

**PENERAPAN SISTEM BONUS DI PT. HNI-HPAI KOTA BENGKULU
DAN KEPATUHANNYA TERHADAP FATWA MUI NO. 75/DSN-
MUI/VII/2009 TENTANG PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG
SYARIAH (PLBS)**



SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

OLEH :

NITA SARI
NIM: 1611130130

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU**

BENGKULU, 2021 M/ 1443 H


PERSETUJUAN PEMBIMBING

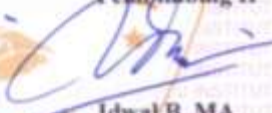
Skripsi yang ditulis oleh: Nita Sari, NIM 1611130130 dengan judul **"Penerapan Sistem Bonus Di PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu Dan Kepatuhannya Terhadap Fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)",** Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munasyarah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 16 Februari 2021 M
04 Rajab 1442 H

Pembimbing I

Pembimbing II


Dra. Fatimah Yunus, MA
NIP. 196313192000032003


Idwal B, MA
NIP. 198307092009121005



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

Jalan Rasteri Falah Pangar Dewa Kota Bengkulu, 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53979 Faksimila (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul **"Penerapan Sistem Bonus Di PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu Dan Kepatuhan Terhadap Fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)"** oleh Nita Sari, NIM. 1611130130 Program Studi Ekonomi Syariah, Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang *Munaqasyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada :

Hari : Jum'at
Tanggal : 09 Juli 2021 M/28 Zulkaidah 1442 H

Dinyatakan **LULUS**. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Bengkulu, 04 Agustus 2021 M
25 Zulhijah 1442 H

Tim Sidang *Munaqasyah*

Ketua

Dr. Asnaini, MA
NIP. 197304121998032003

Sekretaris

Idwal B. MA
NIP. 198307092009121005

Penguji I

Dr. Asnaini, MA
NIP. 197304121998032003

Penguji II

Herlina Yustati, MA.Ek.
NIP. 19850522019032004

Mengetahui,

Dekan



Dr. Asnaini, MA
NIP. 197304121998032003

MOTTO

إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”

(QS. Al-Insyirah: 6)

مَنْ صَبَرَ ظَفِرَ

“Barang siapa yang bersabar, maka dia akan beruntung”

Syukuri apa yang telah diberikan Allah SWT kepada kita untuk mendapatkan kunci hidup yang bahagia.

-NITA

PERSEMBAHAN

Puji syukur beriring doa dengan hati yang tulus kupersembahkan karya yang sangat sederhana ini yang telah kuraih dengan suka, duka serta rasa terimakasih kepada :

- ❖ *Kedua orangtuaku tercinta ayahanda (Sailan, BA) dan ibunda (Nurhayati) yang telah memberikan kasih sayang, segala dukungan, doa yang tulus demi keberhasilanku dan cinta kasih yang tiada terhingga. Terimakasih atas segala pengorbanan yang telah diberikan hingga titik ini dan seterusnya, mulai saat ini apapun yang nita lakukan ialah usaha untuk membuat ayah & ibu bahagia. Semoga ayah dan ibu selalu di berkah oleh Allah SWT dalam setiap langkah yang dipijakan.*
- ❖ *Kakakku tersayang (Adrianto, S.T) dan (Fauzan, S.Pd) yang selalu menuntunku, membantuku dan sekaligus penyemangatku. Terimakasih kak atas dukungannya selama ini semoga adikmu ini bisa menjadi adik yang kakak harapkan.*
- ❖ *Ayuk iparku tersayang (Iis Rusmawati, MH) yang selalu menuntunku, membantuku, penyemangatku sekaligus motivasiku. Terimakasih yuk atas dukungannya selama ini.*
- ❖ *Keluarga besarku yang telah memberiku semangat dan nasihat.*
- ❖ *Kedua pembimbing skripsiku (Ibu Fatimah Yunus, MA) dan (Bapak Idwal B, MA) terimakasih telah memberikan banyak waktu, arahan, bimbingan dan masukan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.*
- ❖ *Seluruh dosen fakultas FEBI IAIN Bengkulu.*
- ❖ *Sahabat-sahabatku, Lia Ibnibasum, Maulinda Sari, Nina Aprianti. Terimakasih selalu ada dan menemani kemanapun dari semester satu sampai sekarang suka duka telah kita lewati bersama, mudah-mudahan bisa sama-sama menjadi orang sukses.*

