

BAB IV

PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

A. Sistem *Multi Level Marketing* Herba Penawar Al Wahida Pada Cabang Bangkinang

Istilah Istilah Multi Level Marketing (MLM) tidak asing lagi bagi masyarakat Indonesia terutama para pelaku bisnis karena banyak perusahaan yang memasarkan produknya melalui sistem MLM. Sampai sekarang sudah ada sekitar puluhan perusahaan yang mengatasnamakan dirinya menggunakan sistem MLM. Sistem pemasaran melalui MLM menjadi menarik karena melibatkan masyarakat konsumen dalam kegiatan pemasaran produk, dan konsumen diiming-imingi, selain dapat menikmati manfaat produk, juga bisa memperoleh insentif atau hadiah-hadiah yang ditawarkan oleh perusahaan. Perusahaan sendiri, melalui sistem MLM dapat melakukan efisiensi biaya distribusi produk seminimal mungkin atau bahkan bisa ditekan sampai ke titik nol. MLM juga menghilangkan biaya promosi karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor atau agen dengan sistem berjenjang.

Perlu diperhatikan bahwa dalam menjalankan sebuah bisnis seorang pelaku usaha harus mempraktikkan nilai-nilai Islam agar bermanfaat baik bagi pelaku usaha itu sendiri maupun orang lain. Ekonomi Islam secara mendasar berbeda dengan sistem ekonomi yang lain dalam hal tujuan, bentuk, dan coraknya. Sistem tersebut berusaha memecahkan masalah ekonomi manusia dengan cara menempuh jalan tengah antara pola ekstrem yaitu

kapitalis dan komunis. Singkatnya, ekonomi Islam adalah sistem ekonomi yang berdasar pada Al-Qur'an dan As-Sunnah yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan manusia di dunia maupun di akhirat (al-falah). Artinya ekonomi Islam menekankan bahwa bisnis apapun yang dilakukan oleh manusia bukan bertujuan untuk profit semata.¹

Salah satu perusahaan yang mengusung sistem pemasaran berjenjang adalah HPA. Dimana HPA sendiri sampai saat ini sudah mempunyai jaringan yang luas yang tersebar di seluruh Indonesia. Salah satunya adalah di Bangkinang yang dijadikan peneliti sebagai tempat penelitian dalam penelitian ini, tepatnya pada HPA Cabang Bangkinang. Peneliti tertarik melakukan penelitian di HPAI karena dalam situs resminya HPA menyatakan bahwa pihaknya dalam berbisnis menggunakan sistem halal network dalam artian berbeda dengan MLM konvensional pada umumnya. Namun apakah hal demikian benar-benar berbeda dengan MLM konvensional atau hanya sekedar trik bisnis belaka untuk menarik banyak anggota dan meraup banyak keuntungan.

Sistem Marketing Network adalah suatu cara pemasaran yang dipraktekkan oleh HPA dengan sistem keanggotaan untuk memasarkan produk-produk HPA. HPA memasarkan produk-produknya tidak ke toko-toko atau supermarket namun dipasarkan melalui Agen-Agennya. Para Agen yang lebih dulu masuk ke HPA selanjutnya merekrut Agen-Agen baru lagi untuk dijadikan sebagai tenaga pemasaran.

¹Nurul Huda dkk. *Ekonomi Makro Islam; Pendekatan Teoritis*, (Jakarta: Kencana, 2008),

Praktik bisnis semacam ini lebih dikenal dengan istilah Multi Level Marketing karena menggunakan sistem jaringan pemasaran. Disebut demikian karena anggota kelompok tersebut semakin banyak, sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (network) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.² Penelitian yang dilakukan oleh peneliti ini bertujuan untuk menganalisa sistem Marketing Network Herba Penawar Alwahida (HPA) pada Pusat Cabang Bangkinang. Apakah praktek yang dilakukan di Pusat Cabang Bangkinang tersebut sama dengan teori dan aturan hukum atau justru terjadi kesenjangan diantara keduanya.

1. Tidak adanya komisi bagi upline atau Agen yang berhasil merekrut anggota baru untuk bergabung dalam sistem keagenan HPA

Praktik pemasaran berjenjang atau berjaring di HPA ini diawali dengan merekrut seorang Agen. Sebelum merekrut calon Agen seorang upline memberi gambaran umum tentang produk-produk apa saja yang akan dijual serta cara penghitungan bonus atas penjualan produk-produk HPAI yang akan diterima oleh seorang Agen HPA.

