SKRIPSI

ANALISIS SISTEM *THE PROVISION OF POINTS* PADA *RESELLER* KANGEN WATER DITINJAU DARI EKONOMI ISLAM

(Study Kasus *Reseller* Kauman Kota Metro)

Oleh:

ENDANG LESTARI

NPM. 13102854

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi Syari'ah (ESy)

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)

METRO

1438 H/2017 M

ANALISIS SISTEM *THE PROVISION OF POINTS* PADA *RESELLER* KANGEN WATER DITINJAU DARI EKONOMI ISLAM

(Study Kasus *Reseller* Kauman Kota Metro)

Diajukan Untuk memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagai Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)

Oleh:

ENDANG LESTARI

Pembimbing I : Dr. Mat Jalil, M.Hum.

Pembimbing II : Drs. Dri Santoso, MH

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi Syari'ah (ESy)

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)

METRO

1438 H/2017 M

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi	: **ANALISIS SISTEM *THE PROVISION OF POINTS* PADA *RESELLER* KANGEN WATER DITINJAU DARI EKONOMI ISLAM (Studi Kasus *Reseller* Kauman Kota Metro)**
Nama	: **Endang Lestari**
NPM	: 13102854
Jurusan	: Ekonomi Syariah (ESy)
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam

Telah disetujui untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Metro, 6 Juni 2017

Pembimbing I	Pembimbing II
Dr. Mat Jalil, M.Hum	**Drs. Dri Santoso, MH**
NIP. 19620812 199803 1 001	NIP. 19670306 199503 1 001

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47290; *Website*: www.syariah.metrouniv.ac.id; *E-mail*: syariah.iain@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor: B-670/In.28/FEBI/PP.009/07/2017

Skripsi dengan judul: ANALISIS SISTEM THE PROVISION OF POINTS PADA *RESELLER* KANGEN WATER DI TINJAU DARI EKONOMI ISLAM (Studi Kasus *Reseller* Kauman Kota Metro) disusun oleh Endang Lestari NPM 13102854, Jurusan Ekonomi Syari'ah (ESy), telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Rabu, 12 Juli 2017.

TIM MUNAQOSAH

Ketua/Moderator : Dr. Mat Jalil, M.Hum (.....)

Penguji I : Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum (.....)

Penguji II : Drs. Dri Santoso, M.H (.....)

Sekretaris : Era Yudistira, M.Ak (.....)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum
NIP. 19720923 200003 2 002

ANALISIS SISTEM *THE PROVISION OF POINTS* PADA *RESELLER* KANGEN WATER DITINJAU DARI EKONOMI ISLAM

(Study Kasus *Reseller* Kauman Kota Metro)

ABSTRAK

Oleh

ENDANG LESTARI

Sistem pada kangen water menggunakan dengan sistem jalur, dimana komisi dan bonus yang diberikan langsung sesuai dengan jalurnya tanpa harus ada syarat dan ketentuan khusus. Setiap penjualan langsung atau tidak langsung dalam jalurnya, anda akan tetap dapat bonus. Perusahaan tidak mengharuskan anda langsung yang menjualkan sekian mesin baru naik ke jalur berikutnya. Kerja tim sangat membantu naik jalur dan mendapatkan bonus.Sistem *The Provision of Points* pada Kangen Water bertujuan untuk menarik para *Reseller* mendapatkan mitra yang lebih banyak dan memperluas jaringan sehingga masyarakan dapat mengenal produk yaitu kangen water yang di ciptkan oleh Perusahaan *Enagic* yaitu Kangen Water. Cara mempromosikan Sistem *The Provision of Points* pada Kangen Water menggunakan sistem KAT yang diterapkan oleh para *Reseller*.

Penelitian bertujuan untuk mengetahui Bagaimana Sistem *The Provision of Points* pada *Reseller* Kangen Water Kauman Kota Metro ditinjau dari Ekonomi Islam. Peneliti ini diharapkan bisa menjadi wahana untuk menerapkan dan mengembangkan ilmu pengetahuan serta menambah pengetahuan Sistem *The Provision of Points* pada Kangen Water. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara dan dokumentasi serta teknik analisis data menggunakan analisis deskriptif kualitatif.

Hasil dari penelitian ini yaitu Sistem *The Provision of Points* pada *Reseller* Kangen Water Kauman Kota Metro belum sesuai dengan Ekonomi Islam yaitu berprinsip keadilan (Al ‘adhila) ini dapat dilihat dari saling tidak menguntungkannya antara *Upline* dengan *Downline* Kangen Water Di Kauman Kota Metro, karena *Upline* selalu mendapatkan keuntungan yang lebih besar dari pada *Downline* dalam pembagian bonus tidak sesuai dengan keberhasilan dalam memenuhi target penjualan dan memperluas levelnya secara produktif.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama	**: ENDANG LESTARI**
NPM	**: 13102854**
Fakultas	**: Ekonomi dan Bisnis Islam**
Jurusan	**: Ekonomi Syari'ah (Esy)**

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya, kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumber dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 6 Juni 2017

Yang menyatakan

METERAI TEMPEL 065DEAEF055569829 6000 ENAM RIBU RUPIAH

ENDANG LESTARI
NPM. 13102854

vi

MOTTO

قُلْ كُلٌّ يَعْمَلُ عَلَىٰ شَاكِلَتِهِۦ فَرَبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَنْ هُوَ أَهْدَىٰ سَبِيلًا ﴿٨٤﴾

Artinya: Katakanlah: "Tiap-tiap orang berbuat menurut keadaannya masing-masing". Maka Tuhanmu lebih mengetahui siapa yang lebih benar jalanNya.

(QS. Al Isra 84)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Karya ini penulis persembahkan untuk:

1. Ibu dan Ayah tercinta, yang selalu memberikan do'a dan motivasi setiap hari, serta Fitri Nur Anggraini sebagai kakak kandung, Wahyu Choirul Azzam adek kandung, Muhammad Syaifudin kakak kandung.
2. Dosen pembimbing yang telah memberikan ilmu-ilmu yang bermanfaat dalam proses penyelesaian skripsi.

Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan menjadi masukan bagi yang membacanya. Semoga Allah senantiasa melindungi dan memberi rahmay-Nya kepada kita. Amin.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Skripsi ini.

Penulis Skripsi ini adalah sebagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syari'ah IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE).

Penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, oleh karenanya penulis mengucapkan terima kasih kepada Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku Rektor IAIN Metro, Dr. Widhiya Ninsiana. M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Dr. Mat Jalil, M.Hum. dan Drs. Dri Santoso, MH selaku pembimbing yang telah memberi bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberikan motivasi. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan selaku pembimbing yang telah memberi bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberikan motivasi. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama penulis menempuh pendidikan.

Kritik dan saran demi perbaikan Skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada dan akhirnya semoga hasil penelitian yang telah dilakukan kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan agama islam.

Metro, 6 Juni 2017

Penulis

(Endang Lestari)

DAFTAR ISI

Hal

HALAMAN SAMPUL i

HALAMAN JUDUL.....ii

HALAMAN PERSETUJUAN iii

HALAMAN PENGESAHAN iv

ABSTRAK v

HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN vi

HALAMAN MOTTO vii

HALAMAN PERSEMBAHAN viii

KATA PENGANTAR ix

DAFTAR ISI x

DAFTAR TABEL xii

BAB I. PENDAHULUAN 1

A. Latar Belakang Masalah 1
B. Pertanyaan Masalah 5
C. Tujuan dan Manfaat penelitian..... 6
D. Penelitian Relevan..... 7

BAB II. LANDASAN TEORI 10

A. Sistem *The Provision of Points*..... 10
1. Pengertian dan tujuan Sistem *The Provision of Points* 10
2. Mekanisme Sistem *The Provision of Points* 11

B. Strategi Pemasaran 15
1. Definisi Strategi Pemasaran 15
2. Bauran Pemasaran 16
3. *Reseller* Pada Sistem *The Provision of Points* Sebagai Strategi Pemasaran 18
C. Ekonomi Islam 21
1. Pengertian Ekonomi Islam 21
2. Prinsip- prinsip Ekonomi Islam 22
D. Fatwa DSN-MUI No:75/DSN-MUI/VII/2009..... 25
1. Pengertian Fatwa 25
2. Ketentuan-ketentuan dalam Fatwa No: 75/DSN-MUI/VII/2009 yang dilakukan oleh PLBS 25

BAB III. METODELOGI PENELITIAN..... 28

A. Jenis dan Sifat Penelitian..... 28
B. Sumber Data 29
C. Teknik Pengumpulan Data 30
D. Teknik Analisa Data 32

BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN 33

A. Sejarah Kangen Water 33
B. Mekanisme Sistem *The Provision Of Points* yang Diterapkan pada *Reseller* Kangen Water Kauman Kota Metro 41
C. Analisis Sistem *The Provision Of Points* pada *Reseller* Kangen Water Ditinjau Dari Ekonomi Islam (*Reseller* Kauman Kota Metro) 46

BAB V PENUTUP

A. KESIMPULAN 53
B. SARAN 54

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN- LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pemasaran atau memasarkan barang yaitu menjual barang agar laku terjual, hal tersebut hanyalah sebagian kecil dari kegiatan pemasaran. Pemasaran memiliki cakupan kegiatan yang luas dari itu. Pemasaran meliputi jenis produk, bagaimana menyalurkan produk pada konsumen, seberapa tinggi harga yang harus ditetapkan terhadap produk yang cocok dengan kondisi konsumennya, bagaimana cara promosi untuk mengkomunikasikan produk pada konsumen, serta bagaimana mengatasi kondisi persaingan yang dihadapi oleh perusahaan dan sebagainya.[1]

Menurut Griffin sebagaimana yang dikutip oleh Erni Trisnawati S dan Kurniawan Saefulla, mendefinisikan strategi pemasaran sebagai rencana komprehensif untuk mencapai tujuan organisasi.[2]

Berdasarkan beberapa pengertian mengenai strategi pemasaran, bahwa strategi pemasaran merupakan pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktivitas dalam waktu tertentu yang telah ditetapkan berdasarkan hasil penelitian atau pengamatan terhadap risiko-risiko yang mungkin terjadi dalam proses pemasaran.

---

[1] Indriyo Gitosudarmo*, Manajemen Strategis*, (Yogyakarta: BPFE, 2001), hal. 183
[2] *Ibid.,h.*195.

Ilmu marketing mengenal konsep klasik *Marketing Mix* untuk melakukan penetrasi pasar, yaitu dengan menembus pasar diperlukan beberapa strategi terhadap masing-masing komponem yang terdiri atas *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), dan *promosion* (promosi).[3]

Strategi Pemasaran pada sistem *The Provision of Points* menggunakan strategi (*promosion*) promosi yaitu mendatangi calon *reseller* dan menawarkan produk yang ada di perusahaan *Enagic* dan memberi penjelasan mengenai apa itu air kangen serta produk-produk apa saja yang terdapat di perusahaan *Enagic* dengan cara melakukan seminar, dan membagikan buku KAT (*Kangen Amazing Team*) kepada calon *reseller*. KAT (*Kangen Amazing Team*) merupakan alat untuk pengenalan kepada calon *reseller*, akan tetapi bukan menjadi alat yang paling unggul untuk merekrut *reseller* karena enagic juga melakukan promosi dengan cara memasarkan produknya di masyarakat.[4]

Sistem *The Provision of Points* sangat berbeda dengan MLM, yang bonus diberikan jika sudah tutup *Poin* atau mencapai penjualan tertentu, jadi hangus kalau tidak memenuhi syarat dan ketentuannya. Sistem pada kangen water menggunakan dengan sistem jalur, komisi dan bonus yang diberikan langsung sesuai dengan jalurnya tanpa harus ada syarat dan ketentuan khusus. Setiap penjualan langsung atau tidak langsung dalam jalurnya, anda akan tetap dapat bonus. Perusahaan tidak mengharuskan anda langsung

---

[3] Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia,2013),hal 291.

[4] Wawancara dengan Nurul Andriani *Reseller* Kangen Water Kauman Kota Metro pada Minggu 13 Desember 2016.

yang menjualkan sekian mesin baru naik ke jalur berikutnya. Kerja tim sangat membantu naik jalur dan mendapatkan bonus.

Islam adalah suatu sistem dan jalan hidup yang utuh dan terpadu. Islam memberikan panduan yang dinamis dan lugas terhadap semua aspek kehidupan termasuk sektor bisnis dan transaksi, disisi lain sesuai dengan perkembangan peradaban manusia, berkat kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi modern, banyak bermunculan bentuk-bentuk transaksi yang belum di temui pembahasannya dalam Khazanah Figh Klasik.

Seorang muslim harus mempertimbangkan dan memperhatikan, apakah transaksi yang baru muncul sesuai dengan dasar-dasar dan prinsip-prinsip muamalah yang disyari'atkan. Ajaran Islam dalam persoalan muamalah bukanlah ajaran yang kaku dan sempit, melainkan suatu ajaran yang fleksibel dan elastis.

