

1. Keuntungan Langsung

20% - 30% bagi setiap produk berdasarkan harga anggota. Contoh:
1 HABBATUSSAUDA SOFT GEL Harga konsumen Rp. 105.000 Harga agen Rp. 85.000 Keuntungan langsung Rp. 20.000 = 28,5 % Poin =

2. Bonus Anggota

1. Bonus Prestasi Pribadi.

Bonus prestasi pribadi adalah bonus atas pembelian pribadi agen dikalikan prosentase sesuai pangkatnya dengan syarat telah menacapai poin pembelian minimal yaitu sebesar > 100 poin setiap bulan.

Cara perhitungan bonus prestasi pribadi:

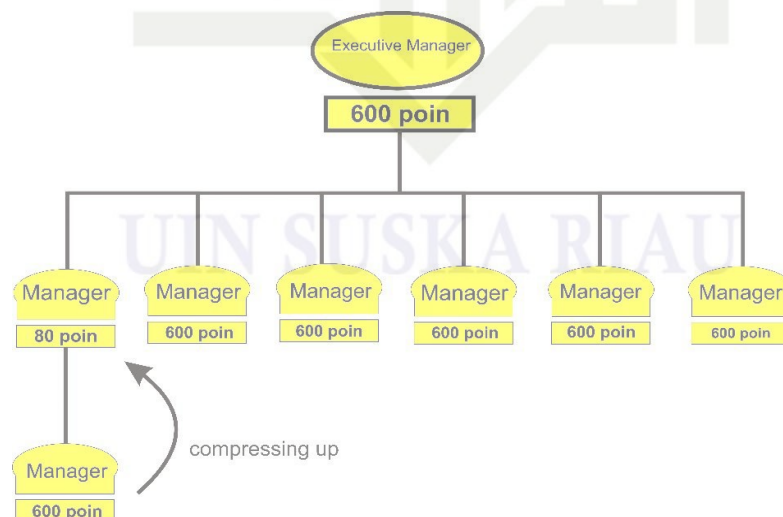
Contoh: -TP Pribadi : 600 poin.

-Pangkat : ED

Bonus prestasi pribadi : $35\% \times 600$ poin

2. Bonus Prestasi Pangkat

Bonus prestasi pangkat adalah selisih prosentasi penjualan grup dibawahnya yang lebih rendah pangkatnya 64 Bonus prestasi pangkat = $6\% \times 5 \times 600$ poin dikalikan poin grup, namun downline pembelian pribadi < 100 poin berlaku pass-up. Cara perhitungan prestasi pangkat:

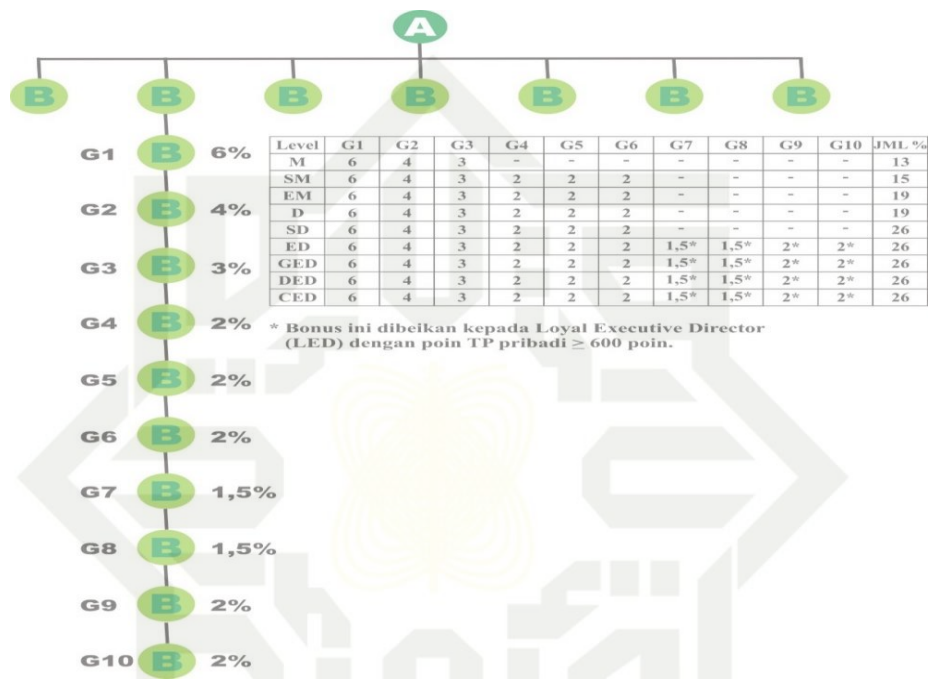


Bonus prestasi pangkat = $6\% \times 5 \times 600$ poin

3. Bonus Generasi Pangkat.

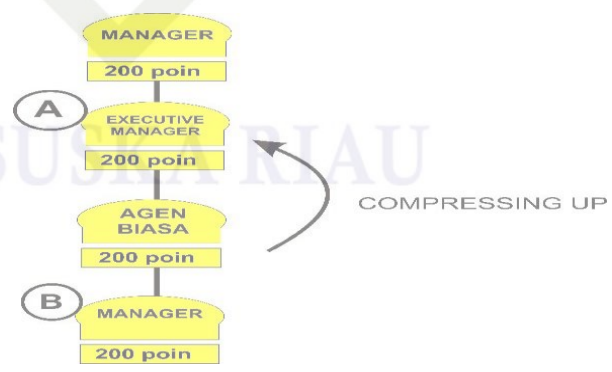


Bonus ini diberikan kepada agen dengan pangkat minimal manager aktif yang memiliki downline berpangkat minimal manager aktif. Manager aktif adalah manager yang poin TP pribadi > 200 poin atau poinTP pribadi > 100 poin dan memiliki downline dengan TP pribadi > 100 poin. Dan bonus ini dikeluarkan untuk 3 - 10 generasi sesuai kualifikasi dan syarat yang berlaku sistem *kompresing-up*.



Cara perhitungan bonus generasi pangkat

A = 6% x 400 poin
 B = 4% x 200 poin



4. Bonus Generasi Executive Director.

Bonus ini diberika kepada agen berpangkat GED/DED/CED atau yang lebih tinggi dengan syarat sebagai berikut:



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.