Ketika merekrut seorang calon Agen, calon Agen tersebut diharuskan membayar biaya registrasi kepada upline yang menjadi sponsornya atau yang melakukan perekrutan tadi. Biaya registrasi ada dua versi yaitu Rp. 10.000 (tanpa mendapat kartu anggota, buku pedoman dan katalog), dan Rp. 30.000 (mendapat kartu anggota, buku pedoman dan katalog).

² Gemala Dewi, dkk. *Hukum Perikatan Islam....*, 187.

Dapat dikatakan bahwa kegiatan perekrutan Agen baru yang dipraktikkan oleh HPA ini tidak ada unsur *money game*, dimana kalau dalam *money game* bonus didapat dari perekrutan, bukan omzet penjualan produk. Sistem *money game* cenderung menggunakan skema piramida (*pyramid scheme*) dan orang yang terakhir bergabung akan kesulitan mengembangkan bisnisnya. Dalam bisnis MLM, meskipun dimungkinkan telah memiliki banyak bawahan, tetapi tanpa omzet, tentu saja bonus tidak akan diperoleh.³

2. Adanya kebebasan dalam pembelian dan penjualan produk-produk HPA Kegiatan pemasaran produk-produk HPA yang ada di Pusat Cabang

Pusat Cabang HPA Bangkinang, kebanyakan Agen-Agen di bawahnya langsung membelinya secara offline, yaitu langsung mendatangi tempat Pusat Cabang berada. Namun ada juga yang memesannya terlebih dahulu melalui sms atau jejaring sosial kemudian Pusat Cabang mengirimkan produk HPA sesuai pesanan Agen tadi.

Dalam akad jual beli juga ada beberapa syarat yang harus dipenuhi oleh orang yang berakad. Fuqaha' berbeda pendapat dalam menetapkan syarat-syarat sah ba'i yang secara singkat dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu syarat yang berkenaan dengan ma'qud alaih (komoditi yang ditransaksikan), dan syarat yang berkenaan dengan muta'aqadain (dua pihak yang melakukan transaksi).⁴

³ Anita Rahmawaty, "*Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Islam*", 76-77.

⁴ *Ibid*, 5.

Pertama, syarat sahnya ba'i yang berkenaan dengan ma'qud alaih (komoditi yang ditransaksikan) ada enam, yaitu:⁵

a. Ma'qud alaih (komoditi yang ditransaksikan) ada saat terjadi transaksi. Di sini sudah jelas bahwa saat terjadi transaksi jual beli antara Agen HPA dengan konsumen pemakai atau dengan sesama Agen HPA lainnya produk HPA yang akan diserahkan sudah ada. Meskipun seorang Agen atau konsumen pemakai membeli lewat jalur online yang artinya memesan terlebih dahulu, produk HPA sebenarnya sudah ada pada Agen yang akan menjual produk tersebut. Transaksi serah terima terjadi ketika Agen HPA mengirimkan produk tersebut kepada konsumen atau sesama Agen HPA yang memesan, selanjutnya konsumen atau Agen yang memesan tadi menyerahkan uang sebagai alat tukarnya.

b. Ma'qud alaih (komoditi yang ditransaksikan) berupa harta (mal) yang bermanfaat. Harta yang dimaksud di sini adalah sesuatu yang menjadi kecenderungan (disukai) oleh tabiat manusia, dapat diberikan dan ditahan (tidak diberikan), dan bermanfaat. Sesuatu yang tidak bermanfaat tidak dikategorikan sebagai harta. HPA menjual produk-produk yang dijamin 100% halal. Karena semua produk-produk HPA diawasi langsung oleh orang-orang yang memiliki kompetensi dan kepahaman tentang kehalalan produk.⁶ Produk-produknya telah mendapat sertifikasi halal dari MUI dan izin beredar dari BPPOM RI.

⁵ *Ibid*, 6-10.

⁶ Panduan Sukses HPA, *Produk Halal Tanggung Jawab Bersama...*, 4

c. Ma'qud alaih (komoditi yang ditransaksikan) menjadi hak milik penjual.

