

**APLIKASI JUAL BELI PRODUK SHOPIE MARTIN DI BUSINESS  
CENTER JALAN BALAM SAKTI KECAMATAN TAMPAN  
PEKANBARU MENURUT PERSPEKTIF  
EKONOMI ISLAM**

**SKRIPSI**



**OLEH:**

**RAUDAH TUL JANNAH**

**10825003773**

**PROGRAM S1  
JURUSAN EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGRI SULTAN SYARIF KASIM RIAU  
PEKANBARU**

**2013**

## **KATA PENGANTAR**

*Alhamdulillahirobbil 'Alamin*

Puji syukur penulis persembahkan ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan kekuatan kepada penulis, sehingga penulisan skripsi ini dapat dirampungkan.

Ucapan shalawat dan salam Allahumma shalli 'ala Muhammad wa'ala ali Muhammad, penulis ucapkan buat junjungan alam Nabi besar Muhammad SAW yang telah membawa risalah yang benar disisi Allah SWT, sehingga penulis mempunyai pedoman hidup yang benar.

Penulisan skripsi ini merupakan suatu kewajiban bagi penulis untuk memenuhi sebagian syarat-syarat penyelesaian studi, guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam pada Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum UIN SUSKA Pekanbaru. Tulisan ini jauh dari taraf kesempurnaan namun hal ini sudah merupakan suatu hasil usaha maksimal yang penulis lakukan selama ini.

Disamping itu penulisan skripsi ini banyak mendapat dukungan dari berbagai pihak, baik langsung maupun tidak langsung, baik moril maupun materil. Untuk itu sewajarnya penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Ayahanda M. Arifin dan ibunda Hayatun Nufus tercinta yang telah mengandung, membesarkan, dan memelihara penulis tanpa pamrih, sehingga penulis dapat menyelesaikan studi sampai ke perguruan tinggi

ini. Selanjutnya tidak lupa juga ucapan terima kasih buat seluruh keluarga besar yang telah ikut memberikan motivasi kepada penulis.

2. Bapak Prof. Dr. H. M. Nazir Karim selaku Rektor UIN SUSKA Pekanbaru.
3. Bapak Dr. H. Akbarizan. MA, M. Pd. Selaku dekan Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum dan bapak Pudek I, II, III serta bapak dan ibu dosen yang telah memberikan bermacam-macam disiplin ilmu kepada penulis.
4. Bapak Mawardi, S.Ag., M.Si dan Bapak Darmawan Tia Indrajaya, M.Ag. selaku ketua Jurusan Ekonomi Islam dan Sekretaris Jurusan Ekonomi Islam, yang telah banyak membantu penulis selama perkuliahan.
5. Ibu Drs. Hj. Nurhasanah, MA selaku penasehat Akademis, yang telah mengorbankan waktunya kepada penulis selama perkuliahan.
6. Bapak Muhammad Nurwahid M. Ag selaku pembimbing penulis dalam menyusun skripsi ini yang telah banyak memberikan bimbingan dan petunjuk kepada penulis guna kesempurnaan skripsi ini.
7. Bapak kepala perpustakaan Al Jamiah UIN SUSKA Riau Pekanbaru beserta stafnya, yang memberikan kemudahan fasilitas berupa buku-buku kepada penulis.
8. Selanjutnya tidak lupa juga ucapan terimakasih kepada pihak business center Ibu Renny Rahayu yang mau meluangkan waktu memberikan informasi dan data-data kepada penulis.

Kepada semua pihak yang telah disebut maupun tidak disebutkan nama. Semoga Allah SWT memberikan pahala yang berlipat ganda serta menempatkan mereka pada tempat sebaik-baiknya. Amin yarobbal alamin

Selanjutnya penulis sangat mengharapkan kritikan yang sifatnya membangun guna kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya kepada Allah SWT jualah kita berserah diri.

Pekanbaru, April 2013

Penulis

Raudahtul Jannah

## ABSTRAK

Skripsi ini berjudul **“APLIKASI JUAL BELI PRODUK SOPHIE MARTIN DI BUSINESS CENTER JALAN BALAM SAKTI KECAMATAN TAMPAN PEKANBARU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM”**.

Pelaksanaan jual beli yang dilakukan member pada business center dengan cara pesanan dengan menyebutkan spesifikasi barang, dimana barang yang diperjualbelikan belum ada saat transaksi dilakukan dan member melakukan pembayaran uang muka sebesar 50%, dengan menuliskan pada Nota pesanan. Produk yang dipesan akan datang 3-7 hari kedepan bahkan terkadang melebihi batas waktu yang disepakati

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis merumuskan permasalahan yakni bagaimana aplikasi jual beli produk sophie martin yang dilakukan member dibusiness center jalan Balam Sakti Kecamatan Tampan Pekanbaru, dan bagaimana tinjauan ekonomi Islam tentang aplikasi jual beli produk sophie martin dibusiness center jalan Balam Sakti Kecamatan Tampan Pekanbaru. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana aplikasi jual beli produk sophie martin pada business center dan bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap aplikasi jual beli produk sophie martin pada business center jalan Balam Sakti Kecamatan Tampan Pekanbaru. Populasi dalam penelitian ini adalah member sophie martin cabang business center jalan balam sakti pekanbaru yang berjumlah 250 orang. Dari jumlah tersebut peneliti mengambil sampel sebesar 10%. Adapun pengambilan sampel yaitu *Purposive Sampling*.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan, yang mengambil lokasi pada business center jalan balam sakti kecamatan tampan pekanbaru. Adapun metode pengumpulan data yang digunakan adalah Observasi, wawancara, angket, dan tinjauan pustaka. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yaitu data yang langsung diperoleh dari para responden/member yang melakukan pemesanan kepada business center, dan data sekunder yaitu data yang diperoleh dari buku-buku yang ada kaitannya dengan masalah ini.

Temuan hasil penelitian lapangan menyatakan, bahwa pelaksanaan jual beli produk sophie martin pada business center di jalan balam sakti kecamatan tampan pekanbaru dengan sistem pesanan jika dilihat dari aspek spesifikasi barang, harga sudah sesuai kesepakatan dan tidak melanggar ekonomi Islam namun dalam hal kesepakatan penyerahan barang pihak business center sering mengalami keterlambatan dari waktu yang dijanjikan dalam hal ini pihak business center harus memperhatikan hal tersebut agar konsumen merasa puas.

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>viii</b>
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	6
C. Rumusan Masalah .....	7
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian .....	7
E. Metode Penelitian.....	8
F. Sistematika Penulisan .....	10
<b>BAB II : GAMBARAN OBJEK PENELITIAN</b>	
A. Gambaran Umum Business Center .....	12
B. Perkembangan Produk Sophie Martin .....	13
C. Perkembangan Jumlah Anggota.....	14
D. Produk-produk .....	19
<b>BAB III : TINJAUAN PUSTAKA</b>	
1. Pengertian Jual Beli.....	21
a. Jual Beli Salam.....	22
b. Dasar Hukum Jual Beli Salam .....	25
c. Rukun dan syarat Jual Beli Salam.....	26
a. Rukun jual beli salam.....	26
b. Syarat jual beli salam .....	28
2. MLM .....	29
a. Pengertian multi Level Marketing .....	29
b. Ciri khas multi level marketing.....	32
c. MLM dalam Islam.....	34

**BAB IV : APLIKASI JUAL BELI PRODUK SHOPIE MARTIN  
DI BUSINESS CENTER JALAN BALAM SAKTI  
KECAMATAN TAMPAN PEKANBARU MENURUT  
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

A. Aplikasi Jual Beli Produk Sophie Martin di Business Center Pekanbaru .....	36
1. Proses pelaksanaan jual beli produk sophie martin.....	36
2. Kendala-kendala yang terjadi pada saat pemesanan/pengiriman produk sophie martin.....	39
B. Persepsi member terhadap jual beli produk sophie martin .....	41
C. TinjauanEkonomi Islam Terhadap Aplikasi Jual Beli Produk Sophie Martin di Business Center .....	49

**BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan .....	55
B. Saran.....	56

**DAFTAR PUSTAKA**

## DAFTAR TABEL

TABEL IV. 1 : Tentang ketersediaan produk sophie martin .....	41
TABEL IV. 2: Tentang sistem keikutsertaan menjadi member sophie martin.....	42
TABEL IV. 3: Tentang sistem pemesanan barang/produk sophie martin.....	43
TABEL IV. 4 : Tentang ketidaksamaan barang yang dipesan dengan barang yang datang.....	44
TABEL IV. 5 : Tentang kualitas produk sophie martin.....	44
TABEL IV. 6 : Tentang harga produk sophie martin.....	46
TABEL IV. 7 : Tentang kejelasan bonus sophie martin.....	46
TABEL IV. 8 : Tentang layanan pengaduan konsumen atau member sophie martin.....	47
TABEL IV. 9: Tentang kepuasan menjadi member sophieMartin..... .....	48

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Perdagangan adalah salah satu aspek kehidupan yang bersifat horizontal, dengan sendirinya berarti ibadah karena memberikan kemudahan kepada orang yang membutuhkan. Disamping itu usaha perdagangan dalam Ekonomi Islam merupakan usaha yang memerlukan penekanan khusus, karena keterkaitannya langsung dengan sektor riil<sup>1</sup>.

Dalam Islam persaingan usaha tidaklah dilarang, Allah SWT memerintahkan kepada segenap hambanya untuk senantiasa berusaha dengan adil dan ikhlas (baik). Adil merupakan kunci kesuksesan yang diibaratkan sebagai modal. Sedangkan sikap ikhlas akan mendatangkan kesuksesan dan kebahagiaan sebagai labanya<sup>2</sup>.

Menurut Rasulullah SAW usaha perdagangan yang sangat strategis bila dibandingkan dengan usaha-usaha lain, sebagaimana beliau mengatakan bahwa sesungguhnya di dunia perdagangan itu sembilan dari sepuluh pintu rezeki. Maksudnya, Allah membuka sepuluh pintu bagi semua manusia untuk mendapatkan harta, dan sembilan diantaranya ada pada pintu dagang. Secara simpel dapat dipahami bahwa kelebihanannya bisa dalam arti kuantitatif, sebab Rasulullah SAW melakukan aktifitasnya dalam bidang ini tetapi bila dikaji lebih mengacu pada makna kualitatif, artinya posisi strategi dari usaha

---

<sup>1</sup>Umi Karomah, *Sistem Fiskal Tanpa Bunga, (Teori Ekonomi Dalam Islam)*, (Yogyakarta: Kreasi Wacana, 2005), h. 74

<sup>2</sup>Dakhil bin Ghunaim al-Awwad, *Kepada Para Pedagang* (Solo: PT. Akwam Media Profetika, 2005), h, 40



kriteria dan realitanya. Jual beli yang mendapatkan berkah dari Allah adalah jual beli jujur, yang tidak curang, tidak mengandung unsur penipuan dan penghianatan<sup>5</sup>.

Jual beli menurut bahasa adalah menukar barang dengan barang atau barang dengan uang, dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan<sup>6</sup>. Hukum pelaksanaan jual beli didalam Islam pada dasarnya dibolehkan, hal ini dijelaskan didalam al-qur'an surat Al-Baqarah ayat 275 :



Artinya : “Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”

Dalam jual beli tidak semua barang/produk yang diinginkan selalu tersedia baik jenisnya atau jumlahnya, oleh sebab itu tidak tertutup kemungkinan bahwa menjual atau membeli barang yang tidak hadir barangnya sewaktu akad terjadi, jual beli seperti ini disebut dengan pesanan (*salam*). Jual jual beli (perdagangan) secara pesanan merupakan salah satu bentuk perdagangan yang diperbolehkan oleh syari'at Islam. Salah satu perusahaan yang menawarkan jasa yang menyediakan produk dengan cara pesanan kepada pembeli adalah PT. Shopie Martin Indonesia. PT. Sophie Martin adalah perusahaan yang bergerak dibidang fashion dan kosmetik, bicara fashion pasti tidak akan lepas dari kota Paris yang merupakan surga bagi pecinta busana dan aksesoris. Kota yang juga dikenal lewat menara Eiffel ini juga menjadi kiblat

---

<sup>5</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori Kepraktek* (Jakarta: Gema Insani, 2007), h. 109

<sup>6</sup>Hendi Suhendi *op. cit.*, h. 67

industri fashion dunia. Sehingga barang fashion apapun selama ada embel-embel paris pasti akan langsung diserap oleh pasar.

