

ANALISIS MULTI LEVEL MARKETING PRODUK HERBAL HNI HPAI DALAM TINJAUAN FIKIH MUAMALAH

**Putri Oktavia¹, Muhammad Fahmul Iltiham², Sukamto³, Muhammad Nizar⁴,
Universitas Yudharta Pasuruan**

Email : Oktaputri0010@gmail.com¹, fahmul.esy@yudharta.ac.id²,
sukamto@yudharta.ac.id³, muhammadnizar@yudharta.ac.id⁴.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana MLM (Multi Level Marketing) terhadap produk herbal HNI HPAI dan untuk tujuan yang kedua yaitu untuk mengetahui Multi Level Marketing pada produk herbal HNI HPAI dalam tinjauan fikih muamalah. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan menggunakan jenis penelitian lapangan, dimana data penelitian dikumpulkan melalui pengumpulan data yang dilakukan dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi di Distributor Center Halalmart Cowek Purwodadi dan dengan analisis tinjauan buku fikih muamalah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Multi Level Marketing pada produk herbal HNI HPAI sudah sesuai syariah Islam dan sudah memiliki sertifikat halal dari MUI dan APLI. MLM merupakan sebuah metode pemasaran barang dan jasa dari sistem penjualan barang langsung melalui program pemasaran berbentuk lebih dari satu tingkat, dimana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang dan jasa yang dilakukannya sendiri dan anggota jaringan didalam kelompoknya. Dan Multi Level Marketing pada produk herbal HNI HPAI menurut Fikih muamalah, MLM yang diterapkan di HNI sudah memenuhi syarat dari sisi Syari'ah seperti yang sudah dijelaskan di buku fikih muamalah.

Kata Kunci : *Multi Level Marketing, Produk HNI, Fikih Muamalah*

ABSTRACT

This study aims to find out how MLM (Multi Level Marketing) is for HNI HPAI herbal products and for the second objective, namely to find out Multi Level Marketing on HNI HPAI herbal products in a muamalah fiqh review. This study used a qualitative research type using field research, where research data was collected through data collection carried out by observation, interviews, and documentation at the Cowek Purwodadi Halalmart Distributor Center and by analyzing muamalah fiqh book reviews. The results of the study show that Multi Level Marketing on HNI HPAI herbal products is in accordance with Islamic sharia and already has halal certificates from MUI and APLI. MLM is a method of marketing goods and services from a system of direct sales of goods through a marketing program in the form of more than one level, where business partners get sales commissions and sales bonuses from the sale of goods and services that are carried out by themselves and network members in their group. And Multi-Level Marketing on herbal products HNI HPAI according to Muamalah Jurisprudence, the MLM applied in HNI has fulfilled the requirements from the Shari'ah point of view as explained in the Muamalah Jurisprudence book.

Keywords : *Multi Level Marketing, HNI Products, Fiqh Muamalah*

Pendahuluan

Di era globalisasi ini banyak terjadi permasalahan-permasalahan di dalam pemikiran Umat Islam dalam menghadapi Gerakan Ekonomi Syariah di Indonesia yang semakin berkembang pesat. Banyak jenis transaksi muncul yang menyebar ke seluruh penjuru dunia termasuk Indonesia. Dan banyak jenis transaksi yang ditawarkan juga menjanjikan keuntungan yang berlipat ganda.

Salah satu gerakan ekonomi yang berkembang pesat saat ini adalah MLM (Multi Level Marketing). MLM adalah sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Dengan kata lain dapat dikemukakan bahwa MLM adalah pemasaran berjenjang melalui jaringan distributor yang dibangun dengan menjadikan konsumen sebagai tenaga pemasaran.¹ Sistem perdagangan semacam ini sangat menggiurkan sebagian anggota masyarakat karena menjanjikan keuntungan besar dalam waktu yang relatif singkat.