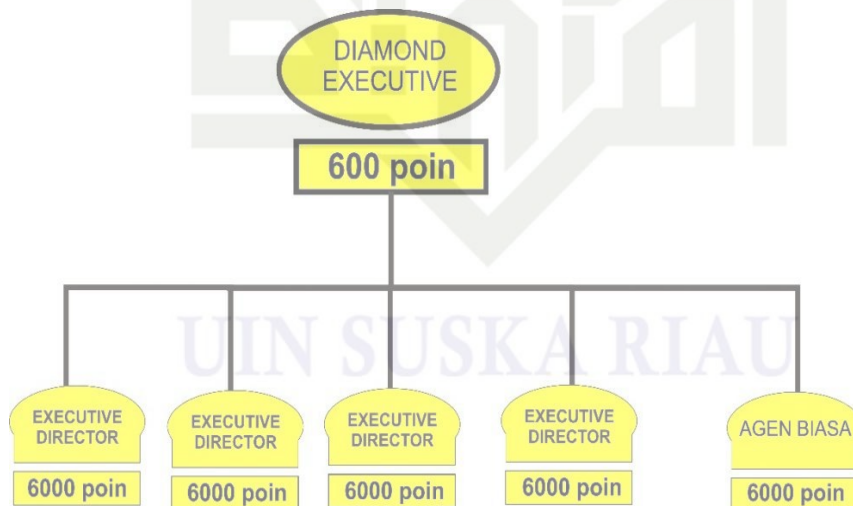
a. GED (Gold Executive Director)

- Memiliki 2 Edaktif dengan omset grup > 6000 poin dijalur yang berbeda.
- Memiliki omset grup dijalur lain > 6000 poin.



b. DED (Diamond Executive Director)

- Memiliki 4 ED aktif dengan omset grup > 6000 poin dijalur yang berbeda.
- Memiliki omset grup dijalur lain > 6000 poin.



c. CED (Crown Executive Director)

- Memiliki 6 ED aktif dengan omset grup > 6000 poin dijalur yang berbeda.



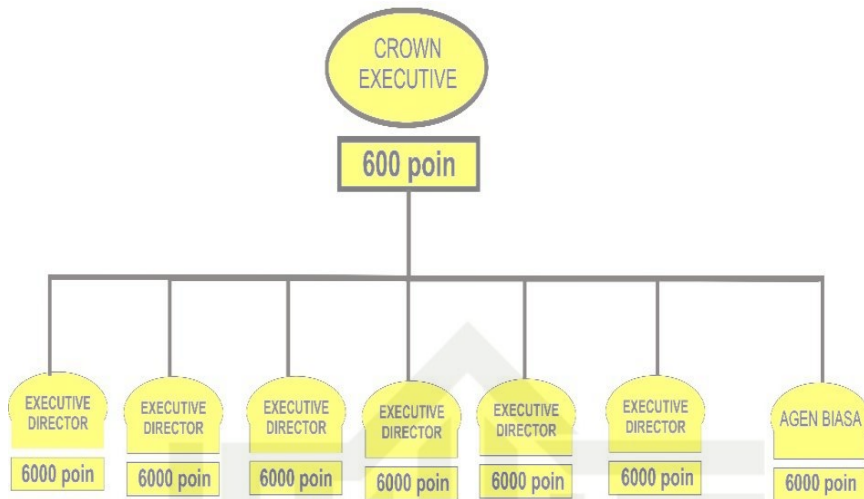
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

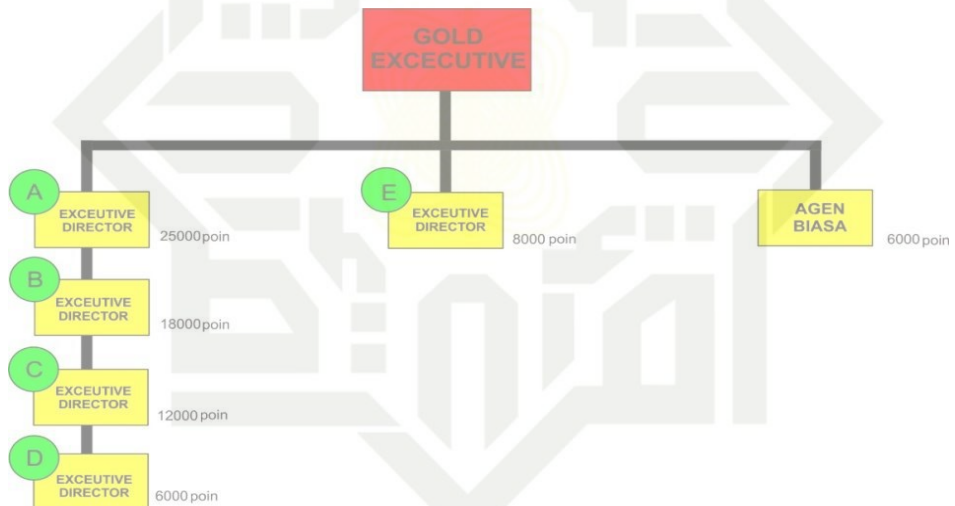
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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

- Memiliki omset grup dijalur lain > 6000 poin.



- a. ED aktif adalah agen berpangkat minimal ED dengan poinTP > 200 poin

Cara penghitungan bonus generasi ED :



$$A = 5\% \times 6.000 \text{ poin}$$

$$B = 5\% \times 6.000 \text{ poin}$$

$$C = 5\% \times 6.000 \text{ poin}$$

$$D = 5\% \times 8.00$$

$$0 \text{ poin}$$



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

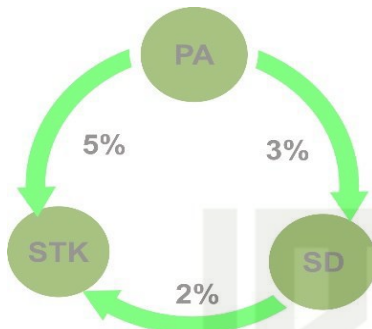
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan 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 milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Bonus Agen Stock.

Bonus agen stock adalah bonus yang diperoleh dari penjualan agen stock kepada struktur niaga yang paling rendah dengan rumus pint jualan dikalikan prosentase Contoh perhitungan bonus agen stok :



PA (Pusat Agensi) : 16%

SD (Stokis Daerah) : 13%

STK (Stokis) : 11%

2. Royalty Stabilitas Belanja.

Royalty ini diberikan kepada agen yang berpangkat AB dan manajer yang melakukan pembelian minimal 200 poin selama 3 bulan berturut turut atau 600 poin sebulan dan melanjutkan TP 200 poin setiap bulan. Dan royalty ini diberikan sebesar 5% dari poin internasional HPAI yang dibagikan secara merata kepada agen yang memenuhi syarat tersebut diatas. Selain itu harus dipastikan bahwa agen berstatus masih sebagai anggota berpangkat AB hingga manajer untuk terus melakukan pembelian 200 poin agar mendapatkan royalty stabilitas belanja.

3. Royalty Kemajuan Jaringan.

Royalty ini diberikan kepada agen yang memiliki poin TP pribadi 200 poin setiap bulan dan berpangkat > Senior Manager (SM) sebesar 6% dari poin internasional HPAI bulanan atau sebesar 6% dari poin internasional HPAI secara proporsional sesuai perolehan poin dengan

perhitungan poin dari masing-masing jalur dengan batasan sebagai berikut sesuai pengikat agen:

Level	Poin Maksimum Bagi Setiap Jalur
Senior Manager	2.000 Poin
Executive Manager	3.000 Poin
Director	4.000 Poin
Senior Director	5.000 Poin
Executive Director	6.000 Poin

Cara perhitungan royalti kemajuan jaringan (RJK):

$\frac{\text{Nilai poin anda} \times 6\% \text{ dari poin internasional HPAI}}{\text{Nilai poin Internasional HPAI}}$

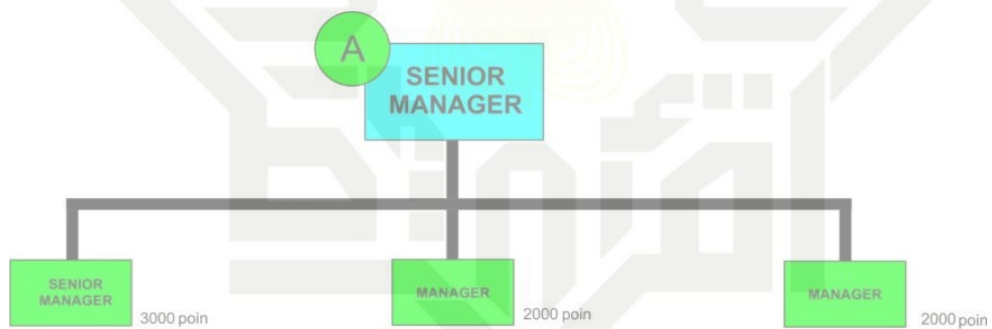
Nilai poin Internasional HPAI

Cara Perhitungan Royalti Kemajuan Jaringan (RKJ)

Contoh: - poin internasional HPAI = 1.000.000 poin

- Ada 3 agen yang mendapat RJK.