Brunno Hasson President Director PT. Sophie Martin Indonesia sadar benar akan hal itu, tidak heran sejak awal menekuni bisnis fashion di Indonesia ia sudah menawarkan aroma paris, caranya dengan menambahkan embel-embel paris pada mereknya Sophie Martin dan bahasa Prancis pada katalog produknya. Brunno juga memakai sistem penjualan Multi Level Marketing dan memasarkan produknya melalui katalog.

Multi Level Marketing atau yang biasa disingkat MLM yaitu penyaluran barang yang memberi kesempatan kepada para konsumen, untuk terlibat sebagai penjual dan menikmati keuntungan didalam garis kemitraan dan sponsorisasi<sup>7</sup>. Sedangkan dalam pengertian yang luas Multi level Marketing adalah salah satu bentuk kerja sama dalam bidang perdagangan atau jasa dengan sistem yang diberikan kepada setiap orang kesempatan untuk mempunyai dan menjalankan usaha sendiri, atau juga disebut personal franchise<sup>8</sup>.

Sistem pemasaran multi level marketing menganggap seluruh anggota atau distributornya sebagai mitra kerja yang saling menguntungkan. Setiap orang yang bergabung dapat membeli produk dengan potongan harga, sekaligus dapat menjalankan kegiatan usaha sendiri dengan cara menjual produk atau jasa dan mengajak orang lain untuk ikut bergabung. Kemunculan tren strategi di dunia bisnis modern berupa Multi level Marketing memang sangat menguntungkan pengusaha dengan adanya penghematan biaya

---

<sup>7</sup> Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2004), h. 170

<sup>8</sup> *Ibid.*

(*minimizing cost*) dalam iklan, promosi dan lainnya. Disamping menguntungkan para disrtibutor sebagai *simsar*(makelar/broker/mitra kerja/agen/ disrtibutor) yang ingin bekerja secara mandiri dan bebas. Kini jaringan MLM Sophie Martin berhasil berkembang menjadi 1,8 juta member, dan 400 Business Center (BC) yang tersebar dari aceh hingga papua dengan kemampuan menjual lebih dari 50 ribu produk dalam sehari.

Business Center merupakan cabang resmi Sophie Martin, yang tersebar diseluruh provinsi Indonesia, salah satu business center terdapat dijalan Balam Sakti Kecamatan Tampan Pekanbaru. Dalam pelaksanaan jual beli yang terjadi pada Business Center dijalan Balam Sakti Kecamatan Tampan Pekanbaru ini pembeli melakukan pemesanan dengan menyebutkan, spesifikasi barang, dimana barang yang diperjualbelikan belum ada saat transaksi dilakukan, dengan sistem pembayaran yaitu membayar uang tanda jadi sebesar 50% kepada Business Center yang ditulis pada Nota pesanan, dan kesepakatan waktu penyerahan barang. Produk yang dipesan akan datang 3-7 hari kedepan bahkan terkadang melebihi batas waktu yang dijanjikan.

Bagi konsumen bergabung menjadi member pada perusahaan Sophie Martin, maka akan mendapat potongan harga pada setiap pembelian produk sebesar 30% berdasarkan harga yang ada di katalog. Selain mendapatkan keuntungan diskon setiap belanja produk sebesar 30%, keuntungan lainnya yaitu keanggotaan berlaku seumur hidup, tanpa daftar ulang kembali dan tanpa registrasi tahunan.

Dalam transaksi jual beli pada business center pelaksanaan jual beli dengan akad pesanan atau dalam Islam (*salam*) umum terjadi pada produk

Shopie Martin, bahkan sudah menyebar ditiap cabang kota di seluruh Indonesia. Prinsip muamalah dalam semua transaksi pada dasarnya diperbolehkan sepanjang tidak berisi elemen riba, maisir, ghahar, maka dalam melaksanakan kegiatan perdagangan semua pengeluaran atau modal yang dibutuhkan memang harus diperhitungkan sesuai kenyataannya<sup>9</sup>. Hal ini berdasarkan firman Allah SWT dalam al-Qur'an surah al-Baqarah ayat 282 yang berbunyi :



*Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya”.*

Berdasarkan pemaparan dan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk meneliti permasalahan yang lebih lanjut kedalam bentuk karya ilmiah dalam bentuk skripsi yang berjudul: **“APLIKASI JUAL BELI PRODUK SOPHIE MARTIN DI BUSINESS CENTER JALAN BALAM SAKTI KECAMATAN TAMPAN PEKANBARU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM”.**

## **B. Batasan Masalah**

Agar penelitian ini lebih terarah, maka perlu diadakan pembatasan masalah yang akan diteliti. Penelitian ini difokuskan pada aplikasi jual beli produk Sophie Martin dan akad yang digunakan oleh penjual dan pembeli.

---

<sup>9</sup> Mustafa Edwin Nasution dkk, *Pengenalan Eksklusip Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2007), h. 296

### **C. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana aplikasi jual beli pada produk Sophie Martin di Business Center jalan Balam Sakti Kecamatan Tampan Pekanbaru?
2. Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi minat menjadi member pada produk sophie martin di business center jalan balam sakti kecamatan tampan pekanbaru
3. Bagaimana tinjauan Ekonomi Islam tentang aplikasi jual beli produk Sophie Martin di Business Center jalan Balam Sakti Kecamatan Tampan Pekanbaru?

### **D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

1. Adapun tujuan penelitian ini adalah :
  - a. Untuk mengetahui aplikasi jual beli produk Sophie Martin yang dilakukan oleh penjual dan pembeli di Business Center jalan Balam Sakti Kecamatan Tampan Pekanbaru.
  - b. Untuk mengetahui minat member terhadap jual beli produk Sophie Martin di Business Center jalan Balam Sakti Kecamatan Tampan Pekanbaru.
  - c. Untuk mengetahui tinjauan Ekonomi Islam tentang pelaksanaan jual beli produk Sophie Martin pada Business Center jalan Balam Sakti Kecamatan Tampan Pekanbaru
2. Adapun kegunaan penellitian ini adalah :

- a. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi peneliti pada Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau
- b. Untuk menambah wawasan peneliti tentang hukum Islam dalam bidang Muamalah, khususnya jual beli.
- c. Sebagai sumbangan pemikiran dalam menambah khazanah ilmu pengetahuan dan diharapkan bisa menambah literatur skripsi di perpustakaan UIN SUSKA RIAU.

## **E. Metode Penelitian**

### **1. Lokasi penelitian**

Penelitian ini adalah penelitian lapangan yang dilaksanakan di Business Center yang beralamat di jalan Balam Sakti Kecamatan Tampan Pekanbaru. Alasan pemilihan lokasi :

- a. Karena di Business Center jalan balam sakti kecamatan tampan pekanbaru banyak terdapat pemesanan produk sophie martin
- b. Business Center merupakan sebuah tempat pemesanan khusus produk sophie martin
- c. Lokasi ini mudah dijangkau, letaknya strategis dekat dengan kampus dan terletak di daerah yang sedang berkembang.

### **2. Subjek dan Objek Penelitian**

Subjek penelitian adalah pemilik Business Center/member sophie martin yang memasarkan dan membeli produk-produk sophie martin.

Sedangkan yang menjadi objek penelitian ini adalah aplikasi jual beli produk shapie martin dalam persepektif ekonomi Islam.

### 3. Populasi dan Sampel

Populasi dari penelitian ini adalah member aktif pada business center sophie martin. Dikarenakan member terus bertambah maka penulis membatasi populasi di tahun 2012 yang berjumlah 250 orang yang aktif belanja produk sophie martin. Sedangkan yang dijadikan sampel yaitu 25 orang atau 10% dari populasi yang ada. Adapun pengambilan sampel menggunakan teknik *Purposive Sampling*<sup>10</sup>.

### 4. Sumber Data

- a. Data primer : Data yang diperoleh dari pemilik Business Center dan member
- b. Data sekunder : yaitu data yang diperoleh dari riset perpustakaan dan lain sebagainya yang berhubungan dengan topik penelitian

### 5. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan pengumpulan data sebagai berikut:

- a. Observasi, yaitu pengamatan langsung pada objek yang diteliti dengan melihat sendiri, kemudian dilakukan pencatatan kejadian pada keadaan yang sebenarnya dilapangan.
- b. Wawancara, yaitu penulis mengajukan pertanyaan secara langsung kepada responden dan informan penelitian yaitu pihak business center/member.

---

<sup>10</sup>Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung : Alfabeta, 1999), Cet. Ke-1, h. 74

c. Angket, yaitu memberikan daftar pertanyaan kepada member berkenaan dengan jual beli produk sophie martin untuk diisi dan kemudian dikembalikan kepada peneliti untuk diolah.

d. Tinjauan Pustaka

Yaitu mengkaji dan meneliti kitab-kitab yang ada kaitannya yang berhubungan dengan permasalahan yang diteliti.

6. Metode Penulisan

a. Induktif, yaitu menggambarkan kaidah khusus yang ada kaitannya dengan masalah yang penulis teliti, dianalisa kemudian diambil kesimpulan secara umum.

b. Deduktif, yaitu menggambarkan kaedah umum yang ada kaitannya dengan masalah yang penulis teliti, dianalisa kemudian diambil kesimpulan secara khusus.

c. Deskriptif Analitis, yaitu mengumpulkan data, kemudian menyusun, menjelaskan dan menganalisanya.

7. Metode Analisa Data

Data yang sudah terkumpul dianalisa dengan tehnik pendekatan kualitatif.

## **F. Sistematika Penulisan**

Untuk memudahkan uraian dalam penulisan ini, maka penulis menyusun sistematika penulisan sebagai berikut :

**BAB I : PENDAHULUAN**

Yang berisi Latar Belakang Masalah, Batasan Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan dan Kegunaan Penelitian, Metode Penelitian, dan Sistematika Penulisan

**BAB II : GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

Bab ini berisikan tentang gambaran umum business center, perkembangan produk sophie martin, perkembangan jumlah anggota, dan produk-produk.

**BAB III : TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini terdiri dari Pengertian Jual Beli, jual beli salam, pengertian jual beli salam, dasar hukum jual beli salam, rukun dan syarat jual beli salam, pengertian MLM, ciri khas MLM, MLM dalam Islam

**BAB IV : APLIKASI JUAL BELI PRODUK SOPHIE MARTIN DI BUSINESS CENTER JALAN BALAM SAKTI MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

Bab ini merupakan bab yang berisikan hasil penelitian tentang bagaimana aplikasi jual beli produk Sophie Martin di Business Center jalan Balam Sakti Pekanbaru, Minat member terhadap jual beli produk sophie martin, dan tinjauan ekonomi Islam tentang aplikasi jual beli produk Sophie Martin di Business Center jalan Balam Sakti Pekanbaru

**BAB V : PENUTUP**

Bab ini terdiri dari Kesimpulan dan Saran.