Produk-produk HPA yang dijual ke konsumen pemakai ataupun ke sesama Agen HPA sudah jelas menjadi milik sah dari Agen HPA yang menjualnya. Sebab, Agen tersebut sebelumnya telah mensuplai produk-produk HPA dari Agen HPA lain yang pangkatnya lebih tinggi darinya.

d. Ma'qud alaih (komoditi yang ditransaksikan) dapat diserahkan pada saat transaksi. Ketika seorang Agen menjual produk HPA ke konsumen tentu produk-produk tersebut dapat diserahkan. Sebab, produk tersebut sudah menjadi milik resmi Agen yang menjualnya dan produk tersebut dapat dipindahkan.

e. Maqud alaih (komoditi yang ditransaksikan) harus dapat diketahui secara jelas oleh muta'aqadain (dua pihak yang melakukan transaksi). Produk- produk HPA yang dijual oleh Agen tentu dapat diketahui oleh konsumen pemakai. Karena kebanyakan transaksinya dilakukan secara offline. Meskipun ada Agen yang melakukan penjualan secara online tentunya Agen tersebut juga memosting terkait spesifikasi produk yang dijualnya berikut gambar produknya sendiri.

f. Malikiyyah dan Syafi'iyyah menambahkan syarat-syarat ma'qud alaih (komoditi yang ditransaksikan) yang lain, yaitu:

1) Substansi (dzat) ma'qud alaih harus suci.

2) Barang yang dijual bukan termasuk barang yang dilarang untuk diperjualbelikan.

3) Jual beli tersebut tidak tergolong perbuatan haram, seperti memperjualbelikan barang-baarang hasil curian, hasil rampasan, atau jual beli yang dilakukan karena adanya paksaan.

Jika dilihat, tentu produk-produk HPA jelas layak untuk diperjualbelikan, karena sudah tersertifikasi halal dari MUI dan milik sah Agen yang menjualnya.

Kedua, syarat yang berkenaan dengan muta'qidain (dua pihak yang melakukan transaksi) ada dua sebagai berikut:⁷

a. Muta'qidain (dua pihak yang melakukan transaksi) harus memenuhi syarat sebagai orang yang boleh membelanjakan harta, yaitu merdeka, mukallaf, dan pandai (tidak cacat mental). Syarat-syarat tersebut sudah dijalankan oleh para Agen HPA, sebab untuk menjadi seorang Agen saja HPA mensyaratkan minimal sudah memiliki KTP (Kartu Tanda Penduduk) yang artinya Agen HPA sudah dewasa dan cakap untuk bertindak hukum.

b. Muta'qidain (dua pihak yang melakukan transaksi) berkemauan sendiri (mukhtarain, tidak dipaksa) untuk melakukan transaksi. Konsumen yang membeli produk HPA tentu karena kebutuhan mereka sendiri dan para Agen yang menjual juga berdasar kehendaknya yaitu untuk melakukan perniagaan supaya mendapat keuntungan dari usahanya tersebut.

Karena semua kegiatan transaksi dilakukan atas dasar suka sama suka dan tidak ada paksaan, maka perniagaan yang dilakukan oleh Agen-Agen HPA tersebut sesuai firman Allah SWT, yaitu dalam surat an-Nisa' ayat 29:

⁷ *Ibid*, 10-11.

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; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”*.

Mengenai sistem pemasaran, di HPA menggunakan sistem pemasaran berjenjang atau berjaring. Artinya sebelum produk-produk HPA sampai ke tangan konsumen pemakai, produk-produk tersebut telah melalui beberapa Agen terlebih dahulu. Namun HPA juga tidak melarang seorang Agennya meskipun pangkatnya tinggi untuk langsung melakukan penjualan produk-produk HPA ke konsumen pemakai. Karena HPA menerapkan konsep kebebasan baik dalam pembelian maupun penjualan produk-produknya, baik belanja atau menjual ke Agen dalam jaringannya ataupun bukan jaringannya.

Namun yang pasti dalam hal pembelian produk-produk HPA seorang Agen harus belanja ke Agen yang pangkatnya minimal satu tingkat di atasnya, dan tidak boleh belanja pada Agen lain yang pangkatnya sama.