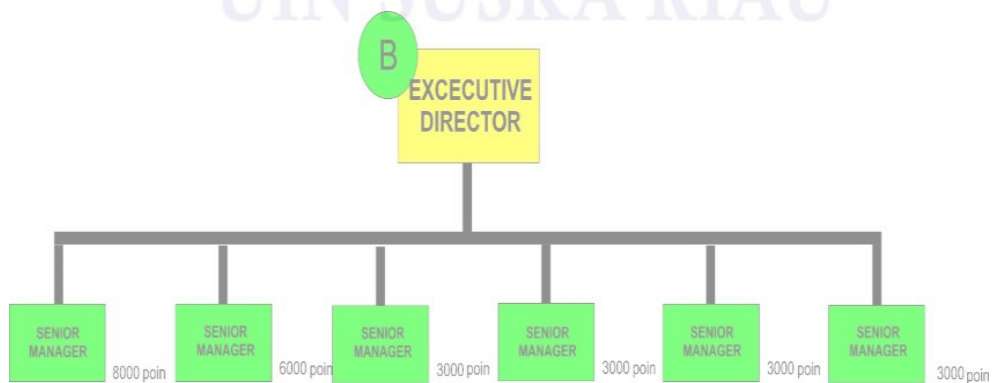
Poin A = 2.000 x 3 = 6.000



Poin B = 6.000 x 2 = 12.000

= 3.000 x 4 = 12.000

Jumlah= 24.000





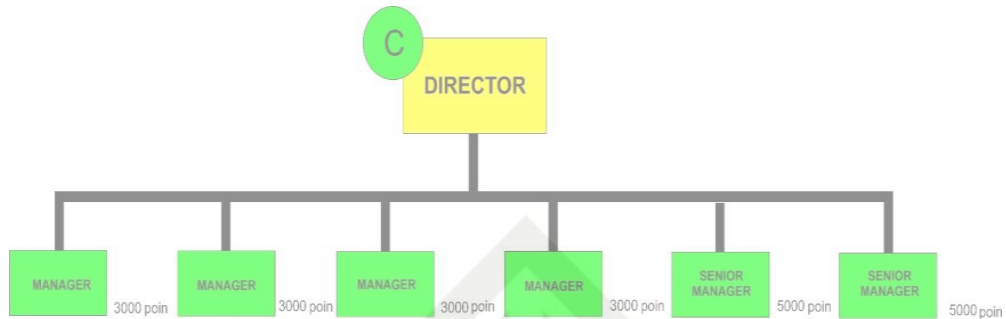
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

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.

$$\begin{aligned} \text{Poin C} &= 4.000 \times 2 = 8.000 \\ &= 3.000 \times 4 = 12.000 \\ \text{Jumlah} &= 20.000 \end{aligned}$$



2. Royalty LED.

Royalty ini diberikan kepada anggota dengan poin TP pribadi > 600 poin. LED adalah agen dengan prestasi dan kualifikasi tertentu yang ditetapkan perusahaan dalam periode tertentu. *Royalty* diberikan sebesar 5% dari poin Internasional HPAI secara proporsional berdasarkan perolehan poin dengan perhitungan poin dari masing-masing jalur adalah maksimal 18.000 poin.⁶⁷ Perhitungannya nilai poin anda dikali 5% dari poin internasional HPAI dibagi nilai poin internasional HPAI. Cara perhitungan royalti L

ED :

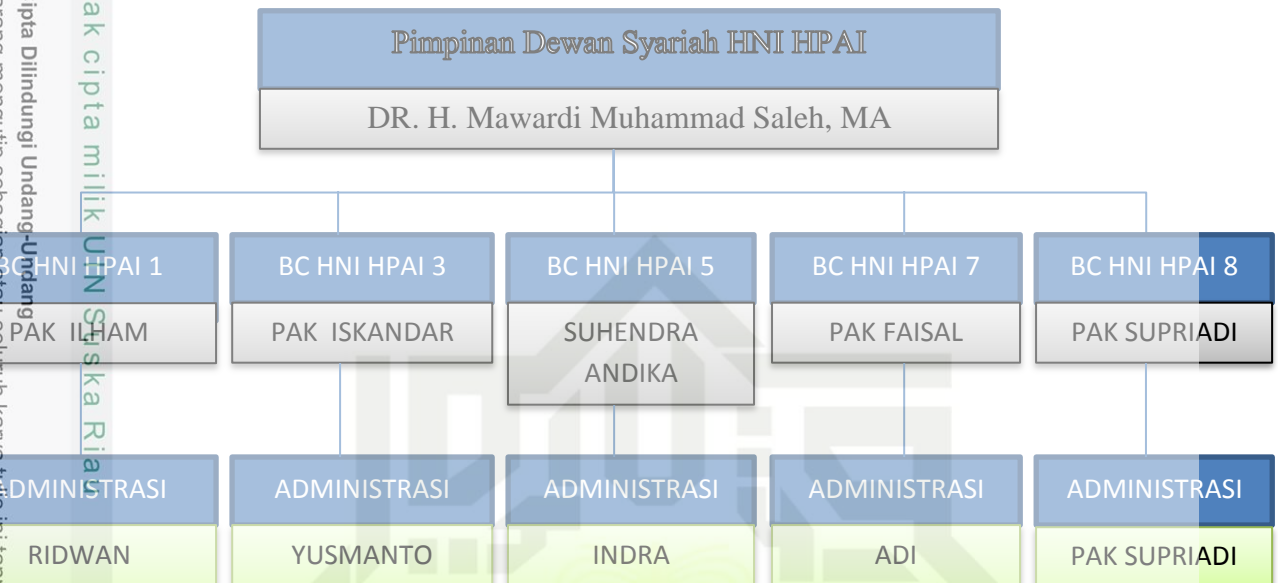
$$\frac{\text{Nilai poin anda} \times 5\% \text{ dari nilai internasional HPAI}}{\text{Nilai poin internasional HPAI}}$$

⁶⁷ Panduan Sukses HPAI, Produk Halal Tanggung Jawab Bersama, h.3



D. Struktur Organisasi

Berikut gambar struktur organisasi PT HNI-HPAI cabang Pekanbaru:



Setiap instansi perusahaan akan dipimpin oleh seorang Direktur atau Pimpinan, begitu juga di Kantor Cabang 1 HNI-HPAI Pekanbaru, berikut penjelasan mengenai tugas Pimpinan Kantor Cabang 1 HNI-HPAI Pekanbaru dan para pegawai serta bentuk struktur organisasi yang ada.