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Business Center**

Salah satu Business center di Pekanbaru,beralamat dijalan balam sakti kecamatan tampan pekanbaru yang biasa di singkat BC. Business Center merupakan cabang resmi Sophie Martin yang tersebar di provinsi-provinsi seluruh Indonesia. Business center ini dikelola oleh Ibu Renny Rahayu dari pekanbaru yang bergabung dengan perusahaan Sophie Martin sudah hampir 5 tahun. Diprovinsi Riau sendiri terdapat 7 Business center resmi. BusinessCenter yang didirikan oleh Ibu Renny Rahayu berdiri tanggal 28 Februari 2010, dan sekarang sudah memiliki 700 member.

Perkembangan produk sophie martin juga sudah menampakkan peningkatan yang cukup baik hal ini diperlihatkan dari peningkatan jumlah anggota dan produk yang dipasarkan. Kondisi ini memang disadari bahwa perhatian masyarakat kota pekanbaru terhadap bisnis sophie martin menunjukkan jumlah terus meningkat.

Perusahaan sophie martin sebenarnya didirikan pada tahun 1995 oleh sepasang suami istri yaitu Brunno Hasson dan Sophie Martin. Saat ini sophie martin telah menjadi perusahaan fashion dan aksesoris internasional dengan penjualan langsung di 5 negara. Portofolio yang luas dari produk-produk fashion yang berkualitas dan design terkini dipasarkan melalui tenaga penjualan sekitar 1,8 juta member mandiri yang bersama-sama membuat penjualan tahunan yang melebihi 5 milyar.

Sophie martin menawarkan peluang bisnis terkemuka untuk orang-orang yang ingin mulai usaha sejak hari pertama dan bekerja untuk memenuhi impian dan ambisi pribadi mereka melalui usaha konsep bisnis yang unik melalui usaha multi level marketing. Menghormati orang dan alam mendasari prinsip operasional perusahaan dan tercermin dalam kebijakan sosial dan lingkungan. Sophie martin mendukung berbagai badan amal diindonesia terutama bagi para member yang menyebar kedunia.

Business center cabang resmi sophie martin yang beroperasi dipekanbaru dalam bentuk kantor cabang, yang mengembangkan sayap bisnisnya dari kantor pusat Jakarta cukup baik dan dapat dilanjutkan sampai saat ini.

## **B. Perkembangan Produk Sophie Martin**

Perusahaan sophie martin senantiasa memperkembangkan usaha bisnisnya dengan beranekaragaman produk fashion, dan aksesoris, kosmetik yang berupa tas, make up, jam tangan dan sebagainya dengan kualitas yang tidak diragukan dan sudah terkenal sampai ke mancanegara.

Produk sophie martin dijual secara eksklusif melalui jaringan global member dan business center yang mandiri. Setiap orang dapat melakukan order produk untuk orang lain atau untuk diri sendiri.

Keluarga anda atau mulai menjual produk pada orang lain, anda dapat mendaftarkan untuk menjadi member dan dapatkan diskon dari harga katalog. Anda juga dapat melakukan order melalui salah satu business center. Mereka

akan memberikan anda saran, menunjukkan contoh produk dan menjawab pertanyaan anda mengenai produk dan bagaimana cara menggunakannya.

Jenis produk sophie martin diantaranya adalah skin care, perawatan kulit untuk wanita, serta teknik penggunaan produk tersebut. Kemudian bermacam-macam jenis fashion.

### **C. Perkembangan Jumlah Anggota**

Perkembangan usaha sophie martin diiringi dengan perkembangan jumlah anggota yang terus meningkat, yang secara keseluruhan sudah mencapai ribuan member dan business center.

Siapa saja bergabung menjadi member akan mendapatkan penghasilan yang lebih tanpa mengesampingkan karir anda. Menikmati kemerdekaan dalam keuangan. Sophie martin cocok untuk anda apakah anda karyawan, penuh, atau paruh waktu, karyawan sendiri, bekerja dari rumah, pelajar, pensiunan atau pns. Anda bisa menentukan jam kerja anda sendiri, dan anda bos untuk anda sendiri.

Anda mengontrol jumlah penghasilan anda tiap bulan berapa penghasilan anda merupakan pilihan anda. Semua tergantung seberapa banyak usaha yang anda berikan. Sementara anda menikmati produk fashion kami, pada saat yang bersamaan anda akan bertemu orang-orang baru dan mendapatkan teman-teman baru. Anda akan mendapatkan kesempatan untuk keluar negeri berpartisipasi dalam acara-acara sophie leader club, rendez-vous (presentasi)berkelas tinggi dan dikenal serta mendapatkan penghargaan untuk pencapaian penghasilan anda.

Anda juga mempunyai kesempatan untuk berkembang secara pribadi/profesional melalui pelatihan rendez-vous (presentasi) dan acara-acara yang kebanyakan adalah gratis. Anda akan belajar mengenai rendez-vous (presentasi), rencana kerja terprogram dan tren mode secara berkelanjutan serta tidak ada resiko keuangan.

Sebagai member baru, anda akan memiliki member (upline) berpengalaman sebagai pelatih anda, membimbing anda dan membantu anda. Upline anda akan memperkenalkan anda kepada produk sophie martin dan membantu anda untuk memahami semua informasi yang dibutuhkan sejak awal. Apakah anda ingin menabung untuk keperluan anda sendiri dan keperluan keluarga, dapatkan penghasilan ekstra buat karir dan bisnis sendiri, anda bisa bergabung dengan sophie martin dibusiness center terdekat. Anda yang menentukan sejauh mana anda ingin sukses. Upline akan selalu mendukung disetiap langkah anda.

Anda bisa bergabung bersama sophie martin dengan menghubungi business center yang sudah anda kenal, menghubungi kantor cabang sophie martin di kota anda. Setelah menyerahkan foto copi ktp, foto copi buku tabungan dan mengisi formulir pendaftaran member. Anda akan menerima kartu anggota anda dan Bienvenue sophie kit. Bienvenue berupa panduan yang diberikan oleh PT Sophie Martin kepada member baru yang isinya antara lain : Buku panduan, Formulir member ReSMI, Kartu member, Katalog, Kartu Presentasi, Daftar alamat BC dan Hadiah dari sophie martin.

Setiap konsumen yang telah bergabung menjadi member, itu berarti bisa menikmati segala fasilitas yang disediakan Sophie martin, serta keuntungan-keuntungan sebanyak yang anda inginkan, selain itu member berhak mendapatkan peluang yang sama untuk menjalankan bisnis. Bisnis fashion adalah bisnis yang diberlakukan di Sophie Martin dimana seseorang memiliki peluang yang sama mendapatkan penghasilan lebih bahkan melebihi penghasilan bulanan tanpa mengganggu aktivitas sehari-hari, mengikat waktu berharga anda dan tanpa harus mengeluarkan modal yang sangat besar. Maka member akan mendapatkan hak untuk menawarkan produk-produk yang ada di katalog kepada siapapun, berhak mendapatkan bonus-bonus yang ditawarkan oleh sophie martin selama syarat-syarat untuk mendapatkan bonus dipenuhi. Terlepas dari apapun profesi anda saat ini, baik itu seorang Guru, Pegawai Kantoran, Pegawai Swasta, Mahasiswa, Ibu Rumah Tangga dan lainnya.

Jika konsumen bergabung menjadi member maka ada beberapa keuntungan yang didapat<sup>11</sup> yaitu :

1. Tidak perlu investasi dana yang cukup besar. Hanya Rp. 50.000 anda dapat memulai bisnis sophie martin.
2. Keanggotaan Anda berlaku seumur hidup tanpa daftar ulang kembali dan tanpa registrasi tahunan.
3. Diskon produk sebesar 30% (HK)

---

<sup>11</sup> Buku Panduan Member 1, *Cara Mudah Memulai Bisnis Sophie*, Edisi Juni 2012

4. Mendapatkan penghasilan bulanan, tambahan bonus dan reward setiap naik peringkat.
5. Waktu kerja flexible.
6. Dapat mengikuti Training di Sophie Martin.
7. Berkesempatan mendapatkan hadiah
8. Berkesempatan ke Luar Negeri
9. Bisnis sophie martin merupakan investasi masa depan
10. Kemudahan menjalankan bisnis sophie martin karena :
  - a. Hanya modal katalog
  - b. Katalog yang terbit setiap 2 bulan sekali dengan berbagai variasi jenis produk
  - c. Produk sesuai dengan trend terkini
  - d. Harga produk terjangkau
  - e. Tersedia semua produk fashion, cosmetic, skincare dan slimming series
  - f. Mudah didapatkan lebih dari 350 distributor resmi (Business Center) dan Store Sophie martin di Mall yang tersebar diseluruh Indonesia.

Ada dua tingkatan member di Sophie Martin yaitu Presiden dan Franchise, dengan mendaftar menjadi member sophie martin maka peringkat pertama anda adalah Presiden, anda akan mendapat kartu eksklusif (Member card sophie) yang masa berlakunya seumur hidup. Sehingga kartu keanggotaan anda tidak ada perpanjangan atau bayar administrasi tahunan dan berlaku diseluruh Counter BC (Business Center) resmi diseluruh indonesia. Sementara

kenaikan level ke Franchise ditentukan oleh total pembelanjaan sendiri (TPS), dan total pembelanjaan grup (TPG). Untuk level franchise ini terdiri Franchise, Silver Franchise, Gold Franchise, Diamond Franchise, dan Executif Franchise.

Dengan kartu keanggotaan, anda akan mendapatkan banyak sekali keuntungan, keuntungan peringkat presiden antara lain :

1. Diskon langsung : 30%

Dengan menunjukkan Kartu Member ketika berbelanja produk sophie martin maka anda akan mendapatkan diskon langsung sebesar 30% untuk semua produk yang ada di katalog. Misalnya anda membeli sebuah jam tangan yang harga asalnya Rp. 169.900 dengan anda bergabung menjadi member, anda mendapatkan diskon 30%, jadi anda hanya perlu membayar Rp. 118.93. cara perhitungannya yaitu  $169.900 \times 30 : 100 = 50,97$ , kemudian harga asal dikurangi hasil perhitungan tadi maka dapat lah harga yang mesti dibayar.

2. Bonus Belanja Sendiri (BBS)

Sebagai member, anda bisa mendapatkan banyak keuntungan, semakin banyak anda berbelanja semakin besar BBS yang akan anda terima.

3. Bonus Bulan Madu (BBM) : Rp. 25.000,-/ orang

Bila anda mengajak teman bergabung menjadi member di sophie martin, maka anda akan mendapatkan Bonus Bulan Madu sebesar Rp. 25.000,-orang. Bonus akan anda dapatkan bila member tersebut berbelanja Rp. 500.000,-(HK) dalam bulan pertama sejak terdaftar sebagai member. Merekrut satu orang dapat Rp. 25.000, merekrut dua orang dapat bonus 2x

Rp. 25.000,- = 50.000 dan seterusnya. Semakin banyak anda mengajak teman bergabung menjadi member di sophie martin, semakin besar bonus bulan madu yang akan anda dapatkan.

#### 4. Bonus Pendekatan (PDKT)

Dengan bergabung menjadi member di Sophie Martin, anda langsung berperingkat Presiden serta mendapatkan semua keuntungan diatas. Disophie martin, anda bisa berkarir lebih tinggi dan mendapatkan semua keuntungan yang jauh lebih besar lagi dengan syarat yang sangat mudah, apabila anda bisa membina dan bekerja sama dengan member di bawah anda langsung.

Sophie Martin dengan filosofinya 'Sophie C'est Ma Vie' yang dalam kata lain Sophie It's My Life (sophie adalah hidupku) membuka luas peluang bisnis bagi siapa saja dan berhasil mewujudkan mimpi jutaan orang. Siapa saja bisa sukses di Sophie, tanpa harus mengeluarkan modal yang besar, melainkan kerja pintar dan cinta terhadap bisnis. Juga menekankan kerjasama dan sinergi untuk menjadi yang terbaik, sesuai dengan visinya.