Pada intinya sistem penjualan produk HPA tidak jauh berbeda dengan sistem pemasaran produk-produk sejenis yang diperjualbelikan di toko-toko atau supermarket. Hanya saja pada HPA ada bonus belanja dan penjualan yang diberikan kepada para Agennya. Selain itu yang membedakan sistem MLM pada HPA dengan sistem MLM pada perusahaan lain adalah di HPA ini para Agennya bebas melakukan pembelian ataupun penjualan produk-

produk HPA baik ke dalam satu jaringannya maupun ke jaringan HPA yang lainnya. Hal itu dikarenakan HPA menghendaki setiap orang yang bergabung di Perusahaannya bisa memiliki kesempatan yang sama untuk sukses.

3. Penghasilan Agen HPA Ditentukan Oleh Seberapa Banyak Poin yang Dikumpulkan Atas Pembelian Atau Penjualan Produk-Produk HPA

Penghasilan yang didapat oleh para Agen HPA berasal dari kegiatan pengumpulan poin belanja dan penjualan. Perusahaan memberikan bonus kepada para Agennya sebagai ungkapan rasa terima kasih. Namun bonus-bonus yang diberikan itu tentunya sesuai dengan banyaknya poin yang dikumpulkan oleh seorang Agen. Artinya bonus itu diberikan berdasarkan volume belanja atau penjualan yang dilakukan oleh seorang Agen.

Islam menempatkan kejujuran dalam aktivitas perdagangan dengan maksud agar pelaku ekonomi dapat menempatkan kebutuhannya secara proporsional yaitu kebutuhan material dan spiritual. Islam membolehkan pemenuhan kebutuhan pribadi melalui aktivitas perdagangan untuk mewujudkan efisiensi dan pembangunan yang lebih besar, akan tetapi membatasi dan merestrukturisasi pencapaian tujuan pribadi dengan memasukkan perintah moral.

Jika diamati maka bonus atau komisi yang diberikan oleh perusahaan HPA kepada Agennya baik yang melakukan pembelian atau penjualan didasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan. Itu artinya komisi/bonus yang diberikan oleh perusahaan adil karena disesuaikan dengan proporsinya atas usaha seorang

Agen. Prinsip adil merupakan pilar penting dalam ekonomi Islam. Penegakan keadilan telah ditekankan oleh Al-Qur'an seperti yang terdapat pada surat Al-Hadid ayat 25:

Yang artinya : *“Sesungguhnya Kami telah mengutus rasul-rasul Kami dengan membawa bukti-bukti yang nyata dan telah Kami turunkan bersama mereka Al Kitab dan neraca (keadilan) supaya manusia dapat melaksanakan keadilan”*.

Sepanjang tidak ada kezaliman, penipuan, penimbunan, kompetisi yang tidak sehat, transaksi yang melibatkan riba, tiap orang Islam dianjurkan untuk melakukan perdagangan dan bisnis.

B. Analisis Sistem *Multi Level Marketing* Herba Penawar Al Wahida

1. Sejarah Berdirinya PT. Herba Penawar Al Wahida Marketing Internasional

Secara historis sistem *Multi Level Marketing* (MLM) di mulai sejak berdirinya Nutrilite, sebuah perusahaan makanan tambahan di California, Amerika Serikat pada tahun 1930-an, yang menerapkan sistem bonus sebesar 2 % kepada setiap penjual yang berhasil merekrut penjual baru. Bonus 2% tersebut dihitung berdasarkan nilai penjualan para penjual langsung yang direkrut oleh penjual sebelumnya atau sponsor.

Sayang kemudian Nutrilite jatuh pada tahun 1950-an, namun dua orang distributornya berhasil mengembangkan sistem MLM yang di rintis oleh Nutrilite dengan mendirikan Amway Corporation pada tahun 1959 di Michigan, Amerika Serikat. Amway bahkan membeli Nutrilite, di samping

memproduksi sendiri berbagai produk lainnya yang di pasarkan melalui sistem MLM.⁸

Untuk mengantisipasi trend globalisasi dan informasi yang terkadang membawa dampak negatif terhadap umat islam, dan sebagai upaya menghadapi tantangan era globalisasi dalam era perdagangan bebas, produk asing yang semakin bebas memasuki wilayah umat islam. Produk tersebut tidak jelas kehalalannya dan kesuciannya, serta semakin kecilnya peranan umat islam dalam bidang perekonomian.