Perkembangan jenis dan bentuk muamalah yang dilaksanakan oleh manusia sejak dahulu sampai sekarang sejalan dengan perkembangan kebutuhan dan pengetahuan manusia itu sendiri yang esensinya adalah saling melakukan interaksi sosial dalam kebutuhan masing-masing. Allah berfirman:

قُلۡ كُلّٞ يَعۡمَلُ عَلَىٰ شَاكِلَتِهِۦۖ فَرَبُّكُمۡ أَعۡلَمُ بِمَنۡ هُوَ أَهۡدَىٰ سَبِيلٗا ٨٤

Artinya : *Katakanlah: "Tiap-tiap orang berbuat menurut keadaannya masing-masing". Maka Tuhanmu lebih mengetahui siapa yang lebih benar jalanNya.* (QS. Al-Isra': 84)[5]

Persoalan muamalah merupakan suatu hal yang pokok dan menjadi tujuan penting Agama Islam dalam upaya memperbaiki kehidupan manusia. Syari'at muamalah diturunkan Allah hanya dalam bentuk yang global dengan mengemukakan berbagai perspektif dan norma yang dapat menjamin prinsip keadilan dalam bermuamalah antara manusia.[6] Islam mensyari'atkan jual-beli dengan wakil karena manusia membutuhkannya. Semua manusia tidak berkemampuan untuk menekuni segala urusannya secara pribadi. Manusia membutuhkan kepada orang lain untuk melakukannya sebagai wakil darinya.[7]

Seorang *reseller* merupakan orang yang bertindak sebagai penghubung antara 2 belah pihak yang berkepentingan pada praktiknya lebih banyak pada pihak-pihak yang akan melakukan jual-beli. *Reseller* bertugas untuk menjembatani kepentingan antara pihak penjual dan pembeli, namun pada praktik kinerja dilapangan banyak berbagai bentuk cara kerja dari seseorang *reseller*.[8] Menjadi *reseller* maka anda akan mendapat keuntungan jika anda bisa menjual produk dari produsen yang anda ikuti.

---

[5]Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: PT.Sygma Examedia Arkeleema,2009),h.290

[6] Nasrun Haroen, *Figh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pranata, 2007), cet ke-2 h.5

[7] Sayyid Sabid, *Fikih Sunnah13*, (Bandung: PT. Al Ma'arif, 1987), h.55

[8]Ahmad Syafi'i, *Bisnis Dropshipping dan Reseller*, (Jakarta: PT. Alex Media Koputindo,2013), h. 03

Sistem pada kangen water akan memberi *reward* atau insentif pada mereka yang berprestasi. Islam membenarkan seseorang mendapatkan insentif lebih besar dari yang lainnya disebabkan keberhasilannya dalam memenuhi target penjualan tertentu, dan melakukan berbagai upaya positif dalam memperluas jaringan serta levelnya secara produktif, dalam hal menetapkan nilai insentif ini, ada syarat syari'ah yang harus dipenuhi, yakni Adil jika pada Sistem *The Provision of Points* pada *Reseller* Kangen Water tidak berprinsip pada syarat tersebut maka dalam Ekonomi Islam tidak diperbolehkan karena *Up Line* mendapatkan *Profit* yang lebih besar dari pada anggota di bawahnya *(Down Line*) sehingga muncul prinsip ketidak adilan pada *Sistem The Provision of Points* tersebut. Sistem *The Provision of Points* sudah diterapkan dalam perusahaan enagic selama bertahun-tahun.

Berdasarkan penjelasan tersebut peneliti tertarik untuk menelusuri lebih mendalam lagi tentang Sistem *The Provision of Points* pada *Reseller* Kangen Water Ditinjau dari Ekonomi Islam (*Study* Kasus *Reseller* Kauman Kota Metro).

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka yang menjadi pokok permasalahan adalah Bagaimana Sistem *The Provision of Points* pada *Reseller* Kangen Water Kauman Kota Metro Ditinjau dari Ekonomi Islam.

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian berisi pertanyaan-pertanyaan yang akan dijawab dalam penelitian dan alasan dianjurkannya pertanyaan. Pertanyaan-pertanyaan ini dianjurkan untuk mengetahui gambaran apa yang akan diungkapkan dilapangan. Pertanyaan-pertanyaan tersebut dianjurkan setelah paparan latar belakang masalah yang memunculkan problem akademik.[9] Penelitian ini memiliki tujuan yaitu untuk mengetahui Sistem *The Provision of Points* pada *Reseller* Kangen Water Kauman Kota Metro Ditinjau dari Ekonomi Islam.

2. Manfaat Penelitian

a. Secara Teoritis

Penelitian ini merupakan upaya untuk menerapkan dan mengembangkan ilmu pengetahuan serta menambah pengetahuan dalam bisnis khususnya Sistem *The Provision of Points*.

b. Secara praktis

Penelitian ini dapat menjadi rujukan, acuan dan memberikan masukan yang sangat berharga khususnya dalam bidang bisnis.

[9] Zuhairi, Ida Umami, Akla, Siti Zulaikha,Yuyun Yunarti, Elfa Murdiana, Ahmad Subhan Roza, Imam Mustofa,*Pedoman Penulisan Karya Ilmiah Edisi Revisi*,(Jakarta: PT. Raja Grafido Persada,2016), h.38.

D. Penelitian Relevan

Penelitian relevan berisi tentang uraian mengenai hasil penelitian terdahulu tentang persoalan yang akan dikaji, terhadap beberapa penelitian yang berhubungan dengan permasalahan yang diangkat dalam pembahasan atau topik penelitian ini, oleh karena itu.

Penulis memaparkan perkembangan beberapa karya ilmiah terkait dengan pembahasan penulis, diantaranya adalah: Penelitian Skripsi yang dilakukan oleh Tiara Kusumarani, seorang mahasiswi Universitas Gunadarma Jurusan bisnis dalam bentuk skripsi dengan judul "Sistem komisi Enagic 8 Points System Kangen Water (Study Kasus Pondok Cina, Depok). Hasil penelitian ini adalah, bahwa sistem pada Kangen Water Pondok Cina, Depok belum sesuai dengan Ekonomi Islam, hal ini disebabkan masih adanya beberapa prinsip pokok bisnis secara Islami yang belum terpenuhi terutama sekali berkaitan dengan keadilan, syarat-syarat syirkah dan cedera janji atau pelanggaran kerja sama.

Penulis mengutip artikel yang ditulis oleh Indah Valensia Putri, Analisis Sistem Pemberian Points Pada *Reseller* Kangen Water (Study Kasus Jl. Isabel Semarang) Menurut Perspektif Ekonomi Islam hasil penelitian ini adalah, bahwa Sistem Pemberian Points Pada *Reseller* Kangen Water daerah Semarang khususnya Jl. Isabel belum sesuai dengan Ekonomi Islam, hal ini disebabkan masih adanya beberapa prinsip pokok bisnis secara Islami yang belum terpenuhi terutama sekali berkaitan dengan keadilan,

yang menimbulkan banyak *Reseller* mengalami kekecewaan disebabkan komisi yang diberikan tidak sesuai dengan hasil kerjanya.

Penelitian yang dilakukan oleh Rini Istutiana yang berjudul "Strategi Pemasaran Kangen Water pada Sistem 8 Points Ditinjau dari Etika Bisnis Islam"(Study Kasus di Bojongsoang Bandung). Penelitian ini dilakukan oleh Rini Istutiana menekankan kepada Strategi Pemasaran dipergunkan untuk menarik konsumen sesuai dengan Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam. Pembahasan Rini Istutiana lebih membahas tentang Strategi Pemasaran untuk lebih menarik konsumen yang berdasarkan Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam, yang dilakukan di Bojongsoang Bandung.

Perbedaan dalam penelitian yang penulis lakukan dengan penelitian sebelumnya adalah dimana penelitian ini lebih ditekankan pada permasalahan mengenai Sistem *The Provision of Points* pada *Reseller* Kangen Water yang Ditinjau dari Ekonomi Islam, dimana pada Sistem *The Provision of Points* pada *Reseller* Kauman Kota Metro khususnya, apakah sudah sesuai dengan prinsip-prinsip Ekonomi Islam.

Berdasarkan pada penelitian yang terdahulu dapat diketuhui bahwa penelitian yang akan penulis lakukan memiliki kajian yang berbeda, meskipun ada yang sama pada pembahasan tertentu, dalam penelitian tersebut penulis akan membahas secara khusus tentang Bagaimana Sistem *The Provision of Points* pada *Reseller* Kangen Water yang Ditinjau dari Ekonomi Islam.

Penulis berharap mampu mencapai tujuan yang penulis harapakan dan dapat ditegaskan bahwa penelitian yang penulis lakukan belum pernah diteliti sebelumnya, khususnya di lembaga IAIN Metro.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Sistem *The Provision of Points*

1. Pengertian Sistem *The Provision of Points*

Sistem *The Provision of Points* disebut juga 8 *points system* yaitu memberikan komisi kepada para *reseller* yang berhasil menjualkan mesin.

Enagic merupakan perusahaan yang memberikan komisi kepada setiap orang yang anda sponsori untuk turut membeli mesin Kangen Water. Komisi yang diberikan oleh *enagic* dinamakan sistem komisi 8 *point,* dimana penghasilan yang akan anda dapatkan dari merekomendasikan mesin ini, akan terus meningkat seiring banyaknya orang yang anda sponsori serta total keseluruhan penjualan mesin Kangen Water di bawah jaringan anda.[10]

Ayat Al-qur'an yang menunjukkan peraturan dalam menjalankan bisnis dalam surat *Ali-Imran ayat 104:*

وَلْتَكُن مِّنكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى ٱلْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِٱلْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ ٱلْمُنكَرِ ۚ
وَأُو۟لَـٰٓئِكَ هُمُ ٱلْمُفْلِحُونَ ﴿١٠٤﴾

Artinya *: Dan hendaklah ada di antara kamu segolongan umat yang menyeru kepada kebajikan, menyuruh kepada yang ma'ruf dan*

[10]Andhyka Sedyawan, *Kangen Amazing Team, Tempo,* 01 Maret 2007, h. 42.

mencegah dari yang munkarmerekalah orang-orang yang beruntung. (Ali-Imran ayat 104:)[11]

Ajaran Islam diperintahkan untuk melakukan yang mendekatkan diri kepada Allah, dan menjauhkan diri dari hal-hal yang dilarang oleh Allah SWT, terdapat nilai-nilai keburukan yang bersifat universal. Islam mendasarkan diri pada nalar ilmu dan agama untuk menilai suatu perilaku manusia, sesuatu akan berjalan dengan baik jika kegiatan tersebut memegang teguh prinsip-prinsip agama yang akan membawa keabaikan didunia maupun akhirat.

2. Tujuan Sistem *The Provision of Points*
   a. Sistem *The Provision of Points* yang memberikan kesempatan kepada para *reseller* untuk mendapatkan keuntungan berlipat, yang sudah dipatenkan.
   b. Sistem *The Provision of Points* memberikan komisi kepada para *resellernya* yang berhasil menjualkan mesin,
   c. Sistem *The Provision of Points* memberikan komisi dan bonus yang diberikan langsung sesuai dengan jalurnya tanpa harus ada syarat dan ketentuan khusus. Setiap penjualan langsung atau tidak langsung dalam jalurnya, anda akan tetap dapat bonus.
3. Mekanisme Sistem *The Provision of Points*

   Perusahaan Enagic menggunakan dengan sistem jalur, komisi dan bonus yang diberikan langsung sesuai dengan jalurnya tanpa harus ada

[11]Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: PT Sygma Examedia Arkeleema,2009), h.95

syarat dan ketentuan khusus. Penjualan langsung atau tidak langsung dalam jalurnya, anda akan tetap dapat bonus. Perusahaan tidak mengharuskan anda langsung yang menjualkan sekian mesin baru naik ke jalur berikutnya. Kerja tim anda sangat membantu anda naik jalur dan mendapatkan bonus.

Penjelasan mengenai penjualan mesin:

a. *Direct Selling*: anda yang langsung menjualkan mesin, anda dapat komisi sesuai dengan jalur anda.
b. *Indirect Selling*: penjualan tidak langsung, downline dalam tim anda berhasil menjual mesin, anda tetap dapat komisi sesuai dengan jalur downline anda itu. Sampai kedalaman 8 poin, anda tetap dapat bonusnya.
c. Komisi/bonus diberikan 11 hari kerja setelah penjualan mesin.

