

SKRIPSI

**TANGGUNG JAWAB JUAL BELI PENJUALAN LANGSUNG
BERJENJANG SYARIAH (PLBS) MENURUT FATWA DSN-MUI
NOMOR 75 / DSN-MUI/VII/2009**

**(Studi Kasus Pada Herbal Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) Di
Kota Metro)**

Disusun Oleh:

WULAN ERVIYANTI

NPM. 1702090118



**JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) MERO
TAHUN 1442 H / 2021 M**

SKRIPSI

TANGGUNG JAWAB JUAL BELI PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS) MENURUT FATWA DSN-MUI NOMOR 75 / DSN-MUI/VII/2009

**(Studi Kasus Pada Herbal Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) Di
Kota Metro)**

**Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Dan Sebagai Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Hukum (SH)**

Disusun Oleh :

Nama : Wulan Erviyanti

NPM : 1702090118

Pembimbing I : Husnul Fatarib, Ph.d

Pembimbing II : Agus Salim Ferliadi, M.H

JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS SYARIAH

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

TAHUN 1442 H / 2021

HALAMAN PERSETUJUAN

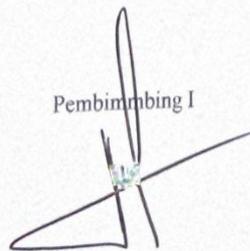
Judul Skripsi : **TANGGUNG JAWAB JUAL BELI PENJUALAN
LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS)
MENURUT FATWA DSN-MUI NOMOR 75/DSN
MUI/VII/2009 STUDI KASUS PADA HERBAL
PENAWAR AL WAHIDA INDONESIA (HPAI) DI
KOTA METRO)**

Nama : Wulan Erviyanti
NPM : 1702090118
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah

MENYETUJUI

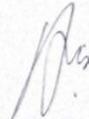
Untuk di Munaqosahkan Dalam Sidang Munaqosah Fakultas Syariah
Institut Agama Islam Negri (IAIN) Metro.

Pembimbing I



Husnul Fatarib, Ph.D.
NIP.197401041999031004

Metro, Maret 2021
Pembimbing 2



Agus Salim Ferliadi, M.H
NIP. 2015088701

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : I (Satu Berkas)
Perihal : Pengajuan Sidang Munaqosah

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Syari'ah
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
Di Metro

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, dan bimbingan seperlunya
maka skripsi penelitian yang telah disusun oleh :

Nama : Wulan Erviyanti
NPM : 1702090118
Fakultas : Syariah
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah

Yang Berjudul : **TANGGUNG JAWAB JUAL BELI PENJUALAN
LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS)
MENURUT FATWA DSN-MUI NOMOR 75/DSN
MUI/VII/2009 STUDI KASUS PADA HERBAL
PENAWAR AL WAHIDA INDONESIA (HPAI) DI
KOTA METRO)**

Sudah kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Syariah Institut
Agama Islam Negeri Mmetro untuk disidangkan.

Demikian harap kami dan atas perhatiannya, saya ucapkan
terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing I



Husnul Fatarib, Ph.D.
NIP.197401041999031004

Metro, Maret 2021
Pembimbing 2



Agus Salim Ferliadi, M.H
NIP. 2015088701



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726)41507; Faksimili (0725)47296; Website: www.metro.univ.ac.id; e-mail: iainmetro@metro.univ.ac.id

PENGESAHAN

NO. B-1520/ln.28.2/SP/PP.00.9/06/2021

Skripsi dengan judul : "Tanggung Jawab Jual Beli Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Menurut Fatwa DSN-MUI NOMOR 75/DSN-MUI/VII/2009 (Studi Kasus Pada Herbal Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) Di Kota Metro)", disusun oleh : Wulan Erviyanti, NPM. 1702090118, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah dan pada hari/tanggal : Senin / 14 Juni 2021 di Ruang Munaqosyah Fakultas Syariah Lantai 1/ Ruang Imam Hambali, Lantai I.

TIM PENGUJI :

Ketua : Husnul Fatarib, Ph.D

Penguji I : Nurhidayati, M.H

Penguji II : Agus Salim Ferliadi, MH

Sekretaris : Nyimas Lidya Putri Pertiwi, M.Sy

(.....)
(.....)
(.....)
(.....)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Syariah



Husnul Fatarib, Ph.D

NIR. 197401041999031004

**TANGGUNG JAWAB JUAL BELI PENJUALAN LANGSUNG
BERJENJANG SYARIAH (PLBS) MENURUT FATWA DSN-MUI
NOMOR 75 / DSN-MUI/VII/2009**

OLEH
WULAN ERVIYANTI

ABSTRAK

Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) merupakan sebuah sistem pemasaran yang mengandalkan penjualan langsung (*direct selling*) melalui jaringan distributor yang berjenjang, dan setiap distributor yang telah merekrut dan direkrut nantinya akan ada kaitannya dengan perhitungan komisi dan bonus. Salah satu perusahaan yang menerapkan penjualan langsung berjenjang syariah yaitu PT. Herbal Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI). HPAI merupakan sebuah praktek Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) dibidang pengobatan atau herbal yang sudah menerapkan nilai-nilai hukum ekonomi syariah dalam sistem pemasarannya. Penelitian yang dilakukan merupakan penelitian yang bersifat deskripsi. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan wawancara dan dokumentasi kemudian semua data-data tersebut dianalisis dengan data kualitatif dan dengan cara berfikir induktif. Berdasarkan hasil penelitian peneliti, Sistem yang ada pada HPAI berjalan sesuai dengan syariah Islam, dapat dilihat dari pemberian bonus yang ada pada sistem kerja yang dibangun antar anggota saling membantu dan membina maka akan mendapatkan bonus yang adil dan merata, serta bonus yang didapatkan oleh setiap anggota tidak dapat hangus dan bonus yang di dapat oleh downline tidak akan di ambil oleh upline pada HPAI. Kedua, bahwasannya Tanggung jawab upline dan downline pada Herbal Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) menurut Fatwa DSN MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 berdasarkan sistem kerja, HPAI bertanggung jawab atas kerja tim dalam melakukan pembinaan dan pengawasan antara upline dan downline, dengan demikian peneliti menyimpulkan bahwa secara keseluruhan baik kinerja tim maupun tanggung jawab antara upline dan downline tersebut HPAI dapat dikatakan sudah benar-benar sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang ada di dalam Fatwa DSN MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009.

Kata Kunci : *Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, Fatwa DSN MUI, Herbal Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI).*

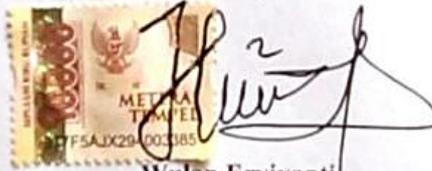
ORISINALITAS PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Wulan Ervianti
NPM : 1702090118
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Syariah

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

Metro, 19 Maret 2020
Yang menyatakan

A handwritten signature in black ink is written over a yellow rectangular stamp. The stamp contains the text 'METRA TAMPER' and 'F5A1X29 003385'. The signature is a cursive script that appears to read 'Wulan Ervianti'.

Wulan Ervianti
NPM. 1702090118

MOTO

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا.....

Artinya : “ Allah tidak membebani seseorang itu melainkan sesuai dengan kesanggupannya.. (QS. Al Baqarah :286)

PERSEMBAHAN

Dengan rendah hati dan rasa syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan karunia dan hidayah-Nya, akan saya persembahkan keberhasilan studi ini kepada:

Orang tua saya yang tercinta bapak Mulyadi lelaki hebat yang sudah memberikan banyak pelajaran bagi penulis. Kepada Ibu Sumarni yang telah menjadi perempuan luar biasa didalam hidup penulis, terimakasih atas segala motivasi, dan doa yang tak berhenti-hentinya terselip dalam setiap sujud kepada-Nya, terimakasih atas semua air mata, keringat, lelah dan waktu yang sudah terkorbankan untuk memberikan yang terbaik bagi penulis. Keduannya lah yang membuat segalanya menjadi mungkin sehingga saya bisa sampai pada tahap dimana skripsi ini akhirnya selesai.

Adik saya tercinta Aan Ilham Erviyanto yang selalu memberikan dukungan, motivasi, keceriaan, dan do'a hingga skripsi ini dapat terselesaikan.

KATA PENGANTAR

Segala Puji syukur alhamdulillah penelihaturkan kehadiran Allah SWT yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada peneliti sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini yang berjudul Tanggung Jawab Jual Beli Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Menurut Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada junjungan besar Nabi Muhammad SAW, beliau adalah contoh tauladan yang baik untuk umatnya, dan dinanti-nantikan syafaatnya kelak di hari akhir.

Dalam penyusunan skripsi ini peneliti menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini tidak lepas dari bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag, PIA, selaku Rektor IAIN Metro,
2. Bapak H. Husnul Fatarib, Ph.D, selaku Dekan Fakultas Syariah
3. Bapak Muhamad Nasrudin, M.H. sebagai Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah
4. Bapak H. Husnul Fatarib, Ph.D selaku pembimbing I yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
5. Agus Salim Ferliadi, M.H selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.

6. Kepada para member-member HPAI yang telah memberikan saran dan prasarana kepada peneliti sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
- 7.
8. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.

Metro, 19 Maret 2021

Peneliti,



Wulan Ervianti
NPM. 1702090118

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
NOTA DINAS	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN	vii
HALAMAN MOTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
E. Peneletian Relevan.....	8
BAB II LANDASAN TEORI	13
A. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PBLs) online	13
1. Teknis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PBLs) Online.....	13
2. Tanggung Jawab Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PBLs) online	19
B. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PBLs) Offline.....	20
1. Teknis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PBLs) Offline	20
2. Tanggung Jawab Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PBLs) Offline.....	24
3. Fatwa DSN – MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009	

Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PBLs)	25
BAB III METODE PENELITIAN	30
A. Jenis dan Sifat Penelitian.....	30
B. Sumber Data	31
C. Teknik Pengumpulan Data	32
D. Teknik Analisa Data.....	33
BAB IV PEMBAHASAN.....	35
A. Profil Bisnis Herbal Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI).....	35
B. Sistem Kerja Tim Penjualan Berjenjang Pada Bisnis Herbal Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI)	40
C. Tanggung Jawab Tim Penjualan Berjenjang Pada Bisnis Herbal Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) Menurut Fatwa DSN – MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009	46
BAB V PENUTUP	55
A. Kesimpulan	55

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di jaman modern seperti sekarang ini, praktek transaksi ekonomi sudah mengalami perkembangan yang sangat signifikan. Baik dari objek transaksi sampai dengan metode transaksi. Dengan semakin bertambahnya kebutuhan masyarakat, secara otomatis menyebabkan terjadinya peningkatan peluang usaha dan kegiatan bisnis yang baru. Dengan demikian dapat dipastikan bahwa, perkembangan yang ada tersebut membutuhkan metode transaksi (pemasaran) yang lebih efektif dan efisien. Salah satu metodenya adalah pemasaran berjenjang. Dalam perjalanannya, sistem ini menjadi sebuah ladang bisnis tersendiri. Pemasaran berjenjang merupakan sebuah kegiatan bisnis yang sudah menyebar secara cepat, dan kini bisnis dengan sistem sejenis banyak diminati oleh masyarakat. Ketertarikan tersebut dilatarbelakangi oleh adanya berbagai macam keuntungan yang dijanjikan oleh bisnis tersebut.¹

Sistem penjualan langsung berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut. Penjualan Langsung Berjenjang bisa juga disebut dengan *multi level marketing* (MLM). *Multi level marketing* adalah suatu konsep penyaluran barang (produk/jasa tertentu) yang memberi kesempatan kepada konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan menikmati keuntungan di dalam garis kemitraan/sponsorisasi. Dengan sistem *Multi Level Marketing*, maka akan lebih mudah bagi perusahaan tersebut dalam memasarkan produknya. bagi para

¹ Mardani, *Hukum Bisnis Syariah* (Prenada Media, 2017), 9.

konsumen pun juga diberi kesempatan untuk bisa menjalankan bisnis, sehingga mereka akan mendapatkan keuntungan dua kali sekaligus, yaitu sebagai konsumen dan anggota dalam bisnis yang dijalankan perusahaan tersebut.

Secara konsep, *Multi Level Marketing*/Penjualan Langsung Berjenjang pada dasarnya adalah usaha legal yang baik. Tidak sedikit orang yang sukses menjalankan bisnis *network marketing* ini jika disertai dengan usaha yang sungguh-sungguh. Bisnis ini bahkan menjadi salah satu bisnis andalan masyarakat dan membawa dampak positif bagi kemajuan perekonomian di Indonesia.² Akan tetapi *Multi Level Marketing* kurang mendapatkan apresiasi positif dari masyarakat, karena banyak bermunculan praktek ilegal yang mengatasnamakan Penjualan Langsung Berjenjang, selain itu, lepas tanggung jawab oleh *upline* dan *downline* dari Penjualan Langsung Berjenjang ketika ada komplain dari konsumen, juga mengakibatkan banyak orang yang menjadi konsumen yang merasa dirugikan, hal tersebut tentu memberi dampak negatif pada citra industri bisnis dari Penjualan Langsung Berjenjang itu sendiri.

Di Indonesia saat ini ada banyak bentuk Penjualan Langsung Berjenjang, baik dengan sistem konvensional, yang kemudian lebih dikenal dengan istilah MLM saja, maupun dengan sistem syariah, yang kemudian dikenal dengan istilah Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Salah satu perusahaan yang menerapkan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) adalah PT. Herbal Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI). HPAI merupakan praktek Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) dibidang pengobatan atau herbal yang sudah menerapkan nilai-nilai hukum ekonomi syariah dalam sistem pemasarannya.

² Gemala Dewi, Wirnyaningsih, Yeni Salma Barlinti, *Hukum Perikatan Di Indonesia*, 5 ed. (Depok: Prenadamedia Grup, 2018), 168–69.

Dalam Bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) ada berbagai macam istilah yang ada kaitannya dengan distributor, yakni *Upline* dan *Downline*. *Upline* adalah rekan kerja yang sudah mengajak seseorang untuk ikut menekuni usaha Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) dengan pengetahuan dan pengalaman yang telah dimiliki, serta membimbing rekan-rekannya disaat menjalankan bisnis. Sedangkan *downline* yakni orang yang di rekrut *upline* untuk dijadikan partner bisnis dalam membangun bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) mereka bersama-sama. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) merupakan sebuah sistem pemasaran yang mengandalkan penjualan langsung (*direct selling*) melalui jaringan distributor yang berjenjang, dan setiap distributor yang telah merekrut dan direkrut nantinya akan ada kaitannya dengan perhitungan komisi dan bonus. Penerapan sistem bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) ini bertujuan untuk menghemat biaya produksi dan biaya pemasaran dan diberikan sebagai bonus bagi distributor.