Faktor anggapan bahwa ekonomi dan keuangan merupakan bagian dari ajaran Islam menyebabkan sebagian besar masyarakat muslim larut dalam sistem ekonomi kapitalis sekularis. Lalu mereka tidak berdaya dan menjadi sangat tergantung terhadap produksi dan distribusi umat lain.⁹

Dengan latar belakang itulah Tuan Haji Ismail Bin Haji Ahmad mendirikan Herba Penawar Al Wahida (HPA) sebuah perusahaan herbal di Malaysia. Sebelumnya Tuan Haji Ismail memakai sistem single level marketing, orang yang pertama direkrutnya adalah teman-teman usrohnya (semacam kelompok pengajian). Pada awalnya Tuan Haji Ismail tidak setuju dengan sistem MLM, namun karena permintaan dari pelanggan HPA dan

⁸ Andrias Harefa, *Multi Level Marketing Alternatif Karir dan Usaha Menyongsong Milenium Ketiga*, (Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999), 6.

⁹ Suhrawardi K. Lubis, *op.cit*, 173.

setelah ada penjasandari gurunya bahwa sistem MLM tidak bertentangan dengan syariat Islam.¹⁰

Perusahaan HPA berdiri pada bulan September 1987 namun diresmikan pada tanggal 15 Juli 1995 setelah 8 tahun beroperasi. Dan telah memiliki produk yang dipasarkan lebih kurang 80 jenis produk, seperti, Habbatussauda untuk daya tahan tubuh, kopi radix, minyak but-but, minyak zaitun dan banyak lagi jenis lainnya yang berguna untuk berbagai penyakit.

2. Visi dan Misi

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

3. Peoduk-produk HPA

a) Habbatussaudah

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

b) Rosella

¹⁰ Zuryatul Khairi, Member Herba Penawar Al Wahida, *Wawancara*, Bangkinang, 22 Juli 2019.

Kelopak bunga rosella berkhasiat untuk meningkatkan kesehatan.

c) Kopi Radix

Untuk membangkitkan semangat serta meredakan keletihan

d) Sari Kurma

Sangat bagus untuk ibu hamil pasca melahirkan dengan kandungan karbohidratnya yang tinggi dapat meningkatkan trombosit dalam darah serta dapat meningkatkan vitalitas tubuh.

e) Spirumadu Kids

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

f) Soya Jawi

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

g) Malac

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

h) Minyak But-but

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

i) Organik Mengkudu

Untuk mengobati keputihan, pencernaan, membuang toksin/racun.

j) Extra Grenn

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

k) Herba Tujuh angina

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

l) Golden Gamat Caps

Sangat bagus sekali dalam proses perbaikan dan generasi sel.

4. Keunggulan Herba Penawar AL Wahida

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

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

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

a. Produk

HPA fokus terhadap produk, yang berlandaskan alamiah, ilmiah dan Ilahiyah. Produk HPA yang dijual adalah produk berkualitas terbaik. Standar kualitas produk HPA 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 HPA.

Dalam hal produk, HPA tidak hanya bermaksud profit oriented, namun juga memiliki tujuan-tujuan yaitu:

1) Halal Berkualitas

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

2) Kesehatan

HPA turut ikut serta dalam meningkatkan kesehatan masyarakat indonesia dengan produk-produk obat herbal, dan suplemen yang berkualitas, serta aman dikonsumsi. Produk herbal HPA 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

HPA 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

HPA 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, HPA pun turut membantu meningkatkan sistem produksi, sehingga kualitas setiap produk HPA dapat terpantau langsung.

b. Agenstok

Agenstok HPA terdiri dari 48 kantor cabang, 1800 stokis, 21 stokis daerah, dan 94 pusat agensi yang tersebar diseluruh Indonesia, hingga memudahkan para agen HPA dalam mendapatkan produk-produk HPA. Semenjak bulan pendirianya, HPA telah memiliki 29 kantor cabang diseluruh Indonesia. Dalam waktu yang singkat, kurang dari satu tahun, pertumbuhan kantor cabang HPA 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 HPA bekerja sama dengan CELLS (Corporate of Executive Loyal Leaders) telah menciptakan support sistem HPA yang

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

d. Teknologi

HPA 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 HPA.

e. Integritas Manajemen

HPA 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. Keastuan dan kekompakan disemua lini perusahaan ini saling menguatkan, sehingga kewibawaan perusahaan dan potensi yang luar biasa terpancarkan. Hal ini sudah sukses diwujudkan, dan kesuksesan HPA memunculkan empat nilai integritas yang dimilikinya, yaitu kejujuran, ketulusan, keadilan dan kepercayaan.