Multi Level Marketing adalah suatu bentuk pemasaran produk atau jasa dari suatu perusahaan yang dilakukan secara perorangan atau berkelompok yang membentuk jaringan secara berjenjang, lalu dari hasil penjualan tersebut setiap bulannya akan ada perhitungan bonus atau komisi sebagai hasil usahanya.² *Multi Level Marketing* (MLM) merupakan bisnis yang dibangun berdasarkan formasi jaringan tertentu bisa to-down (atas-bawah) atau left-right (kiri-kanan), dengan kata lain vertikal atau horizontal atau perpaduan antara keduanya. Namun formasi seperti ini tidak akan hidup dan berjalan, apabila tidak ada benefit (keuntungan), yang berupa bonus. Yang bentuknya bisa berupa potongan harga, bonus pembelian langsung, dan bonus jaringan istilah lainnya.³

Multi Level Marketing ini merupakan konsep yang memberikan kesempatan kepada konsumen untuk turut terlihat sebagai pemasar sekaligus penjual dan memperoleh manfaat dan keuntungan didalam garis kemitraannya. Dalam istilah MLM, anggota dapat disebut pula sebagai distributor atau mitra niaga. Jika mitra niaga mengajak orang lain untuk menjadi seorang anggota sehingga jaringan pelanggan atau pasar semakin besar atau luas, artinya mitra niaga telah berjasa mengangkat omset

¹ Ahmad Wardi Muslih, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2010), hlm, 613.

² Peter J. Cloither, *Meraup Uang Dengan Multi Level Marketing : Pedoman Praktis Menuju Networking Selling Yang Sukses*, (Jakarta: Gramedia Pusaka Utama, 1994), hlm, 10.

³ Havis Aravik, *Konsep, Teori Dan Aplikasi Serta Pandangan Pemikir Ekonomi Islam Dari Abu Ubaid Sampai Al-Maududi*, (Malang, Empatdua, 2016).

perusahaan. Atas dasar itulah kemudian perusahaan berterima kasih dengan bentuk memberi sebagian keuntungannya kepada mitra niaga yang berjasa dalam bentuk insentif berupa bonus, baik bonus bulanan, tahunan maupun bonus-bonus lainnya. Semua bisnis termasuk yang menggunakan sistem MLM dalam literatur Syariah Islam pada dasarnya termasuk kategori mu'amalat yang dibahas dalam bab Al-Buyu' (jual-beli) yang hukum asalnya dan aspek hukum jual-belinya secara prinsip boleh berdasarkan kaidah fiqh.

MLM Syari'ah adalah sebuah usaha MLM yang mendasarkan sistem operasionalnya pada prinsip-prinsip syari'ah. Dengan demikian, dengan sistem MLM konvensional yang berkembang pesat saat ini dicuci, dimodifikasi, dan disesuaikan dengan Syari'ah. Aspek-aspek haram dan subhat dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak, dan hukum muamalah. Tidak mengherankan jika visi dan misi MLM konvensional akan berbeda total dengan MLM syari'ah. Visi MLM syari'ah tidak hanya berfokus pada keuntungan materi semata, tapi keuntungan untuk dunia akhirat, orang-orang yang terlibat didalamnya. Dalam MLM syari'ah juga ada Dewan Pengawas Syari'ah dimana lembaga ini secara tidak langsung berfungsi sebagai internal audit surveillancesystem untuk memfilter bila ada hal-hal yang tidak sesuai dengan aturan agama Islam pada suatu usaha syariah. Multi Level Marketing menjelaskan bahwa bisnis MLM yang sesuai syariah adalah MLM untuk produk yang halal dan bermanfaat, dan proses perdagangannya tidak ada pelanggaran syari'ah, tidak ada pemaksaan, penipuan, riba, sumpah yang berlebihan, pengurangan timbangan dan lain-lain

Bisnis ini dinamakan *Multi Level* karena berbentuk organisasi distributor yang melaksanakan pemasaran dengan menggunakan sistem distribusi berjenjang. Distributor pemasaran berjenjang tersebut terdiri dari upline (tingkat atas) dan downline (tingkat bawah), distributor yang disebut upline jika telah memiliki downline. Kedua jaringan inilah yang menggerakkan bisnis ini.⁴

Yang menjadi dasar hukum DSN mengeluarkan fatwa tentang penjualan langsung berjenjang syariah (MLM) dalam firman Allah Swt, yaitu :

Qs. An-Nisa ayat 29:

⁴ Benny Santoso, *Memahami Leih Jauh MLM Dan Pernak-Perniknya* (Jakarta : Andy Publisher, 2006).