1. Adapun tugas yang menjadi tanggung jawab Pimpinan Kantor Cabang HNI-HPAI:
 - a. Sebagai pimpinan tertinggi di Kantor Cabang HNI-HPAI Pekanbaru, pimpinan bertanggung jawab terhadap pelaksanaan beroperasinya perusahaan yang dipimpin.
 - b. Bertugas merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan, mengawasi, dan mengevaluasi.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

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. Adapun tugas yang menjadi tanggung jawab Divisi Administrasi:
 - a. Bagian administrasi bertugas mengawasi keluar masuknya surat di dalam perusahaan, baik surat utang, surat piutang, surat pemberitahuan maupun semua surat yang berhubungan dengan perusahaan.
 - b. Membuat surat keluar untuk membalas surat-surat yang perlu di balas.
 - c. Membuat laporan persediaan barang.

E. Subjek Dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah orang, tempat, atau benda yang diamati dalam rangka pembumbutan sebagai sasaran.⁶⁸ Adapun subjek penelitian dalam tulisan ini, adalah 5 BC HPAI BC 1, BC 3, BC 5, BC 7, dan BC 8 Kota Pekanbaru Objek Penelitian

Objek penelitian adalah hal yang menjadi sasaran penelitian. Objek penelitian adalah himpunan elemen yang dapat berupa orang, organisasi atau barang yang akan diteliti. Objek penelitian, adalah pokok persoalan yang hendak diteliti untuk mendapatkan data secara lebih terarah. Adapun Objek penelitian dalam tulisan ini Analisis Penerapan Sistem bonus HPAI dalam perspektif Ekonomi Islam.

⁶⁸ Sugiono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Da R&D* (Bandung: Alfabeta, 2013), h.210



F. Instrumen Penelitian

Dalam penelitian kualitatif, peneliti merupakan instrument utama dalam mengumpulkan dan menginterpretasi data. Hal ini dikarenakan peneliti langsung terjun ke lapangan untuk mengumpulkan data atau informasi yang diperlukan baik secara lisan ataupun tulisan. Sebagaimana yang dikatakan oleh Sugiono dalam bukunya bahwa peneliti kualitatif sebagai human instrument berfungsi menetapkan fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data, melakukan pengumpulan data, menilai kualitas data, menafsirkan data dan membuat kesimpulan atas temuannya.

G. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Penelitian ini merupakan jenis penelitian *field research*. Jenis data yang akan digunakan adalah data kualitatif. Data kualitatif merupakan data yang bersifat menguraikan, menggambarkan, menjelaskan dan memaparkan tentang masalah yang berkaitan dengan rumusan masalah.

2. Sumber Data

Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sumber data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber asli yang dijadikan objek penelitian. Dalam penelitian ini data utama atau data pokok yang bersumber dari pelaku bisnis MLM HPAI. Sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi atau merupakan data yang

menunjang sumber primer. Data sekunder ini didapatkan dari buku-buku dan juga karya ilmiah yang berkaitan dengan rumusan masalah.

H. Populasi dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang di tetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.⁶⁹

Populasi dalam penelitian ini adalah beberapa BC yang ada di Pekanbaru BC HPAI berjumlah 5 yang kurang lebih sudah bersiri dalam 5 tahun. dikarenakan jumlah populasi dalam penelitian ini tidak banyak maka penulis mengambil keseluruhan populasi untuk dijadikan sampel. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Total sampling (pengambilan sampel secara keseluruhan).

I. Teknik Pengumpulan Data

Mengingat penelitian ini adalah penelitian lapangan, maka untuk mengumpulkan data dan informasi penulis menggunakan metode sebagai berikut:

1. Observasi

Dalam penelitian kualitatif, observasi dipahami sebagai pengamatan langsung terhadap objek, untuk mengetahui kebenarannya, situasi, kondisi, konteks, ruang, serta maknanya dalam upaya pengumpulan data suatu penelitian. Melalui observasi peneliti belajar

⁶⁹ Prof. DR. Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung : Alfabeta, 2008, h. 115.

tentang perilaku dan makna dari perilaku tersebut sebagaimana dikatakan oleh Marshal, “*through observation, the researcher learn about behavior and the meaning attachead to those behavior*” (Ibrahim, 2015:67) Observasi adalah mengumpulkan data langsung dari lapangan. Mengadakan pengamatan langsung tentang masalah-masalah yang diteliti, guna mendapat informasi yang tepat dan akurat.

2. Wawancara

Yang dimaksud dengan wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara Tanya jawab, sambil bertatap muka antara si penanya atau pewawancara dengan si penjawab atau responden dengan menggunakan alat yang dinamakan interview guide (panduan wawancara).⁷⁰

Wawancara merupakan salah satu teknik penting dalam studi-studi pembanguna. Metode partisipatoris telah menyumbangkan perbaikan dalam wawancara sehingga lebih merupakan percakapan , sekalipun percakapan itu tetap dikendalikan dan terstruktur. Inilah yang disebut sebagai wawancara semiterstruktur (semi-structured interview). Hanya beberapa pertanyaan dan topik saja yang telah ditentukan sebelumnya. Banyak pertanyaan akan diajukan pada waktu berlangsungnya wawancara, dan pertanyaan yang kurang relavan tentu saja tidak akan dipakai,

⁷⁰ Moh. Nazir, *Metode Penelitian*, Cet. 11, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2017), hlm. 170.





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

pertanyaan diajukan sesuai daftar yang fleksibel, atau sebuah pedoman, dan tidak dari sebuah angket formal.⁷¹

Disini penulis melakukan wawancara dengan maneger untuk memperoleh data tentang sistem Bonus MLM HPAI dalam Perspektif Ekonomi Islam. Dalam wawancara ini penulis akan mengadakan dialog secara langsung dengan responden yang menyangkut masalah penerapan sistem bonus yang diterapkan (HPAI) kota Pekanbaru.

3. Dokumentasi

Selain sumber manusia (*human resources*) melalui observasi dan wawancara, sumber lainnya sebagai pendukung yaitu dokumen-dokumen tertulis yang resmi ataupun tidak resmi.⁷² Dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel, melalui dokumentasi tersebut, maka metode pengumpulan data verbal yang berbentuk tulisan yang berkaitan dengan penerapan sistem bonus yang diterapkan perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) kota Pekanbaru.

J. Tehnik Analisa Data

Dalam penelitian kualitatif, data diperoleh dari berbagai sumber, dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam (triangulasi) dan dilakukan secara terus menerus sampai datanya jenuh. Dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik analisis data model Miles and Huberman. Diamana langkah-langkahnya meliputi data reduction (reduksi

⁷¹ Britha Mikkelsen, *Metode Penelitian Partisipatori dan Upaya-Upaya Pembedayaan, Sebuah Buku Pegangan Bagi Para Praktisi Lapangan*, Ed. 3, Terj. Matheos Nall, (Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 2003), hlm. 127.

⁷² Aan Komariah Satori Djam'an, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2012). h. 91

data), data display (penyajian data), dan conclusion drawing/verification (penarikan kesimpulan).