6. Istilah Kepangkatan

1. Agen biasa (AB)

Pangkat ini diberikan kepada agen yang baru bergabung dengan HPA dengan poin yang diberikan oleh perusahaan yaitu berkisar 10%-17%.

2. Manager (M)

Pada pangkat Manager perusahaan memberikan bonus ataupun persentase kepada pangkat ini sebesar 20% dari pembelanjaan dengan syarat telah mengumpulkan 3000 poin atau lebih.

3. Senior Manager (SM)

Pada pangkat ini perusahaan memberikan persentase sebesar 23% dengan syarat memiliki 3 agen manager di bawahnya.

4. Executive Manager (EM)

Pada pangkat ini perusahaan memberikan persentase sebesar 26% dengan syarat memiliki 6 agen manager di bawahnya.

5. Director (D)

Diraih dengan memiliki 2 Senior Manager dan 4 Manager di bawahnya dengan persentase yang didapatkannya sebesar 29%.

6. Senior Director (SD)

Diraih dengan memiliki 4 Senior Manager dan 2 Manager di bawahnya dengan persentase yang didapatkannya sebesar 32%.

7. Executive Director (ED)

Diraih dengan memiliki 6 Senior Manager di bawahnya dan mendapatkan persentase sebesar 36%.

7. 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		= 25

8. Bonus Anggota

a. 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% x 600 poin

a. Bonus Prestasi Pangkat

Bonus prestasi pangkat adalah selisih prosentasi penjualan grup dibawahnya dikalikan poin grup, namun downline pembelian pribadi < 100 poin berlaku pass-up yang lebih rendah pangkatnya.

b. 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 poin TP 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 kompressing-up.

c. Bonus Generasi Executive Director

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

- I. GED (Gold Executive Director)
 - Memiliki 2 Edaktif dengan omset grup ≥ 6000 poin dijalur yang berbeda.
 - Memiliki omset grup dijalur lain ≥ 6000 poin.
- II. DED (Diamond Executive Director)
 - Memiliki 4 ED aktif dengan omset grup ≥ 6000 poin dijalur yang berbeda.
Memiliki omset grup dijalur lain ≥ 6000 poin.
- III. CED (Crown Executive Director)
 - Memiliki 6 ED aktif dengan omset grup ≥ 6000 poin dijalur yang berbeda.
 - Memiliki omset grup dijalur lain ≥ 6000 poin.
- IV. ED aktif adalah agen berpangkat minimal ED dengan poin TP ≥ 200 poin
Cara penghitungan bonus generasi ED :

d. Bonus Agen Stock

Bonus agen stock adalah bonus yang diperoleh dari penjualan agen stock kepada struktur niaga yang paling rendah dengan rumus point jualan dikalikan persentase.

e. 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 HPA 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.

f. Royalty Kemajuan Jaringan

Royalty ini diberikan kepada agen yang memiliki poin TP pribadi 200 poin setiap bulan dan berpangkat \geq Senior Manager (SM) sebesar 6% dari poin internasional HPA bulanan atau sebesar 6% dari point internasional HPA secara proporsional sesuai perolehan poin dengan perhitungan point dari masing-masing jalur dengan batasan sesuai pangkat agen.

9. Analisis Praktek Jual Beli Dengan Sistem *Multi Level Marketing* Pada Herba Penawar Al Wahida Dalam Prespektif Hukum Islam

Pada hukum Islam terdapat syarat dan rukun pada jual beli agar jual beli itu sah sesuai syariat Islam. Penulis menganalisis dengan praktek *Multi Level Marketing* antara lain:

a. Ada orang yang berakad atau *al-muta'qidain* (penjual atau pembeli).

Pada syarat pertama unsur jual beli harus ada orang atau pihak yang berakad yang disebut dengan penjual dan pembeli. Dimana para pihak harus memiliki kecakapan dan memiliki kewenangan untuk melakukan transaksi atas suatu objek. Pada praktek di Herba Penawar Al Wahida (HPA) memenuhi syarat ini pada penjualan dan perekrutan member. Karena sistem mereka *Multi Level Marketing*, disamping menjual barang mereka merekrut member untuk mencapai level yang diinginkan.

b. Ada *sighat* (lafal *ijab dan qabul*).