- ❖ *Teman seperjuang S.E, EKIS Feny Martha Yusiadi, Lidya Novita Sari, Laras Melati, Fahitira Virdha Noor. Terimakasih untuk cerita dan kebersamaannya selama ini.*
- ❖ *Teman-teman KKN 97 terimakasih atas pengalaman dan kebersamaannya.*
- ❖ *Untuk seluruh teman-teman angkatan 2016 yang tidak bisa disebutkan satu persatu, terimakasih.*
- ❖ *Agama, Almamater, Nusa dan Bangsa.*

SURAT PERNYATAAN


Dengan ini saya menyatakan :

1. Skripsi dengan judul “Penerapan Sistem Bonus Di PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu Dan Kepatuhanya Terhadap Fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)”, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, Juni 2021 M

Syawal 1442 H

Mahasiswa Yang Menyatakan


Nita Sari
NIM 1611130130

ABSTRAK

Penerapan Sistem Bonus Di PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu Dan Kepatuhan Terhadap Fatwa MUI No. 75/DSN-MU/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

Oleh Nita Sari, NIM.1611130130

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem bonus di *Distribution Center* (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu, dan untuk mengetahui kepatuhan di DC PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu terhadap Fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 dalam sistem pemberian bonus. Jenis dan pendekatan penelitian adalah *deskriptif kualitatif*. Pengumpulan data yang dilakukan dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan yaitu reduksi data, editing, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian ini menunjukkan sistem bonus yang dilakukan *Distribution Center* (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu dan kepatuhan *Distribution Center* (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu terhadap Fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 dalam sistem pemberian bonus, sudah diterapkan, dibuktikan dengan hasil wawancara kepada konsumen *Distribution Center* (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu. Sistem bonus *Distribution Center* (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu, yaitu bonus agenstok, bonus pribadi (BPP), bonus prestasi group (BPG), bonus generasi pangkat (BGP), bonus *gold diamond crown* (GDC), royalti stabilitas belanja (RSB), royalti kemajuan jaringan (RKJ), royalti LED (*Loyal executive director*), royalti komitmen tahunan (RKT), royalti LED *sapphire, emerald, dan platinum* (SEP). Sesuai dengan kinerjanya dan kepatuhan *Distribution Center* (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu terhadap fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 dalam sistem pemberian bonus, yaitu sudah sesuai dengan fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009.

Kata Kunci: Multi Level Marketing (MLM), Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), Bonus

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi berjudul “Penerapan Sistem Bonus Di PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu Dan Kepatuhannya Terhadap Fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)”. Shalawat dan salam semoga senantiasa dilimpahkan pada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang menjadi uswatun hasanah bagi kita semua. Amin.

Penyusunan skripsi ini untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini izinkan penulis mengucapkan rasa terima kasih teriringdoa semoga menjadi amal ibadah dan mendapat balasan dari Allah SWT, kepada :

1. Prof. Dr.H. Sirajuddin M,M.Ag, M.H, selaku Rektor IAIN Bengkulu yang telah memberikan kesempatan untuk menuntut ilmu di kampus hijau tercinta.
2. Dr.Asnaini, M.A, Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Bengkulu (IAIN) Bengkulu yang telah sabardalam mendidik selama proses pembelajaran.
3. Desi Isnaini, MA selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, yang telah memotivasi dan membagikan ilmunya
4. Fatimah Yunus, MA selaku pembimbing 1, yang telah meluangkan waktu dan memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.

5. Idwal B, MA Selaku Pembimbing 2, yang telah banyak membantu, mengoreksi, mengarahkan dan membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Kepada kedua orang tua yang selalu mendoakan kesuksesan penulis dalam menyelesaikan skripsi.
7. Segenap Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
8. Staff dan karyawan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
9. Almamaterku tercinta Institut Agama Islam Negrei (IAIN)Bengkulu.
10. Semua pihak yang telah membantu penulisan skripsi ini.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan. Oleh karena itu, penulis mohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulis kedepan.