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*

Kemunculan tren strategi pemasaran produk melalui sistem MLM di dunia bisnis modern sangat menguntungkan banyak pihak, seperti pengusaha (baik produsen maupun perusahaan MLM). Hal ini disebabkan karena adanya penghematan biaya dalam iklan. Bisnis ini juga menguntungkan para distributor yang berperan sebagai simsar (mitra niaga) yang ingin bebas (tidak terikat) dalam bekerja. Secara umum, cara kerja dalam bisnis MLM adalah sebagai berikut:

1. Setiap orang akan mendapat keuntungan dari aktifitas jual beli yang dilakukannya. Jika dia ingin mendapatkan bonus yang lebih besar, maka dia bisa membangun organisasi yang lebih besar pula.
2. Mereka yang ada di bawah, tetapi bisa membangun organisasi yang lebih besar daripada yang mengajaknya, maka yang bersangkutan memiliki peluang untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar daripada orang yang mengajaknya di atas.
3. Jika pada periode tertentu seorang mitra tidak melakukan pembelian produk, maka dia tidak akan mendapatkan keuntungan walau pun jalur dibawahnya menghasilkan omset yang tidak terhingga.
4. Setiap orang yang bergabung dengan bisnis MLM dan ingin mendapatkan bonus yang lebih besar, maka dia harus berperan sebagai seller atau enduser dengan membeli sejumlah produk yang memenuhi syarat untuk mendapatkan bonus, dan dia juga harus mensponsori orang lain agar terbentuk organisasi bisnis yang bisa menghasilkan omset.

Diantara perusahaan MLM, ada yang melakukan kegiatan menjaring dan masyarakat untuk menanamkan modal diperusahaan tersebut, dengan janji akan memberikan keuntungan sebesar hampir 100% dalam setiap bulannya. Ada beberapa perusahaan MLM lainnya yang mana seseorang bisa menjadi memberinya tidak harus dengan menjual produk perusahaan, namun cukup dengan mendaftarkan diri dengan membayar uang pendaftaran, selanjutnya dia bertugas mencari anggota lainnya dengan

cara yang sama, semakin banyak anggota maka akan semakin banyak bonus yang diperoleh dari perusahaan tersebut.

Standar kualitas produk HNI HPAI dibuktikan dengan produk-produk yang memiliki kelengkapan perizinan dan sertifikat halal MUI. HNI HPAI sebagai perusahaan bisnis halal *Network* fokus pada bisnis produk-produk herbal seperti *Suplemen Product, Healt Food dan Bevereg, Cosmetic dan Home Care, Fashion dan Lifestyle*. Masing-masing jenis produk tersebut memiliki khasiat dan manfaat yang tidak perlu diragukan lagi karena telah dibuktikan langsung oleh agen HNI HPAI. Dari sisi produk, HNI tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi juga mempunyai tujuan lain, yakni: halal berkualitas, kesehatan, tepat guna Sumber Daya Alam, ekonomi Nasional.

Banyak para konsumen tertarik dengan produk-produk dari HPAI itu, karena mereka merasakan benar-benar khasiat dari produk tersebut dan tidak sedikit pula yang bergabung dengan bisnis tersebut untuk membuka agen atau Member dari produk tersebut untuk dijual kembali, alasan mereka pun berbeda-beda dan berpendapat dengan argumen mereka masing-masing. Adapun alasan membeli dengan produk tersebut karena mereka sadar bahwa selama ini kita telah dijajah oleh negara lain, banyak produk-produk luar negeri yang masuk kedalam negara kita. Mereka berniat untuk menyadarkan masyarakat bahwa kita Indonesia sudah mempunyai HPAI yaitu produk-produk herbal Halal yang sudah memiliki ijin atau lebel dari MUI yang secara herbal. Adapun keunggulan dari Produk HNI HPAI adalah:

1. Aman diminum segala usia
2. Tidak ada efek samping
3. Tidak menyebabkan overdosis
4. Bisa sebagai substitusi, saling melengkapi
5. Terbagi dari beberapa fungsi, untuk suplemen (produk harian) dan pengobatan penyakit (Terapi).

Secara keseluruhan, produk-produk HNI dan berbagai jenis kategori produk HNI lainnya, selalu memiliki standar keunggulan produk HNI, dan ini menjadi ciri khas dari jaminan mutu produk-produk HNI. Adapun 4 jaminan kualitas produk HNI yaitu: halal 100%, *High Quaity & Premium Product, The Best Poduction*, paling murah.

Akad syariah yang digunakan MLM adalah Akad wakalah bil Ujrah, yaitu perusahaan MLM atau Network Marketing mewakili kepada para member, distributor, dan agennya untuk mewakili perusahaan dalam mempromosikan dan menjualkan produk-produk perusahaan MLM tersebut, dan untuk setiap terjadinya transaksi penjualan tersebut, perusahaan memberikan imbalan sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan. Objek Wakalah bil Ujrah meliputi antara lain: kegiatan administrasi, pengelolaan dana, pembayaran klaim, underwriting, pengelolaan portofolio risiko, pemasaran, investasi.