Ungkapan menunjukkan kerelaan atau kesepakatan dua pihak yang melakukan transaksi, untuk menghindari dari sesuatu yang bersifat penipuan, keterpaksaan, pembatasan waktu dan kemudharatan, berdasarkan hadist nabi Muhammad Saw :

(Artinya: "Dari Rifa'ah bin Rafi' r.a. : Sesungguhnya Nabi Muhammad, pernah ditanyai, manakah usaha yang paling baik? Beliau menjawab: ialah amal usaha seseorang dengan tangannya sendiri dan semua jual beli yang bersih."

(HR. Imam Baihaqi).

Dalam prakteknya *sighat* sudah tertuang pada formulir perekrutan *member*, karena *member* sudah mengisi formulir maka dianggap sudah rela dan memenuhi kesepakatan. Disini *downline* dan *upline* tidak harus bertemu dalam bertransaksi.

c. Ada barang yang dibeli.

Pada suatu transaksi juga harus ada barang yang diperjualbelikan untuk memenuhi syarat transaksi jual beli. Dengan syarat barang yang diperjualbelikan harus bermanfaat, jelas, milik sendiri dan bersih atau halal. Dijelaskan pada QS. al-A'raf ayat 157:

Artinya: “*Menghalalkan bagi mereka segala yang baik dan mengharamkan bagi mereka segala yang buruk*”.

Di sebuah perusahaan penjualan unsur ini adalah bagian utama yang diperjual belikan dan pada Herba Penawar Al-Wahida (HPA) memperjualbelikan produk-produk unggul yang disediakan. Yaitu berupa produk kesehatan dan kecantikan seperti : Kopi Radix, Minyak Pak Haji, HGH II, Radix Collagen, Hurin Cream, Sharkatilac, Antirac dan masih banyak produk-produk lainnya.

d. Ada nilai tukar pengganti.

Alat nilai tukar pengganti juga termasuk syarat bertransaksi, untuk menukarkan barang dengan alat nilai tukar. Pada Herba Penawar Al-Wahida (HPA) uang sebagai alat tukar yang digunakan untuk membeli produk dan untuk menjadi *member*.

Kemudian sistem *Multi Level Marketing* pada Herba Penawar Al Wahida (HPA) dianalisis menggunakan landasan Fatwa DSN- MUI Nomor 75/DSN-

MUI/VII/2009 tentang pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, dengan 12 syarat yaitu :

Pertama, Terdapat objek transaksi yang bersifat *riil* yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa. Sebuah PLBS harus mempunyai barang atau jasa yang riil untuk diperjualbelikan pada transaksinya. Herba Penawar AL-Wahida (HPA) memiliki produk- produk yang digunakan dalam praktek penjualan berbasis *Multi Level Marketing*-nya, produknya yang dijual antara lain yaitu berupa produk kecantikan dan kesehatan seperti : Kopi Radix, Minyak Pak Haji, HGH II, Radix Collagen, Hurin Cream, Sharkatilac, Antirac dan masih banyak produk-produk lainnya.

Kedua, Barang atau produk jasa yang diperjualbelikan bukan merupakan sesuatu yang diharamkan dan atau dipergunakan untuk hal yang haram. Pada analisis dasar hukum sudah dijelaskan bahwa barang yang diperjualbelikan pada perusahaan ini halal dan tidak ada unsur keharamannya.

Ketiga, Transaksi dalam perdagangan tidak mengandung unsur gharar, maysir, riba, dharar, dzulm dan maksiat. Dalam Herba Penawar Al-Wahida (HPA) ketika upline merekrut member baru maka dijelaskan tentang operasional dan jenjang karirnya dan upline menganjurkan langkah terbaik buat jenjang panjang karirnya¹¹, sehingga tidak menimbulkan gharar, tidak menimbulkan dharar (transaksi yang menimbulkan kerugian), zhulm (kezaliman), maysir (judi), riba dan maksiat.

¹¹ Nur Astati, Member Herba Penawar Al-Wahida, *Wawancara*, Bangkinang, 22 juli 2019.