Berkenaan dengan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia mengeluarkan fatwa tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Di dalam fatwa ini menjelaskan tentang PLBS atau MLM Syariah, baik dari pengertian hingga ketentuan-ketentuan yang memperbolehkan adanya PLBS sendiri. Beberapa ketentuan yang harus dipenuhi oleh pemohon PLBS seperti yang terdapat dalam fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) no.75/DSN MUI/VII/2009 tentang pedoman penjualan Langsung berjenjang Syariah (PLBS).³ Tujuan dari adanya dikeluarkannya fatwa tersebut

³ Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) mengeluarkan fatwa no. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang pedoman penjualan Langsung berjenjang Syariah (PLBS), Diakses pada 30 April 2020, pukul 10.25 .

untuk memberikan pedoman kepada masyarakat umum agar tidak dirugikan dalam melakukan bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

Pada HPAI biasa dikenal dengan istilah agen distributor dan agen *stokis*. Agen Distributor adalah seseorang yang mendaftar sebagai anggota pada *network marketing* HPAI. Sedangkan Agen *stokis* adalah seorang distributor yang sudah memenuhi syarat tertentu untuk bisa langsung mengorder produk ke perusahaan. Jadi seorang Agen *Stokis* itu sudah pasti menjadi distributor, namun seorang Agen Distributor belum pasti menjadi *stokis*. Baik Agen *Stokis* di HPAI memiliki tingkatan atau jenjang, dari yang terkecil hingga yang terbesar. Tingkatan ini sesuai dengan ketersediaan stok produk di Agen *stokis* tersebut, semakin tinggi tingkatan Agen *stokis*, semakin banyak pula stok produknya.

Secara konsep kinerja dalam HPAI memiliki tingkatan dari agen baru (AB) jika agen baru ingin menjadi manager harus memiliki poin lebih dari 3000 poin, kemudian jika Manager (M) ingin menjadi senior manager harus memiliki tiga meneger dibawahnya atau bisa disebut *douwnline*, Senior Manager (SM) juga jika ingin menjadi EM harus memiliki enam meneger / enam *downline*, Executive Manager (EM) jika ingin naik tingkatan lagi menjadi director (D) harus memiliki dua SM dan empat M, Director (D) jika ingin naik tingkatan harus memiliki empat SM dan dua M, Senior Director (SD) jika ingin mendapat tingkatan teratas yaitu ED harus memiliki enam SM dan Executive Director (ED) merupakan tingkatan tertinggi di HPAI.

Berdasarkan wawancara selaku anggota di HPAI, HPAI juga bisa dikatakan sebagai perusahaan yang menjalankan bisnis dengan sistem *network marketing* yang berbeda dengan perusahaan lain, di HPAI tidak diharuskan untuk merekrut seseorang untuk menjadi distributor melainkan dengan memasarkan sendiri produk-produk

tersebut. Jika kita mampu menjual produk tersebut, maka kita berhak mendapatkan keuntungan dan bonus dari hasil penjualannya. Dalam bisnis ini yang paling utama adalah penjualan produknya, sekalipun mempunyai distributor banyak namun tidak dapat menjual produk maka tidak akan mendapatkan sepeserpun uang. Hal tersebut lebih dikenal dengan prinsip keadilan, yaitu siapa yang lebih bekerja keras maka merekalah yang lebih banyak memperoleh penghasilan.⁴

Berdasarkan wawancara selaku *upline* HPAI menjelaskan bahwa, HPAI dalam hal kerjasama yang dilakukan *upline* memiliki tanggung jawab dalam hal mendampingi dan membimbing *downline* melakukan kegiatan bisnis dengan cara yang dilakukan melakukan pemantauan secara *homesharing*. Kemudian memperluas jaringan juga dilakukan oleh anggota HPAI sebagai syiar atau dakwah kepada masyarakat mengenai produk halal dan menyehatkan dengan cara tersebut anggota dapat mendukung dan memudahkan untuk mengembangkan bisnis halal.⁵

Dari pernyataannya, HPAI mengklaim bahwa dalam menjalankan bisnisnya HPAI menggunakan sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), pernyataan tersebut diperkuat dengan pernyataan bahwa produknya sudah mendapatkan sertifikasi halal dari MUI. Akan tetapi yang perlu diketahui lebih lanjut adalah praktik PLBS yang dijalankan di perusahaan tersebut, dan pelaksanaan tanggung jawab *upline* dan *downline* dalam bisnis tersebut. Meskipun ada klaim tentang sudah dilaksanakannya prinsip-prinsip syari'ah dalam PLBS HPAI, tentu perlu dikaji kesesuaian praktik tanggung jawab *upline*, *downline* dengan ketentuan fatwa DSN-MUI no. 75/DSN MUI/VII/2009. Di sisi lain hal tersebut menyangkut masyarakat muslim khususnya di Indonesia, maka dalam menjalankan bisnisnya perlu dilihat pula menurut pandangan hukum Islam. Berdasarkan

⁴ Wawancara dengan Ibu Wiwin selaku anggota bisnis HPAI, 19 Desember 2020 Pukul 14.48 .

⁵ Wawancara dengan Indah, Selaku Upline HPAI, 22 Desember 2020, pukul 16.00.

pemikiran di atas, maka penulis hendak tertarik untuk menulis sekripsi dengan judul Tanggung Jawab Jual Beli Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Menurut Fatwa DSN-MUI NOMOR 75 / DSN-MUI/VII/2009 (Studi Kasus Pada Herbal Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI)).

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang tersebut, maka permasalahan yang dapat dirumuskan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana Sistem kerja Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) pada Herbal Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI)
2. Bagaimana tanggung jawab upline downline pada Herbal Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) menurut Fatwa DSN MUI Nomor 75 / DSN-MUI/VII/2009.

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem yang diterapkan oleh Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) dan bagaimana sistem tersebut menurut Hukum Ekonomi Syariah.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi sumbangsih pemikiran dan memberi manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis
 - a. Penelitian ini diharapkan sebagai pengembangan pengetahuan tentang sistem yang diterapkan oleh Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).
 - b. Memberikan literatur tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).
2. Secara Praktis
 - a. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi semua masyarakat agar pemahaman masyarakat tentang sistem yang diterapkan oleh Multi Level Marketing (MLM)

- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan sumbangan pemikiran bagi pihak yang berkepentingan.

E. Penelitian Relevan

Terkait dengan penelitian ini, sebelumnya telah ada beberapa penelitian yang mengangkat tema yang sama, penelitian-penelitian yang dimaksud adalah sebagai berikut:

1. Penelitian Putri Reztu Angreni J. Pada tahun 2016 yang berjudul Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) pada PT. K-Link Indonesia Cabang Makassar hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa pandangan hukum Islam terhadap bisnis *Multi Level Marketing* adalah boleh dilakukan karena terasuk dalam kategori jualah yang hukum asalnya mubah (boleh) sampai ada dalil yang melarangnya. Namun apabila dalam sistem bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) tersebut ditemukan hal-hal yang mengandung unsur yang dilarang dalam Islam, maka bisnis tersebut tidak boleh dilakukan. Pelaksanaan bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) pada PT. K-Link Indonesia cabang Makassar telah memenuhi ketentuan Fatwa MUI No.75/VII/2009 dan menetapkan akad-akad dalam penjualan langsung berjejang syariah.⁶
2. Penelitian karya Husni Mubarak yang berjudul Analisis Strategi Pemasaran *Multi Level Marketing* (MLM) Perspektif Ekonommi Islam Studi kasus HPA International Cabang Semarang. Hasil penelitian tersebut strategi yang baik karena memiliki visi dan misi yang jelas dan terarah. Strategi pemasaran oleh HPAI cabang semarang sudah sesuai dengan prinsip-prinsip ekonommi Islam yaitu *shiddiq, tabligh, fatonah dan amanah*. Karena

⁶ Putri Reztu Angreni, Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM) pada PT. K-Link Indonesia Cabang Makassar, *Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin Makassar*, 2016 .

sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam maka strategi pemasaran yang dilakukan terbukti efektif dalam menjual produk dan merekrut anggota baru.⁷

3. Penelitian karya Moh. Bahruddin yang berjudul *Multi Level Marketing (MLM) dalam Perspektif Hukum Islam*. Hasil dari penelitian tersebut Pada dasarnya jual beli atau pemasaran melalui sistem *Multi Level Marketing* MLM termasuk kategori aktifitas muamalah atau *buyu'* yang hukum dasarnya adalah boleh (mubah) sepanjang tidak ada unsur MAGHRIB nya, yaitu *maysir*, *gharar*, haram, riba dan batil. *Marketing* dengan menggunakan sistem MLM selalu menggunakan pola jaringan, sehingga perlu diperhatikan apakah pada sistem formansi jaringannya terdapat prinsip transparansi atau tidak, termasuk pada penentuan biaya untuk menjadi anggota dan alokasinya dapat dipertanggung jawabkan. Penetapan biaya pendaftaran anggota yang tinggi tanpa memperoleh kompensasi yang diperoleh anggota baru sesuai atau yang mendekati biaya tersebut adalah celah dimana perusahaan MLM mengambil sesuatu tanpa hak dan hukumnya adalah haram. MLM adalah sarana untuk menjual produk, baik berupa barang atau jasa, bukan sarana untuk mendapatkan uang tanpa ada produk atau produk hanya kamufase. Sehingga yang terjadi adalah *money game* atau arisan berantai yang sama dengan judi dan hukumnya haram. Akan tetapi produk yang ditawarkan harus jelas kehalalannya, karena anggota bukan hanya konsumen barang tersebut tetapi juga memasarkan kepada yang lainnya. Sehingga dia harus tahu status barang tersebut dan bertanggung-jawab kepada lainnya.⁸
4. Penelitian karya Ahmad Mardals dan Nur Hasanah yang berjudul *Multi Level Marketing (MLM) Persepektif Ekonomi Islam*. Dalam penelitian tersebut MLM adalah salah satu metode penjualan produk yang belakangan ini banyak dipraktekkan karena dianggap efektif. Dalam menyikapi bisnis MLM, perlu adanya wawasan dan pemahaman yang baik, benar dan utuh. Karena MLM termasuk dalam ilmu mikro, maka aplikasi sutau MLM

⁷ Husni Mubarak, Analisis Strategi Pemasaran Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonommi Islam Stusi kasus HPA International Cabang Semarang, *Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Alam, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang*, 2019.

⁸ Moh. Bahruddin, *Multi Level Marketing (MLM) dalam Perspektif Hukum Islam* Multi Level Marketing (MLM) dalam Perspektif Hukum Islam Vol, 3, No.1 (Januari 2011).

dengan MLM lainnya tidak sama dalam menjalankan bisnisnya. Terutama ditinjau dari segi barang yang dijual dan bentuk transaksi yang dijalankan. Sehingga dalam menetapkan hukum pun juga berbeda antara satu MLM dengan MLM yang lain. Semua bentuk bisnis, termasuk MLM, pada dasarnya adalah boleh jika tidak ada hal-hal yang dilarang oleh syariah. Namun jika terdapat unsur-unsur yang diharamkan syariat, maka bisnis tersebut haram hukumnya. Konsep ekonomi Islam dalam penjualan suatu produk menekankan kehalalan, manfaat, dan mematuhi prinsip dasar ekonomi syari'ah secara makro yang terbebas dari tujuh (7) unsur yaitu *maysir* (judi), *aniaya* (zhulm), *gharar* (penipuan), haram, *riba* (bunga), *iktinaz* atau *ihtikar*.⁹

5. Penelitian Karya Komarila yang berjudul Implementasi Nilai-Nilai Hukum Ekonomi Syariah pada Multi Level Marketing Herbal Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) Cabang Palembang. Hasil penelitian tersebut menunjukkan HPAI adalah Multi Level Marketing berbasis syariah yang sudah menerapkan nilai-nilai hukum ekonomi syariah. Dimana sudah banyak pelaku usaha baik yang berpengalaman maupun pemula mulai dari kota besar di Indonesia sampai daerah-daerah kabupaten terpencil yang membuka usaha HPAI. Penerapan nilai-nilai hukum ekonomi syariah pada pemberian bonus dilakukan bermula dengan adanya dewan syariah yang mengawasi jalannya pemasaran perusahaan HPAI kemudian selanjutnya sistem-sistem pemasaran yang ada di HPAI berjalan sesuai dengan syariat Islam, dapat dilihat dari pemberian bonus yang adil dan merata bahkan orang-orang bisa melihat dan menghitung sendiri bonusnya pada sistem online HPAI.¹⁰

Persamaan dari beberapa penelitian di atas yaitu mengenai Multi Level Marketing pada umumnya kemudian membahas mengenai, Sistem pada Multi Level Marketing dan keserupaan dengan norma –norma syariat.

⁹ Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, Multi Level Marketing (MLM) Persepektif Ekonomi Islam, *Falah, Jurnal Ekonomi Syariah* Vol. 1 No. 1 (2016).

¹⁰ Komarila, Implementasi Nilai-Nilai Hukum Ekonomi Syariah pada Multi Level Marketing Herbal Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) Cabang Palembang, *Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang*, 2018.

Perbedaan dari beberapa penelitian di atas yaitu tentang strategi pemasaran pada multi level marketing, pada pandangan hukum Islam, nilai-nilai hukum ekonomi syariah pada multi level marketing, kemudian tentang fokus produk pada multi level marketing karena pada penelitian ini fokusnya pada Tanggung Jawab pada upline downline dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Online

1. Teknis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Online

Penjualan Langsung Berjenjang (PLB) atau sering disebut *Multi Level Marketing* (MLM) adalah salah satu cabang dari *Direct Selling* (DS). Penjualan langsung berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut. Secara bahasa (etimologi), *Multi Level Marketing* berasal dari bahasa Inggris yang merupakan penggalan dari kata *multi level* dan *marketing*. Dalam kamus Inggris-Indonesia yang disusun oleh John M. Echols, *multi level* berarti bersusun-susun atau bertingkat-tingkat dan *marketing* berarti pemasaran, perdagangan atau belanja. Secara istilah (terminologi) menurut Peter J. Cholthier *Multi Level marketing* adalah suatu cara atau metode menjual barang secara langsung kepada pelanggan melalui jaringan yang dikembangkan oleh para distributor lepas yang memperkenalkan para distributor berikutnya, pendapatan dihasilkan terdiri dari laba eceran dan laba grosir ditambah pembayaran-pembayaran berdasarkan penjualan total kelompok yang dibentuk oleh sebuah distributor.¹

Penjualan Langsung Berjenjang syariah (*syariah direct selling*, *al-taswiq al-syabaki*, *al-taswiq al-harami*, *al-taswiq al-thabaqi*, atau *atl-taswiq al-tijari*) atau dikenal dengan MLM syariah yaitu metode penjualan barang atau jasa tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh anggota (mitra usaha) yang bekerja atas dasar

¹ Kuswaran, *Mengenal MLM Syari'ah* (Tangerang: Amal Actual, 2005), 18.

imbalan (komisi dan/atau bonus) berdasarkan hasil penjualan kepada konsumen di luar lokasi eceran tetap, metode penjualan barang atau jasa tersebut dijalankan berdasarkan akad dan prinsip syariah. Dengan demikian, sistem bisnis konvensional yang berkembang saat ini dicuci, dimodifikasi, dan disesuaikan dengan syariah. Aspek-aspek haram dan syubhat dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak dan hukum muamalah.²

Tidak mengherankan jika visi misi MLM konvensional akan berbeda total dengan MLM syariah. Visi misi Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) tentu saja tidak hanya fokus pada keuntungan materi semata, tapi keuntungan dunia dan akhirat orang-orang yang terlibat di dalamnya. Pelaku Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) juga berbeda dalam hal motivasi dan niat, orientasi, produk, sistem pengolahan, pengawasan, dan sebagainya. Dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) misalnya ada yang disebut Dewan Pengawas Syariah, sebuah lembaga yang memungkinkan untuk mengawasi pengelolaan suatu usaha syariah. Lembaga ini secara tidak langsung berfungsi sebagai internal audit and surveillance system untuk memfilter bila ada hal-hal yang tidak sesuai dengan aturan agama Islam pada suatu usaha syariah.³ Penjualan yang saat ini digemari oleh masyarakat adalah secara online karena menawarkan informasi dan transaksi yang lebih efisien. Dengan adanya hal tersebut Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) juga merambah penjualan melalui online dengan teknologi yang mampu mendorong serta meningkatkan kinerja perusahaan

² *Dewan Syariah Nasional MUI Himpunan Fatwa Keuangan Syariah* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2014), 833.