Penjelasan mengenai mekanisme Sistem *The Provision of Points* atau Sistem Komisi 8 *Point* yaitu:

a. Jika anda mensponsori orang pertama, maka anda akan mendapatkan peringkat 1A, dan anda berhak atas komisi sebesar Rp. 2,9 juta. Anda melatih orang yang anda sponsori untuk turut menjalankan bisnis Kangen Water juga, maka setiap mesin yang juga terjual di bawah 1A (baik anda sendiri yang menjual maupun hasil penjualan *downline* anda), anda akan menerima komisi Rp. 2,9 juta. Hal ini berlangsung terus sampai 8 *point* ke bawah. Kuncinya di sini adalah selain berbagi pengetahuan mengenai manfaat kangen water, kita juga harus saling

mendidik dan membagikan pengetahuan mengenai potensi bisnis yang turut menyertai saat pembelian Mesin Kangen Water tersebut.

b. Jika anda kembali mensponsori orang kedua dan ia juga membeli mesin Kangen Water, maka peringkat anda masih 1A, dan setiap penjualan yang terjadi di bawah 1A, anda berhak menerima komisi sebesar Rp. 2,9 juta.

c. Saat ada orang ketiga yang anda sponsori yang juga membeli mesin Kangen Water, maka anda naik peringkat ke level 2A dimana setiap penjualan yang terjadi di bawah level 2A. Perusahaan Enagic akan memberikan komisi sebesar Rp. 5,8 Juta kepada anda.

d. Akumulasi total penjualan mesin yang terjadi di bawah jaringan anda total sejumlah 10 mesin (catatan: 10 mesin tersebut merupakan total jumlah gabungan antara penjualan anda dan *Downline* anda, tidak harus anda sendiri yang menjual sampai total 10 buah mesin), maka saat anda mensponsori orang ke-11 secara langsung (*Direct Selling*/ penjualan langsung dimana anda sebagai sponsornya) maka anda akan naik ke level 3A, dimana setiap penjualan mesin yang terjadi di bawah 3A, anda akan mendapatkan komisi sebesar $855. Hal ini berlangsung sampai 6 point ke bawah, point ke-7 komisinya menjadi $570 dan point ke-8 komisinya menjadi $285.

e. Saat total keseluruhan penjualan mesin di bawah jaringan anda telah mencapai 20 mesin Kangen Water, maka anda dapat mengaktifkan level 4A anda dengan cara kembali mensponsori langsung orang ke-21

di bawah anda, sehingga semua mesin yang terjual di bawah level 4A, anda akan mendapatkan komisi sebesar $1140.

f. Naik ke level 5A, jika total group sales anda telah terjadi penjualan sebanyak 50 mesin Kangen Water di bawah jaringan anda, maka saat anda kembali mensponsori penjualan mesin ke-51 secara langsung (*Direct Selling*), anda akan naik peringkat ke posisi 5A dimana komisi anda kembali meningkat yaitu setiap penjualan yang terjadi di bawah 5A, anda akan ditransfer oleh perusahaan Enagic uang sebesar $1425.

g. Level tertinggi yaitu 6A dimana total group sales penjualan mesin Kangen Water di bawah jaringan anda mencapai 100 mesin, maka saat penjualan mesin ke-101 secara *Direct Selling* [12](anda menjual langsung) anda akan mendapatkan komisi tertinggi yaitu $1710. Setiap penjualan yang terjadi di bawah level 6A (baik anda menjual sendiri, maupun downline terjadi penjualan di bawah downline 6A anda), anda akan terus mendapatkan komisi sebesar $1710.

h. Setelah anda mencapai level 6A, untuk seterusnya, setiap penjualan mesin *Direct Selling* yang anda sponsori langsung, akan menjadi peringkat 6A di bawah anda, dan anda akan mendapatkan komisi sebesar $1710 di setiap penjualan mesin di bawahnya.[13]

---

[12] John M. Echols, *Kamus Inggris Indonesia,* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama,1976),h.183

[13] Andhyka Sedyawan, *Kangen Amazing Team, Tempo,* 01 Maret 2007, h. 44

B. Strategi Pemasaran

1. Definisi Strategi Pemasaran

Strategi menurut Buzzel & Gale sebagaimana dikutip oleh Pandji Anaroga bahwa strategi adalah kebijakan dan keputusan kunci yang digunakan oleh manajemen yang memiliki dampak besar pada kinerja keuangan.[14]

Strategi merupakan suatu pola pemikiran dari para pemimpin organisasi atau perusahaan mengenai bagaimana cara merencanakan pencapaian tujuan jangka panjang organisasi atau perusahaan dengan memformulasikan dan melaksanakan strategi mereka dan mencapai keunggulan bersaing.[15]

Penjelasan tentang strategi adalah tindakan yang digunakan untuk mencapai sasaran, tujuan, dan rencana yang matang dari para pemimpin perusahaan untuk mencapai ketepatan yang sudah disusun guna mencapai kesuksesan.

Pemasaran menurut Profesor Kotler sebagaimana dikutip oleh Hermawan Kartajaya mendefinisikan pemasaran sebagai sebuah proses sosial dimana individu- individu dan kolompok- kolompok mendapatkan apa yang mereka inginkan melalui penawaran, pertukaran produk-produk dengan pihak lain.[16]

---

[14] Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta : Rineka Cipta,2009),hal 339

[15] Jusuf Udaya,dkk, *Manajemen Stratejik*.(Yogyakarta : Graha Ilmu,2013), hal 7

[16] Hermawan Kartajaya Dan Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing* (Bandung: Pt Mizan Pustaka,2006), hal 26

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapaianya tujuan pemasaran suatu perusahaan.[17]

2. Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah variabel- variabel yang dapat dikendalikan oleh perusahaan yang terjadi dari produk, harga, distribusi, dan promosi. [18]

Membangun sebuah pemasaran yang efektif, suatu perusahaan menggunakan variabel-variabel bauran pemasaran yang merupakan cerminan cara untuk menciptakan dan mempertahankan pelanggan demi mendapatkan laba.[19]

a. Produk (*Product*)

Berkenaan dengan penetapan produk yang secara potensial dinilai oleh pasar sasaran atas kualitasnya, yakni penduan manfaat juga perluasan produk.[20]

Jasa finansial, definisi produk jasa finansial tidak jelas, definisi produk berwujud karena produk jasa berhubungan dengan kombinasi harga, keuntungan (baik manfaat utama maupun manfaat tambahan), sistem pendukung dan karyawan. Produk jasa sangat terkait dengan berbagai komponen bauran pemasaran lainnya, produk

---

[17] Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, hal 154

[18] Panjdi Anoraga, *Penghatar Bisnis*,(Jakarta : Rineka Cipta,2007), h. 191

[19]Jumingan, *Study Kelayakan Bisnis*,(Jakarta: Bimu Aksara,2009), h. 73

[20]Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islam*, (Jakarta: Gema Insani,2008), h. 172

jasa memiliki beberapa tingkatan seperti *Core Benefit* (manfaat utama dan produk atau jasa), *Actual Product* (desain, kualitas, dan merk).

The Core Benefit adalah manfaat dasar yang ditawarkan oleh suatu produk atau layanan jasa. Manfaat ini terkait dengan kemampuan suatu jasa untuk memenuhi kebutuhan mendasar konsumen seperti akses terhadap uang kas, pengiriman uang, menundaan pembayaran atau pembiayaan.

Actual Servis terkait dengan jasa mendasar yang ditawarkan oleh penyediaan jasa finansial, seperti pembiayaan, kartu kredit, ATM, kualitas layanan.

b. Harga (*Price*)

Strategi yang dilakukan oleh penyediaan jasa dalam penetapan harga itu yaitu *Cost Based Pricing* (harga jasa berdasarkan biaya), *Compotition Based Pricing* (harga berdasarkan pemerintah), *Penetapan Cost Based Pricing*, penyedia jasa menetukan biaya bahan baku dan tenaga kerja serta ditambah sejumlah atau presentasi biaya *Overhead* (biaya umum) dan profit yang diinginkan. formulasi dasarnya adalah sebagai berikut : **Harga = Biaya Langsung + Biaya Overhead + Profit Margin.** Penetapan *Compotition Based Pricing*, menitik beratkan pada penetapan harga yang dilakukan oleh pesaing dalam industri yang sama. Penetapan harga ini efektif ditetapkan dalam situasi ketika jasa adalah standar dengan para penyedia jasa lainnya dengan sedikit penyedia jasa yang benar.

c. Saluran Distribusi (*Distribution*)

Distributor merupakan masalah lain yang akan dihadapi perusahaan pada saat produk selesai diproses. Manajemen pemasaran mempunyai peranan dalam mengevaluasi penampilan para penyalur. Bila perusahaan merencankan suatu pasar tertentu, yang pertama kali dipikirkan adalah siapa yang akan ditunjuk sebagai penyalur disana, atau berapa banyak yang tersedia untuk menjadi penyalur didaerah itu.[21]

d. Promosi *(Promotion)*

Promosi merupakan salah satu faktor dari pendukung dalam kesuksesan bisnis, dalam marketing efektifitasnya sebuah iklan sering digunakan untuk menanamkan *Brand Image* agar lebih dikenal keberadaannya. Ketika *Brand Image* sudah tertanam dibenak masyarakat umum, menjual sebuah produk baik dalam sebuah barang maupun jasa akan terasa menjadi jauh lebih mudah.

3. *Reseller* Pada Sistem *The Provision of Points* Sebagai Strategi Pemasaran

a. Pengertian *Reseller*

Reseller adalah menjual kembali sebuah barang dari *supplier* tanpa adanya stok barang dengan komisi yang telah ditentukan

[21]Pandji Anorage, *Manajemen Bisnis,* h. 221

sendiri dari *supplier*, akan tetapi sebagai syarat menjadi diharuskan untuk membeli dari *supplier* terlebih dahulu.[22]

Dikatakan *reseller* yaitu menjual kembali barang dari produsen, sistem itu berjalan misalnya saja anda bergabung menjadi *reseller* maka anda mendapat keuntungan jika anda bisa menjual produk dari produsen yang anda ikuti.

b. Manfaat *Reseller*[23]

1) Biaya ringan, sebagai *reseller* kamu tidak perli biaya besar, tidak ada biaya *inventor* sebagai gantinya kamu bisa mengalihkan biaya penyimpanan ke *budget* pemasaran.
2) Nyaman dan efisien, efisien jelas karena pada *reseller* akan menghemat biaya, sementara kenyamanan para *reseller* untuk berkonsentrasi pada marketing maupun *customer servis* jelas akan semakin meningkat.
3) Sistem sudah teruji, karnanya beberapa bisnis yang memanfaatkan sistem peluang bisnis *reseller* dengan hadirnya *reseller* ini dapat mengefektifkan sasaran pasar produknya
4) Memudahkn, *reseller* ini juga memudahkan mereka yang tidak mempunyai produk sendiri.

---

[22]Ahmad Syafii, *Bisnis Dropshipping dan Reseller*, (Jakarta: PT. Alex Media Koputindo, 2013), h. .03

[23]Dwi Puspita Sari, *"Memulai Bisnis dengan Sistem Reseller*", dalam http://ardwiradwipuspitasari.blogspot.co.id/2012/11/v-behaviorurldefaulvmlo.html diunduh pada 04 januari 2015

Manfaat *reseller* sebagai salah satu langkah untuk membuat produksi yang punya lebih dikenal oleh konsumen sehingga memicu kenaikan pada minat konsumen terhadapa produk kita dan juga sangat membawa kemudahan dalam pelaksanaanya karena mengandalkan media sosial. *Reseller* pada Sistem *The Provision of Points.*

Reseller adalah menjual kembali sebuah barang dari *supplier* tanpa adanya stok barang dengan komisi yang telah ditentukan sendiri dari *supplier*, akan tetapi sebagai syarat menjadi diharuskan untuk membeli dari *supplier* terlebih dahulu.

Penjelasan mengenai *reseller* menjualkan mesin dengan Sistem *The Provision of Points* atau 8 *Poin System*. Yaitu *Direct Selling* adalah anda yang langsung menjualkan mesin, anda dapat komisi sesuai dengan jalur anda. *Indirect Selling* adalah penjualan tidak langsung, *Downline* dalam tim anda berhasil menjual mesin, anda tetap dapat komisi sesuai dengan jalur *Downline* anda itu, sampai kedalaman 8 *Poin* anda tetap dapat bonusnya. Komisi/bonus diberikan 11 hari kerja setelah penjualan mesin.[24]

Strategi Pemasaran pada sistem *The Provision of Points* menggunakan strategi promosi yaitu mendatangi calon *reseller* dan menawarkan produk yang ada di perusahaan enagic dan memberi penjelasan mengenai apa itu air kangen serta produk-produk apa saja

[24]Andhyka Sedyawan, *Kangen Amazing Team, Tempo,* 01 Maret 2007, h. 44

yang terdapat di perusahaan Enagic dengan cara melakukan seminar, dan membagikan buku KAT (Kangen Amazing Team) kepada calon *reseller*. KAT (Kangen Amazing Team) merupakan alat untuk pengenalan kepada calon *reseller,* akan tetapi bukan menjadi alat yang paling unggul untuk merekrut *reseller,*karena enagic juga melakukan promosi dengan cara memasarkan produknya di masyarakat.

C. Ekonomi Islam

1. Pengertian Ekonomi Islam

Ekonomi merupakan ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi rakyat yang diilhami oleh nilai-nilai Islam.[25] Ekonomi Islam dimaksudkan untuk mempelajari upaya manusia untuk mencapai falah[26] dengan sumber daya yang ada melalui mekanisme pertukaran[27].