Keempat, Tidak adanya biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*) sehingga merugikan pihak konsumen karena tidak sama dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh. Pada harga pada Herba Penawar Al-Wahida (HPA) tidak ada tambahan pada penjualan, karena keuntungan member bukan hanya dari penjualan produk saja tetapi keuntungan didapatkan juga dari rekrutan member baru. Tetapi pada harga produk, perusahaan memukul rata harga yang sama pada paket yang mau diambil pada pendaftaran dimana member bebas memilih produknya, padahal produk pada perusahaan ini berbeda-beda dan tentu biaya produksi bahan baku dan pembuatannya juga beda.

Kelima, Komisi yang diberikan kepada anggota atau mitra bisnis oleh perusahaan, baik bentuk maupun besarnya harus diberikan atas dasar prestasi kinerja nyata terkait dengan hasil penjualan barang atau produk jasa dan harus menjadi pendapatan utama mitra bisnis dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Herba Penawar Al-Wahida (HPA) menyediakan bonus dan reward kepada member yang aktif dan memenuhi target. Mulai dari bonus prestasi pribadi, bonus prestasi pangkat, bonus generasi pangkat, bonus generasi executive director, bonus agen stock, royalty stabilitas belanja dan royalty kemajuan jaringan.

Keenam, Bonus yang diberikan kepada mitra bisnis oleh perusahaan harus jelas jumlahnya yakni sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Besaran yang di berikan perusahaan dalam pemberian bonus dan reward sudah jelas capaian dan target yang harus di capai,

dan juga jelas nominal yang akan didapat apabila member berhasil mencapai target yang telah ditentukan.

Ketujuh, Tidak diperbolehkan adanya komisi atau bonus yang diberikan secara pasif atau tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang atau produk jasa. Ada istilah upline yang sampai tingkat 10 dengan passive income yang sangat besar dengan bonus unilevelnya. Tetapi untuk pencapaian sampai ketinggian 10 tidaklah mudah, membutuhkan strategi yang matang dan proses yang cukup lama karena *passive income* yang didapatkan ketika mencapai tingkat tertinggi sangat banyak sekali.

Kedelapan, Pemberian komisi atau bonus kepada mitra bisnis oleh perusahaan tidak menimbulkan *ighra*'. Disini *member* kadangkala dengan iming-iming bonus perekrutan lebih besar dari pada penjualan, member tergiur melakukan perekrutan member saja dan menjadi prioritas, sehingga penjualan produknya diabaikan.

Kesembilan, Tidak adanya eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya. Disini tidak ada bentuk eksploitasi atau ketidakadilan dalam pembagian keuntungan. Keuntungan berdasarkan rajin atau tidaknya member melakukan recruiting member dan penjualan produk.

Kesepuluh, Sistem perekrutan anggota, bentuk penghargaan dan acara seremonial atau acara yang diadakan oleh suatu perusahaan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan syariat agama islam seperti syirik, maksiat, kultus dan lainnya. Pada perekrutan member di Herba Penawar Al-WAhida

(HPA) dilakukan secara transparan yang tidak bertentangan dengan syariah. Kemudian pada reward tidak ada bentuk kearah kemaksiatan, reward murni untuk kesejahteraan membernya yang berhasil mencapai target.

Kesebelas, Setiap mitra bisnis yang melakukan perekrutan anggota, maka ia wajib melakukan pembinaan. Dalam pembinaan upline mengarahkan pada pengambilan paket pertama dalam proses pendaftaran dan juga bagaimana seimbang nya kaki kanan dan kaki kiri agar bisa dipasangkan agar mendapatkan keuntungan dari bonus pasangan itu sendiri.

Keduabelas, Pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tidak melakukan kegiatan money game. Di sistem perusahaan ini tidak adanya indikasi money game, karena adanya produk yang dijual dan memiliki jenjang karir yang jelas. Beda dengan money game yang mengandalkan perputaran uang saja tanpa ada objek yang diperjualbelikan.

Pada analisis Fatwa DSN-MUI tentang Pejualan Langsung Berbasis Syariah pada Herba Penawar Al-Wahida yang terjadi di lapangan sudah sesuai tetapi masih ada bagian yang belum sepenuhnya terpenuhi seperti biaya berlebihan pada produk dan pemberian komisi mitra tidak menimbulkan ighra' atau daya tarik bonus sampai lalai melakukan kewajibannya.