³ Cecep Castrawijaya, *Etika Bisnis MLM Syariah* (Tangerang Selatan: Sedaun Publishing, 2013), 65–66.

dalam hal pelayanan kemudahan akses informasi dan transaksi untuk membantu masyarakat. Teknis penjualan langsung berjenjang syariah online yaitu⁴:

a. Berbagai Produk yang tersedia secara online

Sistem penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) online, harus memiliki sebuah produk dalam pemasarannya dalam hal tersebut menjadi salah satu syarat bahwa penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) tersebut memang benar adanya dan tidak hanya memiliki kedok saja. produk yang ditawarkan secara online menawarkan mutu dan memiliki kualitas yang baik. Penawaran produk yang disajikan dalam online menjadi bagian perusahaan dalam membangun hubungan yang menguntungkan dengan pelanggan. Penawaran produk yang dilakukan oleh perusahaan dapat dilakukan dengan cara memasarkan melalui internet dengan menggunakan media sosial yang berhubungan dengan pembuatan produk periklanan, pencarian prospek atau pembeli dan penulis kalimat-kalimat pemasaran.

b. Jenjang karir dan hubungan antara *upline* dan *downline*

Jenjang karir dalam penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) adalah bukan jabatan yang bersifat tetap melainkan dinamis berdasarkan pencapaian akumulasi yang di kumpulkan dan penyusunan jaringan yang dilakukan. Jadi hubungan antar jenjang karir di sini bukan termasuk hubungan atasan dan bawahan melainkan hanya sebuah karir yang bersifat individual bagi seseorang. Setiap jenjang karir itu ada hak-hak baru yang di dapat di mana di posisi sebelumnya tidak didapatkannya dan hak tersebut akan masuk dalam perhitungan bonus. Ketika seseorang tersebut tidak dapat mencapai omset yang ditentukan maka dia tidak akan mendapat bonus tapi dia tetap di posisi jenjang karir tersebut. Kegiatan jenjang karir dan hubungan upline downline yang secara online dapat

⁴ Mirawati Susanto Putri, Pelaksanaan Fatwa DSN MUI No.75 Tahun 2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Pada Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Di PT. Natural Nusantara Yogyakarta (Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta, 2018), 101-7.

mempermudah seseorang dapat mendapatkan bonus dan jenjang karir yang meningkat melalui pemantauan dan akumulasi penjualan produk, yang akan dimasukkan pada data website dalam sebuah jaringan penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS).⁵

c. Sistem Distribusi online

Distribusi adalah suatu proses penyampaian barang atau jasa dari produsen ke konsumen dan para pemakai, sewaktu dan dimana barang atau jasa tersebut diperlukan. Kemudian sistem distribusi untuk mencapai tujuan distribusi dengan beberapa cara yang dapat dilakukan agar barang sampai kepada konsumen.⁶ Untuk mendukung/ mempercepat distribusi online produk maka perusahaan membentuk *stokist center*, yaitu seorang *setokist* yang bisa melayani *order* secara online ke *stokist* lainnya. Jika seseorang konsumen ingin membeli produk maka melalui distributor terlebih dahulu, kemudian distributor tersebut *order* ke *stokis* dan *stokist* langsung ke perusahaan jadi perusahaannya hanya melayani seorang *stokist* saja. Semua kegiatan yang dilakukan perusahaan dilakukan dengan sistem online yang sudah berjalan dengan jalur distribusi.

d. Rekrutmen Anggota

Rekrutmen Anggota adalah strategi perekrutan keanggotaan baru Penjualan langsung berjenjang yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.⁷ Perekrutan anggota dalam penjualan langsung berjenjang syariah online dilakukan dengan orientasi bisnis menjual produk berupa barang yang dilakukan secara online dari melakukan iklan di berbagai sosial media, serta bukan pada merekrut anggota secara langsung.

e. Sistem Bonus

Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan.⁸ Bonus dalam penjualan langsung berjenjang syariah, seseorang distributor dapat di peroleh dari hasil kerja keras dalam menjual produk. Tidak ada istilah

⁵ Yulianto, Chandra Kelana, *Panduan Sukses HPAI* (Jawa Timur: HNI.), 64.

⁶ Mikael Hang Suryanto, *Sistem operasional Manajemen Distribusi* (Jakarta: Percetakan PT Gramedia, 2016), 3.

⁷ Dewan Syariah Nasional MUI, Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009, 2012.

⁸ Dewan Syariah Nasional MUI.

bonus yang didapatkan dari hasil merekrut anggota baru. Terkait perhitungan bonus, para distributor dapat menghitung dan melihat berapa banyak bonus yang akan mereka dapatkan dengan sistem yang sudah ada melalui online. Dengan setiap pembelian secara online akan terlihat langsung berapa pendapatan bonus dari sistem *website* yang dimiliki oleh perusahaan dan setiap distributor akan memiliki akun tersendiri.

Teknis Penjualan langsung berjenjang syariah online yang marak di era serba digital ini merupakan suatu proses dari manajemen yang dimiliki tanggung jawab untuk memuaskan pelanggan dengan penyajian penjualan dan pemasaran secara online yang relevan serta menguntungkan. Teknis Penjualan langsung berjenjang syariah online saat ini memiliki keuntungan tersendiri bagi perusahaan untuk dapat mempermudah penjual produk, hubungan antara sesama tim kerja, sistem pendistribusian, memperluas jaringan dan pemberian bonus dari perusahaan.

2. Tanggung Jawab Penjualan Lagsung Berjenjang Syariah Online

Jaringan penjualan langsung berjenjang syariah yang sudah berkembang maka akan tumbuh tana ada batasan dari perusahaan, selama anggota melakukan perluasan jaringan yang luas, mulai dari berawal hanya mensponsori satu atau dua orang hingga memiliki tim anggota yang dapat diajak untuk kersama tim. Seseorang yang sudah memiliki tim maka memiliki tanggung jawab penjualan langsung berjenjang syariah yang di lakukan dengan cara online ⁹:

Pertama, Manajemen Tim adalah salah satu tugas dan tanggung jawab manajer penjualan. Mengelola tim dan membimbing anggota tim penjualan Langsung berjenjang syariah untuk bekerjasama sesuai kemampuan setiap orang adaah tugas tanggung jawab

⁹ Elvie Mulia, *Power Sales, Rahasia Sukses Memimpin Tim penjualan*, 2015 ed. (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, t.t.), 110–11.

dari manajer penjualan langsung berjenjang syariah. Kegiatan membimbing tim kerja yang dilakukan secara online dapat dilakukan dengan cara memantau anggota tim penjualan dengan menggunakan sistem yang sudah disediakan perusahaan. Atau misalnya melalui sosial media grup member whatsapp, Facebook dan website dan lain-lain.

Kedua, memotivasi Anggota Tim Untuk, meningkatkan motivasi para anggota tim perusahaan dapat melakukan berbagai training, tambahan wawasan, keterampilan membangun pribadi yang kuat, tangguh dan handal dalam membina atau mengembangkan jaringan mereka. Dalam hal memotivasi tim dari jarak jauh atau secara online perusahaan dapat memberikan support bagi para anggotanya dengan diselenggarakan training grup dalam bentuk seminar online. Dalam hal kegiatan tersebut anggota tim dapat berbagi pengalaman, mengulas atau mengevaluasi kembali hasil kerja mereka dan memberikan motivasi atau semangat baru bagi para anggota yang belum berhasil.

B. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Offline

1. Teknis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah offline

Teknis penjualan langsung berjenjang syariah (PBLs) yang dilakukan harus benar-benar mengakomodir kepentingan ibadah kepada tuhan, berbuat baik kepada sesama dan tidak merugikan orang lain. Setiap kegiatan yang dilakukan oleh penjualan langsung berjenjang syariah (PBLs) memiliki kewajiban selalu mendampingi dan membantu agar anggota tidak memiliki kesulitan dalam teknis penjualan. Teknis penjualan langsung berjenjang syariah offline yaitu:

a. Pentingnya Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)

Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) adalah surat izin untuk dapat melakukan kegiatan usaha perdagangan yang dikeluarkan instansi pemerintah melalui Dinas Perindustrian dan Perdagangan sesuai domisili perusahaan. Surat ini diperlukan untuk melaksanakan kegiatan usaha dalam bidang perdagangan dan jasa. Kepemilikan SIUP sangat diperlukan karena sebagai salah satu syarat perusahaan yang diminta pemerintah, sehingga dalam menjalankan usahanya tidak terjadi masalah perizinan. Dengan memiliki SIUP, dapat memperlancar perdagangan ekspor dan impor. Selain itu juga menjadi salah satu syarat mengikuti kegiatan lelang.

b. Produk

Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, diakai, dimiliki, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Dalam sistem penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS), harus memiliki sebuah produk dalam pemasarannya dalam hal tersebut menjadi salah satu syarat bahwa penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) tersebut memang benar adanya atau nyata. produk yang ditawarkan secara menawarkan mutu dan memiliki kualitas yang baik. Penawaran produk yang disajikan dalam menjadi bagian perusahaan dalam membangun hubungan yang menguntungkan dengan pelanggan.¹⁰

c. Jenjang karir dan Hubungan antara *upline* dan *downline*

Hubungan antar jenjang karir di sini bukan termasuk hubungan atasan dan bawahan melainkan hanya sebuah karir yang bersifat individual bagi seseorang. Hubungan antara upline dan downline berusaha memberi pelayanan yang terbaik terhadap sesama anggota tim. Profesionalisme tim yang tinggi terbentuk dari nilai-nilai moral dan etika dalam perusahaan yang baik. Kesatuan dan kekompakan di setiap anggota dan saling menguatkan, sehingga kewibawaan sebuah perusahaan dan potensi yang luar biasa terpancarkan. Setiap hubungan downline dan upline dengan jenjang karir itu ada hak-hak

¹⁰ Anang Firmansyah, *Pemasaran Produk dan merek (Planning & Strategy)*, 2019 ed. (Jawa Timur: Qiara Media, t.t.), 1.

baru yang di dapat di mana di posisi sebelumnya tidak didapatkannya dan hak tersebut akan masuk dalam perhitungan bonus. Ketika seseorang tersebut tidak dapat mencapai omset yang ditentukan maka dia tidak akan mendapat bonus tapi dia tetap di posisi jenjang karir tersebut. Kegiatan jenjang karir dan hubungan upline downline yang dapat mempermudah seseorang dapat mendapatkan bonus dan jenjang karir yang meningkat melalui pemantauan dan akumulasi penjualan produk, yang akan dimasukkan pada data dalam sebuah jaringan penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS).¹¹

d. Sistem Distribusi

Distribusi adalah suatu proses penyampaian barang atau jasa dari produsen ke konsumen dan para pemakai, sewaktu dan dimana barang atau jasa tersebut diperlukan. Kemudian sistem distribusi untuk mencapai tujuan distribusi dengan beberapa cara yang dapat dilakukan agar barang sampai kepada konsumen.¹² Untuk mendukung/mempercepat distribusi produk maka perusahaan membentuk *stokist center*, yaitu seorang *setokist* yang bisa melayani *order* produk ke *stokist* lain. Jika seseorang konsumen ingin membeli produk maka melalui distributor terlebih dahulu, kemudian distributor tersebut *order* ke *stokis* dan *stokist* langsung ke perusahaan jadi perusahaannya hanya melayani seorang *stokist* saja.

e. Rekrutmen Anggota

Rekrutmen Anggota adalah strategi perekrutan keanggotaan baru Penjualan langsung berjenjang yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.¹³ Perekrutan anggota dalam penjualan langsung berjenjang syariah dilakukan dengan orientasi bisnis menjual produk berupa barang dan mengajak dengan melakukan bercerita tentang manfaat produk serta anggota secara langsung.

f. Sistem Bonus

Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau

¹¹ Yulianto, Chandra Kelana, *Panduan Sukses HPAI* (Jawa Timur: HNI.), 64.

¹² Mikael Hang Suryanto, *Sistem operasional Manajemen Distribusi*, 3.

¹³ Dewan Syariah Nasional MUI, Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009.

produk jasa yang ditetapkan.¹⁴ Bonus dalam penjualan langsung berjenjang syariah, seseorang distributor dapat di peroleh dari hasil kerja keras dalam menjual produk. Tidak ada istilah bonus yang didapatkan dari hasil merekrut anggota baru. Terkait perhitungan bonus, para distributor dapat menghitung dan melihat berapa banyak bonus yang akan mereka dapatkan dengan melihat dari buku panduan dari perusahaan.

Berdasarkan teknis penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) offline maka pada dasarnya sistem yang dimiliki perusahaan dapat berjalan sesuai dengan pelaksanaannya apakah sesuai dengan panduan yang diberikan dan bagaimana setiap tim konsisten memperhatikan hal-hal yang sudah dikembangkan.

2. Tanggung Jawab Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Offline

Perencanaan dan pelaksanaan penjualan merupakan tanggung jawab penjualan langsung berjenjang syariah. Penjualan langsung berjenjang syariah yang sudah berkembang maka akan tumbuh tanpa ada batasan dari perusahaan, selama anggota melakukan perluasan jaringan yang luas, hingga memiliki tim anggota yang dapat diajak untuk kerjasama tim. Seseorang yang sudah memiliki tim maka memiliki tanggung jawab penjualan langsung berjenjang syariah yang di lakukan dengan cara online.¹⁵:

Pertama, Manajemen Tim adalah salah satu tugas dan tanggung jawab manajer penjualan. Mengelola tim dan membimbing anggota tim penjualan Langsung berjenjang syariah untuk bekerjasama sesuai kemampuan setiap orang adaah tugas tanggung jawab dari manajer penjualan langsung berjenjang syariah. Kegiatan membimbing tim kerja yang dilakukan secara tatap muka dengan cara memantau anggota tim penjualan dengan menggunakan sistem yang sudah disediakan perusahaan. Kedua, memotivasi Anggota Tim Untuk, meningkatkan motivasi para anggota tim perusahaan dapat melakukan berbagai traning, tambahan wawasan, keterampilan membangun pribadi yang kuat,

¹⁴ Dewan Syariah Nasional MUI.

¹⁵ Elvie Mulia, *Power Sales, Rahasia Sukses Memimpin Tim penjualan*, 110–11.

tangguh dan handal dalam membina atau mengembangkan jaringan mereka. Dalam hal memotivasi tim dari jarak jauh atau secara online perusahaan dapat memberikan support bagi para anggotanya dengan diselenggarakan training grup dalam bentuk seminar dan pelatihan. Dalam hal kegiatan tersebut anggota tim dapat berbagi pengalaman, mengulas atau mengevaluasi kembali hasil kerja mereka dan memberikan motivasi atau semangat baru bagi para anggota yang belum berhasil.

Tanggung jawab Penjualan langsung berjenjang syariah harus dimiliki oleh semua anggota tim untuk menjalankan kerja sama. Dengan adanya tanggung jawab tim penjualan maka dapat mencapai tujuan perusahaan dan menyelesaikan pekerjaan dengan cara yang tepat bersama-sama dengan anggota tim lainnya.

3. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PBLBS) Menurut Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-NUI/VII/2009

Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran (*network marketing*) yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan lainnya secara berturut-turut berdasarkan Fatwa DSN MUI Nomor 75 /DSN-NUI/VII/2009 Pedoman Pejualan Langsung Berjenjang Syariah hukumnya boleh.

PLBS merupakan sebuah usaha MLM yang mendasarkan sistem operasionalnya pada prinsip-prinsip syari'ah. Dengan demikian, sistim MLM konvensional yang berkembang pesat saat ini dicuci, dimodifikasi dan disesuaikan dengan syari'ah. Aspek-aspek haram dan syubhat dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak dan hukum muamalah. Maka dapat dilihat pada perbedaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) dengan MLM konvensional¹⁶ :

¹⁶ Nur aini Latifah, "Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Syariah," 2017, 9–10.

1. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) beroperasi secara syariah, niat, konsep dan praktik pengelolaannya senantiasa merujuk kepada al-qur'an dan Hadis rasullah SAW. Dan struktur organisasinya dilengkapi dengan dewan syariah Nasional (DSN) dan MUI untuk mengawasi jalannya perusahaan agar sesuai dengan syariah islam.
2. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) memiliki visi dan misi yang menekankan pada pembangunan ekonomi nasional demi mmeningkatkan kemakmuran, kesejahteraan dan meninggikan martabat bangsa.
3. Pemberian insentif disusun dengan memperhatikan prinsip keadilan dan kesejahteraan.
4. Dalam hal *marketing plan*-nya, Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) pada umumnya mengusahakan untuk tidak membawa para distributornya pada suasana *materialism* dan *konsumerisme* yang jauh dari nilai-nilai islam.

Lebih jelasnya berikut dipaparkan perbedaannya :

	Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)	MLM Konvensional
Akad dan aspek legalitas	Berdasarkan hukum positif, kode etik, dan prinsip-prinsip syari'ah	MLM legal berdasarkan hukum positif dan kode etik
Lembaga penyelesaian	Badan arbitrase Muamalah Indonesia (BAMUI)	Peradilan Negeri
Struktur organisasi	Dewan Pengawas Syari'ah (DPS)	Tidak dikenal
Prinsip operasional	Dakwah dan Bisnis	Bisnis murni
Keuntungan usaha	Pemberdayaan lewat Zakat, Infaq, Sedekah (ZIS)	Tidak dikenal
Jenis usaha dan produk	Halalan Thoyiban	Sebagian sudah mendapat sertifikat halal MUI

Sering munculnya kontroversi di kalangan pelaku marketing dan masyarakat pada bisnis dengan sistem penjualan langsung berjenjang ini adalah adanya dugaan *moneygame* sehingga berujung pada pertanyaan apakah bisnis sesuai syariah selain itu adanya pengajuan dari perusahaan yang beroperasi dengan sistem penjualan langsung perjanjian kepada DSN-MUI menjadi landasan dalam membuat ketentuan-ketentuan Syariah mengenai penjualan langsung berjenjang. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam permasalahan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, yaitu¹⁷:

1. Dengan adanya fatwa DSN-MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009, diharapkan perusahaan PLBS baik yang mendapatkan sertifikat halal maupun tidak, dapat menjalankan bisnis tersebut sesuai dengan ketentuan-ketentuan syari'ah.
2. Bagi para pelaku bisnis PLBS diharapkan mampu menjalankan bisnis sesuai dengan prinsip dan ketentuan syariah, sehingga dapat menjauhkan dari hal-hal yang dapat merugikan diri sendiri maupu pihak lain.
3. Masyarakat dihimbau untuk lebih selektif dalam memilih bisnis PLBS, sehingga tidak terjebak dalam bisnis yang berkedok PLBS yang ternyata dalam bisnis tersebut mengandung unsur money game.

Salah satu cara untuk menghilangkan kontroversi dan mengetahui apakah sebuah bisnis penjualan langsung berjenjang di Indonesia sudah sesuai atau belum adalah dengan adanya sertifikasi dari dewan Syariah nasional majelis ulama Indonesia (DSN-MUI) yakni Fatwa DSN-MUI Nomor. 75/DSN-MUI/VII/2019.

Adanya Fatwa DSN MUI tentang pemasaran jejaring melalui Penjualan Langsung Berjenjang Syariah memiliki dasar persoalan yang memiliki kaitannya secara langsung dengan persoalan-persoalan pemasaran yang telah dipraktekkan oleh masyarakat umumnya dalam menjual barang dan produk jasa. Dalam perjalanannya, perkembangan pemasaran tersebut dilaksanakan dengan inovasi dan pola, sistem, dan metode yang bervariasi dan beragam macam aqad, dan

¹⁷ Luqman Nurhisam, Multi Level Marketing dalam Tinjauan Hukum Islam (Studi Fatwa DSN-MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah), *Journal of Syariah Economi Law* 2 No. 2 (t.t.): 12.

kreasi pemasaran yang kadangkala bisa berpotensi merugikan masyarakat. Pertumbuhan dan perkembangan serta inovasi dan kemajuan dalam pemasaran dewasa ini, banyak sekali ditemukan persoalan, maka tidak heran kalau kemudian dalam pemasaran tersebut terjadi multi akad dan gaya pemasaran sensual dan sensasional yang bisa memunculkan daya tarik yang luar biasa yang menyebabkan orang bisa lalai terhadap kewajibannya demi untuk melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka untuk memperoleh semacam bonus atau komisi yang dijanjikan (*ighra'*). Penjualan langsung berjenjang syariah yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat mengadung unsur positif dan juga diisi dengan ruh syariah sehingga sistem yang dijalankan sesuai dengan Islam. Dapat diketahui bahwa Islam memiliki suatu prinsip dimana pengembangan sistem bisnis itu harus terbebas dari unsur *dharar* (bahaya), *jahalah* (ketidak jelasan) dan *zhulm* (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak). Maka bisnis yang Islami haruslah terbebas dari unsur-unsur tersebut. Oleh karenanya sistem pemberian bonus harus adil, tidak menzalimi dan tidak hanya menguntungkan orang lain dan juga pada penjualan produk haruslah jelas kehalalannya serta *toyib*, sehingga penjualan produk dengan harga yang tinggi untuk kualitas yang terjamin maka tidak akan menjadi permasalahan.¹⁸

Untuk mengarahkan dan menjamin ke arah kemaslahatan dalam bermuamalah melalui penjualan langsung berjenjang syariah, Dewan Syariah Nasional MUI pusat telah mengeluarkan fatwa tentang penjualan langsung berjenjang syariah. Ketentuan Fatwa DSN MUI No.75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan langsung Berjenjang Syariah memiliki ketentuan umum yaitu:

1. Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.
2. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.

¹⁸ Rohimin, Network Marketing: Analisis Terhadap Pemasaran Jejaringan Dalam Penjuala Langsung Berjenjang Syariah, *Jurna Ekonomi dan Perbankan Syariah* 2 No. 2 (September 2017): 10.

3. Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
4. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundangundangan yang berlaku.
5. Konsumen adalah pihak pengguna barang dan atau jasa, dan tidak bermaksud untuk diperdagangkan.
6. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.
7. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
8. Member get member adalah strategi perekrutan keanggotaan baru yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
9. Mitra usaha (stockist) adalah pengecer atau retailer yang menjual atau memasarkan produk-produk penjualan langsung.¹⁹

¹⁹ Dewan Syariah Nasional MUI, Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009, 2012, 5–6.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*), yaitu penelitian yang dilakukan disuatu tempat yang dipilih sebagai lokasi dan objektif penelitian.¹ Adapun maksud dari penelitian ini yaitu mempelajari secara mendalam tentang tanggung jawab upline downline menurut Fatwa DSN MUI Nomor 75 / DSN-MUI/VII/2009.

2. Sifat Penelitian

Adapun sifat penelitian ini adalah metode deskriptif. Yang di maksud Penelitian deskriptif yaitu penelitian yang bermaksud untuk membuat pencandraan (deskripsi) mengenai situasi-situasi atau kejadian-kejadian.² Ini adalah metode untuk mengungkapkan kejadian atau fakta, keadaan, fenomena, variabel dan keadaan yng terjadi saat penelitian berlangsung dengan menyuguhkan yang sebenarnya terjadi.

Dalam hal ini peneliti mendeskripsikan tentang tanggung jawab upline downline pada HPAI menurut Fatwa DSN MUI Nomor 75 / DSN-MUI/VII/2009.

B. Sumber Data

Sumber data merupakan bagaimana cara untuk memperoleh data. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder.

¹ Abdurrohmat Fathoni, *Metedologi Penelitian dan Tehnik Penyusunan Skripsi* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006), 96.

² Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Tekhnik Penyusunan Skrips* (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), 95.

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang secara langsung memberikan data kepada pengumpul data.³ Data tersebut meliputi hasil observasi, wawancara antara peneliti dengan orang-orang yang meliputi subjek penelitian. Dalam penelitian ini, peneliti mendapat data langsung dari lokasi penelitian, yaitu wawancara dengan Stokis, Upline, Downline dan Pembeli.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data penunjang yang berkaitan dengan penelitian berupa buku-buku tentang *subjek matter* yang ditulis orang lain, dokumen-dokumen yang ditulis dalam laporan orang lain.⁴ Data ini digunakan untuk melengkapi data primer, mengingat bahwa data primer dapat dikatakan sebagai data praktik yang ada secara langsung dalam praktik di lapangan atau ada di lapangan karena penerapan suatu teori.

C. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam rangka mencapai tujuan penelitian dan informasi yang didapat melalui pengukuran-pengukuran tertentu untuk digunakan sebagai landasan dalam menyusun argumentasi logis menjadi fakta. Sedangkan, fakta itu sendiri adalah kenyataan yang telah diuji kebenarannya secara empirik.⁵ Dalam teknik pengumpulan data pada penelitian ini, peneliti menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi.

1. Teknik Wawancara (*Interview*)

Wawancara adalah teknik pengumpul data melalui proses tanya jawab lisan yang secara langsung satu arah, artinya pertanyaan datang dari pihak mewawancarai dan

³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2016), 137.

⁴ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2014), 6.

⁵ Abdurrohmat Fathoni, *Metedologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, 104.

jawaban datang dari pihak yang di wawancara atau responden dan jawaban-jawaban dicatat atau rekam.⁶ Tehnik yang digunakan peneliti wawancara semi terstruktur.

Wawancara yang digunakan peneliti adalah wawancara bebas terpimpin, yakni metode wawancara yang dilakukan dengan membawa pedoman yang hanya merupakan garis besar tentang hal-hal yang akan ditanyakan. Mengenai hal ini, peneliti mengajukan pertanyaan-pertanyaan kepada Stokis, Upline, Downline dan Pembeli.

2. Teknik Dokumentasi

Tehnik pengumpulan data dengan metode dokumentasi adalah tehnik pengumpulan data dengan mempelajari catatan-catatan mengenai data responden. Metode dokumentasi yaitu metode yang digunakan untuk mengumpulkan data yang bersumber dari buku-buku, majalah, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian dan lain sebagainya.

Pada penelitian ini, metode dokumentasi digunakan untuk memperoleh informasi mengenai buku panduan, tata tertib, produk, dll yang ada pada Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PBLs) Herbal Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI), serta informasi yang dapat ditemukan melalui media cetak, elektronik, dan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan penelitian ini.

D. Teknik Analisa Data

Analisis data dapat diartikan dengan suatu upaya yang di lakukan oleh peneliti untuk melakukan analisa terhadap data yang di dapatkan apakah itu benar-benar relevan atau tidak dengan penelitian yang sedang di lakukan, untuk kemudian di kelola dengan baik oleh peneliti.⁷

Analisis data yang digunakan pada penelitian adalah analisa data kualitatif dengan cara berfikir induktif, karena data yang diperoleh berupa keterangan-keterangan dalam bentuk uraian.

⁶ Abdurrohmat Fathoni, 105.

⁷ Uhar Saputra, *Metode Penelitian* (Bandung: PT. Rafika Aditama, 2012), 181.

Kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif yaitu sumber dari tertulis atau ungkapan tingkah laku yang diobservasikan dari manusia.⁸ Sedangkan cara berfikir induktif, yaitu suatu cara berpikir yang berangkat dari fakta-fakta yang khusus dan konkrit, peristiwa konkrit, kemudian dari fakta atau peristiwa yang khusus dan konkrit tersebut ditarik secara generalisasi yang mempunyai sifat umum.⁹

Berdasarkan keterangan di atas, maka dalam menganalisis data pada penelitian ini, peneliti menggunakan data yang telah diperoleh, kemudian data tersebut dianalisis dengan menggunakan cara berfikir induktif yang berangkat dari informasi mengenai aspek hukum tentang tanggung jawab upline downline menurut Fatwa DSN MUI Nomor 75 / DSN-MUI/VII/2009.

⁸ Burhan Ashafa, *Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: Rineka Cipta, 2013), 16.

⁹ Sutrisno Hadi, *Metodologi Research I* (Yogyakarta: Yayasan Penerbit Psikologi UGM, 1984), 40.

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Profil Bisnis Herbal Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI)

Herbal Penawar Indonesia yang kemudian dikenal sebagai HPAI merupakan salah satu penjualan langsung berjenjang syariah di Indonesia yang fokus pada produk-produk herbal. HPAI sesuai dengan akta pendirian perusahaan, secara resmi didirikan pada tanggal 19 maret 2012. HPAI juga perusahaan yang bergerak di bidang usaha perdagangan produk di mana sistem atau cara pemasarannya dilakukan melalui kegiatan penjualan langsung melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan mitra usaha dengan konsep halal.¹

Penjualan langsung berjenjang syariah ini memiliki beberapa fasilitas yakni penyediaan, memasarkan dan memegang banyak penguasaan pasar produk halal yang dilakukan secara bersama-sama para pihak yang bergabung dalam HPAI. Bisnis di HPAI didukung oleh kekuatan manajemen dalam pemasaran *online*, sehingga memastikan akuntabilitas dan aksesibilitas bagi setiap anggota dan *leader* yang berbisnis di HPAI. Prinsip-prinsip usaha dari perusahaan adalah tindakan yang bertanggung jawab dengan integritas yang baik, berdasarkan norma syariah Islam, patuh dengan hukum peraturan yang berlaku serta menghormati budaya tradisi masyarakat Indonesia.

Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) dibangun dari perjuangan panjang yang bertujuan menjayakan produk-produk halal dan berkualitas berazaskan Thibbunnabawi, serta dalam rangka membumikan, memajukan, dan mengaktualisasikan ekonomi Islam di Indonesia melalui entrepreneurship. Dalam membangun jaringan usaha

¹ Yulianto, Chandra Kelana, *Panduan Sukses HPAI* (Jawa Timur: HNI), 12.

di setiap anggota bersedia dan mengikatkan dirinya sebagai member perusahaan yang berhak membeli dan menjual/memasarkan produk dengan mendapatkan keuntungan, bonus dan fasilitas-fasilitas yang disediakan oleh perusahaan. Maka dengan membangun jaringan usaha terdapat kode etik yang ditunjukkan untuk menghindari benturan kepentingan, penyalahgunaan wewenang dan penyalahgunaan informasi..