Ekonomi Islam adalah ilmu pengetahuan yang mempelajari perilaku manusia sebagai hubungan antara tujuan dan sasaran untuk memiliki kegunaan-kegunaan alternatif berdasarkan Hukum Islam. Sedangkang versi Undang-Undang No.3 Tahun 2006 Tentang Peradilan

---

[25]M Abdul Mannan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*,(Yogyakarta: PT. Dana Bakti Prima Yasa,1997),h. 19

[26]Falah berasal dari bahasa arab dari kata kerja aflaha –yuflihu yang berarti kesuksesan,kemuliaan, atau kemenangan. Falah merupakan kemuliaan dan kemenangan dalam hidup.

[27]Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) Universitas Islam Indonesia Yogyakarta dana Bank Indonesia, *Ekonomi Islam*,(Jakarta : PT Raja Grafindo Persada,2008),h. 17

Agama, maka Ekonomi Islam berarti perbuatan dan kegiatan usaha yang dilaksanakan menurut Prinsip Syari'ah.[28]

Pemaparan mengungkapkan bahwa Ekonomi Islam merupakan suatu ilmu pengetahuan yang mempelajari keadaan perilaku tiap-tiap manusia dan keadaan kegiatan suatu usaha yang dilakukan dengan menggunakan prinsip syari'ah Islam agar terhindar dari aktifitas riba.

2. Prinsip – prinsip Ekonomi Islam

   a. Prinsip-prinsip dasar Ekonomi Syari'ah, adapun prinsip-prinsip dasar tersebut antara lain.[29]

      1) Kejujuran (Al-Shidq)

         Kejujuran adalah ruh dari Ekonomi Islam. Kejujuran menjadi bukti adanya komitmen akan pentingnya perkataan, tindakan dan semua yang terkait dengan perikatan dalam Ekonomi Islam sehingga dapat dijadikan pegangan dalam bermuamalat.

      2) Kesetaraan (Al-Musawah)

         Prinsip kesetaraan menegaskan bahwa setian pihak berada pada posisi yang sama dalam muamalah. Kesetaraan adalah bagian penting dari nilai ketauhidan karena setiap pihak melaksanakan muamalah dengan tanggung jawab.

      3) Keadilan dan Kebenaran (Al-'Adhilah)

         Keadilan dan kebenaran sangat penting karena ketiadaan rasa keadilan akan mempengaruhi hasil dari transaksi tersebut.

---

[28]Zainudin Ali, *Hukum Ekonomi Syari'ah*,(Jakarta:Sinar Grafika Offset,2009),h. 1

[29]Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam,* Alih bahasa: Zainal Arifin,(Jakarta: Gema Insani Press,1997),h. 5

Dalam aktifitas didunia kerja dan bisnis, Islam diharuskan berbuat adil, tak terkecuali pada pihak yang tidak disukai. Hal ini sesuai dengan firman Allah:

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ كُونُواْ قَوَّٰمِينَ لِلَّهِ شُهَدَآءَ بِٱلۡقِسۡطِۖ وَلَا يَجۡرِمَنَّكُمۡ شَنَـَٔانُ قَوۡمٍ عَلَىٰٓ أَلَّا تَعۡدِلُواْۚ ٱعۡدِلُواْ هُوَ أَقۡرَبُ لِلتَّقۡوَىٰۖ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَۚ إِنَّ ٱللَّهَ خَبِيرُۢ بِمَا تَعۡمَلُونَ ٨

Artinya :

"Hai orang-orang yang beriman hendaklah kamu Jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil. dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk Berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada takwa. dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan".(Qs. Maidah ayat 8).[30]

b. Prinsip-prinsip Ekonomi Islam, agar Ekonomi Islam tersebut dapat berdiri kokoh maka diperlukan tiang penyangga diantaranya :[31]

1) Siap menerima resiko

Prinsip-prinsip Ekonomi Islam yang dapat dijadikan pedoman oleh setiap muslim dalam bekerja untuk menghidupi

[30]Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: PT. Sygma Examedia Arkeleema,2009),h.290

[31]*Ibid*, Zainudin Ali, *Hukum Ekonomi syari'ah,*h. 7

dirinya dan keluarganya, yaitu menerima resiko yang terkait dengan pekerjaanya itu.

2) Tidak melakukan penimbunan

Sistem Ekonomi Islam tidak seorangpun diizinkan untuk menimbun dalam bentuk apapun.

3) Solidaritas sosial

Sesama muslim apabila mengalami problem kemiskinan, maka harus saling tolong menolong dengan cara membayar zakat, infaq, dan sedekah. Kekayaan adalah milik Allah, apapun harta yang telah Allah diberikan kepada manusia merupakan amanah dari Allah, oleh karena itu, manusia harus menjaga amanah tersebut dengan memanfaatkan untuk menolong sesama.

Penyangga adalah hal-hal atau perbuatan yang menunjang atau menjadi dasar untuk memperkuat semua prinsip Ekonomi Islam, yang wajib dilaksanakan agar prinsip-prinsip Ekonomi Islam dapat berjalan dan dipergunkan dengan sebagaimana semestinya.

3. Fatwa DSN-MUI No:75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

   a. Pengertian Fatwa

      Fatwa menurut bahasa berarti jawaban mengenai suatu kejadian (peristiwa), sedangkan fatwa menurut syara' adalah menerangkan hukum syara' dalam suatu persoalan sebagai jawaban dari suatu pertanyaan, baik si penanya itu jelasidentitasnya maupun tidak, baik perseorangan maupun kolektif.[32]

      Fatwa merupakan jawaban atau penjelasan dari ulama mengenai masalah keagamaan dan berlaku untuk umum.[33]

   b. Ketentuan-ketentuan dalam fatwa No: 75/DSN-MUI/VII/2009 yang wajib dilakukan oleh PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah adalah sebagai berikut:

      1) Adanya obyek transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa.
      2) Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.
      3) Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur garar, maysir, maksiat, riba.

---

[32] Ma'ruf Amin, *Himpunan Fatwa Majelis Ulama Indonesia*,(Jakarta : Erlangga,2011), h.4

[33] *Ibid.,h.5*

4) Tidak ada kenaikan harga atau biaya yang berlebihan (excessive mark-up), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh.

5) Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS, menetapkan nilai-nilai insentif haruslah adil dan sesuai dengan kemampuan kerjanya. Bonus seorang Up-line tidak boleh mengurangi hak Down-linenya, sehingga tidak ada yang didhzalimi.

6) Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barangdan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.

7) Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.

8) Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan Ighra’ (daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan halal atau transaksi dalam rangka mempereroleh bonus atau komisi yang dijanjikan).

9) Tidak ada eksploitasi atau ketidak adilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.

10) Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan secara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan Aqidah, Syariah, Akhlak Mulia, seperti Syirik, Maksiat.

11) Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.

12) Tidak melakukan kegiatan money game (kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/ pendaftaran Mitra Usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk).[34]

[34] Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009, h.6-7

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research),* yaitu penelitian yang menyangkut pengolahan data dan permasalahan yang ada dalam lapangan atau keadaan yang sebenarnya.

Sesuai dengan judul dan fokus permasalahan yang diambil maka sifat penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Penelitian ini berupaya mengumpulkan fakta yang ada, penelitian ini terfokus pada usaha mengungkapkan suatu masalah dan keadaan sebagaimana adanya yang diteliti dan dipelajari sebagai suatu yang utuh.

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif kualitatif adalah suatu penelitian yang bermaksud mengadakan pemeriksaan dan pengukuran- pengukuran terhadap gejala tertentu. Penelitian deskriptif kualitatif menggunakan landasan teori mulai diperlukan tetapi bukan digunakan sebagai landasan untuk menentukan kriteria pengukuran terhadap gejala yang diamati dan akan diukur.[35] Data kualitatif adalah sebuah penelitian yang berusaha mengungkapkan fenomena secara holistic dengan cara mendeskripsikannya melalui bahasa non-numerik dalam konteks dan paradigma alamiah. Penggunaan paradigma alamian mengasumsikan bahwa kenyataan-kenyataan empiris terjadi dalam suatu konteks sosio-kultural yang

---

[35] Abdurrahman Fathoni, *Metode Penelitian dan Tekhnik Penyusunan Skripsi,* (Jakarta : Rineka Cipta,2011),h.97

saling terkait satu sama lain secara holistic. Paradigma ilmiah ini pada gilirannya melahirkan karakteristik metologis yang khas yang harus diperhatikan seperti desain, instrumen, proses pengumpulan, cara memperlakukan, menganalisis, dan cara menyajian data.[36] Instrumen penelitian tersebut adalah penelitian sendiri, sehingga peneliti dapat mengetahui secara langsung data hasil wawancara yang telah dilakukan dan mendapatkan bukti kebenaran dalam proses penelitian.

Uraian tersebut di atas, dapat diambil pengertian bahwa penelitian Deskriptif Kualitatif dalam skripsi ini adalah mendeskripsikan atau menggambarkan secara sistematis fakta tentang Sistem *The Provision of Points* pada *Reseller* Kangen Water Ditinjau dari Ekonomi Islam pada Kasus Reseller Kauman Kota Metro.

B. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian adalah subyek dari mana data dapat diperoleh.[37] Sumber data juga responden, jika yang menjadi sumber adalah orang yang merespont atau menjawab pertanyaan-pertanyaan peneliti melalui wawancara, apabila menggunakan observasi maka sumber datanya berupa benda gerak atau proses sesuatu. Data merupakan hasil pencatatan baik yang berupa fakta maupun angka yang menjadikan bahan untuk menyusun informasi. Penelitian ini,peneliti menggunakan beberapa sumber data, baik itu sumber data primer maupun sekunder sebagai berikut :

---

[36]STAIN Jurai Siwo Metro,*Pedoman Penulisan Karya Ilmiah,* H.20

[37]Sumardi Sayubrata, *Metodologi penelitian,* Cet.Ket IV, (jakarta : Rajawali Press,1991),h

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh oleh peneliti dari sumber aslinya.[38] Data yang termasuk sumber data primer di dalam penelitian ini, yaitu *Reseller* Kangen Water Kauman Kota Metro.

2. Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah data yang bersumber dari bahan-bahan bacaan seperti buku, jurnal, hasil penelitian, sumber kabar, dan lain sebagainya yang dapat mendukung data primer.[39]

Sumber data sekunder yang peneliti gunakan berasal dari buku-buku teori yang membahas tentang Sistem *The Provision of Points*, *Reseller* Kangen Water dan buku-buku Ekonomi Islam lainnya, dokumentasi, dan arsip-arsip yang berkaitan dengan objek penelitian.

3. Data Tersier

Sumber data tersier adalah data penunjang, yaitu bahan-bahan yang memberi petunjuk dan penjelasan terhadap sumber data primer dan skunder, diantaranya adalah kamus.[40]

C. Teknik Pengumpulan Data

Data merupakan salah satu komponen riset, tanpa ada data tidak akan ada riset, tekhnik yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini, yaitu gabungan antara pustaka dan lapangan sesuai dengan permasalahan

---

[38]Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta : Rajawali Pers,2008),h.103

[39]Rony Kountor, *Metode Penelitian*, (Jakarta : Bumi Akasara,2005),h.178

[40]Suraya Murcitaningrum, *Penghantar Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Yogyakarta : Perpustakaan Nasional, 2013),h. 21

dan tujuan penelitian, maka teknik pengumpulan data yang dipergunakan sebagai berikut:

1. Wawancara

   Untuk mempermudah dalam mengetahui kondisi yang di inginkan, maka peneliti menggunakan metode wawancara, metode wawancara adalah bentuk komunikasi langsung antara peneliti dengan responden.[41]

   Wawancara dibedakan menjadi tiga macam, yaitu :

   a. Wawancara bebas (*Unguided Interview*)

      Yaitu dimana pewawancara bebas menanyakan apa saja tetapi juga mengingat akan data apa yang akan dikumpulkan.

   b. Wawancara terpimpin *(GuidedInterview*)

      Yaitu wawancara yang dilakukan oleh pewawancara dengan membawa sederet pertanyaan lengkap dan terperinci.

   c. Wawancara bebas terpimpin

      Yaitu kombinasi antara wawancara bebas dan wawancara terpimpin.[42]

      Penelitian ini menggunakan wawancara bebas terpimpin, dengan demikian Peneliti menyiapkan pedoman pertanyaan secara garis besarnya mengenai hal-hal yang akan ditanyakan kepada 5 orang *Reseller* Kangen Water Kauman Kota Metro.

2. Dokumentasi

   Dokumentasi adalah metode yang digunakan untuk memperoleh informasi dari sumber tertulis atau dokumen-dokumen berupa buku-buku,

---

[41]W.Gulo,*Metode Penelitian,* (Jakarta: Grasindo, 2002),h.119.
[42]Sutrisnohadi, *Metodelogi Research Jilid* 2, (Yogyakarta: Andi Offset,1994),h. 205.

majalah-majalah, catatan harian dan sebagainya.[43] Penelitian ini dokumentasi yang menjadi sumber data adalah data yang berkaitan dengan para *Reseller* Kangen Water Di Kauman Kota Metro.

D. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah upaya yang digunakan dengan jalan bekerja dengan data, menemukan pola, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari dan memutuskan apa yang dapat diceritakan orang lain.[44] Peneliti ini menggunakan teknik analisa data kualitatif. Kualitatif merupakan penelitian yang bermaksud untuk memahami tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya prilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain secara holistik dengan cara mendiskripsikannya dalam bentuk kata-kata dan bahasa.

Penelitian ini menggunakan metode berfikir induktif yaitu suatu cara yang dipakai untuk mendapatkan ilmu pengetahuan ilmiah yang bertolak dari pengamatan atas hal-hal atau masalah yang bersifat khusus, kemudian menarik kesimpulan yang bersifat umum.[45] Cara berfikir ini, peneliti gunakan untuk menguraikan kemudian ditarik kesimpulan secara umum.

---

[43]Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*, h.231.
[44]*Ibid*.,h.239.
[45]Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*,Jilid I, (Yogyakarta: Yayasan Penerbit Fakultas Psikologi UGM,1984),cet ke –XVI,h.42

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Sejarah Kangen Water

Kangen Water bermula dari peneliti para ahli Jerman dan Jepang pada tahun 1950-an terdapat mata air dari beberapa negara dimana mata air tersebut dapat menyembuhkan semua penyakit seperti dinegara Lourdes Perancis, Tlacote Mexico, Nadana India. Perusahaan Enagic Kangen Water telah meneliti dan dan melakukan riset sejak tahun 1965 dan pada tahun 1974 mulai memproduksi untuk beberapa rumah sakit dalam proses dan perjalanan dan pengembangan teknologi telah memberi manfaat yang luar biasa untuk menyembuhkan dan menjaga kesembuhan pasien yang menderita semua penyakit. Mesin kangen water akhirnya diproduksi secara masal oleh negara Jepang. Pendiri Kangen Water bernama Hiromi Shinya,M.D beliau lahir pada tahun 1941 di Desa Sedake dari Kushi Village diwilayah Kunigami Okinawa Jepang. Pusat perusahaan Enagic Kangen Water saat ini terdapat di Negara Jepang tepatnya di Osaka. Cabang dari perusahaan Enagic Kangen Water sekarang terdapat di Negara Los Angeles, New York, Chicago, Honolulu, Canada, Asia Europa dan Mexico. [46]

Kangen Water adalah Sebenarnya dari kata "Kangen" dalam "Kangen Water" merupakan kata dari bahasa Jepang (dibaca "Khan Geng") yang artinya "**Kembali Ke Asal**" Lalu kenapa artinya "Kembali ke Asal?" Hal itu

[46] Hasil wawancara dengan *Reseller* Kauman Kota Metro Hengki Kurniawan, 13 Mei 2015.

tak lain karena **pada dasarnya tubuh manusia itu bersifat alkali**. Kangen Water adalah **air alkali** yang dibuat melalui kecanggihan **proses ionisasi** melalui mesin Kangen Water yang mengubah air biasa yang bersifat netral (pH 7) menjadi air sehat yang bersifat alkali (dengan **pH 8.5 - 9.5**). Air Kangen Water ini selain bersifat alkali, juga memiliki kandungan **antioksidan** yang sangat tinggi yang sangat berguna untuk menangkap radikal bebas di dalam tubuh.

Manfaat air Kangen Water untuk kesehatan yaitu :

1. Kangen Alkaline Water pH 8.5 - 9.5 sebagai air untuk minum, memasak, dan segala keperluan lain untuk dikonsumsi oleh tubuh.

   Kangen Water dari ph 8.5-9.5 digunakan sebagai air minum untuk konsumsi anda sehari-hari. Air alkali yang mengandung mineral ini memiliki rasa alami yang manis dan ringan yang berbeda dengan air yang biasa anda konsumsi selama ini. Kangen Water dengan pH 8.5-9.5 dapat menghidrasi tubuh anda dengan jauh lebih baik, artinya ia membawa hidrasi dan nutrisi pada setiap sel-sel di dalam tubuh serta membersihkan dan mengeluarkan limbah asam dan racun keluar dari tubuh (alias proses detoksifikasi) dengan lebih efisien. Limbah asam berlebih di dalam tubuh kita jika tidak rutin dikeluarkan setiap hari lama-lama akan berubah menjadi penyakit. Salah satu fungsi utama Kangen Water adalah memperlancar pembuangan toksin-toksin berbahaya ini keluar dari tubuh.

2. Clean Water pH 7.0, air netral ketika anda sedang mengkonsumsi obat-obatan medis ataupun untuk susu formula bayi.

   Clean Water dengan pH netral (pH 7.0) yang dihasilkan dari mesin Kangen Water merupakan air yang bebas dari klorin maupun zat berbahaya lainnya. Air dengan pH netral ini bisa anda pergunakan ketika sedang mengkonsumsi obat-obatan medis dari dokter agar obat-obatan tersebut dapat bekerja dengan baik bagi tubuh anda. Clean Water dengan pH 7.0 ini juga dapat anda pergunakan untuk membuat susu formula bayi. Bayi maupun anak-anak di bawah usia 2 tahun belum boleh minum air alkali dulu (pH 8.5-9.5) dikarenakan sistem pencernaannya masih belum sempurna seperti orang dewasa.

3. Beauty Water pH 6.0, Air Untuk Kecantikan dan Perawatan Kulit

   Beauty Water atau disebut juga *Acidic Water* (Air Asam) bukanlah air untuk diminum melainkan air untuk perawatan kulit anda. Air ini dapat bertindak sebagai *astringent* (zat yang meringkaskan pori-pori) sehingga merupakan pilihan terbaik untuk mempertahankan kecantikan kulit anda. Beauty Water ini bekerja dengan sangat baik ketika digunakan untuk mencuci wajah dikarenakan ia membantu mengencangkan serta memberi kelembaban yang alami bagi kulit. pHnya yang sedikit asam pada kisaran pH 5.5-6.0 sangat sesuai dengan pH alami kulit manusia. Sisi positif lain dari Beauty Water yang diciptakan melalui mesin Kangen Water ini yaitu ia tidak mengandung zat kimia sama sekali. Proses pembuatannya hanya melalui *elektrolisis* (pemberian arus listrik) untuk

menghasilkan air yang bersifat asam ini sehingga apapun jenis kulit anda baik kulit normal maupun yang paling sensitif sekalipun akan tetap cocok memakai Beauty Water.

4. Strong Acidic Water pH 2.5 sebagai air pembunuh kuman dan bakteri yang ampuh namun tetap aman bagi manusia.

   Strong Acidic Water pH 2.5 adalah air yang bersifat sangat asam yang dihasilkan ketika anda memencet tombol "Strong Acidic" pada mesin Kangen Water. Air ini bukanlah air untuk minum. Fungsi Strong Acidic ini adalah sebagai disinfektan yang sangat kuat dalam membunuh kuman dan bakteri dan merupakan pilihan yang sangat tepat untuk membersihkan area dapur maupun kamar mandi anda agar terbebas dari bibit-bibit penyakit.

5. Strong Kangen Water Ph 11.5 sebagai air pengangkat minyak dan kotoran membandel.

   Strong Kangen Water pH 11.5 tidak untuk diminum namun ia dapat bekerja dengan sangat baik dalam membersihkan dan menyiapkan bahan makanan anda. Strong Kangen Water dapat digunakan secara umum di area dapur mulai dari membersihkan sisa kotoran yang lengket pada panci, **mencuci buah dan sayur agar terbebas dari pestisida**, serta membersihkan noda membandel pada kain akibat tumpahan minyak, kecap ataupun saus yang biasanya sulit dibersihkan.

Berikut **3 Kandungan utama berkhasiat dari Kangen Water yang membuatnya menjadi air sehat yang baik bagi tubuh:**[47]

1. **Bersifat Alkaline (basa)**.

   Alkaline mampu menetralisir sifat asam penyebab berbagai penyakit pada tubuh. Jaringan tubuh yang bersifat asam sangat mudah dihinggapi penyakit, selain itu sifat asam merupakan iklim yang cocok bagi penyakit untuk terus berkembang dan bermutasi, sedangkan jaringan tubuh yang sehat cirinya bersifat alkaline, jika kita dapat menjaga kadar alkalinitas dalam tubuh tetap tinggi, maka kita akan senantiasa sehat dan tidak mudah terserang penyakit.

2. **Memiliki Kandungan Antioksidan yang tinggi**.

   Antioksidan sangat baik untuk menangkal radikal bebas di dalam tubuh. Radikal bebas adalah molekul dengan elektron yang tidak berpasangan. Radikal bebas ini merusak tubuh dengan cara mencuri elektron dari sel lain yang sehat sehingga mengakibatkan sel yang sehat turut menjadi bersifat radikal. Hal ini akan berlangsung berantai dimana semua molekul yang kehilangan elektron saling mencuri elektron satu sama lain. Jika tidak cepat diatasi, radikal bebas akan bertambah semakin banyak di dalam tubuh. Radikal bebas merupakan penyebab penuaan dini, mutasi sel dan pemicu penyakit degeneratif (seperti jantung, kanker).

---

[47] *Ibid*

3. **Micro Cluster**.

Mineral penting bagi tubuh seperti Kalsium dan Magnesium, Sodium dan Potasium, Air Kangen Water memiliki partikel yang sangat kecil (berukuran 5-6 molekul) dimana air biasa memiliki partikel yang besar (15-20 molekul). Keuntungan mengkonsumsi kangen water yang memiliki partikel micro cluster ini yaitu air kangen water akan sangat cepat diserap oleh sel-sel tubuh menghasilkan kesegaran dalam sekejap serta tidak membuat perut menjadi kembung/begah.

Sistem *The Provision of Points* sangat berbeda dengan MLM, yang bonus diberikan jika sudah tutup *Poin* atau mencapai penjualan tertentu, jadi hangus kalau tidak memenuhi syarat dan ketentuannya. Sistem pada Kangen Water menggunakan dengan sistem jalur, komisi dan bonus yang diberikan langsung sesuai dengan jalurnya tanpa harus ada syarat dan ketentuan khusus. Setiap penjualan langsung atau tidak langsung dalam jalurnya, anda akan tetap dapat bonus. Perusahaan tidak mengharuskan anda langsung yang menjualkan sekian mesin baru naik ke jalur berikutnya. Kerja tim sangat membantu naik jalur dan mendapatkan bonus. Sistem pada kangen water akan memberi *reward* atau insentif pada mereka yang berprestasi. Komisi/bonus diberikan 11 hari kerja setelah penjualan mesin.[48]

[48] *Ibid.*

Daftar Harga Mesin Kangen Water

Jenis Mesin Kangen Water	Harga Mesin Kangen Water	Spesifikasi
LeveLuk SD501 Platinum	**Rp 52.680.000**	Produk SD501 Platinum merupakan pengembangan dari SD501 yang di **desain lebih modern dan mewah**. Dengan cover berwarna platinum, membuatnya terlihat tampil lebih menawan, modern dan berkelas. Fitur dan spesifikasi bagian dalam SD501 Platinum sama dengan SD501, mampu menghasilkan 5 jenis air lengkap, plus dilengkapi **penambahan fitur 5 bahasa** yaitu bahasa Inggris, Perancis, Jerman, Italia dan Spanyol. Jika anda membutuhkan mesin ionisasi air yang memiliki tampilan stylish dan elegan di dapur anda, maka produk SD501 Platinum ini dapat menjadi pilihan anda.
LeveLuk K8	**Rp**	Produk LeveLuk K8 (singkatan dari

(Kangen 8)	**63.900.000,**	Kangen 8) merupakan produk **terbaru** yang dikeluarkan oleh Enagic saat ini, dalam Hal ini membuat K8 dapat meningkatkan hasil ionisasi air yang menghasilkan air dengan **antioksidan super dahsyat** yang sangat bagus sekali bagi kesehatan anda dan keluarga. Mesin ini mampu mengahsilkan 5 jenis air lengkap, serta bagian layarnya sudah mendukung full LCD Touch Screen yang sangat modern. Jika anda menginginkan produk mesin ionsiasi air paling baru dengan upgrade tambahan pelat untuk meningkatkan kedahsyatan hasil air alkali anda, K8 dapat menjadi pilihan terbaik untuk ditaruh di rumah anda.

B. Mekanisme Sistem *The Provision Of Points* yang Diterapkan pada *Reseller* Kangen Water Kauman Kota Metro

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di Kangen Water Kauman Kota Metro pada tanggal 12 mei 2017 melalui wawancara kepada *Reseller* kauman kota metro selaku *Upline* yang sudah lama di bisnis Kangen Water. Kangen Water berdiri sejak tahun 1974, dirakit dengan teknologi terkoni dipabrik jepang sedangkan cabangnya berada di negara Los Angeles New York, Chicago, Honolulu, Canada, Asia Europa Dan Mexico.