Bengkulu, Juni2021M
Syawal 1442H

NITA SARI

NIM.1611130130

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	
HALAMAN PENGESAHAN	
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
SURAT PERNYATAAN	vii
SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT.....	viii
ABSTRAK	ix
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB 1 PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Kegunaan Penelitian	8
1. Secara Teoritis	9
2. Secara Praktis.....	9
E. Penelitian Terdahulu	9
F. Metode Penelitian	21
1. Jenis Dan Pendekatan Penelitian	21
2. Waktu Dan Lokasi Penelitian	22
3. Subjek/Informan Penelitian.....	22
4. Sumber Dan Teknik Pengumpulan Data.....	23
5. Teknik Analisis Data.....	25
BAB II KAJIAN TEORI	
A. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah	27
1. Pengertian Penjualan Langsung Berjenjang	27
2. Pengertian Penjualan Langsung Berjenjang Syariah	27
B. Multi Level Marketing (MLM).....	28

1. Pengertian MLM	28
C. Latar Belakang Fatwa MUI Tentang PLBS	31
D. Fatwa Dewan Syariah Nasional	31
1. Pedoman PLBS	31
E. Kepatuhan Syariah	33
1. Pengertian Kepatuhan Syariah	33
2. Indikator Kepatuhan Syariah.....	35
F. Pengertian Bonus	38
1. Macam-Macam Bonus	38

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Distribution Center PT. HNI-HPAI (DC).....	41
1. Visi, Misi dan Motto (DC) HNI-HPAI.....	42
2. Struktur Organisasi (DC) HNI-HPAI	43
3. Alamat PT.HNI-HPAI	44
4. Keunggulan PT. HNI-HPAI	44
5. Lima Pilar (P.A.S.T.I) PT. HNI-HPAI	45
6. Produk PT. HNI-HPAI	51

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Sistem Bonus Distribution Center (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu	53
B. Kepatuhan Distribution Center (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu Terhadap Fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Dalam Sistem Pemberian Bonus	60
C. Pembahasan	63

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	70
B. Saran	70

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

4.1	Gambar Produk Coffe HPAI.....	67
4.2	Gambar Produk Madu SJ HPAI.....	67
4.3	Gambar Produk Berbagai macam sabun HPAI.....	68
4.4	Gambar Produk Minyak Herba Sinergi HPAI	68

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Bukti Pengajuan Judul

Lampiran 2 : Surat Keterangan Perubahan Judul

Lampiran 3 : Bukti Menghadiri Seminar Proposal

Lampiran 4 : Daftar Hadir Seminar Proposal

Lampiran 5 : Catatan Perbaikan Proposal Skripsi

Lampiran 6 : Halaman Pengesahan Proposal Skripsi

Lampiran 7 : Surat Penunjuk Pembimbing Skripsi

Lampiran 8 : Pedoman Wawancara

Lampiran 9 : Halaman Pengesahan Permohonan Izin Penelitian

Lampiran 10 : Surat Izin Penelitian

Lampiran 11 : Surat Keterangan Selesai Penelitian

Lampiran 12 : Lembar Bimbingan Skripsi

Lampiran 13 : Dokumentasi Penelitian

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di negara-negara maju, keinginan seseorang untuk menjadi bos terhadap dirinya sendiri cukup besar, berkeinginan sukses tanpa harus dibawah tekanan orang lain, misalnya meskipun perusahaan baru berjalan satu tahun, sudah berusaha keras untuk di-*franchise*-kan atau diwaralabakan, hal ini dapat dilakukan jika pemerintah ikut memfasilitasi dengan cara mempermudah proses pemberian hak intelektual, seperti hak dan atau lisensi *trade mark*, hak waralaba, hak cipta (*copyright*) dan sejenisnya.¹

Perusahaan adalah tempat terjadinya kegiatan produksi dan berkumpulnya semua faktor produksi. Setiap perusahaan ada yang terdaftar dipemerintah dan ada pula yang tidak. Bagi perusahaan yang terdaftar di pemerintah, mereka mempunyai badan usaha untuk perusahaannya. Badan usaha ini adalah status dari perusahaan tersebut yang terdaftar di pemerintah secara resmi.

Beberapa dekade belakangan ini, gerakan perusahaan pemasaran berjenjang atau biasa disebut dengan Multi Level Marketing (MLM) ini semakin berkembang pesat ditanah air. Perusahaan MLM adalah perusahaan yang menerapkan sistem pemasaran modern melalui jaringan

¹ Leonardus Saiman, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2015), h. 25

distribusi yang berjenjang, yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. MLM disebut juga sebagai networking marketing. Disebut demikian karena anggota kelompok tersebut berupa sekumpulan banyak orang, sehingga membentuk suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja sekumpulan banyak orang.²

