

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan uraian pembahasan dan analisis penulis terhadap tinjauan fatwa DSN-MUI terhadap Penjualan langsung berjenjang syariah di Tiens Syariah pada bab sebelumnya maka akhirnya peneliti dapat menyimpulkan hasil penelitian sebagai berikut:

1. Tiens Syariah merupakan sebuah perusahaan *multi level marketing* yang menggunakan sistem perdagangan berupa sistem penjualan berjenjang. Dalam mekanisme perdagangan jaringannya selain distributor melakukan penjualan produk, distributor juga melakukan perekrutan mitra bisnis baru untuk pengembangan bisnisnya.

Dalam sistem penjualan Tiens Syariah sudah memenuhi rukun dan syarat jual beli dalam Islam yakni terpenuhinya .  
*Pertama*, ada pihak yang berakad yaitu distributor dan konsumen sebelum adanya transaksi penjualan, *kedua*, terjadi ijab dan kabul diantara keduanya (distributor dan konsumen), *ketiga*, ada objek transaksi dalam penjualan berupa produk kesehatan yang dijual oleh distributor kepada konsumen (pembeli), *keempat*, selanjutnya ada nilai tukar dari produk tersebut hasil dari penjualan berupa nilai tuka (uang).

2. Berdasarkan 12 poin ketentuan fatwa DSN-MUI No.75 tahun 2009 tentang PLBS yang harus dipenuhi oleh Tiens Syariah. Perusahaan *multi level marketing* Tiens Syariah sudah memenuhi standar ke 12 poin

tersebut. *Pertama*, Tiens Syariah memiliki obyek transaksi ril yang diperjual belikan berupa produk dan alat kesehatan. *Kedua*, produk dan alat kesehatan diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram yakni memberikan manfaat kesehatan kepada masyarakat.

*Ketiga*, Transaksi dalam perdagangan Tiens Syariah tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm* dan maksiat. *Keempat*, tidak melakukan (*excessive markup*), yang merugikan konsumen karena produk Tiens Syariah merupakan produk yang berkualitas. *Kelima*, Komisi atau bonus yang diberikan oleh Tiens Syariah kepada distributor baik besaran maupun bentuknya berdasarkan pada prestasi kerja nyata *Keenam*, Bonus yang diberikan oleh Tiens Syariah kepada distributor jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan produk yang ditetapkan oleh perusahaan.

*Ketujuh*, pemberian bonus di Tiens Syariah tidak diberikan secara secara pasif akan tetapi pemberian bonus melalui hasil penjualan produk, perekrutan dan bimbingan. *Kedelapan*, pemberian bonus di Tiens Syariah tidak mengiming-imingkan sesuatu yang semu atau berlebihan sehingga menimbulkan *ighra'* akan tetapi semua bonus yang di janjikan perusahaan adalah ril. *Kesembilan*, Tiens Syariah tidak eksploitasi anggota yang belakangan bergabung akan tetapi

peluang untuk sukses terbuka buat siapa saja yang mau bekerja tidak melihat dari waktu bergabung.

*Kesepuluh*, sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan oleh Tiens Syariah tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah maupun syariat. *Kesebelas*, distributor Tiens Syariah melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya, pembinaan ini sering disebut *mome meeting*. *Keduabelas*, Tiens Syariah tidak melakukan paktek *money game*.

## **B. Saran**

Dari hasil penelitian dan analisis penulis ada beberapa hal yang peneliti sarankan terhadap Tiens Syariah Yogyakarta:

1. Tiens Syariah sebagai perusahaan yang sudah mempunyai merek mengglobal hendaknya melakukan inovasi terhadap strategi penjualan produnya. Salah satunya dengan menurunkan kuantitas produk dengan mempertahankan kualitas agar lebih terjangkau dikalangan masyarakat pada umumnya.
2. Sebagai perusahaan *multi level marketing* syariah Tiens Syariah Yogyakarta hendaknya lebih mengutamakan unsur-unsur keislaman dalam setiap acara atau seremoni penganugrahan *reward* kepada distributor seperti pembacaan ayat suci al-Qur'an.
3. Dalam mekanisme perekrutan calon anggota baru, para distributor lebih memberikan gambaran keutamaan produk dan tanpa menjanjikan

impian-impian terlebih dahulu akan tetapi harus pada penekanan usaha untuk lebih bekerja dengan sungguh-sungguh.

4. Harus ada akumulasi perbelanjaan pendaftar distributor baru untuk bisa mendaftar paket *membership* sehingga bisa memudahkan para distributor tersebut mengembangkan bisnisnya.
5. Dengan semakin berkembangnya Tiens Syariah di Yogyakarta, seharusnya Tiens Syariah Yogyakarta sudah memiliki kantor cabang sendiri.
6. Para distributor Tiens Syariah seharusnya tidak mengejar materi semata dalam perekrutan anggota baru akan tetapi harus mengutamakan nilai-nilai ibadah dan ukhuwah islamiyah.