PT Herbal Penawar Al-Wahida Indonesia menyadari pentingnya reputasi yang baik untuk memelihara reputasi yang baik dibutuhkan tanggung jawab dan profesionalisme tinggi dari setiap pelaku bisnis yang terlibat dikarenakan perusahaan Penjualan langsung berjenjang syariah merupakan bidang usaha yang berdasarkan pada kepercayaan dan kejujuran.²

HPAI menggunakan strategi pemasaran yang bertingkat atau berjenjang dengan tetap menjunjung tinggi nilai-nilai yang terdapat dalam Islam adapun tingkatan yang ada pada HPAI antara lain melalui:

1. Pabrik Produk HPAI
2. Kantor pusat HPAI atau Pusat *Agency*
3. Kantor Cabang HPAI atau *Bussines Center* HPAI
4. Agenstok HPAI
5. *Member* HPAI
6. Konsumen pembeli produk HPAI

Perusahaan ini berdiri untuk menjaga dan merealisasikan mimpi yang besar, dengan menjadikan perusahaan jaringan pemasaran *online* kebanggaan umat HPAI kini sudah memiliki layanan *online* dan *offline* yang cukup *powerfull*. Aplikasi penjualan *online* disebut dengan *HPA sales integrated system* (HSIS) setelah di implementasikan di kantor cabang dan seluruh agenstok. Di lain pihak, penerapan HPAI *online store*

² Yulianto, Chandra Kelana, 12.

memungkinkan agen tinggal di mana pun bisa membeli secara online. HPAI menunjang program pemerintah mulai peduli pada lingkungan (*Go Green*) yaitu dengan mengurangi pencetakan kertas. Hal ini dilakukan dengan mengoptimalkan email, sms dan media sosial sebagai media informasi ke agen.³

Untuk layanan *offline*, penerapan *customer relationship management* (CRM) termasuk di dalamnya adalah fungsi *Call Center*, dirancang mampu melayani konsumen dengan memuaskan. Fungsi *call center* yang terintegrasi akan menjadi unit yang terbesar berfokus pada memberikan layanan yang memuaskan kepada konsumen. Dalam hal logistik, HPAI sudah menerapkan *Same-day service* (SDS) dan *Next-Day Service* untuk beberapa wilayah.

Penjualan langsung berjenjang syariah juga memiliki dewan pengawas syariah yang dimana senantiasa aktif mengawasi mengevaluasi dan memberi masukan serta nasihat untuk menjaga bisnis, begitu juga dengan HPAI senantiasa diawasi oleh dewan syariah agar HPAI tetap berada dalam koridor syariah Islam.

Untuk mewujudkan visi misi serta tujuan dari perusahaan HPAI maka ada lima pilar perusahaan yang menjadi pendukung berdirinya HPAI yaitu produk, *Agenstok*, *Support System*, teknologi, dan integritas manajemen dalam kurung pasti telah berhasil struksi dengan kokoh. Lima pilar ini siap menopang berdirinya bangunan megah tinggi dan kokoh dari perusahaan HPAI berikut ini uraian lima pilar ini, yaitu⁴:

1. Produk HPAI

HPAI fokus pada kualitas produk, yang berlandaskan alamiah, ilmiah dan ilahiyah. Produk HPAI yang dijual adalah produk kualitas terbaik. Standar kualitas

³ Yulianto, Chandra Kelana, 13–14.

⁴ Yulianto, Chandra Kelana, 18–22.

produk HPAI dibuktikan dengan produk-produk yang memiliki kelengkapan perijinan dan sertifikat halal MUI. HPAI sebagai perusahaan bisnis halal network fokus pada bisnis produk-produk herbal yang terdiri dari produk produk obat, suplemen, minuman kesehatan dan kosmetik. Masing-masing jenis produk tersebut memiliki khasiat dan manfaat yang tidak perlu diragukan lagi karena telah dibuktikan langsung oleh agen HPAI. Dalam hal produk HPAI memiliki tujuan-tujuan mulia yaitu:

- a. Halal berkualitas
- b. kesehatan
- c. Tepat guna SDA
- d. Ekonomi nasional

2. Agenstok HPAI

Agen stok HPAI merupakan jalur distribusi ritel dari produk-produk HPAI rangkaian jalur distribusi tersebut secara berurutan dari terbesar yaitu: *bussines center* (BC), *agency center* (AC), *distribution center* (DC), *stokis Center* (SC) yang tersebar hampir seluruh wilayah Indonesia bahkan dapat dikembangkan ke luar negeri.

3. Support System HPAI

Manajemen HPAI bersama CELLS (*corporate of executif loyal leaders*) telah menciptakan support system HPAI yang baku, mudah dan praktis untuk mendukung dan memudahkan para agen HPAI dalam mengembangkan bisnis halal *network* HPAI. HPAI bersama dengan CELLS (*corporate of executif loyal leaders*) berinvestasi membangun sistem dalam rangka sukses *marketing plan*, kami menyebutnya sebagai *support system*. HPAI *Support system* adalah metode konsep dan cara kerja agen HPAI untuk mencipta mencapai kesuksesan bisnis di HPAI dalam satu sistem kerja yang terintegrasi

4. Teknologi HPAI

HPAI fokus pada teknologi yang mampu mendorong serta meningkatkan kinerja perusahaan dalam hal pelayanan, kemudahan akses informasi dan transaksi yang *real time* sehingga membantu jalan agen. HPAI membangun beberapa instrumen teknologi dan sebut sebagai HSIS, AVO dan SMS.

5. Integritas Manajemen HPAI

HPAI terus meningkatkan profesionalismenya. Terus menumbuhkan kepercayaan masyarakat terhadap produk yang dipasarkannya. Selalu berusaha memberi pelayanan yang terbaik. Profesionalisme staf dan karyawan yang tinggi terbentuk dari nilai-nilai moral dan etika dalam perusahaan yang baik. Kesatuan dan kekompakan di setiap lini perusahaan ini saling menguatkan, sehingga kewibawaan sebuah perusahaan dan potensi yang luar biasa terpancarkan. Hal ini sudah sukses diwujudkan dan kesuksesan HPAI memunculkan 4 nilai yang dimilikinya yaitu kejujuran, ketulusan, keadilan, dan kepercayaan.

B. Sistem Kerja Tim Penjualan Berjenjang Pada Herbal Penawar AI Wahida Indonesia (HPAI)

Kerja tim merupakan upaya kolaborasi dari suatu kelompok untuk mencapai tujuan bersama atau menyelesaikan tugas dengan cara yang paling efektif dan efisien secara berkelompok. Konsep seperti terlihat dalam kerangka kerja tim yang lebih besar, yaitu sekelompok individu yang saling bergantung yang bekerja bersama menuju tujuan bersama. Begitu juga yang dilakukan pada HPAI dengan melakukan kerja tim membangun kesatuan dan kekompakan di setiap lini perusahaan yang saling menguatkan maka akan mencerminkan wibawa dan potensi yang luar biasa dari sebuah perusahaan. Dalam hal menjual suatu barang suatu anggota juga akan mendapatkan suatu keuntungan secara langsung yang didapatkan dari setiap produk HPAI berdasarkan harga agen yaitu sebesar 20% - 30%.⁵

⁵ Yulianto, Chandra Kelana, 45.

Secara konsep sistem kerja yang di bangun dalam HPAI memiliki tingkatan yang dapat di uraikan sebagai berikut⁶:

1. Agen Baru (AB)

Pangkat ini merupakan pangkat untuk orang yang baru bergabung di HPAI dengan poin yang diberikan oleh perusahaan adalah 10%, 14%, 17%. Akumulasi TP pribadi dan grup tanpa batas waktu yang ditentukan, berikut uraian presentasi pada pangkat ini:

- a. Agen 10 %: <1.000 Points
- b. Agen 14 %: 1.000 - < 2.000
- c. Agen 17 %: 2.000 - < 3.000 Points

2. Manager (M)

Perusahaan HPAI memberikan 20% dari pembelanjaan dengan syarat poin yang terkumpul dari anggota tersebut sudah mencukupi atau lebih dari 3000 poin. Jika anggota HPAI hanya sebagai pemakai produk dan tidak merekrut orang maka anggota tersebut jika ingin menjadi Manager harus memiliki point 3000 poin dalam waktu yang tidak di tentukan. Kemudian menjadi anggota pemakai, menjual dan merekrut orang maka syaratnya yaitu harus memiliki tim kerja minimal lima orang dengan memiliki point grup 1000 points dalam waktu satu bulan.

3. Senior Manager (SM)

Perusahaan memberikan presentase kepada pangkat ini berupa 23 % dengan syarat memiliki tiga manager di bawahnya.

4. Executive Manager (EM)

Perusahaan memberikan prosentase kepada pangkat ini berupa 26% dengan syarat memiliki enam manager di bawahnya.

5. Director (D)

Perusahaan memberikan presentasi kepada pangkat ini berupa 29% dengan syarat memiliki dua senior manager dan enam manager di bawahnya.

6. Senior Director (SD)

⁶ Yulianto, Chandra Kelana, 45–46.

Perusahaan memberikan persentase kepada pangkat ini berupa 32% dengan syarat memiliki empat senior manager dan dua manajer di bawahnya.

7. Executive Director (ED)

Pangkat ini merupakan pangkat tertinggi yang ada di HPAI dengan presentase 35% dengan syarat memiliki enam senior manager di bawahnya.⁷

Demikianlah penjelasan tentang sistem kerja yang ada pada penjualan langsung berjenjang syariah HPAI yang diketahui.

Selanjutnya berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh beberapa narasumber yaitu Ibu Ww, Ibu Id, Ibu A, Ibu K, L, Adapun hasil wawancara sebagai berikut:

1. Wawancara pertama peneliti lakukan pada *stokis/upline member* HPAI yaitu ibu Ww. Saat ini ibu Ww sudah berada pada peringkat *executive director* (ED) karena ia sudah membangun kerja tim antara *upline* dan *downline* serta sudah menerapkan sistem kerja dengan benar. Kemudian ibu Ww juga sudah mencapai peringkat *executive director* (ED) setelah memenuhi syarat yaitu dari agen biasa kemudian *manager*, *senior manager* yang harus memiliki tiga *manager*, lanjut *Executive manager* harus memiliki 6 *manager*, *director* harus memiliki 2 *senior manager* dan 4 *manager*, *senior director* harus memiliki 4 *senior manager* dan 2 *manager*, dan pencapaian terakhir *executive director* harus memiliki 6 *senior manager* berdasarkan hal tersebut ibu Ww sudah menjalankan sistem kerja yang sesuai dengan syarat dan dibuktikan dengan sejumlah presentasi yang ada dalam aplikasi HPAI⁸
2. Wawancara kedua peneliti lakukan kepada *downline* anggota HPAI yaitu ibu Id. Apabila mengacu pada sistem kerja maka ia sudah memiliki peringkat *stokis* karena ibu Id ini selain menjualkan produk ia juga merekrut anggota baru dan bertanggung jawab mendampingi, membimbing dan juga membersamai dalam hal menjadi *upline*. Disamping itu juga perekrutan salah satu cara memperluas jaringan yang wajib karena sebagai cara syiar atau dakwah di bidang kesehatan kepada masyarakat mengenai

⁷ Wawancara dengan Indah, Selaku Upline HPAI, pada 23 Desember 2020.

⁸ Wawancara dengan Wiwin, Selaku Uline/Stokis HPAI, 19 Desember 2020.

produk halal dan menyehatkan. Kini ibu Id juga sudah mencapai peringkat manager dan juga stokis HPAI dimana agar mendapatkan pencapaian tersebut ibu Id harus memiliki 3000 point atau memiliki anggota *downline* dibawahnya sebanyak 5 orang dengan memiliki point grup 1000 point. Ibu indah sudah mencapai hal tersebut dan sudah memenuhi syarat yang diberikan dari HPAI. ⁹

3. Wawancara ke tiga peneliti lakukan kepada *downline* member HPAI yaitu ibu A. Dalam sistem kerja yang diberikan perusahaan maka ibu A sudah memiliki peringkat *executive director* (ED) dimana dalam kinerjanya sudah memiliki 6 *Senior manager* dibawahnya dan sudah melewati peringkat yang di bawahnya dimana dari agen biasa, manager, *senior manager*, *executive manager*, *director*, *senior derector*, dan sampai lah *executive director*. Cara membangun suatu kinerja tim dengan strategi yang dimilikinya dengan cara cerita ajakan dan mengenalkan beberapa produk serta manfaatnya, dengan begitu setelah mengetahui kepuasannya dari pemakai ajak untuk ikut menjadi member. HPAI juga sudah memiliki sertifikat DSN-MUI dimana produknya berlandaskan alamiah, ilmiah, dan ilahiah. Narasumber juga menjelaskan bahwa sistem kerja dalam HPAI tidak melakukan kegiatan *money game*, tidak adanya ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dan lainnya, serta dalam HPAI pembagian bonus atas penjualan dilakukan dengan bagi hasil atas penjualan. Kemudian semua kegiatan perkembangan jaringan dan penjualan produk dalam HPAI terpantau dalam personal *page member* yaitu AVO (*Agent Virtual Office*) maka tidak akan terjadi adanya kecurangan.¹⁰
4. Wawancara keempat peneliti lakukan kepada agen biasa/*downline* anggota HPAI yaitu ibu K. Dalam sistem kerjanya ibu K hanya agen biasa yang dimana hanya sebagai pemakai produk yang di konsumsi sendiri dan tidak ikut serta menjualkan produk HPAI atau merekrut anggota baru. Akan tetapi dengan seperti ini ia dapat meraih sisitem kerja

⁹ Wawancara dengan Indah, Selaku Upline HPAI, pada 22 Desember 2020.

¹⁰ Wawancara dengan Asih, Selaku Upline Member HPAI, 12 Januari 2021.

sebagai *manager* dengan cara harus memiliki point 3000 poin dalam waktu yang tidak di tentukan.¹¹

5. Wawancara kelima peneliti kepada pembeli produk HPAI yaitu L. L juga merupakan pembeli produk HPAI dan juga anggota, ia menjadi anggota HPAI karena ingin mendapatkan harga yang lebih murah saat membeli produk HPAI. L tertarik memakai produk HPAI karena sudah halal dan manfaat yang di dapat dari pemakaian produknya benar nyata saat ia memakainya. Di HPAI juga memiliki berbagai macam produk dari produk kesehatan dan kecantikan.¹²

Maka sistem kerja tim yang di lakukan oleh setiap member sudah dirancang untuk menguntungkan semua pihak. Tidak ada istilah yang duluan diuntungkan, akan tetapi yang diuntungkan adalah mereka yang bekerja keras merekrut dan membina agennya Jadi terdapat letak keadilan di dalamnya. Orang yang duluan gabung, jika dia tidak membangun jaringan dan membinanya, dia tidak akan bisa membentuk jaringan sesuai dengan yang diinginkan dan tidak akan mendapatkan bonus besar seberapa pun besarnya omset. Maka jika melakukan kerja tim dengan cara bekerja keras, dengan cara kerja yang benar, dan memiliki stratségi, maka akan sesuai hasil yang didapatkannya.

C. Kinerja Tim Penjualan Berjenjang Pada Herbal Penawar AI Wahida Indonesia (HPAI) Menurut Fatwa DSN-MUI Nomor 75/ DSN-MUI/VII/2009

HPAI perusahaan yang bergerak di bidang usaha perdagangan produk di mana sistem atau cara pemasarannya dilakukan melalui kegiatan penjualan langsung melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan mitra usaha dengan konsep halal. Bila merujuk kepada Fatwa DSN- MUI nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 dapat diketahui bahwa tujuan utama dari adanya fatwa itu adalah unuk memastikan kesenergian antara penjualan berjenjang langsung syariah dengan prinsip-prinsip syariah.