Salah satu MLM yang terdapat di Indonesia yakni Perusahaan Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI). HPAI adalah perusahaan asal Malaysia yang berkembang di Indonesia dengan mengusung sistem halal network atau yang biasa kita sebut dengan Multi Level Marketing (MLM) Syariah dalam proses operasionalnya. Seperti perusahaan yang menggunakan sistem Multi Level Marketing (MLM) pada umumnya, perusahaan ini juga menerapkan sistem bonus yang menitikberatkan pada kuantitas penjualan yang telah dicapai oleh para agen atau member. Disamping itu bonus juga bisa didapatkan dari prestasi yang telah dicapai karena telah menjadi pembimbing bagi anggota baru yang bergabung menjadi membernya sampai member tersebut secara mandiri bisa menjual banyak produk.³

PT Herba Penawar Alwahida Indonesia yang kemudian dikenal sebagai HNI-HPAI, merupakan salah satu perusahaan Bisnis Halal Network di Indonesia yang fokus pada produk-produk herbal. HPAI sesuai

²Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, (Jakarta: Kencana, cet. Ke-2, 2005), h. 187

³Ita Nurmailasari, *Analisis Hukum Islam Terhadap Double Bonus Pada Operasional Halal Network Herba Penawar Alwahida Indonesia Di Kecamatan Krian Kabupaten Sidoarjo*, (Skripsi: UIN Sunan Ampel, 2017)

dengan akta pendirian Perusahaan, secara resmi didirikan pada tanggal 19 Maret 2012. HNI-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.

HNI-HPAI fokus pada kualitas produk yang berlandaskan alamiah, ilmiah, dan ilahiah. Produk HNI-HPAI yang dijual adalah produk kualitas terbaik. Standar kualitas produk HNI-HPAI dibuktikan dengan produk-produk yang memiliki kelengkapan perizinan dan sertifikat halal MUI.

HNI-HPAI sebagai perusahaan bisnis halal network focus pada bisnis produk-produk herbal yang terdiri dari produk-produk obat, supmene, minuman kesehatan, dan kosmetik. Maing-masing jenis produk tersebut memiliki khasiat dan manfaat yang tidak perlu diragukan lagi karena telah dibuktikan langsung oleh agen HNI-HPAI.

Dalam hal penyediaan produk-produk herbal, HNI-HPAI menjual produk yang terjamin halal dan memiliki kualitas terbaik serta meningkatkan kesehatan masyarakat Indonesia dengan produk-produk obat herbal dan suplemen yang berkualitas serta aman dikonsumsi. Produk herbal HNI-HPAI dapat berfungsi sebagai obat dan suplemen. Produk herbal dapat menjadi perantara kesembuhan pasien dengan dosis yang tepat dan dapat membantu menjaga dan meningkatkan kaulitas kesehatan masyarakat dengan cara konsumsi teratur sesuai dosis.⁴

⁴Profil. PT Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI)..., h.10

Menurut An-Nabawi hibah, hadiah, sedekah dan bonus adalah bentuk-bentuk kebaikan yang maknanya saling berdekatan. Semuanya sama dalam hal peralihan milik (kepada orang lain) tanpa konvensasi. Secara sederhana bonus dapat diartikan sebagai pemberian dari seseorang kepada orang lain tanpa adanya penggantian dengan maksud memuliakan.

Adapun yang menjadi landasan dalam pemberian bonus yaitu terdapat dalam firman Allah dalam surah An- Naba' : 36

جَزَاءٌ مِّن رَّبِّكَ عَطَاءٌ حِسَابًا

Artinya : “sebagai pembalasan dari Tuhanmu dan pemberian yang cukup banyak” (Q.S An-Naba' : 36)⁵

Pemberian bonus dapat mendatangkan saling mengasihi, mencintai, dan menyayangi.

هَلْ جَزَاءُ الْإِحْسَانِ إِلَّا الْإِحْسَانُ

Artinya :“tidak ada Balasan kebaikan kecuali kebaikan (pula)” (Q.S Ar Rahman : 60)⁶

Adapun data produk yang terjual yang diperoleh penulis dari HPAI yang bersumber dari buku besar di kecamatan Gading Cempaka Kota Bengkulu sebagai berikut :

⁵Al-Qur'an Dan Terjemahnya Surah An-Naba' (78)ayat 36

⁶Al-Qur'an Dan Terjemahnya Surah Ar Rahman ayat 60

Per bulan Desember tahun 2017	: 161 Produk
Tahun 2018	: 3.500 Produk
Tahun 2019	: 3.950 Produk
April Tahun 2020	: 1.351 Produk ⁷