1. Pengumpulan Data

Dilakukan melalui instrument-instrumen yang telah dibuat kemudian dipilih data yang penting sesuai variable penelitian.

2. Data *reduction* (reduksi data)

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

Di sini merangkum semua data yang didapatkan selama berada di lapangan. Kemudian data tersebut akan dipilah-pilah dengan memfokuskan pada hal yang penting yang berkaitan erat dengan penelitian serta membuang data yang kurang relevan dengan penelitian.

3. Data display (penyajian data)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya yang dilakukan adalah mendisplaykan data. Data yang sudah direduksi dideskripsikan dalam sebuah uraian untuk memudahkan dalam memahami apa yang terjadi.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

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.



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. *Conclusion drawing/verification* (penarikan kesimpulan)

Setelah data direduksi dan didisplay, maka langkah ke tiga dalam analisis data adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.⁷³

K. Tehnik Penulisan Data

- a. Deduktif, yaitu pengambilan data-data atau kaidah-kaidah yang bersifat umum, kemudian dianalisa dan diambil kesimpulannya secara khusus.
- b. Induktif, yaitu menggambarkan kenyataan yang bersifat khusus dalam penelitian ini dianalisa dan diambil kesimpulan secara umum.
- c. Deskriptif, yaitu menganalisa keadaan subjek atau objek berdasarkan fakta-fakta yang ada, kemudian dianalisa.

L. Teknik Pengujian Keabsahan Data

Untuk menguji keabsahan data, peneliti menggunakan teknik triangulasi data. Triangulasi dalam pengujian keabsahan data diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai

⁷³ Sugiono... h. 226

waktu. Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik, pengumpulan data, dan waktu.

1. Dalam triangulasi sumber, peneliti dapat mengecek keabsahan data dari berbagai pihak, mulai dari meneger HPAI Kota Pekanbaru.
2. Dalam triangulasi teknik, peneliti dapat mengecek keabsahan datanya melalui teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti. Dimana hasil wawancara dapat di cek kredibilitasnya dengan data yang diperoleh dari observasi, dan data dari hasil observasi tentu harus didukung dengan dokumentasi-dokumentasi yang relevan.⁷⁴
3. Dalam triangulasi waktu, peneliti dapat mengambil waktu yang berbeda dalam mengumpulkan data di sekolah, jika hasil temuan yang didapatkan dari wawancara dan observasi diwaktu yang berbeda sama maka data yang didapatkan sudah terjamin kepastiannya.



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 milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

⁷⁴ Sugiono... h. 228

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 V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka penulis dapat mengambil kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. Herba Penawar Al-Wahidah Indonesia (HPAI) adalah Multi Level Marketing berbasis syariah yang sudah menerapkan nilai-nilai hukum ekonomi syariah. HPAI ini dibangun dari perjuangan yang bertujuan menjayakan produk-produk halal dan berkualitas dengan berazaskan Thibbunnabawi, serta dalam rangka membumikan, memajukan dan mengaktualisasikan ekonomi Islam di Indonesia melalui entrepreneurship.
2. Penerapan sistem bonus HNI HPAI Pekanbaru yang diterapkan MLM Syariah telah sesuai dengan perspektif ekonomi Islam. Pada pemberian bonus dilakukan bermula dengan adanya Dewan Syariah yang mengawasi jalannya pemasaran Perusahaan HPAI kemudian selanjutnya sistem-sistem pemasaran yang ada di HPAI berjalan sesuai dengan Syariah Islam, jika ada bonus yang diterima tidak sesuai dengan sistem yang diterapkan atau mengambil keuntungan dari luar persenan in merupakan pelaku oknum yang ingin mendapatkan pendapatan lebih. Dapat dilihat dari pemberian bonus yang adil dan merata bahkan orang-orang bisa melihat dan menghitung sendiri bonusnya pada sistem Online HPAI. Kemudian dilihat dari penetapan harga yang sangat mendukung masyarakat, yang mana setiap orang bisa mendapatkan produk HPAI yang

berkualitas dengan mudah, hal ini dikarenakan harga pada produk HPAI tidak mahal bahkan sudah sangat terjangkau oleh siapapun.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, penulis member saran sebagai berikut:

1. Kepada masyarakat agar berhati-hati dalam memilih bisnis MLM, sehingga terjebak dalam bisnis yang mengandung unsur perjudian, money game, arisan berantai dan menggunakan sistem piramida.
2. Kepada Perusahaan HPAI hendaknya istiqomah dalam menerapkan nilai-nilai hukum ekonomi syariah pada proses pemberian bonus kepada agen HPAI, agar agen selalu diperlakukan tindakan yang adil sesuai dengan apa yang sudah dikerjakannya serta hendaknya selalu menerapkan nilai-nilai hukum ekonomi syariah pada proses
3. Dengan adanya fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 ini diharapkan perusahaan HPAI dapat menjalankan bisnis tersebut sesuai dengan ketentuan nilai-nilai hukum ekonomi syariah.
4. Kepada para pelaku bisnis HPAI diharapkan agar mampu menjalankan bisnis ini sebagaimana sesuai dengan nilai-nilai hukum ekonomi syariah yang sudah ada, sehingga tidak ada yang dirugikan dalam bisnis ini.



DAFTAR PUSTAKA

- © Hak cipta milik UIN Suska Riau
- Aan Komariah Satori Djam'an, 2012. *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta
- Abdul Aziz Muhammad Azam, Fiqih Muamalah, (Jakarta: Amzah, 2010)
- Abdul Aziz Muhammad Azzam, 2010. Fiqih Muamalah (sistem transaksi dalam fiqih islam). (Jakarta : Amzah)
- Ahmad Muhammad Al-Hassal Dan Fathi Abdul Karim, 1999. *Sistem, Prinsip Dan Tujuanumat Islam*, Bandung: Pustaka Setia,
- Ami Sholihati, Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif Passive Income Pada Multi Level Marketing Syariah Di PT. K-Link International, Skripsi, Semarang : Fakultas Syariah, IAIN Walisongo Semarang, 2012
- Andreas Harefa, 1999. *Multi Level Marketing* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama,
- Benny Santoso, *All About MLM- Memahami Lebih Jauh MLM dan Pernak-Perniknya*
- Bentuk-bentuk bonus dapat dilihat di <http://qerja.com.ADVICE.diaskes> pada tanggal 18/01/18
- Britha Mikkelsen, 2003. *Metode Penelitian Partisipatori dan Upaya-Upaya Pemberdayaan, Sebuah Buku Pegangan Bagi Para Praktisi Lapangan*, Ed. 3, Terj. Matheos Nall, Jakarta: Yayasan Obor Indonesia
- Cascio, dalam buku Mangkuprawira, 2011
- Dewan syariah dalam MLM diambil dari <http://www.e-syariah.com>
- Dewi, Gemala, dkk. 2013. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. Jakarta: Kencana.
- Djamil, Fathurrahman. 2013. *Hukum Ekonomi Islam :Sejarah, Teori, dan Konsep*. Jakarta: Sinar Grafika
- Dr. M. Kadarisman, 2012. *Manajemen Kompensasi*. Jakarta : Rajawali Pers
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).
- Fatwa Dewan Syariah Nasional, No: 75/DSN-MUI/VII/2009, *Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)*, lampiran 7.