### **D. Produk- produk**

Berikut ini produk-produk yang di perjual belikan:

1. Tas
2. Aksesoris
3. Garment
4. Koshize series

5. Kluge seres
6. Skin dan personal care series
7. Whithening series
8. Tea tree sereis
9. Beautycal tree sereis
10. Body lotion

Produk-produk yang dikeluarkan Sophie Martin tidak hanya terbatas untuk wanita saja. Berbagai macam produk aksesoris fashion pria seperti Tas, Sandal, Sepatu, Jam Tangan, Ikat pinggang, Dompot serta berbagai pakaian seperti kaos Polo, Celana Jeans, Kemeja Flanel bisa ditemui di Katalog Sophie Martin Indonesia. Khusus untuk wanita, hampir semua kebutuhan fashion lengkap disajikan oleh Sophie Martin. Mulai dari aksesoris, pakaian, serta peralatan kecantikan dan perawatan tubuh dapat ditemui di Katalog Sophie Martin Indonesia<sup>12</sup>.

Adapun Harga jual produk Sophie Martin ditentukan oleh perusahaan dan pembeli produk dari perusahaan. Pembayaran yang dilakukan harus tunai / kontan, member tidak boleh menjual produk dengan harga yang lebih tinggi atau lebih rendah dari harga yang telah ditentukan perusahaan. Semua produk PT. Sophie Martin Indonesia telah didaftarkan di instansi yang berwenang baik merek, logo, Maupun hak ciptanya.

---

<sup>12</sup>Buku Panduan Member 2, *Cara Mudah Memulai Bisnis Sophie*, Edisi Juni 2012, h. 5.

### BAB III

## TINJAUAN PUSTAKA

### 1. Pengertian Jual Beli

Jual beli secara bahasa merupakan memiliki dan membeli yaitu masing-masing dari dua orang yang melakukan akad meneruskannya untuk mengambil dan memberikan sesuatu<sup>13</sup>. Sedangkan Jual beli secara syara' adalah tukar-menukar harta dengan harta untuk memiliki dan memberi kepemilikan<sup>14</sup>. Sebagian ulama memberi pengertian tukar menukar harta meskipun masih ada dalam tanggungan atau kemanfaatan yang mubah dengan segala sesuatu yang semisal dengan keduanya untuk memberikan secara tetap.

Al-qur'an Surat al-Fatir ayat 29 :



Artinya : “...mereka itu mengharapkan perniagaan yang tidak akan merugi”

Jual beli menurut ulama Malikiyah ada dua macam, yaitu Jual beli yang bersifat umum dan jual beli yang bersifat khusus. Dalam arti umum adalah perikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan kenikmatan. Dalam arti khusus adalah tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan bukan pula kelezatan yang mempunyai daya tarik<sup>15</sup>. Dalam jual beli tidak semua barang yang diinginkan selalu tersedia baik jenis maupun jumlahnya, oleh karena itu tidak tertutup kemungkinan bahwa sewaktu-waktu menjual

---

<sup>13</sup> Syekh Abdurrahman as- Sa'di dkk, Alih Bahasa, *Fiqh Jual Beli*, ( Jakarta: Senayan Publishing, 2008) h. 143

<sup>14</sup>*Ibid*

<sup>15</sup>Hendi Suhendi, *Op.cit* h. 69

atau membeli barang yang tidak hadir barangnya sewaktu akad terjadi, jual beli seperti ini disebut dengan *salam* (pesanan).

#### A. Jual Beli Salam

Jual beli *salam* yaitu menjual sesuatu dengan kriteria tertentu (yang masih berada) dalam tanggungan dengan pembayaran segera. Para fuqaha memberikan istilah terhadap barang pesanan dengan “al-Mahawij” (barang-barang mendesak)<sup>16</sup>.

Transaksi *salam* sangat populer pada zaman Abu Hanifah (80-150 AH/699-767 AD). Imam Abu Hanifah meragukan keabsahan kontrak tersebut yang mengarah kepada perselisihan. Oleh karena itu, beliau berusaha menghilangkan kemungkinan adanya perselisihan dengan merinci lebih khusus apa yang harus diketahui dan dinyatakan dengan jelas di dalam kontrak, seperti komoditi, mutu, kuantitas, serta tanggal dan tempat pengiriman<sup>17</sup>.

Jual beli pesanan (indent) dalam Fiqih Islam disebut *as-salam* bahasa penduduk hijaz atau *as-salaf* bahasa penduduk irak<sup>18</sup>, secara terminologi adalah menjual suatu barang yang penyerahannya ditunda, atau menjual suatu barang yang ciri-cirinya disebutkan dengan jelas dengan pembayaran modal terlebih dahulu, sedangkan barangnya diserahkan dikemudian hari. Ulama Syafi'iyah dan hanbali mendefinisikannya dengan “Akad yang disepakati dengan menentukan ciri-ciri tertentu dengan membayar harganya lebih

---

<sup>16</sup> Drs. H. A. Syafi'i Jafri, *Fiqih Muamalah*, (Riau: Suska Press, 2008), h. 61

<sup>17</sup> Ascarya, *Akad & Produk Bank Syari'ah*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2009), h. 91

<sup>18</sup> Abdul Rahman al-Jazily, *Al-Fiqh 'Ala Al- Madzahib al-'Arba'ah*, (Bayrut : Dar al-Kita al-Ilmiyah, 2006). Cet ke-3, h. 520

dahulu, sedangkan barangnya diserahkan kemudian dalam suatu majelis akad”.

Ulama Malikiyah mendefinisikan dengan “ Suatu akad jual beli yang modalnya dibayar terlebih dahulu, sedangkan barangnya diserahkan dikemudian hari<sup>19</sup>.

*Salam* dapat didefinisikan sebagai transaksi atau akad jual beli dimana barang yang diperjualbelikan belum ada ketika transaksi dilakukan, dan pembeli melakukan pembayaran dimuka sedangkan penyerahan barang baru dilakukan dikemudian hari. PSAK 103 mendefinisikan *Salam* sebagai akad jual beli barang pesanan dengan pengiriman dikemudian hari oleh penjual dan pelaksanaannya dilakukan oleh pembeli pada saat akad disepakati sesuai syarat-syarat tertentu<sup>20</sup>.

*Salam* merupakan bentuk jual beli dengan pembayarn dimuka dan penyerahan barang dikemudian hari (*advanced payment atau forward buyingatau future sales*)dengan harga, spesifikasi, jumlah, kualitas, tanggal, dan tempat penyerahan yang jelas, serta disepakati sebelumnya perjanjian.

Jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam perjannjian ialah jual beli *salam*(pesanan). Menurut kebiasaan kebiasaan para pedagang, salam adalah untuk jual beli tidak tunai atau kontan, salam pada awalnya berarti meminjam barang atau sesuatu yang seimbang dengan harga tertentu, maksudnya ialah perjanjian yang penyerahan barang-barangnya yang

---

<sup>19</sup> M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo, 2004), h. 143

<sup>20</sup> Sri Nurhayati Wasilah, *Akutansi Syari'ah diindonesia*, (Jakarta : Salemba Empat, 2008), h. 180

ditangguhkan hingga masa tertentu, sebagai imbalan harga yang ditetapkan ketika akad<sup>21</sup>.

Dalam transaksi ini, keuntungan penjualan sudah dimasukkan dalam harga jual sehingga penjual tidak perlu memberitahukan tingkat keuntungan yang diinginkan<sup>22</sup>. Barang yang diperjualbelikan belum tersedia pada saat transaksi dan harus diproduksi terlebih dahulu, seperti produk-produk pertanian dan produk *fungible* (barang yang dapat diperkirakan dan diganti sesuai berat, ukuran, dan jumlahnya) lainnya. Risiko terhadap barang yang diperjualbelikan masih berada pada penjual sampai waktu penyerahan barang, pihak pembeli berhak untuk meneliti dan dapat menolak barang yang akan diserahkan apabila tidak sesuai dengan spesifikasi barang yang disepakati.

Pada umumnya, penjual meminta uang muka terlebih dahulu sebagai tanda pengikat dan sekaligus sebagai modal. Jual beli *as-salam* juga berlaku untuk mengimport barang dari luar negeri dengan menyebutkan sifat-sifatnya, kualitas dan kuantitasnya. Penyerhan uang muka dan penyerahan barangnya dapat dibicarakan bersama dan biasanya dibuat dalam suatu perjanjian. Tujuan utama jual beli salam saling membantu dan menguntungkan kedua belak pihak.

*Salam* juga digunakan untuk membiayai aktivitas komersial dan industri, khususnya dalam fase sebelum produksi dan ekspor komoditas, yaitu membeli komoditas dengan salam dan memasarkannya dengan harga menguntungkan<sup>23</sup>.

---

<sup>21</sup> Hendi Suhendi, *op. cit* h. 76

<sup>22</sup> Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syari'ah*, (Jakarta : Zikrul Hakim, 2003) h. 38

<sup>23</sup> Ascarya, *op. cit.*, h. 170



### 3. Dalil Ijma

Ibnu Mundzir mengatakan bahwa semua ulama sepakat salam hukumnya boleh dilakukan.

## **C. Rukun dan Syarat Jual Beli Salam**

Ulama Hanafiyah menyatakan bahwa rukun jual beli as- Salam hanya ijab kabul saja. Lafal yang digunakan dalam jual beli pesana (indent) adalah lafal *as-Salam*, *as-Salaf* atau lafal *al-ba'i* (Hanafiyah, Malikiyah dan Hanabilah) sedangkan lafal yang digunakan oleh Syafi'i adalah lafal *as-Salam* dan *as-Salaf* saja. Lafal *al-ba'i* tidak boleh dipergunakan, karena barang yang akan dijual belum kelihatan pada saat akad<sup>24</sup>.

### **a. Rukun Jual Beli Salam**

1. *Muslim* atau pembeli
2. *Muslim ilaih* atau penjual
3. Modal atau uang
4. *Muslim fih* atau barang
5. *Sighat* atau ucapan

Barang pesanan wajib memenuhi ketentuan sebagai berikut, antara lain:

1. Barang yang halal
2. Dapat diakui sebagai utang
3. Harus dapat dijelaskan spesifikasinya<sup>25</sup>

---

<sup>24</sup> M. Ali Hasan, *Op.cit.*, h. 145

<sup>25</sup> Andi Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, (Jakarta : Kencana Prenada Media engGroup, 2010), h. 372

4. Penyerahannya dilakukan kemudian
5. Waktu dan tempat penyerahan harus ditetapkan berdasarkan kesepakatan
6. Tidak boleh ditukar kecuali dengan barang sejenis sesuai kesepakatan

Penyerahan barang pesanan harus memenuhi ketentuan sebagai berikut :

- a. Produsen harus menyerahkan barang pesanan tepat sesuai dengan waktunya sesuai dengan kualitas dan jumlah yang disepakati.
- b. Dalam hal produsen menyerahkan barang pesanan dengan kualitas yang lebih tinggi, produsen tidak boleh meminta tambahan harga.
- c. Dalam hal produsen menyerahkan barang pesanan dengan kualitas yang lebih rendah dan perusahaan pembiayaan rela menerimanya, maka perusahaan pembiayaan tidak diperbolehkan untuk pengurangan harga (Diskon).
- d. Produsen dapat menyerahkan barang pesanan lebih cepat dari waktu yang disepakati dengan kualitas dan jumlah barang pesanan sesuai dengan kesepakatan dan tidak diperbolehkan menuntut tambahan harga
- e. Dalam hal semua atau sebagian barang pesanan tidak tersedia pada waktu penyerahan, atau kualitasnya rendah dan perusahaan pembiayaan tidak rela menerimanya, maka perusahaan pembiayaan memiliki dua pilihan, yaitu membatalkan kontrak kontrak dan meminta kembali pembayaran yang telah dilakukan atau menunggu sampai pesanan tersedia.