Sistem pada Kangen Water akan memberi *reward* atau insentif pada mereka yang berprestasi. Islam membenarkan seseorang mendapatkan insentif lebih besar dari yang lainnya disebabkan keberhasilannya dalam memenuhi target penjualan tertentu, dan melakukan berbagai upaya positif dalam memperluas jaringan serta levelnya secara produktif, dalam hal menetapkan nilai insentif ini, ada syarat syari'ah yang harus dipenuhi, yakni Adil jika pada Sistem *The Provision of Points* pada *Reseller* Kangen Water tidak berprinsip pada syarat tersebut maka dalam Ekonomi Islam tidak diperbolehkan karena *Up Line* mendapatkan *Profit* yang lebih besar dari pada anggota di bawahnya *(Down Line*) sehingga muncul prinsip ketidak adilan pada *Sistem The Provision of Points* tersebut. Sistem *The Provision of Points* sudah diterapkan dalam perusahaan enagic selama bertahun-tahun.[49]

[49] *Ibid*

Wawancara kepada *Upline* pada *Reseller Kangen Water* di Jln. Kunang Kauman Kota Metro

1. Hengki kurniawan (30 thun),

Hasil wawancara pada saudara hengki bahwa ia bergabung di kangen water dari tahun 2010 mengatakan bahwa Kangen water berdiri sejak tahun 1974, Kangen Water dirakit dengan teknologi terkoni dipabrik jepang sedangkan cabangnya berada di negara Los Angeles New York, Chicago, Honolulu, Canada, Asia Europa dan Mexico. Pendiri perusahaan Kangen Water yaitu seorang ahli gizi yang bernama HIROMI SHINYA, M.D. Kangen Water adalah **air alkali** yang dibuat melalui kecanggihan **proses ionisasi** melalui mesin Kangen Water yang mengubah air biasa yang bersifat netral (pH 7) menjadi air sehat yang bersifat alkali (dengan **pH 8.5 - 9.5**).

Strategi Pemasaran pada sistem *The Provision of Points* menggunakan strategi (*promosion*) promosi yaitu mendatangi calon *reseller* dan menawarkan produk yang ada di perusahaan *Enagic* dan memberi penjelasan mengenai apa itu air kangen serta produk-produk apa saja yang terdapat di perusahaan *Enagic* dengan cara melakukan seminar, dan membagikan buku KAT (*Kangen Amazing Team*) kepada calon *reseller*. KAT (*Kangen Amazing Team*) merupakan alat untuk pengenalan kepada calon *reseller*, akan tetapi bukan menjadi alat yang paling unggul untuk merekrut *reseller* karena enagic juga melakukan promosi dengan cara memasarkan produknya di masyarakat,. Sistem pada Kangen Water

menggunakan dengan sistem jalur, komisi dan bonus yang diberikan langsung sesuai dengan jalurnya tanpa harus ada syarat dan ketentuan khusus. Setiap penjualan langsung atau tidak langsung dalam jalurnya, anda akan tetap dapat bonus. Perusahaan tidak mengharuskan anda langsung yang menjualkan sekian mesin baru naik ke jalur berikutnya. Sistem ini yang mengakibatkan banyak orang tertarik dengan bisnis ini. Hasil wawancara dengan sodara Hengki Kurniawan ia mengatakan bahwa Hengki sudah menjualkan 6 mesin per 100 group sales.[50]

2. Nurul Indriani (27 tahun)

Hasil wawancara pada saudari Nurul, mengatakan bahwa ia bergabung dibisnis Kangen Water mulai pertengahan tahun 2010. Alasan ingin menjadi *Reseller* Kangen Water yaitu karna dalam bisnisnya kita mendapatkan income besar ketika sudah menjual mesin Kangen Water, Nurul mengatakan bahwa dalam sistem Kangen Water itu mudah yaitu hanya menawarkan mesin Kangen Water dengan cara melakukan seminar, dan membagikan buku KAT (*Kangen Amazing Team*) kepada calon *reseller* atau kepada *Dowline* (bawahan kita). Hasil wawancara dengan sodari Nurul Indriani ia mengatakan bahwa Nurul Indriani sudah menjualkan 6 mesin per 100 Group Sales.

[50] Hasil wawancara dengan *Reseller* sebagai *Upline* Kangen Water Kauman Kota Metro Nurul indriani, Sabtu 13 mei 2017.

Wawancara kepada *Dowline* Kangen Water Kauman Kota Metro

1. Siti Lestari (25) dan Ismail (30)

Hasil wawancara pada saudari Siti Lestari, mengatakan bahwa ia bergabung dibisnis Kangen Water masih terbilang baru yaitu pada Tahun 2016 awal yaitu bulan Januari tanggal 22, awal ia masuk di bisnis ini yaitu ia di ajak kawannya yang bernama Hengki Kurniawan ia tinggal di Bandar Lampung, siti sendiri awalnya menolak ingin ikut bisnis tersebut tetapi karna suami mensuport untuk ikut di Kangen Water Siti mendaftarkan diri menjadi *Reseller* Kangen Water Daerah Kauman Kota Metro. Wawancara dengan Siti Lestari ia mengatakan bahwa menjadi *Reseller* Kangen Water awalnya susah karena tidak mudah menjual mesin karna harganya cukup mahal tapi setelah lampat tahun Siti Lestari sudah dapat menjualkan 3 mesin ia mendapatkan komisi sekitar 12 juta per 20 group.

Sistem yang dilakukan oleh para *Upline* dan *Dowline* sama yaitu dengan sistem cara melakukan seminar, dan membagikan buku KAT (*Kangen Amazing Team*) kepada calon *reseller*. KAT (*Kangen Amazing Team*) merupakan alat untuk pengenalan kepada calon *reseller*, akan tetapi bukan menjadi alat yang paling unggul untuk merekrut *reseller* karena enagic juga melakukan promosi dengan cara memasarkan produknya di masyarakat. Sistem pada Kangen Water menggunakan dengan sistem jalur, komisi dan bonus yang diberikan langsung sesuai dengan jalurnya tanpa harus ada syarat dan ketentuan khusus. Setiap

penjualan langsung atau tidak langsung dalam jalurnya, anda akan tetap dapat bonus. Perusahaan tidak mengharuskan anda langsung yang menjualkan sekian mesin baru naik ke jalur berikutnya. Kerja tim sangat membantu naik jalur dan mendapatkan bonus. Komisi/bonus diberikan 11 hari kerja setelah penjualan mesin.[51]

2. Risky Kurniawan (25)

Wawancara dengan Risky Ia bergabung dibisnis Kangen Water baru yaitu pada tahun 2016 tepatnya pada bulan Desember. Risky adalah salah satu mahasiswa di Univesitas Lampung ia tinggal di Kauman Kota Metro, ia baru bergabung dibisnis Kangen Water awalnya ia hanya iseng-iseng mengkuti seminar yang diadakan di salah satu hotel Bandar Lampung yang di adakan oleh Hengki Kurniawan, Hengki adalah *Upline* Kangen Water yang sudah lama di bisnis Kangen Water.

Risky sendiri awalnya tidak berminat di bisnis Kangen Water setelah ia mengikuti seminar ia langsung ingin mendaftarkan diri menjadi *Reseller* Kangen Water karna sistem yang terdapat di Kangen Water keren dan mudah mendapatkan *Income* yang besar, ini dalah satu mengapa sekarang banyak sekali yang ingin menjadi *Reseller* Kangen Water selain mendapakan *income* kita bisa mendapatkan manfaat dari Kangen Water yaitu untuk diri sendiri salah satunya adalah air dapat bermanfaat menyembuhkan semua penyakit. Risky mengatakan pada sistem pemasaran pada Kangen Water sama tidak membedakan antara

[51] Hasil wawancara dengan *Reseller* sebagai *downline* Kangen Water Kauman Kota Metro Siti Lestari dan Ismail, Minggu 14 mei 2017.

upline atau *downline* sistemnya yaitu cara melakukan seminar, dan membagikan buku KAT (*Kangen Amazing Team*) kepada calon *reseller*. KAT (*Kangen Amazing Team*) merupakan alat untuk pengenalan kepada calon *reseller*, akan tetapi bukan menjadi alat yang paling unggul untuk merekrut *reseller* karena enagic juga melakukan promosi dengan cara memasarkan produknya di masyarakat. Sistem pada Kangen Water menggunakan dengan sistem jalur, komisi dan bonus yang diberikan langsung sesuai dengan jalurnya tanpa harus ada syarat dan ketentuan khusus.

Penjualan langsung atau tidak langsung dalam jalurnya, anda akan tetap dapat bonus. Perusahaan tidak mengharuskan anda langsung yang menjualkan sekian mesin baru naik ke jalur berikutnya. Kerja tim sangat membantu naik jalur dan mendapatkan bonus. Komisi/bonus diberikan 11 hari kerja setelah penjualan mesin. Hasil wawancara dengan Risky bahwa ia sudah menjual atau memasarkan 2 mesin Per 10 group sales.[52]

C. Analisis Sistem *The Provision Of Points* pada *Reseller* Kangen Water Ditinjau Dari Ekonomi Islam (*Reseller* Kauman Kota Metro)

Reseller adalah menjual kembali sebuah barang dari *supplier* tanpa adanya stok barang dengan komisi yang telah ditentukan sendiri dari *supplier*, akan tetapi sebagai syarat menjadi diharuskan untuk membeli dari *supplier* terlebih dahulu. Dikatakan *reseller* yaitu menjual kembali barang dari

[52] Hasil wawancara dengan *Reseller* sebagai *Downline* Kangen Water Kauman Kota Metro Risky Kurniawan, Minggu 14 mei 2017.

produsen, sistem itu berjalan misalnya saja anda bergabung menjadi *reseller* maka anda mendapat keuntungan jika anda bisa menjual produk dari produsen yang anda ikuti.

Penjelasan mengenai mekanisme Sistem *The Provision of Points* atau Sistem Komisi 8 *Point* yaitu:

i. Jika anda mensponsori orang pertama, maka anda akan mendapatkan peringkat 1A, dan anda berhak atas komisi sebesar Rp. 2,9 juta. Anda melatih orang yang anda sponsori untuk turut menjalankan bisnis Kangen Water juga, maka setiap mesin yang juga terjual di bawah 1A (baik anda sendiri yang menjual maupun hasil penjualan *downline* anda), anda akan menerima komisi Rp. 2,9 juta. Hal ini berlangsung terus sampai 8 *point* ke bawah.

   Kuncinya di sini adalah selain berbagi pengetahuan mengenai manfaat kangen water, kita juga harus saling mendidik dan membagikan pengetahuan mengenai potensi bisnis yang turut menyertai saat pembelian Mesin Kangen Water tersebut.

j. Jika anda kembali mensponsori orang kedua dan ia juga membeli mesin Kangen Water, maka peringkat anda masih 1A, dan setiap penjualan yang terjadi di bawah 1A, anda berhak menerima komisi sebesar Rp. 2,9 juta.

k. Saat ada orang ketiga yang anda sponsori yang juga membeli mesin Kangen Water, maka anda naik peringkat ke level 2A dimana setiap

penjualan yang terjadi di bawah level 2A. Perusahaan Enagic akan memberikan komisi sebesar Rp. 5,8 Juta kepada anda.

l. Akumulasi total penjualan mesin yang terjadi di bawah jaringan anda total sejumlah 10 mesin (catatan: 10 mesin tersebut merupakan total jumlah gabungan antara penjualan anda dan *Downline* anda, tidak harus anda sendiri yang menjual sampai total 10 buah mesin), maka saat anda mensponsori orang ke-11 secara langsung (*Direct Selling*/ penjualan langsung dimana anda sebagai sponsornya) maka anda akan naik ke level 3A, dimana setiap penjualan mesin yang terjadi di bawah 3A, anda akan mendapatkan komisi sebesar $855. Hal ini berlangsung sampai 6 point ke bawah, point ke-7 komisinya menjadi $570 dan point ke-8 komisinya menjadi $285.

m. Saat total keseluruhan penjualan mesin di bawah jaringan anda telah mencapai 20 mesin Kangen Water, maka anda dapat mengaktifkan level 4A anda dengan cara kembali mensponsori langsung orang ke-21 di bawah anda, sehingga semua mesin yang terjual di bawah level 4A, anda akan mendapatkan komisi sebesar $1140.

n. Naik ke level 5A, jika total group sales anda telah terjadi penjualan sebanyak 50 mesin Kangen Water di bawah jaringan anda, maka saat anda kembali mensponsori penjualan mesin ke-51 secara langsung (*Direct Selling*), anda akan naik peringkat ke posisi 5A dimana komisi anda kembali meningkat yaitu setiap penjualan yang terjadi di bawah 5A, anda akan ditransfer oleh perusahaan Enagic uang sebesar $1425.

o. Level tertinggi yaitu 6A dimana total group sales penjualan mesin Kangen Water di bawah jaringan anda mencapai 100 mesin, maka saat penjualan mesin ke-101 secara *Direct Selling* [53](anda menjual langsung) anda akan mendapatkan komisi tertinggi yaitu $1710.