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.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Fatwa Dewan Syariah Nasional, No: 75/DSN-MUI/VII/2009, *Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)*, lampiran 7.

Fatwa DSN-MUI mengenai MLM Syariah yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional pada tahun 2009.

Helin Riska Imawati, 2011. *Analisis Pelaksanaan Fatwa Dsn-Mui Tentang Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syari"ah Di Ahad-Net Internasional Semarang*, Skripsi, Semarang : Fakultas Syariah, IAIN Walisongo Semarang

Hendi Suhendi, *Fiqh Mu"amalah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada)

<http://ridwanbakhtiar.wordpress.com/2017/09/25/nilainilai-dasar-ekonomi-islam/amp/>. Diakses pada tanggal 29 Januari 2023 pukul 14.38 wib

<http://ridwanbakhtiar.wordpress.com/2017/09/25/nilai-nilai-dasarekonomi-islam/amp/>. Diakses pada tanggal 29 Januari 2023 pukul 14.38 wib

<http://www.guruips.com/2017/01/sistem-ekonomi-syariah-islamnilai.html?m=1>. Diakses pada tanggal 29 Januari 2023 pukul 14.46 wib

<http://www.guruips.com/2017/01/sistem-ekonomi-syariah-islamnilai.html?m=1>. Diakses pada tanggal 29 Januari 2023 pukul 14.46 wib.

Husnia, "*Analisis Hukum Islam Terhadap Sistem Pemberian Bonus MLM (Multi Level Marketing) pada Bisnis Nu Amoorea*" (Skripsi, Fakultas Syariah Universitas Sunan Ampel Surabaya, Surabaya 2019).

Ibnu Hajar al-"*Asqalani, Bulughul Maram*, Cetakan ke III, Penerbit Pustaka AsSunnah, Jakarta 2009, halaman 430.

Istilah-istilah dalam bonus dapat dilihat di [Http://blog.seacorp.co.id.2015.kerancuan](http://blog.seacorp.co.id.2015.kerancuan) antara gaji ,insentif, tunjangan, dan komisi. Diakses pada tanggal 12/01/18

Mardani. 2014. *Hukum Bisnis Syariah*. Jakarta: Kencana

Marketing Plan Al Wahida Marketing Internasional

Moh. Nazir, *Metode Penelitian*, Cet. 11, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2017)

Multi Level Marketing dalam Tinjauan Hukum Islam (Studi Fatwa DSNMUI NOMOR: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah)

Mustafa Edwin Nasution, 2006. *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group



Nizamuddin Zainuddin et al., 2019 “Effect of Halal Certification and Labelling Process on Halal Supply Chain Performance” 8, no. 4

© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Panduan Sukses HNI HPAI

Panduan Sukses HPAI

Prof. DR. Sugiyono, 2008. *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung : Alfabeta

Rivai Veithzal, 2012., *Islamic Marketing*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama

Sayyid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah*, Penerbit Pena Pundi Aksara, jilid IV.

Sugiono, 2013. *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Da R&D* (Bandung: Alfabeta

Sukidi Imawan Firdaus, 1999. *Nilai dan Makna Kerja dalam Islam*, Jakarta: Nuansa Madani

Sulaiman Rasjid, 1986. *Fiqh Islam (Hukum Fiqih Lengkap)*, (Bandung: Sinar Baru Algensindo,

Sulaiman Rasyid, 2007. *Fikih Islam (Hukum Fikih Lengkap)*, (Bandung: Sinar Baru Alegensindo, Cetakan Keempat

Supriadi Yosuf Boni, 2017. *Apa Salah Mlm? Sanggahan 22 Pengharaman Multi Level Marketing*.(Jakarta Timur: Pustaka Al-Kautsar).

Surawardi K. Lubis, 2004. *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Garfika, cet. Ke-3,

Veitzal Rivai, 2012. *Islamic Marketing: Membangun Bisnis Dengan Praktik Marketing Rasulullah SWT*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama

Wawancara dengan bapak Indra selaku Staf Admin/ Pengelola BC HNI HPAI 5. 30 Januari 2023 16:30 wib.

Wawancara dengan bapak Ridan selaku Staf Admin BC HNI HPAI 1, 30 Januari 2023, pukul 12: 10.

Wawancara dengan bapak Ridwan selaku Staf Admin BC HNI HPAI 1, 30 Januari 2023, pukul 12: 10.

Wawancara dengan bapak Supriadi selaku Owner BC HNI HPAI 8, 30 Januari 2023, pukul 09: 15

Wawancara dengan bapak yusantoselaki Staf Admin / Pengelola BC HNI HPAI 3, 30 Januari 2023, pukul 11: 05

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.



Wawancara Dengan Bapak Yuswanto Selaku Staf Admin/ Pengelola BC HNI HPAI 3. 30 Januari 2023, Pukul 11:15

© Hak cipta milik UIN Suska Riau
Wawancara dengan ke 5 BC HNI HPAI Kota Pekanbaru 30 Januari 2023.

Wawancara dengan pak Adi selaku Staf / Admin Pengelola BC HNI HPAI 7, 30 Januari 2023, pukul 10:05

Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009)

Yunia, Ika Fauzia. *Etika Bisnis Dalam Islam* (Sidoarjo:kencana,2012)

Zainal Abidin Ahmad, *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, Jakarta: Bulan Bintang, 1979, h. 139.

Zaki Fuad Chalil, *Pemerataan Distribusi Kekayaan dalam Ekonomi Islam*, Jakarta: Erlangga, 2009

Zuhaili, Fiqh

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.

BC HNI HPAI 1 (Owner Bapak Ilham
 NAMA : Pak Ridwan
 Pangkat : Staf Admin / Pengelola HPAI
 Alamat : Jl. Nangka Ujung Depan Kantor Pro XI. Di Samping Bengkel Mobil Efo Auto Servis. Pekanbaru, Pekanbaru, Riau



State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

UIN SUSKA RIAU

Hni Hpai Bc 8 (Owner Pak Supriadi)

Nama : Supriadi

Pangkat : Owner Hni Hpai Bc 8 Pekanbaru

Alamat : Jl. Garuda Sakti Km.2 Perumahan Villa Sentosa A-08 Tampan Panam, Pekanbaru, Riau



Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim 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.



Hni Hpai Bc 3 (Owner Bapak Iskandar)

Nama : Yuswanto

Pangkat : Staf Admin / Pengelola Bc Hni Hpai 3

Alamat : Jl. Soekarno - Hatta, Sidomulyo Timur, Marpoyan Damai, Kota Pekanbaru, Riau 28289 (Depan Hotel Emha Graha, Simp. 4 Pasar Pagi Arengka), Pekanbaru, Riau



© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim 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.



Hni Hpai Bc 7 (Owner Pak Faisal)

Nama : Adi

Pangkat : Staf Admin Atau Pengelola Bc Hni Hpai 7

Alamat : Bc Hni Pekanbaru 7. Halal Mart, Jl. Swakarya, Panam, Pekanbaru, Pekanbaru, Riau



Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim 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.



Hni Hpai Bc 5 (Owner Suhendra Andika)

Nama : Indra

Pangkat : Staf Admin Atau Pengelola

Alamat : Jl. Gabus Raya No 1e, Belakang Polsek Rumbai Pesisir,
Pekanbaru, Riau



© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim 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.