Penetapan harga barang pesanan wajib ditetapkan sesuai dengan kesepakatan dan tidak diperbolehkan berubah selama masa akad<sup>26</sup>.

**b. Syarat-syarat Jual Beli *Salam* :**

- a) Ketika melakukan akad salam, disebutkan sifat-sifatnya yang mungkin dijangkau oleh pembeli, baik berupa barang yang dapat ditakar, ditimbang, maupun diukur.
- b) Dalam akad salam harus disebutkan segala sesuatu yang bisa mempertinggi dan memperendah harga barang.
- c) Hendaknya barang-barang yang akan diserahkan hendaknya barang-barang yang mudah didapatkan di pasar<sup>27</sup>.
- d) Harganya hendaknya dipegang ditempat akad berlangsung.

Wahbah az-Zuhaili (Guru Besar Fiqih Islam Universitas Damaskus) menyatakan bahwa tenggang waktu penyerahan barang itu sangat bergantung kepada keadaan barang yang dipesan dan sebaliknya diserahkan kepada kesepakatan kedua belak pihak yang berakad dan tradisi yang berlaku pada suatu daerah (negara). Apabila rukun dan syarat semuanya telah terpenuhi, maka jual beli pesanan itu dinyatakan syah dan masing-masing pihak terikat dengan ketentuan yang disepakati.

Ada persoalan lain yang berhubungan dengan jual beli pesanan yaitu penyerahan barang pada saat tenggang waktu yang disepakati sudah jatuh tempo. Dalam persoalan ini fuqaha sepakat menyatakan, bahwa pihak

---

<sup>26</sup> Andri Soemitra, *Ibid*, h. 373

<sup>27</sup> Hendi Suhendi, *op.,cit.* h. 76

produsen wajib menyerahkan barang itu pada waktu dan tempat yang telah disepakati bersama<sup>28</sup>.

Adapun tentang batas waktu tidak ada keterangan secara jelas di dalam nash, sebab itu para ulama berbeda dalam menentukan batas waktu dalam salam ini. Imam Abu Hanifah meyakini bahwa penentuan masa itu menjadi penentu syarat syahnya salam, tanpa diperselisihkan. Begitu juga pendapat terkuat dalam kalangan Malikiyah. Kebanyakan fuqaha juga berpendapat demikian dan tidak boleh ada salam yang tunai. Tapi as-Syafi'i membolehkan adanya salam yang tunai dengan alasan, jika salam dengan penentuan waktu saja boleh, maka salam seketika lebih dibolehkan lagi karena lebih sedikit kesamarannya. Imam malik menetapkan bahwa batas waktu sekurang-kurangnya tiga hari demikian juga menurut Hadawiyah. Ibnu Qasim menetapkan sekurang-kurangnya lima belas hari. Ibnu Khuzaimah memberi sekurang-kurangnya empat puluh hari, sedangkan an-Nasir sekurang-kurangnya satu jam.

## **2. MLM**

### **a. Pengertian Multi Level Marketing (MLM)**

Menurut kamus besar Bahasa Indonesia kontemporer Multi artinya banyak, Level artinya bertingkat, sedangkan Marketing artinya pemasaran<sup>29</sup>.

Multi level Marketing yaitu metode pemasaran yang dilakukan melalui banyak level atau tingkatan, yang biasanya dikenal dengan

---

<sup>28</sup> M. Ali Hasan, *op. Cit.*, h. 146

<sup>29</sup> M Dahlan Yacub Al Barry, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Kontemporer*, (Surabaya : Arkola, 2005), h. 415.

istilah upline (tingkat atas) dan downline (tingkat bawah). Upline dan Downline umumnya mencerminkan hubungan pada dua level yang berbeda atas dan bawah, maka seseorang yang disebut Upline jika mempunyai downline, baik satu maupun lebih.

Defenisi Multi Level Marketing yang lain yaitu metode pemasaran barang atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk lebih dari satu tingkat, dimana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang atau jasa yang dilakukan sendiri dan anggota jaringan didalam kelompoknya<sup>30</sup>. Artinya walaupun anggota berada pada tingkat paling bawah potensi untuk meraih keuntungan masih terbuka. Potensi masih terbuka disini maksudnya masih terbuka kesempatan bagi anggota tingkat terbawah untuk mendapatkan keuntungan tetapi tentunya belum dapat dipastikan bahwa semua tingkat terbawah akan mendapatkan keuntungan.

Sistem perdagangan multi level marketing (MLM) dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan member dari perusahaan yang melakukan praktek MLM. Beberapa hal dibawah ini yang harus diperhatikan saat kita memilih perusahaan penjualan langsung :

1. Mitra usaha hanya boleh membeli keanggotaan dari perusahaan satu kali saja.

---

<sup>30</sup> Kuswara, *Mengenal MLM Syari'ah*, ( Jakarta : Qultum Media, 2005), h. 17

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

Secara rinci sistem perdagangan multi level marketing dilakukan dengan cara sebagai berikut :

- a. Mula-mula pihak perusahaan berusaha menjadi konsumen untuk menjadi member dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli produk perusahaan dengan harga tertentu.
- b. Dengan membeli paket produk perusahaan tertentu, pihak pembeli diberi formulir keanggotaan (member) dari perusahaan.

- c. Sesudah menjadi member, maka tugas berikutnya adalah mencari calon member-member baru dengan cara seperti diatas yakni membeli produk perusahaan dengan mengisi formulir keanggotaan.
- d. Para member baru juga bertugas mencari calon member-member baru lagi dengan cara seperti diatas, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
- e. Jika member mampu menjaring member-member baru banyak, maka ia akan mendapat bonus dari perusahaan. Semakin banyak member yang dijaring maka semakin banyak pula bonus yang akan didapatkan, karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan.
- f. Dengan adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan maka member yang berada pada level yang pertama (member awal/pelopor), kedua dan seterusnya akan mendapatkan bonus secara estapet dari perusahaan karena perusahaan merasa diuntungkan dengan adanya member-member baru yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan<sup>31</sup>.

**b. Ciri Khas Sistem Multi Level Marketing (MLM)**

Sistem ini memiliki ciri-ciri khusus yang membedakannya dengan sistem pemasaran lain, diantaranya ciri-ciri khusus adalah

---

<sup>31</sup> M. Hamdan Rasyid, *Fiqih Indonesia Himpunan Fatwa-fatwa Aktual*, ( Jakarta : PT. Al-Mawardi Prima, 2003), Cet. Ke-1 h. 286

terdapatnya barang jenjang pelatihan, serta adanya komisi atau bonus tiap jenjangnya. Dalam sistem ini calon distributor semacam membeli hak untuk merekrut anggota baru, menjual produk dan mendapatkan kompensasi hasil penjualan mereka sendiri maupun hasil penjualan anggota yang direkrut (*dowline*) diorganisasinya.

Ciri khas sistem MLM ada pada jaringannya, sehingga perlu diperhatikan segala sesuatu yang menyangkut jaringan tersebut :

- a. Transparansi penentuan biaya untuk menjadi anggota dan alokasinya dapat dipertanggung jawabkan, penetapan biaya anggota yang tinggi tanpa memperoleh kompensasi yang diperoleh anggota baru sesuai atau mendekati biaya tersebut adalah celah dimana perusahaan mengambil sesuatu tanpa hak.
- b. Transparansi peningkatan anggota pada setiap jenjang (level) dan kesempatan untuk berhasil pada setiap orang.
- c. Hak dan kesempatan yang di peroleh sesuai dengan prestasi kerja anggota.

Ciri-ciri Multi Level Marketing yang baik, yang utama adalah bahwa seluruh anggota secara kolektif tidak merugi, tetapi bisa saja ada anggota-anggota yang merugi secara pribadi, ini wajar dalam bisnis apapun. Akan tetapi sistem secara keseluruhan tidak merugi secara terus- menerus.

#### d. MLM Dalam Islam

MLM dalam Islam merupakan bisnis yang sudah banyak mendapat perhatian pada berbagai kalangan yang dapat menambah penghasilan keluarga. Agama Islam mengatur tata cara jual beli dengan sebaik-baiknya agar dapat menjamin ketentraman masyarakat.

MLM syariah adalah usaha MLM yang mendasarkan sistem operasionalnya pada prinsip-prinsip syariah. Bisnis MLM yang berkembang saat ini dimodifikasi, dan disesuaikan dengan syariah. Aspek-aspek haram dan syubhat dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak, dan mu'amalah. MLM syariah tidak hanya fokus kepada keuntungan materi semata, tetapi keuntungan untuk dunia akhirat orang-orang yang terlibat didalamnya. Pelaku MLM syariah juga berbeda dalam hal motivasi dan niat, orientasi, produk, sistem pengelolaan, pengawasan, dan sebagainya<sup>32</sup>.

Dalam MLM syariah, misalnya, ada yang disebut dengan Dewan Pengawas Syariah, suatu lembaga yang memungkinkan untuk mengawasi pengelolaan usaha syariah. Lembaga ini secara tidak langsung berfungsi sebagai *internalaudit and surveillance system* untuk memfilter bila ada hal-hal yang tidak sesuai dengan aturan agama Islam<sup>33</sup>.

Bisnis jual beli MLM dianggap sah apabila terjadi antara dua orang yang telah dewasa dan didasarkan atas suka sama suka. Adapun yang dimaksud dewasa disini adalah akhir baligh. Oleh karena itu orang gila tidak

---

<sup>32</sup> Fatwa Musyawarah Komisi MUI Kota Bandung, *Hukum Bisnis Network Marketing/ MLM*, 02-04-2009, 14 : 13 : 14

<sup>33</sup> *Ibid*

sah dalam jual beli, dianggap tidak sah juga orang yang sangat bodoh karena mereka adalah orang-orang yang tidak dapat mengurus dirinya sendiri, apalagi mengurus barang, apabila melakukan jual beli niscaya akan mudah tertipu.

## **BAB IV**

### **APLIKASI JUAL BELI PRODUK SOPHIE MARTIN DI BUSINESS CENTER JALAN BALAM SAKTI KECAMATAN TAMPAN PEKANBARU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

#### **A. Aplikasi Jual Beli Produk Sophie Martin di Business Center**

##### **1. Proses Pelaksanaan jual beli Produk Sophie martin**

Jual beli Produk Sophie Martin umumnya dilakukan dengan pesanan. Jual beli produk Sophie Martin pada Business Center di Jalan Balam Sakti Kecamatan Tampan Pekanbaru pemilik BusinessCenter sebagai penjual dan member sebagai pemesan. Setelah penulis melakukan wawancara terhadap pemilik business center diketahui bahwa member melakukan pemesanan dengan cara yaitu melalui telepon atau fax, tetapi kebanyakan member datang langsung ke Business Center<sup>34</sup> dan melihat produk melalui catalog yang diterbitkan Perusahaan Sophie Martin. Sebelum melakukan pemesanan, para member menjelaskan terlebih dahulu kepada Pihak Business Center tentang spesifikasi produk yang mereka butuhkan dari warna, ukuran dan jumlahnya.

Pihak business center lalu membeli produk yang diinginkan melalui email ke PT. Sophie Martin di Jakarta, sesuai dengan model, ukuran, warna dan spesifikasi yang telah disepakati. Lalu pihak perusahaan mengirimkan produk biasa melalui ekspedisi darat melalui pos, udara, dan lain-lain. Tergantung dari alamat pemesan dan berapa lama waktu yang

---

<sup>34</sup>Renny Rahayu (pemilik business center), *Wawancara*, 8 Mei 2013

dibutuhkan oleh pemesan. Setelah itu, barang pesanan akan dikirim ke Business Center. Untuk waktu pengiriman biasanya berdasarkan stok, apabila stok yang dipesan banyak dan produknya tersedia maka pengiriman segera dilakukan. Sedangkan untuk stok terbatas maka pengiriman maksimal 5 hari sampai 1 minggu. Setelah produk datang, maka produk diserahkan kepada pembeli awal. Pembayaran dilakukan dengan membayar uang sebesar 50% dari harga katalog, setelah pesanan atau produk datang sisa pembayaran di lunasi atau dengan kesepakatan yang telah disepakati<sup>35</sup>.