Dalam bisnis MLM/network marketing, pemberian bonus juga didasarkan pada prinsip Al-Ju'alah (akad bonus atau komisi bersyarat). Jika persyaratan pencapaian tujuan yang disepakati atau ditentukan terpenuhi, Ju'alah memberikan bonus atau komisi. bagi member dan distributor Network marketing semakin menyebar dan tentunya setiap orang harus mengikuti prinsip keadilan menurut syariat Islam.

Metode Penelitian

Metode penelitian menggunakan metode kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang memberikan hasil data berupa kesimpulan yang berbentuk narasi bukan angka-angka dan menggambarkan kondisi secara rinci. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*field reseacrh*), yaitu data yang dikumpulkan berupa kata kata dan bukan angka.⁵ Dalam metode kualitatif, teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan beberapa tahap yaitu: melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi.⁶

1. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data pengamatan yang merekam keadaan atau perilaku obyek sasaran.⁷ Dengan melakukan observasi, peneliti akan mengetahui situasi dan kondisi nyata yang terjadi disubjek penelitian.

2. Wawancara

Wawancara adalah cara komunikasi antara dua orang di mana seseorang mengajukan pertanyaan untuk mendapatkan informasi dari orang lain.⁸ Selain itu hasil dari kegiatan wawancara diharapkan dapat menjawab berbagai pertanyaan yang menjadi permasalahan, merencanakan tugas selama proses wawancara,

⁵ Lexy J. Meleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2007).

⁶ J.R.Raco, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Grasindo, 2010).

⁷ Abdurrahman Fatoni, *Metodologi Penelitian Dan Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta, 2006).

⁸ Dedi Mulyana, *Metodologi Penelitian Kualitatif. Rosda*, (Bandung, 2006).

menentukan tempat dan meminta izin kepada pihak yang terlibat dalam kegiatan wawancara untuk bertemu agar fokus selama bekerja.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang meneliti catatan informasi responden. Metode dokumenter penelitian ini mengumpulkan informasi tentang latar belakang dokumenter topik penelitian dan kemungkinan dokumen terkait lainnya yang diperlukan untuk mendukung bahan penelitian. Hasil dokumentasi dapat berasal dari berbagai sumber, baik sumber tertulis maupun dokumen, foto kegiatan atau catatan yang dibuat selama penelitian. Dokumen dapat berupa tulisan, gambar, atau karya monumental seseorang. Dokumen juga dapat berupa dokumen pribadi seperti buku harian, surat pribadi, otobiografi, atau dokumen resmi seperti peraturan, memorandum, surat perintah, dan bukti tindakan yang dilakukan oleh orang-orang yang berwenang.⁹

Hasil Dan Pembahasan

Setelah peneliti melakukan penelitian dengan mengumpulkan data dan kemudian memaparkannya sesuai dengan yang diperoleh di lapangan, sehingga peneliti menemukan beberapa hal sebagai bentuk temuan penelitian. Adapun fokus dalam penelitian ini yang telah diajukan adalah mengenai analisis Multi Level Marketing Produk Herbal HNI HPAI dalam tinjauan fikih muamalah.

1. MLM (Multi Level Marketing) Pada Produk Herbal HNI HPAI

MLM adalah strategi pemasaran dan jasa di mana produk dijual langsung melalui program pemasaran di lebih dari satu tingkat, dan mitra bisnis menerima komisi dan bonus penjualan untuk penjualan produk dan jasa mereka sendiri dan jaringannya. bagian dari kelompoknya. Multi Level Marketing menyatakan bahwa bisnis MLM syariah adalah bisnis MLM untuk produk yang halal dan bermanfaat dan proses bisnisnya tidak melanggar syariah, tidak ada paksaan, tidak ada penipuan, tidak ada riba, tidak ada sumpah serapah, tidak ada penurunan berat badan, dll. di sana.

Karena perusahaan ini melakukan pemasaran melalui sistem penjualan berjenjang, disebut multilevel. Distributor pemasaran tarik terdiri dari upline (level

⁹ Mardawani, *Praktis Penelitian Kualitatif: Teori Dasar Dan Analisis Data Dalam Prespektif Kualitatif*, (Yogyakarta : Penerbit Deepublish, 2020).

atas) dan downline (level bawah). Jika ada downline, distributor tersebut disebut upline. Kedua jaringan ini mendorong perusahaan ini untuk berkembang.