¹¹ Wawancara dengan Kesi, Selaku Downline HPAI, pada 22 Desember 2020.

¹² wawancara dengan Lian, selaku Pembeli Produk HPAI, 26 Januari 2021.

Berdasarkan hasil wawancara yang penelitian lakukan kepada narasumber yang pertama yang bernama ibu Ww dengan memberikan sepuluh pertanyaan secara keseluruhan. Hal tersebut diuraikan dalam jawabannya pertama terkait dalam hal kerja tim yang dimana ia lakukan dengan membangun kerjasama yang baik antara upline dan downline, dengan cara salah satunya memberikan arahan cerita ajak ketika bertemu dengan orang untuk mengajak menjadai member baru kemudian melakukan home sharing bersama upline dan downline. Dengan seperti itu maka akan saling menguntungkan dari kedua pihak upline serta downline.¹³ Disebutkan dalam buku HPAI bahwa setiap anggota berinventasi membangun sistem yang baku, mudah dan praktis, untuk mendukung dan memudahkan para anggota HPAI dalam mengembangkan bisnis halal yang sebagai Support system.¹⁴ Jika melihat dari kerja tim yang dilakukan ibu Ww sudah sesuai dengan pada buku panduan yang ada pada HPAI.

Apabila menggunakan fatwa DSN-MUI Nomor 75 DSN-MUI/VII/2009 dapat diketahui bahwa kerja tim yang dilakukan ibu Ww sudah menerapkan prinsip ekonomi Islam yang dimana disebutkan dalam fatwa DSN-MUI Nomor 75 DSN-MUI/VII/2009 pada ketentuan angka 11 bahwasannya setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut¹⁵ dalam point ini dijelaskan bagi member agar menjaga dan membina anggota yang direkrut serta menjalin kerja sama antar upline dan downline. Begitu juga yang sudah dilakukan oleh ibu Ww.

Hasil wawancara dengan narasumber yang kedua yang bernama ibu Id dengan memberikan delapan pertanyaan jawaban dari ibu Id menunjukkan HPAI merupakan salah hal yang dapat membangun kerjasama antar tim dilakukan dengan cara mendampingi dan kebersamaan mereka upline dan downline agar tidak melakukan kegiatan *money game*. Kemudian jika terdapat downline yang memiliki kesulitan maka hal yang dilakukan ibu ini selalu memberikan arahan serta kembali diingatkan dengan prosedur yang ada.¹⁶ Dari hal tersebut maka cara membangun

¹³ Wawancara dengan Wiwin, Selaku Uline/Stokis HPAI, 19 Desember 2020.

¹⁴ Yulianto, Chandra Kelana, *Panduan Sukses HPAI*, 20.

¹⁵ Dewan Syariah Nasional MUI, Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009, 2012.

¹⁶ Wawancara dengan Indah, Selaku Upline HPAI, pada 22 Desember 2020.

kerjasama yang dilakukan ibu indah sudah sesuai dengan pada buku panduan yang ada pada HPAI.

Berdasarkan data tersebut diketahui kerjasama antar tim yang dilakukan ibu indah telah sesuai dengan ketentuan dalam fatwa DSN-MUI Nomor 75 DSN-MUI/VII/2009 terdapat pada angka 11 dan 12 yang redaksinya menyatakan bahwasanya setiap member yang sudah mengikuti keanggotaan dalam bisnis penjualan langsung berjenjang syariah ini berkewajiban melakukan pembinaan dan mendampingi, mengawasi kepada setiap member lainnya agar tetap berjalan dalam koridor syariah Islam dan tidak melakukan kegiatan money game.¹⁷

Hasil wawancara dengan narasumber yang ketiga yang bernama ibu A dengan memberikan delapan pertanyaan dengan jawaban yang dimana Ibu A menunjukkan bahwa bagaimana manajemen waktu berbisnis dengan cara yang mudah dimana memilih bisnis HPAI ini dengan tidak menghabiskan waktu banyak dan tidak mengurus tenaga bagi setiap member karena dapat dilakukan dirumah secara online, bahkan bisa dijalankan sambil santai dan tidak harus susah payah door to door, face to face memperkenalkan dan mempromosikan bisnis ini. Kemudian ibu kesi dengan cara ini juga mengajak member baru dengan cara cerita ajakan dan mengenalkan beberapa produk serta manfaatnya, dengan begitu setelah mengetahui kepuasannya dari pemakai ajak untuk ikut menjadi member.¹⁸ Dari hal tersebut maka manajemen waktu berbisnis yang dilakukan ibu A sudah sesuai dengan pada buku panduan yang ada pada HPAI.

Berdasarkan data tersebut diketahui bahwa maka dalam fatwa DSN-MUI Nomor 75 DSN-MUI/VII/2009 mengatakan pada ketentuan umum nomor 11 dan ketentuan hukum Nomor 3, 4 bahwasannya member get member dimana strategi perekrutan keanggotaan baru penjualan langsung berjenjang yang dilakukan oleh para member serta dalam melakukan transaksi terhadap pelanggan tidak adanya unsur gharar, maysir, riba, dharar, dan maksiat. Kemudian tidak adanya kenaikan harga/biaya yang berlebihan sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaatnya yang diperbolehkan.¹⁹

¹⁷ Dewan Syariah Nasional MUI, Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009.

¹⁸ Wawancara dengan Asih, Selaku Upline Member HPAI.

¹⁹ Dewan Syariah Nasional MUI, Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009.

Hasil wawancara dengan narasumber yang keempat yang bernama ibu K dengan memberikan lima pertanyaan dengan jawaban dimana ibu K ini masih member biasa yang dimana menjadi member hanya untuk pemakai produk karena dengan cara ikut menjadi member dalam HPAI maka akan mendapatkan harga yang relatif lebih murah serta akan mendapatkan point disetiap pembelian produk maka dengan cara ibu K hanya menjadi member akan mendapatkan keuntungan. Akan tetap bonus yang didapatkan HPAI sesuai kepangkatan pada sistem kerjanya. Dan juga bagi ibu K sistem bonus yang sudah pasti, dimana pembelajaran yang dilakukan pribadi oleh ibu K baik peringkat apapun dan belanja apapun ia akan mendapat bonus karena *member* tersebut memiliki hak untuk mendapatkan bonus prestasinya dari setiap pembelajarannya tersebut. Di HPAI tidak memberikan *reward-reward* kepada *member* biasa atau orang yang baru bergabung di HPAI melainkan *reward* tersebut hanya diberikan untuk yang sudah benar-benar berjuang mensyiarkan produk-produk HPAI atau dengan kata lain yang sudah memiliki prestas dalam penjualan dan pembelian pribadi.²⁰ Dari hal tersebut ibu K saat ini hanya agen biasa yang hanya sebagai pemakai produk akan tetapi ibu K dapat mendapatkan bonus yang di peroleh yang sudah sesuai dengan buku panduan pada HPAI.

Berdasarkan hal tersebut maka dalam fatwa DSN MUI pada ketentuan umum nomor 5 dan 7 an komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasar 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, dan tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.²¹ Berdasarkan hal tersebut bahwasannya ibu K hanya sebagai konsumen yang dimana pihak ini pemakai barang dan tidak untuk diperdagangkan kembali akan tetapi pada nomor 7 disini menjelaskan adanya bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada member harus jelas juga jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan. Begitu juga yang sudah

²⁰ Wawancara dengan Kesi, Selaku Downline HPAI.

²¹ Dewan Syariah Nasional MUI, Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009.

dijelaskan pada narasumber yang hanya sebagai pemakai tetapi tetap memiliki presentase sendiri terhadap pembelian pribadinya dan akan mendapat bonus.

Hasil wawancara dengan narasumber yang kelima yang bernama L dengan memberikan lima pertanyaan yang dimana ia masih termasuk member biasa dengan jawabannya menunjukkan bahwa L hanya seorang member biasa yang hanya memakai produk secara pribadi serta memiliki kepuasan tersendiri karena produk yang dijual dalam HPAI halal, serta HPAI juga sudah memiliki sertifikat DSN-MUI pusat sebagai bentuk legal formal pengesahan bahwa bisnis HPAI halal telah memenuhi prinsip-prinsip syariah. Kemudian semua produk yang ada pada HPAI diawasi langsung oleh orang-orang yang memiliki kompetensi dan kephahaman tentang kehalalan produk.²²

Berdasarkan yang sudah dijelaskan oleh narasumber ke lima maka dalam fatwa DSN MUI pada ketentuan hukum nomor 1 dan 2 mengatakan penjualan langsung berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut, dan barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.²³ dimana objek transaksi ini ril yang diperjual belikan yang berupa barang atau produk jasa dan barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram. Dengan begitu produk yang diperjual belikan berdasarkan penjelasan narasumber HPAI memang sudah halal dan sudah memiliki sertifikat DSN-MUI.

Fatwa DSN MUI nomor 11 mengatakan setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut²⁴ dalam point ini dijelaskan bagi *member* agar menjaga dan membina anggota yang direkrut serta menjalinkerja sama antar *upline* dan *downline*.

²² wawancara dengan Lian, selaku Downline Member HPAI.

²³ Dewan Syariah Nasional MUI, Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009.

²⁴ Dewan Syariah Nasional MUI.

Berdasarkan hasil wawancara yang penelitian lakukan kepada para member HPAI. Berikut hasil analisis peneliti terhadap kinerja tim penjualan berjenjang pada Herbal Penawar AI Wahida Indonesia (HPAI).

Hasil analisis peneliti, berdasarkan pertanyaan yang ada secara keseluruhan jawabannya menunjukkan sesuai norma yang ada pada buku panduan HPAI dan juga pada fatwa DSN-MUI Nomor 75 DSN-MUI/VII/2009 yang menunjukkan sebuah bisnis yang luar biasa yang menggunakan tim jaringan halal. Berdasarkan hal yang ada pada kinerja tim penjualan sangat jelas dimana penjualannya dilakukan Pada HPAI dengan melakukan kerja tim membangun kesatuan dan kekompakan di setiap lini perusahaan yang saling menguatkan maka akan mencerminkan wibawa dan potensi yang luar biasa dari sebuah perusahaan. Setiap member melakukan kerja tim yang saling terjaga melakukan pembinaan terhadap setiap member dari upline maupun downline. Padahal mereka adalah para member yang mempunyai pangkat ED (pangkat tertinggi di HPAI) dan mendapat bonus royalti 35% dari nilai poin penjualan grup. Di HPAI juga wajib menjaga silaturahmi antar tim apabila dalam lingkungan

Disini prinsip dasar dalam menjalin kerja sama dengan siapa pun yaitu dengan menjaga silaturahmi dalam lingkungan selama tujuannya adalah kebajikan dan taqwa. Kerja tim yang dilakukan oleh *upline* yaitu dengan mengadakan program home sharing dalam rangka membina member lain yang belum maksimal seperti yang diharapkan. Inilah idielnya dilakukan oleh setiap member yang memiliki tim dalam jaringannya. Dengan mengikuti program dari *upline* maka agen itu tanpa di sadari akan mendapat ilmu yang bermanfaat selain itu juga akan terjalin kerja tim yang erat sehingga akan sukses dalam jaringannya.

Terkait dengan kerja tim yang dijelaskan dalam fatwa DSN-MUI Nomor 75 DSN-MUI/VII/2009 nomor 11 mengatakan setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berewajiban memerlakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut. Melihat dari perimbangan yang mmenjadi landasan dalam fatwa DSN-MUI Nomor 75 DSN-MUI/VII/2009 nomor 11 adalah sebuah kaidah dimana setiap anggota harus membangun kerja tim dengan profesional dan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan karena dengan adanya hal tersebut maka setiap anggota akan menanamkan kerja tim yang baik.

Berdasarkan dasar-dasar inilah, maka tanggung jawab *upline* dan *downline* menurut fatwa DSN MUI nomor 75/DSN MUI/ VII/2009 dengan melakukan pembinaan dan kerja sama tim dengan bersama antara *upline* dan *downline*.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan dan analisis data penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa, sebagai berikut: Pertama, Herbal Penawar AI Wahida Indonesia (HPAI) melakukan kerja tim yang dilakukan dengan membangun kesatuan dan kekompakan di setiap lini perusahaan yang saling menguatkan. Sistem-sistem yang ada pada HPAI berjalan sesuai dengan syariah Islam, dapat dilihat dari pemberian bonus yang berdasarkan sistem kerja yang dibangun antar anggota saling membantu dan membina maka akan mendapatkan bonus yang adil dan merata bahkan orang-orang dapat melihat sendiri tingkatan sistem kerja dalam HPAI, serta bonus yang didapatkan dapat dihitung sendiri pada sistem HPAI. Kedua, bahwasannya Tanggung jawab *upline* dan *downline* pada Herbal Penawar AI Wahida Indonesia (HPAI) menurut Fatwa DSN MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 berdasarkan sistem kerja dalam HPAI bertanggung jawab atas kerja tim yang dibangun dalam melakukan pembinaan dan pengawasan antara *upline* dan *downline*, dengan demikian peneliti menyimpulkan bahwa secara keseluruhan baik kinerja tim maupun tanggung jawab antara *upline* dan *downline* tersebut HPAI dapat dikatakan sudah benar-benar sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang ada di dalam Fatwa DSN MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahmat Fathoni. *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: Rineka Cipta, 2011.
- Abdurrohmat Fathoni. *Metedologi Penelitian dan Tehnik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006.
- Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah. "Multi Level Marketing (MLM) Persepektif Ekonomi Islam." *Falah, Jurnal Ekonomi Syariah* Vol. 1 No. 1 (2016): 9.
- Anang Firmansyah. *Pemasaran Produk dan merek (Planning & Strategy)*. 2019 ed. Jawa Timur: Qiara Media, t.t.
- Burhan Ashafa. *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: Rineka Cipta, 2013.
- Cecep Castrawijaya. *Etika Bisnis MLM Syariah*. Tangerang Selatan: Sedaun Publishing, 2013.
- "Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) mengeluarkan fatwa no. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang pedoan penjualan Langsung berjenjang Syariah (PLBS)," 30 April 2020.
- Dewan Syariah Nasional MUI. "Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009," 2012.
- Dewan Syariah Nasional MUI Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*. Jakarta: Penerbit Erlangga, 2014.
- Elvie Mulia. *Power Sales, Rahasia Sukses Memimpin Tim penjualan*. 2015 ed. Jakarta: PT Elex Media Komputindo, t.t.

Gemala Dewi, Wirdyaningsih, Yeni Salma Barlinti. *Hukum Perikatan Di Indonesia*. 5 ed. Depok: Prenadamedia Grup, 2018.

Husni Mubarak. "Analisis Strategi Pemasaran Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonommi Islam Stusi kasus HPA International Cabang Semarang." *Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Alam, Universitas Islam Negri Walisongo Semarang*, 2019, 96.

Komarila. "Implementasi Nilai-Nilai Hukum Ekonomi Syariah pada Multi Level Marketing Herbal Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) Cabang Palembang." *Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang*, 2018, 96.

Kuswaran. *Mengenal MLM Syari"ah*. Tangerang: Amal Actual, 2005.

Lexy J. Moleong. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2014.

Luqman Nurhisam. "Multi Level Marketing dalam Tinjauan Hukum Islam (Studi Fatwa DSN-MUI Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah)." *Journal of Syariah Ekonomi Law* 2 No. 2 (September 2019).

Mardani. *Hukum Bisnis Syariah*. Prenada Media, 2017.