Kelebihan dari jual beli pesanan ini adalah menguntungkan kedua belak pihak, pembeli/member (biasanya) mendapatkan keuntungan :

1. Jaminan mendapatkan barang sesuai dengan yang ia butuhkan dan waktu yang dia inginkan.
2. Pembayaran yang dilakukan dapat dicicil atau sesuai kesepakatan

Sedangkan untuk pihak business center/penjual mendapatkan keuntungan yang tidak kalah besar dibandingkan pembeli :

1. Penjual/ business center mendapatkan modal untuk menjalankan usahanya dengan cara yang halal, sehingga ia dapat menjalankan dan mengembangkan usahanya tanpa harus membayar bunga.
2. Penjual memiliki keleluasaan dalam memenuhi permintaan pembeli, karena biasanya tenggang waktu antara transaksi dan penyerahan barang pesanan cukup lama.

---

<sup>35</sup>Reni Rahayu, (Pemilik Business Center), *loc, cit.*

Apabila terjadi perubahan kriteria pesanan dari pihak member, maka harus segera dilaporkan ke pihak Business Center, dan pihak Business Center akan menyampaikan ke perusahaan Sophie Martin. Perubahan bisa dilakukan apabila pihak Business center dan perusahaan menyetujui, jika terjadi perubahan kriteria pesanan dan perubahan harga, maka seluruh biaya tetap ditanggung member. Dalam melakukan pembatalan jual beli produk Sophie Martin, pembatalan boleh dilakukan selama tidak merugikan kedua belah pihak. Sophie Martin memberikan keuntungan langsung kepada pembeli berupa potongan pembelian produk 30% HK, jika pembeli bergabung menjadi member, dan dapat memudahkan pembeli atau member dalam pembayarannya karena dapat diangsur<sup>36</sup>.

Untuk menjadi Business Cener, pemilik business center tidak harus memiliki modal yang banyak, minimal tingkat Gold Franchise, tetapi harus memiliki dowlone minimal 100 member agar usaha dapat berjalan dengan baik. Pada business center dijalan balam sakti kecamatan tampan pekanbaru ini banyak terdapat bermacam-macam contoh produk seperti tas, sandal/sepatu, aksesoris, dompet, pakaian dan lain-lain<sup>37</sup>.

---

<sup>36</sup>*Ibid.*

<sup>37</sup>*Observasi*, tanggal 9 Mei 2013 di Balam Sakti Kecamatan Tampan Pekanbaru

## **2. Kendala-kendala Yang Terjadi Pada Saat Pemesanan atau Pengiriman Produk Sophie Martin**

Dalam pemesanan produk sophie martin biasanya terjadi kendala-kendala yang tidak diinginkan oleh member/pemesan. Adapun kendala-kendala yang biasa terjadi pada saat pemesanan dan pengiriman barang yang dialami yaitu :

1. Kendala produk yang diterima cacat/rusak, misalnya pada tas dan dompet cacat produksi, lem lepas, jahitan lepas, aksesoris tas lepas/pecah. Pada saat pengiriman itu adalah tanggung jawab Perusahaan Sophie Martin dan pihak Business Center akan menukarkan produk tersebut kepada pihak Perusahaan atau Business center tempat pemesanan dan biaya kirim ditanggung oleh perusahaan.
2. Kendala pengiriman salah warna, produk, ukuran dan lainnya. Jika terjadi kesalahan tersebut diterima member, maka pihak business center melakukan pengecekan produk yang akan ditukar dan mengirim permintaan tukar produk keperusahaan. Perusahaan memberikan konfirmasi terhadap status permintaan tukar dalam waktu 1x24 jam dan mempersiapkan stok pengganti untuk permintaan yang disetujui. Pihak business center menyiapkan produk yang akan ditukar beserta copy form ukuran/warna/ yang telah disetujui/divalidasi oleh perusahaan. Ekspedisi melakukan pengecekan dan serah terima produk dengan business center. Perusahaan melakukan pengecekan item dan pembuatan berita acara penerimaan, lalu menyiapkan pengiriman produk pengganti yang diminta business center..

3. Keterlambatan kedatangan produk/barang dari produsen. Adakalanya disaat seseorang ingin membeli beberapa produk yang dibutuhkan, sedangkan stok tidak ada, maka dilakukan terlebih dahulu pemesanan produk. Namun, kadang terjadi keterlambatan dalam proses kedatangan produk. Padahal waktu yang telah disepakati saat akad terjadi telah lewat. Pada saat produk dibutuhkan karena banyak permintaan, tetapi waktu telah ditetapkan tiba produk belum juga sampai.<sup>38</sup>

Adapun mengenai Penukaran ukuran berlaku untuk sandal/sepatu dan garmen, syarat dan ketentuan :

1. Berlaku untuk semua ukuran sepatu, sandal dan garment yang mempunyai kemasan pada semua harga.
2. Barang yang akan ditukar masih dalam kondisi baru dan layak dijual kembali.
3. Barang dapat ditukar dalam waktu maksimal 30 hari untuk sepatu, sandal dan garment terhitung dari tanggal pembelian BC ke perusahaan.
4. Biaya tukar ukuran per item ditentukan berdasarkan area pengiriman.
5. Tukar ukuran tidak berlaku untuk barang bergaransi dan barang promo.

Faktor –faktor yang melatarbelakangi adanya keterlambatan produk dari produsen kepemilik Business Center dari wawancara yang dilakukan, yaitu belum selesainya barang pesanan diproduksi, stok habis, produk tidak diproduksi lagi dan terjadinya kendala transportasi dalam perjalanan saat

---

<sup>38</sup> Renny Rahayu, *Wawancara loc. cit*

pengiriman barang/produk. Terkadang produk-produk sudah siap diantar tetapi transportasi kadang macet, dan lain-lain<sup>39</sup>

## **B. Apa Saja Yang Mempengaruhi Minat Member Terhadap Produk Sophie Martin di Business Center jalan Balam Sakti Pekanbaru**

Praktek jual beli produk sophie martin merupakan praktek jual beli yang telah memasyarakat. Masyarakat pada umumnya dan member khususnya sudah mengenal praktek tersebut. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana aplikasi jual beli produk sophie martin tersebut, bagaimana persepsi atau pendapat member terhadap jual beli produk sophie martin, dan bagaimana perspektif ekonomi Islam terhadap permasalahan tersebut. Jual beli produk sophie martin bukan suatu hal yang baru dalam kehidupan member dan pada umumnya masyarakat Kota Pekanbaru sudah mengenal jual beli produk sophie martin hal ini dapat kita lihat dalam tabel berikut ini :

**TABEL IV.1**  
**Tanggapan Responden Tentang Ketersediaan**  
**Barang/Produk Sophie Martin**

<b>No</b>	<b>Alternatif Jawaban</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
1	Ya	7	28%
2	Tidak	10	40%
3	Tidak tahu	8	32%
	Jumlah	25	100%

*Sumber : Data Olahan*

---

<sup>39</sup> Renny Rahayu, *wawancara.,loc.cit*

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa ketersediaan barang/ produk Sophie Martin pada dasarnya tidak selalu ada, hal ini dapat dilihat dari 10 orang jumlah responden atau 40% pembeli/ member mengatakan produk yang diinginkan tidak selalu ada, pembeli/ member harus menunggu sekitar 3-7 hari untuk memastikan produk yang diinginkan baru bisa didapatkan. Itupun jika produk tersebut masih diproduksi oleh perusahaan. Karena produk Sophie Martin ini berganti setiap 2 bulan sekali dengan produk terbaru. Tetapi biasanya kalau konsumen/member ini banyak yang menginginkan produk tersebut perusahaan masih memproduksinya.

Sementara yang memilih alternatif jawaban ya yaitu 28% dari jumlah responden mengatakan bahwa produk yang pernah member pesan selalu ada stoknya, meskipun harus menunggu 3-7 harikedepan. Sementara 32% dari jumlah responden mengatakan bahwa produk yang mereka pesan tidak tahu. Adapun untuk konsumen yang ingin bergabung menjadi member bisa dilihat pada tabel dibawah ini :

**TABEL IV. 2**  
**Tanggapan Responden Tentang Sistem Keikutsertaan**  
**Member Sophie Martin**

No	Alternatif jawaban	Jumlah	Persentase
1	Mudah	22	88%
2	Sedang	3	12%
3	Susah	-	0%
	Jumlah	25	100%

*Sumber : Data Olahan*

Pada tabel diatas dapat dilihat bahwa pada umumnya, 88% jumlah responden mengatakan bahwa konsumen yang ingin menjadi member itu

mudah, karena syaratnya tidak banyak dan biaya pendaftaran yang relatif murah yaitu Rp.50.000, dengan mengisi formulir pendaftaran, menyerahkan foto copy KTP, dan foto copy buku tabungan, konsumen langsung bisa menjadi member dan mendapat keuntungan dimana setelah menjadi member, konsumen akan mendapat diskon belanja sebesar 30% HK, dan kartu member ini berlaku seumur hidup tanpa adanya registrasi ulang tahunan.

Adapun alternatif yang memilih jawaban sedang sebanyak 3 orang jumlah responden atau 12%.

Dalam hal pemesanan barang untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

**TABEL IV. 3**  
**Tanggapan Responden Tentang Sistem Pemesanan**  
**Barang/Produk Sophie Martin**

No	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Mudah	25	100%
2		-	0%
3	Sedang Susah	-	0%
	Jumlah	25	100%

*Sumber : Data Olahan*

Pada tabel diatas terlihat bahwa konsumen/member pada umumnya menganggap sistem pemesanan barang/produk Sophie Martin mudah, dimana 25 orang atau 100% dari responden mengatakan mudah, mereka cukup datang ke Business center terdekat dan melihat katalog, Business Center akan melakukan pemesanan ke PT. Sophie Martin melalui email.

Kemudian untuk melihat tanggapan responden mengenai ketidaksamaan barang yang dipesan dengan barang yang datang.



**TABEL IV. 4**  
**Tanggapan Responden Tentang Terjadi Ketidaksamaan Barang Yang**  
**Dipesan Dengan Barang Yang Datang**

No	Alternatif jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sering	-	0%
2	Kadang-kadang	5	20%
3	Tidak pernah	20	80%
	Jumlah	25	100%

*Sumber : Data Olahan*

Pada tabel diatas, menunjukkan bahwa responden yang memilih alternatif tidak pernah yaitu 20 orang jumlah responden atau 80%, ini sesuai yang pembeli/member alami. Seperti yang dikatakan Miza, selama ini setiap melakukan pemesanan produk Sophie Martin tidak pernah salah, produk yang diterimanya sesuai dengan produk pesanannya<sup>40</sup>. Sementara yang memilih alternatif jawaban kadang-kadang yaitu 5 orang jumlah responden atau 20%.