Setiap penjualan yang terjadi di bawah level 6A (baik anda menjual sendiri, maupun downline terjadi penjualan di bawah downline 6A anda), anda akan terus mendapatkan komisi sebesar $1710. Setelah anda mencapai level 6A, untuk seterusnya, setiap penjualan mesin *Direct Selling* yang anda sponsori langsung, akan menjadi peringkat 6A di bawah anda, dan anda akan mendapatkan komisi sebesar $1710 di setiap penjualan mesin di bawahnya.

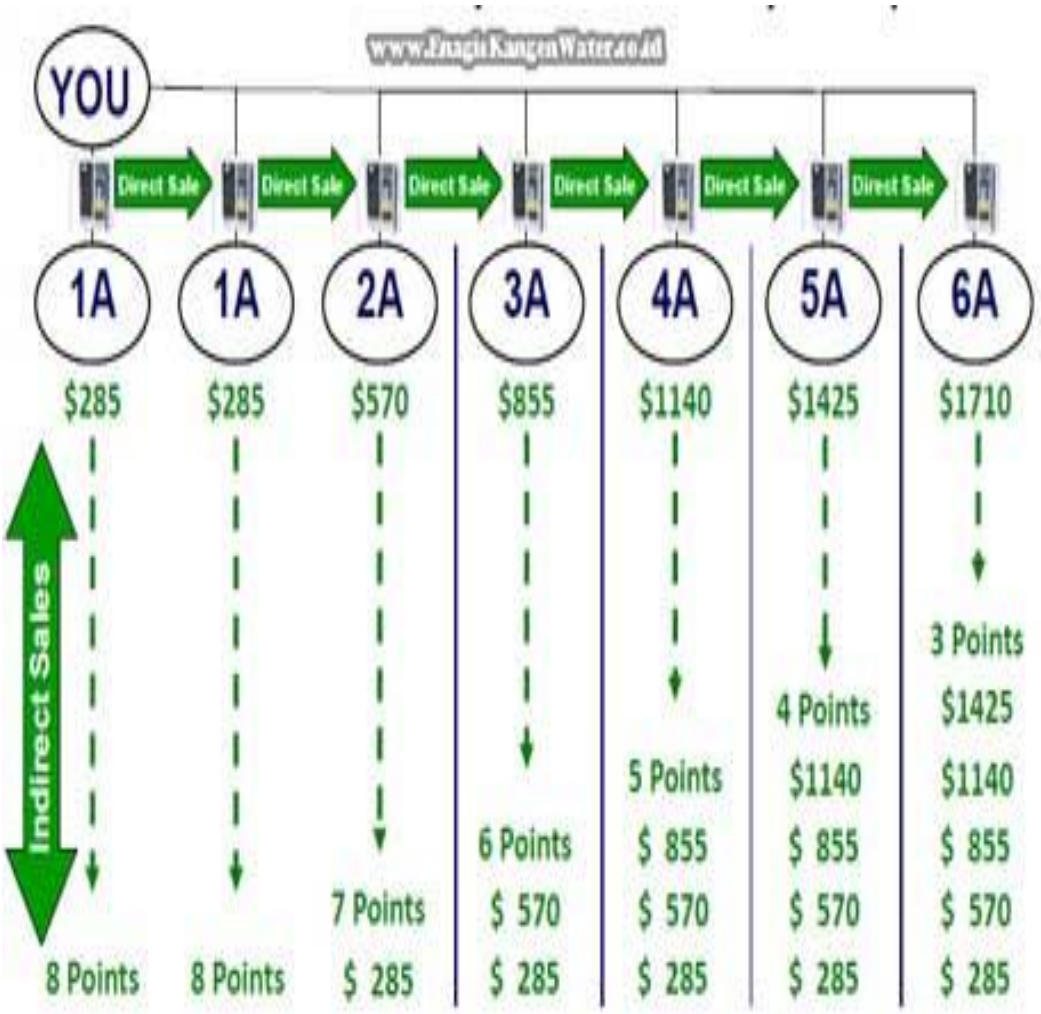
Penjelasan mengenai penjualan mesin:

d. *Direct Selling*: anda yang langsung menjualkan mesin, anda dapat komisi sesuai dengan jalur anda.

e. *Indirect Selling*: penjualan tidak langsung, downline dalam tim anda berhasil menjual mesin, anda tetap dapat komisi sesuai dengan jalur downline anda itu. Sampai kedalaman 8 poin, anda tetap dapat bonusnya.

[53]John M. Echols, *Kamus Inggris Indonesia,* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama,1976),h.183

Ilustrasi gambar sistem *The Provision of Points kangen water*



Hasil wawancara dengan para *Upline* dan *Downline* bahwa mereka tidak terfikirkan bahwa bisnis yang mereka jalankan apakah sudah sesuai ekonomi islam dengan prinsip keadilan mereka hanya memikirkan tentang hasil atau income yang besar saja. Sistem pada kangen water akan memberi *reward* atau insentif pada mereka yang berprestasi. Islam membenarkan seseorang mendapatkan insentif lebih besar dari yang lainnya disebabkan keberhasilannya dalam memenuhi target penjualan tertentu, dan melakukan

berbagai upaya positif dalam memperluas jaringan serta levelnya secara produktif, dalam hal menetapkan nilai insentif ini, ada syarat syari'ah yang harus dipenuhi, yakni Adil jika pada Sistem *The Provision of Points* pada *Reseller* Kangen Water tidak berprinsip pada syarat tersebut maka dalam Ekonomi Islam tidak diperbolehkan karena *Up Line* mendapatkan *Profit* yang lebih besar dari pada anggota di bawahnya *(Down Line*) sehingga muncul prinsip ketidak adilan pada *Sistem The Provision of Points* tersebut.

Sistem *The Provision of Points* pada *Reseller* Kangen Water dilihat dari fatwa No: 75/DSN-MUI/VII/2009 yang wajib dilakukan oleh PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) menyatakan bahwa: Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS, menetapkan nilai-nilai insentif haruslah adil dan sesuai dengan kemampuan kerjanya. Bonus seorang Up-line tidak boleh mengurangi hak Down-linenya, sehingga tidak ada yang didhzalimi dan tidak ada eksploitasi atau ketidak adilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.

Hal ini dalam Firman Allah:

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ كُونُواْ قَوَّٰمِينَ لِلَّهِ شُهَدَآءَ بِٱلۡقِسۡطِۖ وَلَا
يَجۡرِمَنَّكُمۡ شَنَـَٔانُ قَوۡمٍ عَلَىٰٓ أَلَّا تَعۡدِلُواْۚ ٱعۡدِلُواْ هُوَ أَقۡرَبُ
لِلتَّقۡوَىٰۖ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَۚ إِنَّ ٱللَّهَ خَبِيرُۢ بِمَا تَعۡمَلُونَ ٨

Artinya : *Hai orang-orang yang beriman hendaklah kamu Jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil. dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk Berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada takwa. dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan. (Qs. Maidah ayat 8).*[54]

Berdasarkan QS. Maidah ayat 8 dapat dipahami setiap orang memiliki kebebasan untuk berusaha mendapatkan harta dan mengembangkannya asal dalam batas-batas yang telah ditetapkan oleh allah SWT dan sesuai dengan prinsip ekonomi islam yang diantaranya harus ada unsur keadilan (al a'dhila) sehingga tidak ada unsur berat sebeleh dalam suatu kerja sama.

Berdasarkan QS. Maidah ayat 8 memberikan pengertian bahwa bentuk Transaksi Sistem The Provision Of Points Pada Reseller Kauman Kota Metro belum sesuai dengan prinsip ekonomi islam karna tidak ada unsur ketidak adilan, yaitu dalam ketidak adilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.

[54] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: PT.Sygma Examedia Arkeleema,2009),h.108

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan pada bab-bab sebelumnya dapat disimpulkan bahwa Sistem *The Provision of Points* pada *Reseller* Kangen Water Kauman Kota Metro belum sesuai dengan Ekonomi Islam yaitu berprinsip keadilan (Al ‘adhila) ini dapat dilihat dari saling tidak menguntungkannya antara *Upline* dengan *Downline* Kangen Water di Kauman Kota Metro, karena *Upline* selalu mendapatkan keuntungan yang lebih besar dari pada *Downline* dalam pembagian bonus tidak sesuai dengan keberhasilan dalam memenuhi target penjualan dan memperluas levelnya secara produktif.

Fatwa DSN No. 75/DSN-MUI/VII/2009 mengatakan Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS, menetapkan nilai-nilai insentif haruslah adil dan sesuai dengan kemampuan kerjanya. Bonus seorang Up-line tidak boleh mengurangi hak Down-linenya, sehingga tidak ada yang didhzalimi dan tidak ada eksploitasi atau ketidak adilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.

Terlepas dari apa yang terjadi pada Sistem *The Provision of Points* pada Reseller Kangen Water Kauman Kota Metro, langkah-langkah dan strategi yang dilakukan oleh *Reseller* Kangen Water Kauman Kota Metro, dalam menghadapi tantangan untuk lebih memperluas dan mempertahankan jaringan / levelnya sudah berjalan dengan baik. Hal ini sangat terlihat jelas dari langkah-langkah dan strategi dengan menggunakan sistem jalur pada Sistem *The Provision of Points* pada Reseller Kangen Water berjalan efektif.

B. SARAN

1. Kepada para pelaku (penjual dan *reseller* (samsarah)) hendaknya mengetahui masalah *fiqh* agar memiliki loyalitas yang tinggi terhadap prakteknya sehingga bisa terjauh dari hal-hal yang dilarang agama, yang mana *reseller* (samsarah) sebagai sarana atau media untuk mempermudah jalannya transaksi dan solusi untuk menjawab kebutuhan dalam kehidupan sosial.
2. Kepada para *reseller* (samsarah) yang dipercaya produksen sebagai jembatan penghubung dalam transaksi, agar selalu menjaga integritas serta selalu aktif dalam melayani keluhan konsumen didalam masalah transaksi pada Sistem *The Provision of Points*, dan lebih konsekuen dalam menjaga amanah sebagai orang yang dipercaya.

DAFTAR PUSTAKA

Ahmad Syafi'i. *Bisnis Dropshipping dan Reseller*. Jakarta: PT. Alex Media Koputindo, 2013.

Ali Zainudin. *Hukum Ekonomi Syari'ah*. Jakarta:Sinar Grafika Offset,2009.

Anoraga Pandji. *Manajemen Bisnis*. Jakarta : Rineka Cipta, 2009

Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*.Bandung: PT.Sygma Examedia Arkeleema,2009.

Dwi Puspita Sari. *"Memulai Bisnis dengan Sistem Reseller*". dalam http://ardwiradwipuspitasari.blogspot.co.id/2012/11/v-behaviorurldefaulvmlo.html diunduh pada 04 januari 2015.

Fathoni.Abdurrahman *Metode Penelitian dan Tekhnik Penyusunan Skripsi*. Jakarta : Rineka Cipta.2011.

Fatwa DSN-MUI No:75/DSN-MUI/VII/2009.

Gitosudarmo Indriyo. *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: BPFE,2001.

Haroen Nasrun. *Figh Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pranata, 2007.

Hermawan Kartajaya Dan Muhammad Syakir Sula. *Syariah Marketing*. Bandung: Pt Mizan Pustaka, 2006.

John M. Echols. *Kamus Inggris Indonesia.* Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama,1976.

Jumingan. *Study Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Bimu Aksara, 2009.

Khaerul Umam. *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung: Pustaka Setia,2013.

Kountor Rony. *Metode Penelitian.* Jakarta : Bumi Akasara.2005.

Ma'ruf Amin, *Himpunan Fatwa Majelis Ulama Indonesia,*(Jakarta : Erlangga, 2011).

Muhammad. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam.* Jakarta : Rajawali Pers.2008.

Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma. *Menggagas Bisnis Islam*. Jakarta: Gema Insani, 2008.

Murcitaningrum.Suraya *Penghantar Metodologi Penelitian Ekonomi Islam.* Yogyakarta : Perpustakaan Nasional. 2013.

Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) Universitas Islam Indonesia Yogyakarta dana Bank Indonesia. *Ekonomi Islam*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.2008.

Sabid Sayyid. *Fikih Sunnah13*. Bandung: PT. Al Ma'arif, 1987.

Sayubrata Sumardi. *Metodologi penelitian.* Cet.Ket IV. Jakarta : Rajawali Press.1991.

Sedyawan Andhyka. *Kangen Amazing Team. Tempo,* 01 Maret 2007.

Sutrisnohadi. *Metodelogi Research Jilid* 2. Yogyakarta: Andi Offset.1994.

Udaya Jusuf. *Manajemen Stratejik.*Yogyakarta : Graha Ilmu, 2013.