Mikael Hang Suryanto. *Sistem operasional Manajemen Distribusi*. Jakarta: Percetakan PT Gramedia, 2016.

Mirawati Susanto Putri. "Pelaksanaan Fatwa DSN MUI No.75 Tahun 2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Pada Sistem

- Penjualan Langsung Berjenjang Di PT. Natural Nusantara Yogyakarta.”
Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta, 2018.
- Moh. Bahruddin. “Multi Level Marketing (MLM) dalam Perspektif Hukum Islam” 3, No.1 (Januari 2011): 15.
- Nur aini Latifah. “Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Syariah,” 2017.
- Putri Reztu Angreni. “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM) pada PT. K-Link Indonesia Cabang Makassar.” *Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin Makasar*, 2016, 166.
- Rohimin. “Network Marketing : Analisis Terhadap Pemasaran Jejaringan Dalam Penjuala Langsung Berjenjang Syariah.” *Jurna Ekonomi dan Perbankan Syariah* 2 No. 2 (September 2017).
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Sutrisno Hadi. *Metodologi Research I*. Yogyakarta: Yayasan Penerbit Psikologi UGM, 1984.
- Uhar Saputra. *Metode Penelitian*. Bandung: PT. Rafika Aditama, 2012.
- Wawancara dengan Asih, Selaku Upline Member HPAI, 12 Januari 2021.
- Wawancara dengan Indah, Selaku Upline HPAI, 22 Desember 2020.
- Wawancara dengan Kesi, Selaku Downline HPAI, 22 Desember 2020.
- wawancara dengan Lian, selaku Downline Member HPAI, 26 Januari 2021.
- Wawancara dengan pelaku bisnis HPAI, 7 Desember 2020.

Wawancara dengan Wiwin, Selaku Uline/Stokis HPAI, 19 Desember 2020.

Yulianto, Chandra Kelana. *Panduan Sukses HPAI*. Jawa Timur: HNI, t.t.



مجلس الشورى الإسلامي

DEWAN SYARIAH NASIONAL MUI
National Sharia Board - Indonesian Council of Ulama

Sekretariat : Gedung MUI Lt.3 Jl. Proklamasi No. 51 Menteng - Jakarta 10320
Telp. (021) 392 4667 Fax: (021) 391 8917

FATWA
DEWAN SYARIAH NASIONAL
No : 75/DSN MUI/VII/2009
Tentang
PEDOMAN
PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS)

التسويق الشبكي الإسلامي

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dewan Syariah Nasional setelah:

- Menimbang :
- a. bahwa metode penjualan barang dan produk jasa dengan menggunakan jejaring pemasaran (*network marketing*) atau pola penjualan berjenjang termasuk di dalamnya *Multi Level Marketing* (MLM) telah dipraktikkan oleh masyarakat;
 - b. bahwa praktik penjualan barang dan produk jasa seperti tersebut pada butir (a) telah berkembang sedemikian rupa dengan inovasi dan pola yang beragam, namun belum dapat dipastikan kesesuaiannya dengan prinsip syariah;
 - c. bahwa praktik penjualan barang dan produk jasa seperti tersebut pada butir (a) dapat berpotensi merugikan masyarakat dan mengandung hal-hal yang diharamkan;
 - d. bahwa agar mendapatkan pedoman syariah yang jelas mengenai praktik penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS), DSN-MUI perlu menetapkan Fatwa tentang Pedoman PLBS.

Mengingat : 1. Firman Allah SWT, antara lain:

- a. QS. An-Nisa (4): 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ...

"Hai orang-orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka rela di antaramu..."

b. QS. Al-Maidah (5): 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَوْ تَوَدَّوْنَ بِالْعُقُودِ...

"*Hai orang-orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu...*"

c. QS. Al-Maidah (5): 2:

...وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى...

"*...dan tolong menolonglah kalian dalam (mengerjakan) kebajikan...*"

d. QS. Al-Muthaffifiin (83): 1-3

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ الَّذِينَ إِذَا أَكَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ وَإِنَّا كَالْوَهْمِ
لَوْ زَنَوْهُمْ لَبَسَرُونَ

Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang, (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi.

e. QS. Al-Baqarah (2): 198:

...لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ...

"*...Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia dari Tuhanmu...*"

f. QS. Al-Baqarah (2): 275

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...

"*... Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...*"

g. QS. Al-Baqarah (2): 279

...لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

"*... Kamu tidak boleh menzalimi orang lain dan tidak boleh dizalimi orang lain.*"

h. QS. Al-Maidah [5]: 90

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنصَابُ وَالْأُرْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ
عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ.

"Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, dan mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan keji, perbuatan setan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan."

2. Hadits Nabi SAW.; antara lain:

a. Hadits Nabi:

...الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَمَ حَلَالَ لَا يُؤْخَلُّ حَرَامًا
(رواه الترمذي عن عمرو بن عوف).

"...Kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram," (HR. Tirmidzi dari 'Amr bin 'Auf).

b. Hadits Nabi:

لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ (رواه ابن ماجه والدارقطني وغيرهما عن أبي سعيد
الخدري)

"Tidak boleh membahayakan diri sendiri maupun orang lain," (HR. Ibnu Majah, Daraquthni, dan yang lain dari Abu Sa'id al-Khudri).

c. Hadits Qudsi riwayat Abu Dawud dari Abu Hurairah, Rasulullah SAW berkata:

إِنَّ اللَّهَ تَعَالَى يَقُولُ : أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخْنُ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ
فَإِذَا خَانَ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا (رواه ابو داود عن أبي
هريرة)

"Allah SWT berfirman: 'Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersyariat selama satu pihak tidak mengkhianati pihak yang lain. Jika salah satu pihak telah berkhianat, Aku keluar dari mereka,'" (HR. Abu Dawud, yang dishahihkan oleh al Hakim, dari Abu Hurairah).

d. Hadits Nabi :

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْخَصَاةِ ، وَعَنْ بَيْعِ
الْغَرَرِ (رواه الخمسة عن أبي هريرة)

Nabi SAW melarang jual beli dengan cara melempar batu dan dari jual beli gharar, (HR. Khomsah dari Abu Hurairah).

e. Hadits Nabi :

مَنْ غَشَانَا فَلَيْسَ مِنَّا (رواه مسلم عن أبي هريرة)

"Barang siapa menipu kami, maka ia tidak termasuk golongan kami." (Hadis Nabi riwayat Imam Muslim dari Abu Hurairah)

F. Hadits Nabi :

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ تَمَنِ الْأَكْلَبِ وَهَبْرِ الْبَيْتِ وَخُلُوفِ الْأَكَا مِنْ (متفق عليه)

"Nabi SAW melarang (penggunaan) uang dari penjualan anjing, uang hasil pelacuran dan uang yang diberikan kepada paranormal," (Muttafaq 'alaih).

G. Hadits Nabi :

إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ بَيْعَ الْخَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْخِتْرِ وَالْأَسْنَامِ فَتَيْلُ يَارَسُولَ اللَّهِ زُرَيْتُ شَحُومِ الْمَيْتَةِ فَإِنَّهَا يُطْلَى بِهَا السُّمُّ وَيُدْخَنُ بِهَا الْخُلُودُ وَيَسْتَمْبِحُ بِهَا الْأَمْسُ فَقَالَ لَا هُوَ حَرَامٌ ثُمَّ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عِنْدَ ذَلِكَ قَاتِلَ اللَّهِ الْيَهُودَ إِنْ اللَّهُ لَسْنَا حَرَّمَ شَحُومَهَا جَلُّوهُ ثُمَّ بَاعُوهُ فَأَكَلُوا نَمْنَهُ (متفق عليه)

"Sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya mengharamkan jual beli khamar, bangkai, babi dan patung-patung. Rasulullah ditanya, 'Wahai Rasulullah, tahukah Anda tentang lemak bangkai, ia dipakai untuk mengecat kapal-kapal, untuk meminyaki kulit-kulit dan dipakai untuk penerangan (lampu) oleh banyak orang?' Nabi SAW menjawab, 'Tidak! Ia adalah haram.' Nabi SAW kemudian berkata lagi, 'Allah memerangi orang-orang Yahudi karena ketika Allah mengharamkan lemak bangkai kepada mereka, mereka mencairkannya dan menjualnya, kemudian mereka memakai hasil penjualannya,' (Muttafaq 'alaih).

H. Hadits Nabi :

لَعَنَ اللَّهُ الرَّاشِيَّ وَالرَّمِيَّ (رواه أحمد والترمذي)

"Allah melaknat pemberi dan penerima risywah," (HR. Ahmad dan al-Tirmidzi)

3. Kaidah Fiqh:

a. Kaidah Fiqh:

لَا صَلَاحَ فِي الْعَا مَلَاَتِ إِلَّا بِأَحَدٍ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى نَجْرِ بَيْنِهِا.

"Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkan"

b. Kaidah Fiqh:

الأجر على قدر المشقة

"Ujrah/kompensasi sesuai dengan tingkat kesulitan (kerja)"

- Memperhatikan : 1. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 73/MPP/Kep/3/2000 tanggal 20 Maret 2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang;
2. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 289/MPP/Kep/10/2001 BAB VIII Pasal 22 tentang Ijin Usaha Penjualan Berjenjang;
3. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 36/M-DAG/PER/9/2007 tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan;
4. Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tanggal 21 Agustus 2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.

MEMUTUSKAN

MENETAPKAN : FATWA TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH

Pertama : Ketentuan Umum

1. Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.
2. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
3. Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
4. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.

5. Konsumen adalah pihak pemakai barang dan atau jasa, dan tidak untuk diperdagangkan.
6. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besar maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.
7. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
8. *Ighra'* adalah daya tari luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
9. *Money Game* adalah 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, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.
10. *Excessive mark-up* adalah batas marjin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.
11. *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
12. Mitra usaha/*stockist* adalah pengecer/retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.

Kedua

: Ketentuan Hukum

Praktik PLBS wajib memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

1. Adanya obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa;
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *mayisir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, *maksiat*;
4. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;

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

Ketiga : Ketentuan Akad

Akad-akad yang dapat digunakan dalam PLBS adalah:

1. Akad Bai'/Murabahah merujuk kepada substansi Fatwa No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah; Fatwa No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam Murabahah;
2. Akad Wakalah bil Ujah merujuk kepada substansi Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang Wakalah bil Ujah pada Asuransi dan Reasuransi Syariah;
3. Akad Ju'alah merujuk kepada substansi Fatwa No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad Ju'alah;
4. Akad Ijarah merujuk kepada substansi Fatwa No. 9/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Ijarah.
5. Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikehendaki fatwa oleh DSN-MUI.

Keempat : Ketentuan Penutup

1. Jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku dan sesuai prinsip syariah.

2. Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Jakarta
Pada tanggal : 3 Sya'ban 1430 H
25 Juli 2009 M

**DEWAN SYARIAH NASIONAL
MAJELIS ULAMA INDONESIA**

Ketua,



DR. K.H. M.A. SAHAL MAHFUDH

Sekretaris



DRS. H.M. ICHWAN SAM

**TANGGUNG JAWAB JUAL BELI PENJUALAN LANGSUNG
BERJENJANG SYARIAH (PLBS) MENURUT FATWA DSN-MUI
NOMOR 75 / DSN-MUI/VII/2009 (Studi Kasus Pada Herbal Penawar Al
Wahida Indonesia (HPAI) Di Metro)**

OUTLINE SKRIPSI

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN ABSTRAK

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR LAMPIRAN

BAB 1 PENDAHULUAN

F. Latar Belakang Masalah

G. Rumusan Masalah

H. Tujuan Penelitian

I. Manfaat Penelitian

J. Peneletian Relevan

BAB IILANDASAN TEORI

A. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PBLs) online

3. Teknis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PBLs) online
 4. Tanggung Jawab Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PBLs) online
- B. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PBLs) Offline
1. Teknis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PBLs) Offline
 2. Tanggung Jawab Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PBLs) Offline
 3. Fatwa DSN – MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PBLs)

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Analisa Data

BAB IV PEMBAHASAN

- A. Profil Bisnis Herbal Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI)
- B. Sistem Kerja Tim Penjualan Berjenjang Pada Bisnis Herbal Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI)
- C. Tanggung Jawab Tim Penjualan Berjenjang Pada Bisnis Herbal Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) Menurut Fatwa DSN – MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

TANGGUNG JAWAB JUAL BELI PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS) MENURUT FATWA DSN-MUI NOMOR 75 / DSN-MUI/VII/2009 (Studi Kasus Pada Herbal Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) Di Kota Metro)

A. WAWANCARA

1. Wawancara dengan Upline dari Bisnis Herbal Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI)
 - a. Sejak kapan anda ikut menjadi member HPAI ?
 - b. Apa tujuan anda ikut menjadi member HPAI ?
 - c. Produk apa saja yang ada di HPAI ?
 - d. Bagaimana sistem di HPAI ?
 - e. Bagaimana tanggung jawab antara Upline dan Downline di HPAI ?
 - f. Apa keuntungan mengikuti bisnis HPAI ?
 - g. Apakah HPAI sudah menerapkan prinsip syariah ?
 - h. Bagaimana kerja tim dari upline ?
2. Wawancara dengan Downline HPAI
 - a. Kenapa anda tertarik menjadi member HPAI ?
 - b. Kapan Anda mendapatkan bonus dari HPAI ?
 - c. Langkah apa yang dilakukan downline agar dapat naik tingkatan menjadi upline ?
 - d. Bagaimana langkah upline jika terdapat downline yang mengalami kesulitan dan kesalahan ?

- e. Strategi apa yg digunakan agar seseorang dapat ikut menjadi member HPAI ?
- f. Apakah pihak upline mengajarkan kepada downline bagaimana cara mempromosikan dan bagaimana cara naik tingkatan menjadi upline ?
- g. Produk apa saja yang di jual dalam HPAI ?
- h. Apakah Anda mengetahui kegunaan produk – produk yang anda jual di HPAI ?

B. Dokumentasi

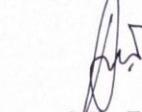
- 1. Katalog dari HPAI

Metro, 16 Desember 2020

Pebimbing I


Husnul Fatarib, Ph.d
NIP.197401041999031004

Pembimbing II


Agus Salim Ferliadi, M.H
NIP.2015088701



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
M E T R O Telp (0725) 41507, Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-253/In.28/SU.1/OT.01/03/2021

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

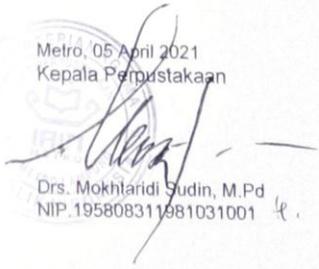
Nama : Wulan Erviyanti
NPM : 1702090118
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2020 / 2021 dengan nomor anggota 1702090118

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, 05 April 2021
Kepala Perpustakaan


Drs. Mokhtaridi Sudin, M.Pd
NIP.195808311981031001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 05 A Jemberaya Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp: (072) 411007, Faksimil: (072) 47290, Website: www.metrometro.ac.id, email: Syariah@metrometro.ac.id

Nomor : B-44/2020/28.2/D.1/P/00.9/04/2020
Lampiran : -
Perihal : **Pembimbing Skripsi**

April 2020

Kepada Yth
1. Huznul Faterib, Ph.D.
2. Agus Salim Feriadi, MH
B -
Metro

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

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

Nama : WULAN ERVIYANTI
NPM : 1702090118
Fakultas : SYARIAH
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Judul : IMPLEMENTASI NILAI-NILAI HUKUM EKONOMI SYARIAH PADA MULTI LEVEL MARKETING (MLM)

Dengan ketentuan :

- Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi:
 - Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi
 - Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
- Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
- Dijadikan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang dikeluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
- Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
 - Pendahuluan = 2/5 bagian.
 - Isi = 3/5 bagian.
 - Penutup = 1/5 bagian.