Melihat banyaknya minat member terhadap produk Sophie Martin timbul pertanyaan apakah kualitas produk Sophie Martin berkualitas. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

**TABEL IV.5**  
**Tanggapan Responden Tentang**  
**Kualitas Produk Sophie Martin**

No	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Bagus	23	92%
2	Kurang bagus	2	8%
3	Tidak bagus	-	0%
	Jumlah	25	100%

*Sumber : Data Olahan*

---

<sup>40</sup> Miza ( Member), *Wawancara*, Pekanbaru 1 Desember 2012

Pada tabel diatas menunjukkan bahwa responden yan memilih alternatif jawaban kualitas produk Sophie Martin bagus, yaitu 23 orang jumlah responden atau 92%, seperti yang dikemukakan salah seorang member Vivi, tas yang dibelinya pada tahun 2009 sampai sekarang masih bagus, warnanya tidak kusam, dan tidak robek meskipun tas tersebut tidak dibungkus dengan plastik, dan sesuai dengan misinya Sophie Martin sendiri yang salah satunya menyediakan Produk yang berkualitas<sup>41</sup>.

Produk Sophie Martin telah beberapa kali mendapatkan penghargaan diantaranya, TOP BRAND pada tahun 2010 dan 2011 berdasarkan hasil survey Majalah Marketing, pada tahun yang sama Sophie Martin mendapatkan penghargaan dari majalah SWA sebagai Top 250 Indonesia Original Brand, berdasarkan hasil survey Majalah Marketeers tahun 2010 dan 2011, Sophie Martin mendapatkan Marketeers Award Indonesia Most Favorit Women, Marketing Award Indonesia Most Faforite Youth Brand, berdasarkan hasil survei majalah marketeers tahun 2010 dan 2011, dan pada tahun 2012 Sophie mendapat penghargaan Word Mouth Marketing Most 1 Rekomended Brand<sup>42</sup>.

Penghargaan ini tentu saja didapatkan karena kepercayaan konsumen, member,dan Business Center sehingga Sophie Martin berhasil meraih penghargaan tersebut. Sementara yang memilih alternatif jawaban kurang bagus yaitu 3 orang jumlah responden atau 8%.

Tentang harga produk Sophie apakah mahal, sedang dan murah ini dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

---

<sup>41</sup> Buku Panduan Member 1, *op. cit.*

<sup>42</sup>*Ibid.*



**TABEL IV. 6**  
**Tanggapan Responden Tentang Harga Produk Sophie Martin**

No	Alternatif jawaban	Jumlah	Persentase
1	Mahal	-	0%
2	Sedang	20	80%
3	Murah	5	20%
	Jumlah	25	100%

*Sumber : Data Olahan*

Pada tabel diatas dapat dilihat bahwa harga produk Sophie Martin harganya sedang/ terjangkau oleh konsumen maupun member yang bergabung di Sophie Martin, karena dengan bergabung menjadi member, maka setiap belanja produk akan mendapatkan potongan harga sebesar 30% HK. Hal ini terlihat dari pengakuan 20 orang jumlah responden atau 80% mengatakan kalau harga produk Sophie Martin harganya sedang/terjangkau, dan sesuai dengan misi Sophie Martin yang salah satunya menyediakan harga yang terjangkau.

Sementara yang memilih alternatif jawaban murah yaitu 5 orang jumlah responden atau 20%.

Untuk mengetahui kejelasan Bonus Sophie Martin dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

**TABEL IV. 7**  
**Tanggapan Responden Tentang Kejelasan Bonus Sophie Martin**

No	Alternatif jawaban	Jumlah	Persentase
1	Jelas	25	100%
2	Kurang jelas	-	0%
3	Tidak jelas	-	0%

	Jumlah	25	100%
--	--------	----	------

Sumber : Data Olahan

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa 100% jumlah responden menjawab jelas. Konsumen yang bergabung menjadi member mendapatkan bonus diskon langsung 30% HK, member yang menunjukkan kartu member ketika berbelanja Sophie maka mendapatkan bonus diskon langsung sebesar 30% untuk semua produk yang ada di katalog. Bonus belanja sendiri (BBS) sebagai member, konsumen mendapatkan banyak keuntungan semakin banyak belanja, semakin besar BBS yang akan di terima. Bonus bulan madu, bila mengajak teman bergabung menjadi member di Sophie maka akan mendapatkan Bonus Bulan Madu sebesar Rp. 25.000,-/orang karena di SophieMartin bukan yang diatas yang untung melainkan yang kerja keras, jadi meski kita dowline ternyata bonus kita bisa lebih besar dari up line.

Bonus lainnya yaitu Bonus Pendekatan (PDKT) dengan bergabung menjadi member di Sophie Martin, anda langsung berperingkat presiden serta mendapatkan semua keuntungan. Di sophie juga bisa berkarir lebih tinggi dan akan mendapatkan keuntungan lebih besar lagi dengan syarat yang sangat mudah apabila dapat membina dan bekerja sama dengan member dibawah seperti yang di katakan Reni Rahayu<sup>43</sup>.

Untuk mengetahui layanan pengaduan member dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

**TABEL IV. 8**  
**Tanggapan Responden Tentang Layanan Pengaduan**  
**Konsumen/ Member Sophie Martin**

No	Alternatif jawaban	Jumlah	Persentase
----	--------------------	--------	------------

---

<sup>43</sup> Reni Rahayu, *op. cit.*

1`	Baik	20	80%
2	Belum baik	5	20%
3	Tidak baik	-	0%
	Jumlah	25	100%

*Sumber : Data Olahan*

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa sebanyak 20 orang jumlah responden atau sekitar 80% mengatakan pelayanan diberikan Business center/penjual baik. Kemudian 5 orang atau 20% jumlah responden mengatakan pelayanan belum baik.

Dapat dilihat bahwa si penjual sering menarik hati konsumen/ member dan memuaskan hati konsumen pada saat terjadi proses jual beli. Dan pada observasi yang penulis lakukan, saat salah satu konsumen datang mengeluh dengan mengatakan produk pesanannya lama sekali baru datang sudah 1 minggu, si penjual atau pihak Business Center tetap bersikap ramah dan menjawab dengan rendah hati serta penuh kesabaran<sup>44</sup>.

Untuk mengetahui kepuasan menjadi member lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

**TABEL IV. 9**  
**Tanggapan Responden Tentang Kepuasan Menjadi**  
**Member Sophie Martin**

No	Altiernatif jawaban	Jumlah	Persentase
1	Puas	20	80%
2	Kurang puas	5	20%
3	Tidak puas	-	0%
	Jumlah	25	100%

*Sumber : Data Olahan*

---

<sup>44</sup>Observasi dari bulan September 2012-Januari 2013, di Business Center Jalan Balam Sakti Kecamatan Tampan Pekanbaru Riau.

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa pada umumnya, 80% jumlah responden mengatakan bahwa menjadi member Sophie Martin mereka merasa puas, karena produk sophie martin berkualitas, harganya terjangkau, produk Sophie martin tidak pasaran, design terkini seperti yang di katakan Dewi yang sudah lama bergabung menjadi member Sophie Martin, setiap berbelanja mendapatkan diskon sebesar 30%,<sup>45</sup>. Sementara yang memilih alternatif jawaban kurang puas yaitu 20%, alasan mereka yaitu, produk-produk yang di pesan tidak selalu tersedia, danterkadang penyerahan barang lewat dari waktu yang telah disepakati.

### **C. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Aplikasi Jual Beli Produk Sophie Martin di Business Center**

Sistem ekonomi tidak terlepas dari seluruh sistem ajaran Islam secara integral dan komprehensif. Ekonomi Islam, menurut Masudul Alam Choudry sebagaimana yang dikutip oleh Muhammad dalam bukunya *Visis Al-Qur'an tentang Etika dan Bisnis* adalah pendekatan terhadap analisis ekonomi yang secara tegas mengarah kepada dasar-dasar syari'ah atau hukum yang dihadapi ummat Islam<sup>46</sup>. Islam sebagai aturan hidup (*nizham al hayati*) yang mengatur seluruh sisi kehidupan ummat manusia, menawarkan berbagai cara dan kiat untuk menjalani kehidupan yang sesuai dengan norma dan aturan Allah SWT.

Keseimbangan ekonomi menjadi tujuan di implementasikan sistem ekonomi Islam, landasan upaya menyeimbangkan perekonomian tercermin dari

---

<sup>45</sup> Dewi (Member), *wawancara*, Pekanbaru 3 Desember 21012

<sup>46</sup> Muhammad, *Visis : Al-Quran tentang Etika dan Bisnis*, (Jakarta : Salemba Diniyah, 2002), Cet. Ke-1, h. 299

mekanisme yang ditetapkan oleh Islam, sehingga tidak terjadi pembusukan-pembusukan pada sektor-sektor perekonomian tertentu dengan tidak adanya optimalisasi untuk menggerakkan seluruh potensi dan elemen yang ada dalam skala makro. Islam tidak pernah memisahkan antara ekonomi dan etika, sebagaimana tidak memisahkan antara ilmu dan akhlak, Islam juga tidak memisahkan agama, negara dan materi dengan spritual sebagaimana yang dilakukan Eropa dengan konsep sekularismenya. Tinjauan ekonomi Islam terhadap pelaksanaan jual beli produk Sophie Martin di Business Center jalan Balam Sakti Kecamatan Tampan Pekanbaru.

### 1. Ketidaksesuaian Barang yang Datang dengan Barang yang Dipesan

Dalam pemesanan barang/produk Sophie Martin kadang-kadang ditemui konsumen/member produk yang dipesan tidak sesuai dengan permintaan. Adanya hal tersebut membuat pembeli merasa terkicuh dalam pemesanan barang. Hal ini berdasarkan sabda Rasulullah SAW :

حَدَّثَنَا عَلِيُّ بْنُ حَجْرٍ، أَخْبَرَنَا إِسْمَاعِيلُ بْنُ جَعْفَرٍ، عَنِ الْعَلَاءِ بْنِ عَبْدِ الرَّحْمَنِ، عَنِ أَبِي بَهْرَةَ، أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَلِمَ عِلْصَةَ مِنْطَعَامٍ فَأَدَّخِلَهَا فِيهَا. فَغَالَتْ أَصَابِعُهُ بِاللَّحْلِ فَقَالَ: يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ، مَا هَذَا قَالَ: أَصَابَتْهَا السَّمَاءُ، يَا رَسُولَ اللَّهِ قَالَ: أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ حَتَّى يَرَاهَا النَّاسُ. ثُمَّ قَالَ: مَنْ غَشَّ فَلَيْسَ مِنَّا.

*Ali bin Hujr menceritakan kepada kami, Ismail bin Ja'far mengabarkan kepada kami dari Al- Ala' bin Abdurrahman dari bapaknya dari Abu Hurairah, bahwa suatu hari Rasulullah SAW melewati sebuah tumpukan makanan. Kemudian beliau memasukkan tangan kedalamnya,*

maka jemarinya menyentuh barang basah, lalu beliu bersabda, “ Wahai pemilik makanan, apa ini ?” Ia- Pemilik bahan makanan itu-menjawab, ”, Itu terkena air hujan, wahai Rasulullah”. Rasulullah SAW bersabda, “ tidakkah sebaiknya kamu letakkan di bagian atas makanan hingga orang-orang dapat melihatnya?” kemudian beliau bersabda lagi, “barang siapa yang menipu, maka ia tidak termasuk golongan kami.” (Riwayat At-Termidzi).<sup>47</sup>

Selain itu, contohnya membeli ikan di dalam air. Penjualan seperti ini dilarang sesuai sabda Rasulullah SAW :

عَنْ ابْنِ مَسْعُودٍ، أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: لَا تَشْتَرُوا السَّمَكَ فِي الْمَاءِ فَإِنَّهُ غَرْرٌ  
(رواه أحمد)

Dari Ibnu Mas'ud bahwasanya Nabi SAW bersabda, “ janganlah kamu membeli ikan di dalam air (kolam), karena hal itu mengandung unsur penipuan (samar).” (HR. Ahmad).<sup>48</sup>

Dan juga terdapat hadist lain yang menjelaskan :

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنْ بَيْعِ حَصَاةٍ وَعَنْ بَيْعِ الْغَرْرِ  
Dari abu hurairah ra, ia berkata : Rasulullah SAW telah melarang jual beli secara melempar dengan batu (lempar-lemparan) dan jual beli yang mengandung tipuan. (HR Ahmad)<sup>49</sup>.