Qardhawi Yusuf. *Norma dan Etika Ekonomi Islam.* Alih bahasa: Zainal Arifin. Jakarta: Gema Insani Press.

W.Gulo. *Metode Penelitian.* Jakarta: Grasindo. 2002.

Zuhairi. Ida Umami. Pedoman Penulisan Karya Ilmiah Edisi Revisi. Jakarta: PT. Raja Grafido Persada, 2016.

DAFTAR LAMPIRAN

1. Alat Pengumpul Data
2. Out Line
3. Bimbingan Konsultasi
4. Surat Tugas
5. Izin Research
6. Surat Keterangan Bebas Pustaka
7. Surat Keterangan Bimbingan Skripsi
8. Nota Dinas

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

ANALISIS SISTEM *THE PROVISION OF POINTS* PADA *RESELLER* KANGEN WATER DITINJAU DARI EKONOMI ISLAM

(Study Kasus *Reseller* Kauman Kota Metro)

A. IDENTITAS RESPONDEN

NAMA :

USIA :

PEKERJAAN :

JENIS KELAMIN :

B. WAWANCARA

1. **Wawancara dengan *Upline* Kangen Water Kauman Kota Metro**
   a. Berapa lama kangen water berjalan ?
   b. Dimana pusat kangen water ?
   c. Siapakah pendiri kangen water ?
   d. Apakah pengertian kangen water ?
   e. Apakah tujuan dari kangen water ?
   f. Dimana saja kangen water diproduksi ?
   g. Mengapa *reseller* kauman Kota Metro banyak tertarik dengan bisnis kangen water ?
   h. Berapa harga mesin kangen water ?

i. Bagaimana kualitas produk dari kangen water ?

j. Berapa pemilik mesin kangen water di kauman kota Metro ?

k. Berapa standar barang yang ditawarkan oleh *Reseller* kangen water kauman kota Metro ?

l. Berapakan komisi yang diberikan perusahaan untuk para *Upline* kangen water dikaumanKota Metro ?

2. **Wawancara dengan *Downline* Kangen Water Kauman Kota Metro**

a. Mengapa *Downline* tertarik dengan bisnis kangen water ?

b. Bagaimana sistem marketing pada para *Downline* kangen water kauman kota Metro ?

c. Apakah sistem *the provision of points* pada kangen water sama dengan MLM pada umumnya ?

d. Apakah yang membedakan antara sistem *the provision of points* dengan MLM ?

e. Bagaimana mekanisme pada sistem *the provision of points* yang diterapkan oleh *reseller* kauman Kota Metro ?

f. Berapa komisi yang diberikan oleh perusahaan kangen water kepada *Downline* ?

3. **Wawancara dengan *Upline* dan *Downline* Kangen Water Kauman Kota Metro**

a. Berapa hari komisi akan diberikan perusahaan kepada para *reseller* kangen water kauman kota metro ?

b. Berapakah jalur yang terdapat pada sistem *the provision of points* ?

c. Berapakan lever tertinggi pada sistem *the provision of points* kangen water ?
d. Berapa mesin yang dimarketingkan untuk mencapai *leader* pada *Reseller* Kangen water ?
e. Apakah sistem *the provision of points* pada *Reseller* kangen water kauman kota Metro sudah sesuai dengan ekonomi islam yang berprinsip keadilan ?
f. Apakah sistem *the provision of points* pada *Reseller* kangen water yang terdapat di kauman sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No:75/DSN-MUI/VII/2009 ?

C. DOKUMENTASI

1. Dokumentasi keadaaan rumah *Reseller* Kauman Kota Metro
2. Dokumentasi produk kangen water
3. Buku- buku referensi yang berkaitan dengan penelitian

Metro, Mei 2017

Mahasiswa yang bersangkutan

ENDANG LESTARI
NPM. 13102854

Mengetahui

Dosen Pembimbing I	**Dosen Pembimbing II**
Dr. Mat Jalil, M.Hum.	**Drs. Dri Santoso, MH**
NIP : 19620812 19983 1 001	**NIP : 19670316 199503 1 001**

ANALISIS SISTEM *THE PROVISION OF POINTS* PADA *RESELLER* KANGEN WATER DITINJAU DARI EKONOMI ISLAM

(Study Kasus *Reseller* Kauman Kota Metro)

(OUTLINE)

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN ABSTRAK

HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I. PENDAHULUAN

E. Latar Belakang Masalah
F. Pertanyaan Masalah
G. Tujuan dan Manfaat Penelitian
H. Penelitian Relevan

BAB II. LANDASAN TEORI

E. Sistem *The Provision of Points*
   3. Pengertian dan tujuan Sistem *The Provision of Points*
   4. Mekanisme Sistem *The Provision of Points*
F. Strategi Pemasaran
   4. Definisi Strategi Pemasaran
   5. Bauran Pemasaran
   6. *Reseller* Pada Sistem *The Provision of Points* Sebagai Strategi Pemasaran
G. Ekonomi Islam
   3. Pengertian Ekonomi Islam
   4. Prinsip- prinsip Ekonomi Islam
   5. Fatwa DSN-MUI No:75/DSN-MUI/VII/2009

BAB III. METODELOGI PENELITIAN

E. Jenis dan Sifat Penelitian
F. Sumber Data
G. Teknik Pengumpulan Data
H. Teknik Analisa Data

BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

D. Sejarah Kangen Water
E. Mekanisme Sistem *The Provision Of Points* yang Diterapkan pada *Reseller* Kangen Water Kauman Kota Metro
F. Analisis Sistem *The Provision Of Points* pada *Reseller* Kangen Water Ditinjau Dari Ekonomi Islam (*Reseller* Kauman Kota Metro)

BAB. V PENUTUP

A. Kesimpulan
B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN- LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Metro, Mei 2017

Mahasiswa yang bersangkutan

ENDANG LESTARI
NPM. 13102854

Mengetahui

Dosen Pembimbing I	Dosen Pembimbing II
Dr. Mat Jalil, M.Hum.	**Drs. Dri Santoso, MH**
NIP : 19620812 19983 1 001	**NIP : 19670316 199503 1 001**

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; *e-mail*: iainmetro@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: B-2528/In.28/R/TL.01/05/2017

Rektor Institut Agama Islam Negeri Metro, Menugaskan Kepada Saudara:

Nama	:	**ENDANG LESTARI**
NPM	:	13102854
Semester	:	8 (Delapan)
Jurusan	:	Ekonomi Syari`ah

Untuk :

1. Mengadakan observasi/survey di RESELLER KAUMAN KOTA METRO, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka meyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS SISTEM THE PROVISION OF POINTS PADA RESELLER KANGEN WATER DITINJAU DARI EKONOMI ISLAM (Study Kasus Reseller Kauman Kota Metro)".
2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 12 Mei 2017

an. Rektor
Wakil Rektor Bidang Akademik,

H. Suhaili, S.Ag, MH
NIP. 19631001999031003

Mengetahui,
Pejabat Setempat

Hengki Kurniawan

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; *e-mail*: iainmetro@metrouniv.ac.id

Nomor : B-2529/In.28/R.1/TL.00/05/2017
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
NURUL ANDRIANI RESELLER
KAUMAN KOTA METRO
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-2528/In.28/R/TL.01/05/2017, tanggal 12 Mei 2017 atas nama saudara:

Nama	: **ENDANG LESTARI**
NPM	: 13102854
Semester	: 8 (Delapan)
Jurusan	: Ekonomi Syari`ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di RESELLER KAUMAN KOTA METRO, dalam rangka meyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS SISTEM THE PROVISION OF POINTS PADA RESELLER KANGEN WATER DITINJAU DARI EKONOMI ISLAM (Study Kasus Reseller Kauman Kota Metro)".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 12 Mei 2017
Wakil Rektor Bidang Akademik
dan Kelembagaan,

Dr. Syahrul, S.Ag, MH
NIP. 197210011999031003

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; *Website*: www.pustaka.metrouniv.ac.id; *e-mail*: pustaka.iain@metrouniv.ac.id

SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-771/In.28/S/OT.01/06/2017

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama	: ENDANG LESTARI
NPM	: 13102854
Fakultas / Jurusan	: Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syari'ah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2016 / 2017 dengan nomor anggota 13102854.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 20 Juni 2017
Kepala Perpustakaan

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA UNIT PERPUSTAKAAN IAIN METRO LAMPUNG

Drs. Mokhtaridi Sudin, M.Pd.
NIP. 195808311981031001

KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) JURAI SIWO METRO
JURUSAN SYARI'AH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Kota Metro Telp. (0725) 41507

Nomor : Sti.06/J-SY/PP.00.9/1288/2016 Metro, 17 Oktober 2016
Lampiran : -
Perihal : **Pembimbing Skripsi**

Kepada Yth:
1. Dr. Mat Jalil, M.Hum
2. Drs. Dri Santoso, MH
di –
Metro

Assalamu'alaikum wr.wb.

Untuk membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II skripsi mahasiswa :

Nama	:	Endang Lestari
NPM	:	13102854
Jurusan	:	Syariah dan Ekonomi Islam
Prodi	:	Ekonomi Syariah (ESy)
Judul	:	Analisis Sistem The Provision Of Points Pada Reseller Kangen Water Ditinjau Dari Ekonomi Islam (Studi Kasus Reseller Kauman Kota Metro)

Dengan ketentuan :

1 Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal sampai selesai skripsi:
   a Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
   b Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2 Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3 Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang dikeluarkan oleh STAIN Jurai Siwo Metro tahun 2013
4 Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan .
   a Pendahuluan ± 2/6 bagian.
   b Isi ± 3/6 bagian.
   c Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr.wb.

Ketua Jurusan,

Siti Zunaidah, S.Ag., MHI
NIP. 197[illegible]1998032001

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : Pengajuan Skripsi untuk Dimunaqosyah
Saudari Endang Lestari

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
Di _
Tempat

Assalammu'alaikum Wr. Wb.

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka skripsi saudari:

Nama : **Endang Lestari**
NPM : 13102854
Jurusan : Ekonomi Syariah (ESy)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : **ANALISIS SISTEM *THE PROVISION OF POINTS* PADA *RESELLER* KANGEN WATER DITINJAU DARI EKONOMI ISLAM (Studi Kasus *Reseller* Kauman Kota Metro)**

Sudah dapat kami setujui dan dapat dimunaqosyahkan Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.
Wassalammu'alaikum Wr. Wb.

Metro, Juni 2017

Pembimbing I

Dr. Mat Jalil, M.Hum
NIP. 19620812 199803 1 001

Pembimbing II

Drs. Pri Santoso, MH
NIP. 19600316 199503 1 001

Reseller Kangen Water Lampung

Reseller Kangen Water Indonesia

LAMPIRAN

Hasil wawancara dengan *Reseller* sebagai *Upline* Kangen Water Kauman Kota Metro Hengki kurniawan, Sabtu 13 mei 2017, pukul 13.00 WIB

KANGEN WATER
Enagic
Change Your Water, Change Your Life
70%-80%
dari AIR
Manfaat
ALKALINE

Hasil wawancara dengan *Reseller* sebagai *Upline* Kangen Water Kauman Kota Metro Nurul indriani, Sabtu 13 mei 2017, pukul 16.00 WIB

Hasil wawancara dengan *Reseller* sebagai *downline* Kangen Water Kauman Kota Metro Siti Lestari dan Ismail, Minggu 14 mei 2017. Pukul 13.00 WIB.

Hasil wawancara dengan *Reseller* sebagai *downline* Kangen Water Kauman Kota Metro Siti Lestari dan Ismail, Minggu 14 mei 2017.Pukul 13.00 WIB.

KANGEN WATER
LeveLuk
Change Your Water...
HIDUP SEHAT DENGAN AIR
pH Balance Chart
H+
H-
ACID
ALKALINE
SICKNESS
Acidic Foods & Drinks
Emotional & Physical
HEALTH
Raw Alkaline Foods
Kangen Water

Hasil wawancara dengan *Reseller* sebagai *Downline* Kangen Water Kauman Kota Metro Risky Kurniawan, Minggu 14 mei 2017. Pukul 16.00 WIB.

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Kota Gisting Atas Kabupaten Tanggamus , Lampung pada Tanggal 22 Juni 1993, anak ke tiga dari empat bersaudara dari pasangan Bapak Suparlan dan Ibu Supiani. Bertempat tinggal di Seputih Raman Kecamatan Lampung Tengah Rk 2 Raman Klandungan.

Pendidikan yang telah ditempuh diawal Taman Kanak-Kanak Tulang Bawang pada Tahun 1999 dan melanjutkan di SDN 3 Gisting Atas selesai pada Tahun 2005, kemudian melanjutkan di SMP Madrasah Mathla'ul Anwar landsbaw Gisting Bawah pada Tahun 2008, sedangkan Pendidikan Menengah Atas (SMA) Madrasah Aliyah Mathla'ul Anwar Landsbaw Gisting Bawah dan selesai pada Tahun 2011, kemudian melanjutkan pendidikan di IAIN Kota Metro Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis dimulai pada semester 1 tahun ajaran 2013/2014.