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

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Wakil Dekan
Bidang Akademik dan Kelembagaan,

Sis Zulakha



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; email: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

Nomor : B-1448/In.28.2/D.1/PP.00.9/11/2020

27 November 2020

Lampiran : -

Perihal : Izin Pra Survey

Kepada Yth.

1. Member Oriflame
2. Member Nasa
3. Member HNI-HPAI
4. Member Amoorea

di -

Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Dalam rangka penyusunan Proposal Skripsi mahasiswa kami:

Nama : Wulan Erviyanti
NPM : 1702090118
Fakultas : Syariah
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah (HESy)
Judul : IMPLEMENTASI NILAI-NILAI HUKUM EKONOMI SYARIAH
PADA MULTI LEVEL MARKETING (MLM)

Mohon kiranya Bapak/Ibu berkenan memberikan izin kepada mahasiswa tersebut untuk melakukan pra survey dalam rangka penyusunan Proposal Skripsi yang dimaksud.

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

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Wakil Dekan Bidang Akademik dan
Kelembagaan,





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : 397/In.28/D.1/TL.00/02/2021
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
MEMBER HERBAL PENAWAR AL
WAHIDA INDONESIA (HPAI)
METRO
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 395/In.28/D.1/TL.01/02/2021, tanggal 23 Februari 2021 atas nama saudara:

Nama : **WULAN ERVIYANTI**
NPM : 1702090118
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di HERBAL PENAWAR AL WAHIDA INDONESIA (HPAI) METRO, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "TANGGUNG JAWAB JUAL BELI PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS) MELALUI ONLINE MENURUT FATWA DSN-MUI NOMOR 75/DSN-MUI/VII/2009 (STUDI KASUS PADA HERBAL PENAWAR AL WAHIDA INDONESIA (HPAI) DI 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, 23 Februari 2021
Wakil Dekan

Siti Zulaikha S. Ag, MH
NIP 19720611 199803 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: 395/In.28/D.1/TL.01/02/2021

Wakil Dekan I Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **WULAN ERVIYANTI**
NPM : 1702090118
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di HERBAL PENAWAR AL WAHIDA INDONESIA (HPAI) METRO, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "TANGGUNG JAWAB JUAL BELI PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS) MELALUI ONLINE MENURUT FATWA DSN-MUI NOMOR 75/DSN-MUI/III/2009 (STUDI KASUS PADA HERBAL PENAWAR AL WAHIDA INDONESIA (HPAI) DI KOTA METRO)".
 2. Waktu yang dibenkan 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 : 23 Februari 2021

Mengetahui,
Pejabat Setempat

Wakil Dekan I,

Siti Zulfairha S.Ag, MH
NIP 19720611 199803 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Inringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

SURAT KETERANGAN UJI KESAMAAN (SIMILARITY CHECK)

No.B-0940/In.28.2/J-HESy/PP.00.9/04/2021

Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Wulan Erviyanti
NPM : 1702090118
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Jenis Dokumen : Skripsi
Pembimbing : 1. Husnul Fatarib, Ph.D
2. Agus Salim Ferliadi, M.H.
Judul : Tanggung Jawab Jual Beli Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Menurut Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/II/2009 (Studi Kasus Pada Herbal Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) Di Kota Metro)

Karya ilmiah yang bersangkutan dengan judul di atas, telah melalui proses uji kesamaan (*similarity check*) menggunakan aplikasi *Turnitin*, dengan hasil presentase kesamaan : **20 %**

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 29 April 2021

Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah,



Muhamad Nasrudin, M.H.

NIP. 19860619 201801 1 001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; e-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Wulan Erviyanti
NPM : 1702090118

Fakultas/Jurusan : Syariah/Hesy
Semester/TA : VII/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	TandaTangan
1.	Senin, 29-Juni-2020		Out line Proposal	
2.	Kamis, 2-Juli-2020		Bab I Proposal	
3.	Ko , Jumat, 10-Juli-2020		Revisi Bab I	
4.	13-Agustus- 2020		Revisi latar belakang dan membahas Bab II	
5.	1-September- 2020		Revisi Bab II	
6.	4-September 2020		Revisi Bab II bagian macam-macam strategi pemasaran dalam hukum ekonomi syariah	

Dosen Pembimbing II,

AGUS SALIM FERLIADI, M.H
NIP. 2015088701

Mahasiswa Ybs,

WULAN ERVIYANTI
NPM. 1702090118



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Wulan Erviyanti
NPM : 1702090118

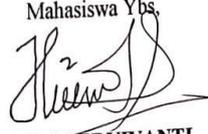
Fakultas/Jurusan : Syariah/Hesy
Semester/TA : VII/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	TandaTangan
7.	Kamis, 10-sep-2020		Perbaikan dalam format Penulisan Bab II dan penambahan terkait Pemasaran	A
8.	Rabu, 16-sep-2020		Revisi Bab III	A
9.	Senin, 21-sep-2020		Lanjut ke Pembimbing I ACC Bab I-III	A

Dosen Pembimbing II,


AGUS SA'IM FERLIADI, M.H.
NIP. 2015088701

Mahasiswa Ybs,


WULAN ERVIYANTI
NPM. 1702090118



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringgulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507, Faksimili (0725) 47296, Website: www.metroiain.ac.id, email: iainmetro@metroiain.ac.id

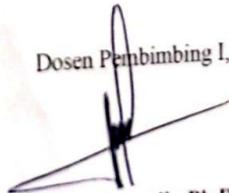
FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Wulan Erviyanti
NPM : 1702090118

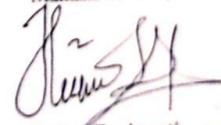
Fakultas/Jurusan : Syariah/HESY
Semester/TA : VII/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	TandaTangan
	Pekan 11/ 11/ 2020	✓	Apresiasi proposal sehari catan 1. Pro-survei dan cara catan bdkya 2. Analisis awal dan dptnya 3. Isi yg "MCH" 4. Sumber data ..	
	Jumat 13/ 11/ 2020	✓	Ace proposal sudah diterima dan ace Bab I-III	

Dosen Pembimbing I,


Husnul Fatarib, Ph.D.
NIP.197401041999031004

Mahasiswa Ybs,


Wulan Erviyanti
NPM. 1702090118



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Wulan Ervianti
NPM : 1702090118

Fakultas/Jurusan : Syariah/HESY
Semester/TA : VII/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Rabu / 16 Desember 2019		ACC APD ACC Outline	
2.	Selasa / 5 Januari 2021		Revisi BAB I	
3.	Selasa / 12 Januari 2021		Revisi Bab 1 Lem, Bab 2 Penambahan Referensi & footnote. Revisi Bab 3	
4.	Senin / 18 Januari 2021			

Dosen Pembimbing II,

Agus Salim Ferliadi, MH
NIP.2015088701

Mahasiswa Ybs,

Wulan Ervianti
NPM. 1702090118



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metroiniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metroiniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Wulan Ervianti
NPM : 1702090118

Fakultas/Jurusan : Syariah/HESY
Semester/TA : VIII/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
4.	Senin 08 05/2021		Penambahan referensi/ Footnote Bab 3	
5.	Rabu 20/ 01/2021		- Perbaiki Penulisan dan huruf - Bab 4 istilah baru di buang terkait objek penelitian yang belum ada pada bab sebelumnya	
6.	Kamis, 4/02 /2021		- Rerisi bab 4 tentang isi bagian a. Deskripsi ke pengulangan redaksi b. Penyusunan paragraf dan wawancara.	

Dosen Pembimbing II,

Agus Salim Ferliadi, MH
NIP.2015088701

Mahasiswa Ybs,

Wulan Ervianti
NPM. 1702090118



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metroiniv.ac.id; e-mail: iainmetro@metroiniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Wulan Ervianti
NPM : 1702090118

Fakultas/Jurusan : Syariah/HESY
Semester/TA : VIII/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
7.	Kamis/ 18 Feb 2021		Revisi Bab 4 - Perubahan redaksi wawancara - Pembaran Paragraf Penutup pada Penjelasan sistem kerja - Kesesuaian antara buku pedoman, fatwa DSN dan wawancara pada bagian huruf C o Praktek Penyusunan	

Dosen Pembimbing II,

Agus Salim Ferliadi, MH
NIP.2015088701

Mahasiswa Ybs,

Wulan Ervianti
NPM. 1702090118



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metroiniv.ac.id; e-mail: iainmetro@metroiniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Wulan Ervianti
NPM : 1702090118

Fakultas/Jurusan : Syariah/HESY
Semester/TA : VIII/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
8.	Senin / 24 Feb 2021		- Rapihkan Penomoran - Rapihkan Kutipan Antara Garis dan Kutipan asli - Perbaiki Spasi - Rapihkan huruf-huruf typo	
9.	Kamis / 25 Feb 2021		- Revisi Bab 5 - Kesimpulan dan saran	
10.	Rabu / 3 Maret 2021		ACC Bab 1-5 Bimbingan ke Pembimbing I Skripsi diajukan untuk diumumkan	

Dosen Pembimbing II,

Agus Sahri Ferliadi, MH
NIP.2015088701

Mahasiswa Ybs,

Wulan Ervianti
NPM. 1702090118



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; email: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Wulan Ervianti
NPM : 1702090118

Fakultas/Jurusan : Syariah/HESY
Semester/TA : VIII/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Selasa 5/1/2021	✓	✓ Pembacaan dan pembahasan disusun	
		✓	✓ Pembahasan masalah yang ada, padi bisa jadi pakai angka.	

Dosen Pembimbing I,

Husnul Fatarib, Ph.d
NIP.197401041999031004

Mahasiswa Ybs,


Wulan Ervianti
NPM. 1702090118



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metroiniv.ac.id; email: iainmetro@metroiniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Wulan Ervianti
NPM : 1702090118

Fakultas/Jurusan : Syariah/HESY
Semester/TA : VIII/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu 20/1/2021	✓	Ace got Ceme dibicarakan penyempulhan data ke terpenyngan	

Dosen Pembimbing I,

Husnul Fatarib, Ph.D.

Mahasiswa Ybs,

Wulan Ervianti
NPM. 1702090118



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metroiaiv.ac.id; email: iainmetro@metroiaiv.ac.id

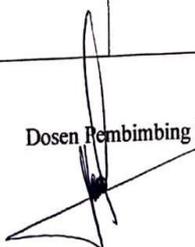
FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Wulan Erviyanti
NPM : 1702090118

Fakultas/Jurusan : Syariah/HESY
Semester/TA : VII/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	TandaTangan
	8/3 2021	✓	Perbaiki out line, disesuaikan dg karakter penelitian	
	10/3 2021	✓	Ace out line dimulai menulis dripsi dari BAB I	
		✓	Ace BAB I	
	16/3 2021	✓	Perbaiki BAB I disesuaikan dg pertanyaaan penelitian	

Dosen Pembimbing I,


Husnul Fatarib, Ph.D.
NIP.197401041999031004

Mahasiswa Ybs,


Wulan Erviyanti
NPM. 1702090118



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507, Faksimili (0725) 47296, Website: www.metrouniv.ac.id, email: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Wulan Ervianti
NPM : 1702090118

Fakultas/Jurusan : Syariah/HESY
Semester/TA : VIII/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Kamis 18/3 2021	✓	Ace BAB I - III ditanjarkan ke APD Ace APD dijelaskan ke bapak menyempulkan data	

Dosen Pembimbing I,

Husnul Fatarib, Ph.D.
NIP.197401041999031004

Mahasiswa Ybs,

Wulan Ervianti
NPM. 1702090118



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metroiniv.ac.id; email: iainmetro@metroiniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Wulan Erviyanti
NPM : 1702090118

Fakultas/Jurusan : Syariah/HESY
Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	TandaTangan
	Jumat 19/3/2021	✓	Ace skripsi BAB I Skripsi boleh dipaparkan untuk diorbankan	

Dosen Pembimbing I,

Husnul Fatarib, Ph.D.
NIP.197401041999031004

Mahasiswa Ybs,

Wulan Erviyanti
NPM. 1702090118

DOKUMENTASI









AVO HNI-HPAI



63

Sign Out

▷ 01799140

TRIYONO

GET NOW HNI Mobile!



YANA



▷ 01978391

ISRIANA

▷ 01978413

SUHARNI

▷ 02051832

ASTUTI PATMININGSIH

▷ 02156199

NINDAWATI

▷ 02278024

ALFISAH ANGGRAINI

▷ 02278044

EUIS WIDYANINGSIH

▷ 02541775

EVA SUSANTI

▷ 03038334

FITRI UMAH

▷ 03488493

ARI PURWANINGSIH

03488527

FITRI YURIKE FRISTIAN

03488543

SUHARTI

03488558

YANTI WIDYA RETNA

03488568

PURWANTI

03528050

DINDA FIRDAYANA

▷ 03565617

PARTI WIDIYANI

▷ 03855418

DEDI SANJAYA

▷ 03925928

M IPANUDIN

01937499

ARIS SUSANTO

01937545

CARMAN

01937565

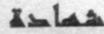
SRIYATI

SERTIFIKAT DSN-MUI



DEWAN SYARIAH NASIONAL - MUI
National Sharia Board - Indonesian Council of Ulama

SERTIFIKAT



Dengan memanjatkan puji syukur ke hadirat Allah Subhanahu wa Ta'ala. Setelah mempelajari, mengkaji, meninjau dan memeriksa, Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia menyatakan bahwa:

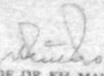
Nama : PT Herba Penawar Abwahida Indonesia
Kelompok : Penjualan Langsung Berjenjang Syariah
Alamat : Jl. Inspeksi Saluran Kalimantan Blok 9-K RT. 005 RW. 10
Kel. Pondok Kelapa, Kec. Duren Sawit, Jakarta Timur
Produk : Produk Kesehatan

telah memenuhi prinsip syariah

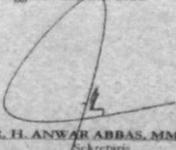
berdasarkan SK No. 014.71.01/DSN-MUI/XII/2018. Sertifikat ini berlaku sampai tanggal 19 Desember 2021.

Jakarta, 20 Desember 2018 M / 12 Rabiul Akhir 1440 H

DEWAN SYARIAH NASIONAL
MAJELIS ULAMA INDONESIA


PROF. DR. KH. MA'RUF AMIN
Ketua




DR. H. ANWAR ABBAS, MM, M.A.G.
Sekretaris

RIWAYAT HIDUP



Peneliti bernama Wulan Erviyanti, Lahir di Timbul Rejo pada tanggal 05 maret 1999, sebagai anak pertama dari dua bersaudara, dari pasangan bapak Mulyadi dan ibu Sumarni. Peneliti meyelesaikan pendidikan dasar di SDN Timbul Rejo pada tahun 2011, Sekolah Menengah Pertama PGRI 02 Bangunrejo

diselesaikan pada tahun 2014, dan Sekolah Menengah Kejuruan Al Ihsan Sukanegara diselesaikan pada tahun 2017, dan pada tahun 2017 peneliti terdaftar sebagai Mahasiswa Hukum Ekonomi Syari'ah Fakultas Syari'ah IAIN Metro Lampung melalui Jalur Seleksi Mandiri IAIN Metro