Dalam setiap pemesanan tentulah disepakati barang/produk pesanan tiba. Dan mestilah diketahui kadar produk dan harga produk,

<sup>47</sup> Abu Isa al- Turmudzi, *Jami' Shahih Sunan Tirmidzi*, (Beirut : Darr al-Kutub, 1995), h.

<sup>48</sup> Abi Daud Sulaiman, *Sunan Abu Daud*, (Libanon : Darr al -Fikr, 1994), Juz 1, h. 150

<sup>49</sup> Ibid.,h. 152

begitu pula jenis dan sifatnya. Jual beli produk yang disebutkan sifatnya saja dalam janji (tanggungan), maka hukumnya boleh, jika didapati sifat tersebut sesuai dengan apa yang telah disebutkan. Dari hal tersebut, terdapat hadist nabi dari Ibnu Abbas yang muttafaq 'alaih yang artinya : dari Ibnu Abbas Ra, ia menuturkan, “ketika Nabi SAW tiba di Madinah, orang-orang biasa memesan buah-buahan untuk satu dua tahun, maka beliau bersabda, “barang siapa memesan buah-buahan, maka ia harus memesannya dalam takaran yang diketahui dan timbangan yang diketahui serta jangka waktu yang telah ditentukan. “ (HR. Jama'ah).

Karena barang sebagai objek transaksi belum ada waktu akad, maka diperlukan kejelasan barang/produk itu dari sifat, kuantitas, dan kualitasnya dan dijelaskan pula waktu penyerahannya. Dalam keadaan begini barang-barang yang diperjualbelikan sama keadaannya waktu akad.

## **2. Harga**

Tidak ada excessive mark up harga barang (harga barang dimark up sampai dua kali lipat), sehingga distributor terzalimi dengan harga yang sangat mahal, tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh. Semua produk Sophie Martin terjamin kualitasnya dan sudah terbukti manfaatnya bagi yang menggunakannya, jika dibandingkan dengan produk sejenis (jika ada dipasaran, karena semua produk Sophie Martin memiliki hak paten sendiri), maka harga produk Sophie Martin termasuk murah dan sepadan dengan kualitas dan manfaatnya. Jika harga produk-produk yang diperjualbelikan dalam sistem perdagangan (MLM) jauh lebih tinggi dari

harga wajar, maka hukumnya haram karena secara tidak langsung pihak perusahaan telah menambahkan harga barang dibebankan kepada pembeli sebagai *sharings* modal dalam akad syirkah mengingat pihak pembeli sekaligus akan menjadi member perusahaan, apabila ia ikut memasarkan akan mendapatkan keuntungan.

### **3. Keterlambatan Kedatangan Produk/Barang**

Dalam jual beli yang menggunakan prinsip pesanan harus ada saling percaya, ridho dan kebebasan diantara kedua belak pihak, tidak boleh hanya mementingkan diri sendiri tanpa mengerti akan perasaan orang lain. Karena sebagai manusia hidup bermasyarakat, maka suatu saat akan membutuhkan antara satu sama lain. Adapun mengenai keterlambatan barang/produk sebaiknya memperhatikan kepuasan member.

Jadi, pelaksanaan jual beli pada Produk Sophie Martin di Business center jalan balam sakti menurut ekonomi Islam diperbolehkan atau hukumnya mubah, hal ini berdasarkan kepada kaidah fiqih yang artinya : “pada dasarnya dalam hal yang berhubungan dengan muamalat hukumnya adalah boleh sampai adanya dalil yang menyatakan haramnya<sup>50</sup>.”

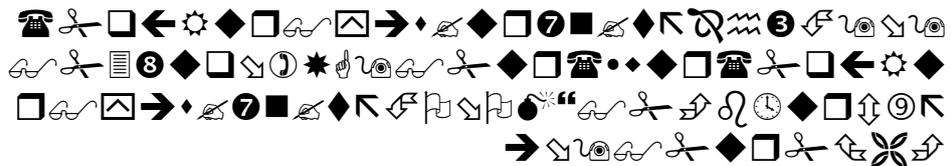
### **4. Mengenai Bonus**

Bonus yang diberikan hendaklah diambil dari keuntungan, dan penjualan perusahaan. Dalam pemberian bonus, Sophie Martin akan memberikannya setelah member melakukan penjualan dalam batas yang telah ditentukan oleh perusahaan, dan memberikan upah atas jerih payah

---

<sup>50</sup> Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqih*, (Bogor : Kencana, 2003), Cet. Ke-1, h.14

member dalam mengajak orang lain untuk bergabung dengan Sophie Martin. Bonus yang diberikan harus jelas angkanya sejak awal. Dipandang dari ekonomi Islam Sophie Martin telah membuka peluang baru bagi masyarakat untuk mendapatkan keuntungan tanpa harus mengeluarkan modal yang besar, karena didalam Islam dianjurkan tolong- menolong dalam kebaikan seperti saat bermu'amalah, hubungannya dengan Sophie Martin yang menerapkan MLM karena member selalu diberikan pelatihan dan motifasi oleh pihak perusahaan, sehingga para member bisa terus bekerja dengan baik. Hal ini sesuai dengan Firman Allah SWT Q. S al-Maidah ayat 2 :



Artinya : “ Bertolong- menolonglah kamu dalam kebaikan dan taqwa, dan janganlah kamu tolong-menolong dalam dosa dan permusuhan”



## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Dari pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat dirumuskan beberapa kesimpulan yaitu :

1. Bagi pembeli yang bergabung menjadi member pada perusahaan Sophie Martinyang menerapkan MLM yaitu sistem pemasaran melalui jaringan member dan business center. Apabila telah menjadi member akan langsung mendapatkan diskon belanja sebesar 30% HK.
2. Aplikasi jual beli yang dilakukan oleh member pada pihak business center dengan memesan produk sophie martin, dimana barang yang diperjualbelikan belum ada saat transaksi dilakukan, member menyebutkan spesifikasi barang yang dipesan dari harga, model, warna, ukuran, dan waktu penyerahan. Pemesanannya dituliskan pada nota pembelian yang di berikan kepada member. Pada saat pengambilan barang nota ditunjukkan kepada pihak business center.
3. Jika dilihat dari aspek spesifikasi barang dan hargaaplikasi jual beli produk sophie martin yang dilaksanakan business center terhadap member/pembeli menurut ekonomi Islam sudah sesuai, asalkan jual beli yang dilakukan sudah ditentukan bentuk, jenis dan harganya sehingga tidak merugikan konsumen. Artinya setiap jual beli yang dilakukan seseorang sepanjang jual beli tersebut tidak melanggar aturan Islam pada prinsipnya dibolehkan, dan itu memang dianjurkan dalam Islam. Namun dalam kesepakatan penyerahan

barang pihak business center ini sering mengalami keterlambatan dari waktu yang dijanjikan, dalam hal ini harus diperhatikan oleh penjual agar konsumen puas.

## **B. Saran**

1. Untuk mempertahankan dan memperbanyak member tetap, maka pihak BC (Business center) di jalan balam sakti kecamatan tampan pekanbaru disarankan memperhatikan kepuasan member yang ada, sehingga diharapkan memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen/member, diantaranya dapat menyerahkan barang sesuai perjanjian dengan konsumen/member sesuai dengan syariat Islam.
2. Bisnis MLM merupakan bisnis yang sudah mendunia, sehingga bagi masyarakat harus mampu menjalankan bisnisnya sesuai dengan prinsip dan etika bisnis, artinya harus dapat memberikan perlindungan bagi konsumen.
3. Diharapkan kepada masyarakat untuk lebih giat menuntut ilmu agama, tidak saja mengenai akhlak sebagaimana yang terjadi selama ini, tetapi juga mengenai ibadah, mua'amalah/Ekonomi Islam dan akidah.

## DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Umi Karomah, *Sistem Fiskal Tanpa Bunga, (Teori Ekonomi Dalam Islam)*, (Yogyakarta: Kreasi Wacana, 2005),
- Dakhil bin Ghunaim al-Awwad, *Kepada Para Pedagang* (Solo: PT. Akwam Media Profetika, 2005),
- Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, ( Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2007), Cet. Ke-2,
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori Kepraktek* (Jakarta: Gema Insani, 2007),
- Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2004),
- Mustafa Edwin Nasution dkk, *Pengenalan Eksklusip Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2007),
- Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung : Alfabeta, 1999), Cet. Ke-1, h. 74
- Syekh Abdurrahman as- Sa'di dkk, Alih Bahasa, *Fiqih Jual Beli*, ( Jakarta: Senayan Publishing, 2008)
- Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, ( Jakarta: PT. Rja Grafindo Persada, 2007) h. 69
- Drs. H. A. Syafi'i Jafri, *Fiqih Muamalah*, (Riau: Suska Press, 2008),
- Ascarya, *Akad & Produk Bank Syari'ah*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2009),
- Abdul Rahman al-Jazily, *Al-Fiqh 'Ala Al- Madzahib al-'Arba'ah*, (Bayrut : Dar al-Kita al-Ilmiyah, 2006). Cet ke-3,
- M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo, 2004)
- Sri Nurhayati Wasilah, *Akutansi Syari'ah diindonesia*, (Jakarta : Salemba Empat, 2008)
- Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2005)
- Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syari'ah*, (Jakarta : Zikrul Hakim, 2003)
- Andi Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, (Jakarta : Kencana Prenada Media engGroup, 2010)

M Dahlan Yacub Al Barry, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Kontemporer*, (Surabaya : Arkola, 2005)

Kuswara, *Mengenal MLM Syari'ah*, ( Jakarta : Qultum Media, 2005)

M. Hamdan Rasyid, *Fiqih Indonesia Himpunan Fatwa-fatwa Aktual*, ( Jakarta : PT. Al- Mawardi Prima, 2003), Cet. Ke-1

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

Muhammad, *Visis : Al-Quran tentang Etika dan Bisnis*, (Jakarta : Salemba Diniyah, 2002), Cet. Ke-1,

Abu Isa al- Turmudzi, *Jami' Shahih Sunan Tirmidzi*, (Beirut : Darr al-Kutub, 1995)

Abi Daud Sulaiman, *Sunan Abu Daud*, (Libanon : Darr al -Fikr, 1994), Juz 1,

Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqih*, (Bogor : Kencana, 2003), Cet. Ke-1,

## **PEDOMAN WAWANCARA**

1. Bagaimana syarat menjadi member ?
2. Apa saja keuntungan jika menjadi member ?
3. Apa saja syarat pemesanan produk sophie martin pads Business Center anda?
4. Bagaimana sistem distribusi produk sophie martin pads business center anda ?
5. Apakah anda Sering menemui konsumen atau member yang mengeluh dengan produk pesanannya ?
6. Bagaimana sistem penetapan harga pads business center anda?
7. Biasanya pengiriman produk sophie martin memakan waktu berapa lama?
8. Apa saja kendala-kendala pads saat pemesanan/pengiriman produk sophie martin?
9. Biasanya kenapa terjadi keterlambatan kedatangan produk sophie martin?
10. Bagaimana jika terjadi ketidaksamaan produk yang dipesan dengan produk yang datang?



7. Bagaimana kejelasan Bonus Sophie Martin ?
  - a. Jelas
  - b. Kurang jelas
  - c. Tidak jelas
  
8. Bagaimana layanan pengaduan. Konsumen/ Member Sophie Martin ?
  - a. Baik
  - b. Belum baik
  - c. Tidak baik
  
9. Apakah anda puas menjadi member Sophie Martin ?
  - a. Puas
  - b. Kurang puas
  - c. Tidak puas