Sebagai success plan atau marketing plan, HNI memiliki banyak kelebihan dibandingkan dengan banyak perusahaan MLM atau network marketing lainnya. Manfaat Succession Plan HNI adalah fokus HNI untuk menjadikan perusahaan HNI sebagai perusahaan syariah yang sesuai syariah. Hal ini merupakan solusi untuk meningkatkan kesehatan dan potensi ekonomi keluarga untuk mewujudkan masyarakat yang sehat, cerdas, mandiri, dan berdaya guna bagi pembangunan bangsa, negara, dan peradaban manusia.¹⁰

Banyak konsumen tertarik dengan produk HPAI karena mereka tahu manfaatnya. Sedikit yang tidak bergabung dengan perusahaan untuk menjadi agen atau member untuk menjual kembali produk tersebut. Selain itu, mereka memiliki alasan yang beragam dan bertentangan dengan klaim mereka. Mereka membeli barang-barang ini karena mereka tahu bahwa kita telah dijajah oleh negara lain dan banyak produk asing masuk ke negara kita. Mereka bermaksud untuk menyebarkan informasi kepada masyarakat umum bahwa Indonesia telah memiliki produk jamu halal HPAI, yang bersifat herbal dan memiliki izin MUI.

Dalam bisnis MLM yang diterapkan di beberapa perusahaan di Indonesia, salah satunya adalah perusahaan HNI HPAI. Perusahaan HNI menjalankan bisnis MLM berbasis Syariah, selain itu produk yang dihasilkan oleh perusahaan HNI HPAI juga telah memiliki sertifikat Halal MUI, sehingga banyak masyarakat Indonesia khususnya umat Islam yang sudah mempercayainya dan banyak mengkonsumsi produk HNI dan manfaat dari produk mereka. dan bisnis mereka. Karena perusahaan HNI memiliki visi dan misi, termasuk referensi utama produk Halal berkualitas tinggi, dan HNI memiliki semangat besar untuk memperkuat ekonomi Islam dan berperan penting dalam memperkuat perekonomian bangsa dan negara.

Dari hasil tinjauan buku perusahaan dan wawancara salah satu distributor *Center* HNI, Agen HNI dan konsumen HNI dapat peneliti simpulkan bahwa MLM (Multi Level Marketing) pada produk herbal HNI HPAI merupakan MLM yang

¹⁰ S.SI Zulchaidir B.Firly Ramly, *The Master Book To Be The Best Market Leader* (Jakarta, 2017).

berbasis Syariah Islam dan sangat bermanfaat untuk masyarakat terutama untuk pemberdayaan potensi ekonomi keluarga Muslim.

2. MLM (Multi Level Marketing) Pada Produk HNI HPAI Dalam Tinjauan Fikih Muamalah

Menurut fikih muamalah, perusahaan yang menggunakan sistem MLM tidak hanya menjual barang tetapi juga jasa, seperti pemasaran berjenjang. Untuk melakukan ini, mereka dapat menerima reward, bonus, hadiah, dll. tergantung pada prestasi dan tingkat. Anggota layanan ini berfungsi sebagai perantara antara pembeli dan produsen. Ini disebut samsara atau simsar dalam fikih. Dalam catatan kakinya, Sayid Sabiq menyatakan bahwa pengertian Simsar adalah sebagai berikut:

“Untuk membuat jual beli lebih mudah, simsar berfungsi sebagai perantara antara penjual dan pembeli”.

Kegiatan samsarah (perantara) yang bekerja sebagai distributor, agen, member, atau mitra bisnis juga termasuk transaksi ijarah, yaitu memanfaatkan tenaga dan jasa orang lain dengan imbalan atau ujarah. Para ulama seperti Ibnu Sirin, "Atha", Ibrahim, Hasan, dan Ibnu Abbas membenarkan akad samsarah ini.

Akad Syari'ah yang digunakan dalam bisnis MLM atau Network Marketing adalah akad Wakalah bil Ujah dimana perusahaan MLM atau Network Marketing mewakili anggotanya, distributor atau agen untuk mengelola perusahaan Network Marketing yang diwakilinya, dan perusahaan memberikan sesuatu untuk setiap transaksi penjualan. Kompensasi sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan. Firman Allah SWT yaitu:

QS. An-Nisa ayat 58 :

﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا﴾

Artinya : *Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya dan apabila kamu menetapkan hukum diantara manusia, hendaklah dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat.*

Kegiatan administrasi, pengelolaan dana, pembayaran klaim, underwriting, pengelolaan portofolio risiko, pemasaran, dan investasi adalah contoh dari tujuan wakalah bil ujah.