UIN SUSKA RIAU

UIN SUSKA RIAU



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PASCASARJANA

كلية الدراسات العليا
THE GRADUATE PROGRAMME
Alamat : Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 94 Pekanbaru 28129 PO.BOX 1004
Phone & Fax. (0761) 858832. Site : pps.uin-suska.ac.id E-mail : pps@uin-suska.ac.id

**KARTU KONTROL MENGIKUTI SEMINAR PROPOSAL / TESIS / DISERTASI
PASCASARJANA UIN SULTAN SYARIF KASIM RIAU**

: Mistahurrahmah
: 77090320016
: Ekonomi Syariah
: Ekonomi Syariah

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

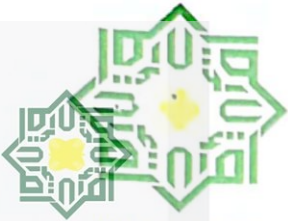
© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

HARI/TEL	JUDUL PROPOSAL / TESIS / DISERTASI	PESERTA UJIAN	PARAF SEKRETARIS
14/03	Analisis eror Nahwu dan saraf maha'rot Al-Qatish wal Kitabah dan solusinya bagi kelas X SIMA Babussalah Pekanbaru	Salehuddin	
14/03	Efektivitas Metode Mubasyarah dengan menggunakan Permainan bahasa untuk meningkatkan keterampilan berbicara siswa kelas 10 aliyah di madhad Al-Isiah kompartemen hilir	Arnin Agung	
14/03	Efektivitas tehnik ice breking terhadap motivasi belajar nahwu siswa kelas 3 mts Pondok pesentren Muslimin Muhammadiyah Bengalis kota.	Sherly	
14/03	Implementasi kurikulum Terpadu dalam pembelajaran Pendidikan Agama Islam Terpadu Kecamatan Mendau Kabupaten Bengalis	Sri Muharni	}
7	Pengaruh Pengelolaan kelas terhadap minat dan prestasi belajar siswa pada mata pelajaran Pendidikan Agama Islam di sekolah dasar Negeri 21 Mandau	Fifi Rubianti	
8	Perspektif implementasi Pendidikan Ahliah dalam kitab Tahfid Al-Ahliah karya Ibnu Misykah dan relevansinya dalam proses pendidikan di sekolah.	Jumari, S.Ag	
9	Konsep Ahliah dalam Tafsir Buya Hamka dan Relevansinya dalam Pendidikan Pendidikan Karakter	Irfan Nuriardi	
10			

Pekanbaru, 14 Maret 2023
Ka. Prodi

Dr. Trian Zuhadi, SE, M. Ed
NIP.19760211 200710 1 002

- NB1. Kartu ini dibawa setiap kali mengikuti ujian.
2. Setiap mahasiswa wajib menghadiri minimal 5 kali seminar proposal, thesis dan disertasi
3. Sebagai syarat ujian Proposal, tesis dan Disertasi



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PASCASARJANA
كلية الدراسات العليا
THE GRADUATE PROGRAMME

Alamat : Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 94 Pekanbaru 28129 PO BOX. 1004
 Phone & Facs, (0761) 858832, Website: <https://pasca.uin-suska.ac.id> Email : pasca@uin-suska.ac.id

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.

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Nomor :
 Lamp. :
 Hal :

: B-4010/Un.04/Ps/HM.01/11/2022

: 1 berkas

: Izin Melakukan Kegiatan Riset Tesis/Disertasi

Pekanbaru, 28 November 2022

Kepada

Yth. Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu
 Satu Pintu Prov. Riau
 Pekanbaru

Dengan hormat, dalam rangka penulisan tesis/disertasi, maka dimohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara untuk mengizinkan mahasiswa yang tersebut di bawah ini:

Nama	: MIFTAHURRAHMAH
NIM	: 22090320016
Program Studi	: Ekonomi Syariah S2
Semester/Tahun	: V (Lima) / 2022
Judul Tesis/Disertasi	: Analisis Penerapan Sistem Bonus Multi Level Marketing Dalam Perusahaan Herbal Penawar Al-Wahida (HPAI) Terhadap Tingkat Penjualan Kota Pekanbaru Tinjauan Ekonomi Islam

untuk melakukan penelitian sekaligus pengumpulan data dan informasi yang diperlukannya dari Pekanbaru

Waktu Penelitian: 3 Bulan (28 November 2022 s.d 28 Februari 2023)

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

UIN SUSKA RIAU



Masalam
 Direktur

UIN SUSKA RIAU
 PASCASARJANA
 Prof. Dr. H. Ilyas Husti, MA
 NIP. 19611230 198903 100 2

Tembusan:
 Yth. Rektor UIN Suska Riau



PEMERINTAH PROVINSI RIAU
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
 Gedung Menara Lancang Kuning Lantai I dan II Komp. Kantor Gubernur Riau
 Jl. Jend. Sudirman No. 460 Telp. (0761) 39064 Fax. (0761) 39117 PEKANBARU
 Email : dpmptsp@riau.go.id

REKOMENDASI

Nomor : 503/DPMPTSP/NON IZIN-RISET/52400
 TENTANG



PELAKSANAAN KEGIATAN RISET/PRA RISET DAN PENGUMPULAN DATA UNTUK BAHAN TESIS

1.04.02.01

Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Riau, setelah membaca Surat
 Permohonan Riset dari : **Direktor Program Pascasarjana UIN Suska Riau, Nomor : B-**
0000/Un.04/Ps/HM.01/11/2022 Tanggal 28 November 2022, dengan ini memberikan rekomendasi kepada:

1. Nama	:	MIFTAHURRAHMAH
2. NIM / KTP	:	22090320016/1407045804970001
3. Program Studi	:	EKONOMI SYARIAH S2
4. Konsentrasi	:	EKONOMI SYARIAH
5. Jenjang	:	S2
6. Judul Penelitian	:	ANALISIS PENERAPAN SISTEM BONUS MULTI LEVEL MARKETING HPAI DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM KOTA PEKANBARU
7. Lokasi Penelitian	:	PEKANBARU, BC HPAI PEKANBARU

Dengan ketentuan sebagai berikut:

tidak melakukan kegiatan yang menyimpang dari ketentuan yang telah ditetapkan.

Pelaksanaan Kegiatan Penelitian dan Pengumpulan Data ini berlangsung selama 6 (enam) bulan terhitung mulai tanggal rekomendasi ini diterbitkan.

Depada pihak yang terkait diharapkan dapat memberikan kemudahan serta membantu kelancaran kegiatan penelitian dan Pengumpulan Data dimaksud.

Demikian rekomendasi ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

Dibuat di : Pekanbaru
 Pada Tanggal : 14 Desember 2022



Ditandatangani Secara Elektronik Melalui :
 Sistem Informasi Manajemen Pelayanan (SIMPEL)

DINAS PENANAMAN MODAL DAN
 PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
 PROVINSI RIAU

Tembusan :

Disampaikan Kepada Yth :

1. Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Provinsi Riau di Pekanbaru
2. Walikota Pekanbaru
3. Up. Kabid Kesbangpol dan Linmas di Pekanbaru
4. Direktur Program Pascasarjana UIN Suska Riau di Pekanbaru
4. Yang Berangkutan



- 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 milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau



SURAT KETERANGAN
Nomor: 001/OWN-BC.PKU1/III/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Muhammad Ilham
 Jabatan : Kepala BC Pekanbaru I
 Perusahaan / Kantor Cabang : HNI-HPAI BC Pekanbaru I
 Alamat : Jl. Tuanku Tambusai ujung, Pekanbaru, Riau

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Miftahurrahmah
 NIM : 22090320016
 Jurusan : S2 Ekonomi Syariah
 Universitas : Universitas Islam Negri Sultan Syarif Kasim Riau (UIN Suska)

Telah Kami setuju untuk melaksanakan kegiatan Penelitian/ Riset dan pengumpulan data dalam rangka menyelesaikan tugas akhir perkuliahan, dengan judul:

'Analisis Penerapan Sistem Bonus Multi Level Marketing Hpai Dalam Perspektif Ekonomi Islam Kota Pekanbaru

Demikian surat keterangan ini kami buat dengan sebenarnya, agar dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Pekanbaru, 13 Maret 2023



Muhammad Ilham

BUSINESS CENTER PEKANBARU 1
 Jl. Tuanku Tambusai Ujung Pekanbaru Riau
 0213 7151 3722

الشهادة اختبار كفاءات اللغة العربية لغير الناطقين بها

يشهد المعلق بأن:

سيد/ة :
Miffahurrahmah :
رقم الهوية : 1407045804970001
تاريخ الاختبار : 08-01-2023
الصلاحيه : 08-01-2025

قد حصل/ت على النتيجة في اختبار الكفاءات في اللغة العربية لغير الناطقين بها

47 : الاستماع
45 : القواعد
46 : القراءة
المجموع : 460

الترقيم التعريفي

No. 756/GLCAP/IN/2023



Izin No: 420/BID.PAUD.PNF2/VI/III/2017/6309

Under the auspices of:
Global Languages Center ta milik UIN Suska Riau

At: Pekanbaru

Date: 08-01-2023



State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

أدي حفي الدين الماجستير

الأمين العام



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

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



UIN SUSKA RIAU

Sertifikat

Nomor: B-0592/Un.04/Ps/PP.00.9/04/2023

Komite Penjaminan Mutu Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Menearangkan Bahwa :

Nama : Miftahurrahmah

NIM : 22090320016

Judul : Analisis Penerapan Sistem Bonus Multi Level Marketing HPAl Dalam Perspektif Ekonomi Islam Kota Pekanbaru

Telah dilakukan uji Turnitin dan dinyatakan **lulus** cek plagiarasi Tesis Sebesar (21%) di bawah standar maksimal batas toleransi kemiripan dengan karya ilmiah lainnya. Berdasarkan peraturan Pemerintah melalui Dikti Nomor UU 19 Tahun 2002: Permendiknas 17 tahun 2010 bahwa tingkat persentase kesamaan tulisan yang diunggah di dunia maya hanya boleh 20-25% kesamaan dengan karya lainnya.

Mengetahui
Direktur Pascasarjana

Prof. Dr. Ilyas Husti, MA
NIP. 196112301989031002

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Pekanbaru, 7 Februari 2023
Pemeriksa Turnitin Pascasarjana

Dr. Perisi Nopel, M.Pd.I
NUPN. 9920113670
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim 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.



UIN SUSKA RIAU



Certificate Number: 053/GLC/EPT/II/2023

ENGLISH PROFICIENCY TEST[®] CERTIFICATE OF ACHIEVEMENT

This is to certify that

Name : Miftahurrahmah
ID Number : 1407045804970001
Test Date : 07-01-2023
Expired Date : 07-01-2025

achieved the following scores:

Listening Comprehension	: 47
Structure and Written Expression	: 45
Reading Comprehension	: 44
Total	: 453



Lina M. Kholisah, M. Pd
Global Languages Course Director

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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



Powered by

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Date: 09-01-2023

Izin No. 420/BID.PAUD.PNF.2/VIII/2017/6309

Under the auspices of:

Global Languages Center
At: Pekanbaru



UIN SUSKA RIAU

KONTROL KONSULTASI BIMBINGAN TESIS / DISERTASI*

No.	Tanggal Konsultasi	Materi Pembimbing / Promotor*	Paraf Pembimbing / Promotor*	Keterangan
1.	5/12	Perbaiki BAB I	R	
2.	4/11	Perbaiki BAB II BAB III	R	
3.	3/12	Perbaiki BAB VI	R	
4.	5/23	Perbaiki Bab II dan Bab	R	
5.	5/25	Perbaiki karya	R	
6.	5/21	Ace Basis	R	

Catatan: © Hak cipta milik UIN Suska Riau

*Coret yang tidak perlu

Pekanbaru, 2013

KONTROL KONSULTASI BIMBINGAN TESIS / DISERTASI*

No.	Tanggal Konsultasi	Materi Pembimbing / Promotor*	Paraf Pembimbing / Co Promotor*	Keterangan
1.	25/1/23	1. Perbaiki bab I 2. Perbaiki bab II dan III	A	
2.	26/1/23	2. Perbaiki bab II dan III	A	
3.	28/1/23	1. Perbaiki bab II dan III	A	
4.	2/12/23	- Perbaiki bab II dan III - Perbaiki bab III dan IV - Perbaiki bab IV dan V	A	
5.	6/1/23	Perbaiki bab II dan III	A	
6.	7/2/23	ATC	A	

Catatan: State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

*Coret yang tidak perlu

Pekanbaru, 2013

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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



UIN SUSKA RIAU

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Miftahurrahmah, lahir di Rimba Melintang 18 April 1997.

Anak ketiga dari tujuh Bersaudara, lahir dari pasangan ayahanda Suharto dan ibunda Herlena. Pendidikan formal yang ditempuh oleh penulis adalah MI (Madrasah Ibtidaiyyah)

Rimba Melintang Kabupaten Rokan Hilir pada tahun 2004,

dan lulus pada tahun 2008. Kemudian melanjutkan pendidikan di SMPSI AL-

Muhsinin, lulus pada tahun 2011. Lalu melanjutkan pendidikan di SMA Negeri 01

Rimba Melintang, dan lulus pada tahun 2014. Selanjutnya penulis baru melanjutkan

pendidikan tinggi (S1) pada tahun 20115 di UIN SUSKA RIAU dengan mengambil

studi sarjana Ekonomi Syariah dan lulus pada tahun 2029. Penulis melanjutkan

pendidikan di Pascasarjana Program Magister (S2) di Universitas Islam Negeri (UIN)

Sultan Syarif Kasim Riau pada tahun 2020. Untuk menyelesaikan kuliah Magister,

penulis menulis tesis dengan judul **“Analisi Penerapan Sistem Bonus Multi Level**

Marketing Herbal Penawar Al Wahida HPAI Terhadap Tingkat Penjualan

Kota Pekanbaru”. Selama penulisan tesis penulis dibimbing oleh bapak Dr. Trian

Zulhadi, SE. M. Ec. (Pembimbing Utama) dan bapak Dr. Doni Martias. SE. MM

(Pembimbing Pendamping). Selama kuliah di Pascasarjana Universitas Islam Negeri

Sultan Syarif Kasim Riau penulis juga dibimbing oleh Penasehat Akademis (PA)

yaitu ibu Dr. Hj. Herlinda. MA. PA

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.