Dalam bisnis HNI, HPAI juga memberikan reward atau insentif kepada reseller, agen dan anggota HNI yang berhasil memasarkan produk HNI atau menghasilkan penjualan yang tinggi. Imbalan atau insentif yang ditawarkan oleh perusahaan HNI memenuhi persyaratan perspektif Syariah sebagaimana dijelaskan dalam Fiqh Muamalah. Dalam bisnis MLM atau marketing jaringan, bonus juga diberikan sesuai dengan prinsip Al-Ju'alah, yang dikenal sebagai bonus bersyarat atau perjanjian komisi. Jika syarat tercapainya tujuan yang telah disepakati atau ditetapkan, Ju'alah memberikan bonus atau komisi. Untuk member dan distributor Network marketing semakin berkembang, dan tentunya prinsip keadilan menurut syariat Islam harus diperhatikan oleh setiap orang.

MLM HNI telah memenuhi semua persyaratan kepatuhan Syariah yang ditetapkan untuk perusahaan MLM. Karena ada unsur perjudian dan ketidakamanan dalam praktik yang dilakukan oleh perusahaan MLM, beberapa ahli dan pengamat berpendapat bahwa ini adalah tindakan yang melanggar hukum. Yang lain melihatnya sebagai masalah. Namun demikian, bagian kedua menyatakan bahwa MLM yang sah diizinkan, dan memberikan nasihat tentang produk yang dijual, kejelasan akad yang digunakan.

Dari hasil evaluasi buku perusahaan dan buku Fikih Muamalah, dapat disimpulkan bahwa bisnis MLM (Multi Level Marketing) HNI telah sesuai dengan hukum Syariah dan telah lulus persyaratan audit Fiqh Muamalah.

Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dilakukan, peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Sebagai strategi keberhasilan atau strategi marketing, HNI memiliki banyak keunggulan dibandingkan dengan banyak perusahaan MLM atau network marketing lainnya. Keunggulan dari rencana sucession HNI ini berasal dari fokus HNI untuk menjadikan perusahaan HNI sebagai perusahaan syariah syariah yang dapat membantu kesehatan keluarga dan potensi ekonomi masyarakat dengan menjadi sehat, cerdas, mandiri, dan berguna untuk pembangunan bangsa dan negara. negara-negara dan munculnya peradaban manusia.
2. Dalam fikih muamalah, perusahaan yang menerapkan sistem MLM tidak hanya menjual barang tetapi juga jasa, seperti pemasaran berjenjang. Prestasi dan tingkat

anggota menentukan kompensasi, bonus, hadiah, dll. Alat ini berfungsi sebagai perantara antara pembeli dan produsen. Ini disebut samsara atau simsar dalam fikih. Dalam bisnis HNI, HPAI juga menawarkan imbalan atau insentif kepada distributor, agen, dan anggota HNI yang berprestasi atau yang menghasilkan keuntungan besar dari pemasaran produk HNI. Imbalan atau insentif ini memenuhi persyaratan perspektif Syariah yang dijelaskan dalam Fiqh Muamalah.

Daftar Pustaka

- Aravik, Havis. *Konsep, Teori Dan Aplikasi Serta Pandangan Pemikir Ekonomi Islam Dari Abu Ubaid Sampai Al-Maududi*. Malang, Empatdua, 2016.
- Cloither, Peter J. *Meraup Uang Dengan Multi Level Marketing : Pedoman Praktis Menuju Networking Selling Yang Sukses*. Jakarta: Gramedia Pusaka Utama, 1994.
- Fatoni, Abdurrahman. *Metodologi Penelitian Dan Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta, 2006.
- J.R.Raco. *Metode Penelitian Kualitatif*. Grasindo, 2010.
- Mardawani. *Praktis Penelitian Kualitatif: Teori Dasar Dan Analisis Data Dalam Prespektif Kualitatif*. Yogyakarta : Penerbit Deepublish, 2020.
- Meleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2007.
- Mulyana, Dedi. *Metodologi Penelitian Kualitatif. Rosda*. Bandung, 2006.
- Muslih, Ahmad Wardi. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah, 2010.
- Santoso, Benny. *Memahami Leih Jauh MLM Dan Pernak-Perniknya*. Jakarta : Andy Publisher, 2006.
- Zulchaidir B.Firly Ramly, S.SI. *The Master Book To Be The Best Market Leader*. Jakarta, 2017.