Berdasarkan dari data diatas dari tahun ke tahun penjualan produk meningkat salah satu trik yang di gunakan HPAI yaitu *double* bonus yang diberikan ke pada mitra. *Double* bonus adalah sistem yang dijanjikan oleh perusahaan kepada mitra atau agen dan maksud bonus yang didapatkan oleh agen aktif HPAI dari bonus presentasi pribadi (BPP) dan Bonus Prestasi Group (BPG) atau yang biasa disebut dengan bonus kepemimpinan atas pembelian produk. Adapun beberapa bonus yang akan diperoleh dari mitra dari suatu perusahaan hasil dari prestasinya yaitu berupa insentif dari perusahaan yakni berupa, Bonus Dan Royalty Agen, Bonus Agenstok, Bonus BPP, Bonus BPG, Bonus BGP, Bonus GDC, RSB, RKJ, Royalty LED, RKT, SEP.⁸

Perkembangan yang sangat pesat pada sistem penjualan langsung berjenjang atau MLM yang menjadikan munculnya MLM yang berbasis syariah. Perusahaan berbasis syariah diwajibkan memenuhi janji atau komitmennya sesuai ajaran islam. Secara realitas kini perusahaan MLM sudah banyak tumbuh di dalam dan luar negeri. Bahkan di indonesia sudah ada yang secara terang terangan menyatakan bahwa MLM tersebut sesuai syariah, seperti PT. HNI- HPAI yang menjalankan sistem penjualan

⁷Buku Besar HPAI di Kecamatan Gading Cempaka Kota Bengkulu.

⁸Panduan Sukses, *Referensi Utama Produk Halal Dunia*, (Jakarta: PT. HPAI, 2019) h. 42

langsung berjenjang dengan prinsip syariah dan memperoleh Sertifikat Lembaga Bisnis Syariah dari DSN-MUI.

Untuk itu pada tahun 2009 DSN-MUI mengeluarkan fatwa tentang PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah), yang berkaitan dengan produk dan sistem yang digunakan. Hal ini termasuk dalam fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009. Dalam fatwa MUI tersebut diterangkan mengenai ketentuan-ketentuan mengenai sistem MLM. Mulai dari segi produk yang harus halal sampai sistem transaksi, pemberian bonus, perekrutan anggota, dan pembinaan tidak menggunakan hal-hal yang dilarang oleh Islam.⁹

Salah satu aspek hukum dalam sistem penjualan langsung adalah regulasi tentang kepatuhan syariah (*sharia compliance*). Kepatuhan syariah adalah bagian penting bagi industri keuangan syariah dalam segi pengelolaan (manajemen) maupun operasionalnya. Hal itu didukung dengan mengharuskan keberadaan Dewan Pengawas Syariah (DPS) bagi setiap institusi keuangan berbasis syariah. Dewan Pengawas Syariah (DPS) bertugas mengawasi penerapan kontrak atau akad apakah penerapannya sudah sesuai dengan prinsip-prinsip yang ada di dalam syariah. Perangkat regulasi yang didesain secara spesifik untuk mengatur kepatuhan syariah tidak lagi dapat dihindari penyiapannya. Tuntutan untuk meningkatkan kerangka regulasi bagi kepatuhan syariah merupakan sebuah tantangan yuridis yang dihadapi oleh setiap negara yang

⁹Ibu Rijal Silmi, *Analisis Sistem Pemasaran Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Pada PT.Arminareka Perdana Jakarta*, (Skripsi: Program Studi Manajemen Dakwah Fakultas Ilmu Dakwah Dan Komunikasi Universitas Syarif Hidayatullah, 2013), h. 3

berkeinginan untuk mengembangkan bisnis keuangan berbasis Islam (syariah). Negara-negara tersebut ditantang untuk mereformulasi kerangka hukum mereka agar mampu secara sepenuhnya mengakomodasi kekhasan dari keuangan Islam (syariah). Selama kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah merupakan keharusan bagi industri keuangan syariah, maka pengawasan (*supervisory*) syariah ada di Indonesia. Sehingga dapat dikatakan bahwa pengawasan syariah oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) merupakan bagian tak terpisahkan dari kepatuhan syariah. Dalam konteks ini, regulasi tentang pengawasan syariah, tentu saja mencakup di dalamnya keberadaan dewan syariah (*sharia board*), yang mana adalah bagian penting dari kerangka aturan-aturan regulasi sebagai kepatuhan syariah (*sharia compliance*). Berdasarkan pemikiran tersebut di atas, maka kajian terkait dengan instrumen pengawasan syariah pada lembaga keuangan syariah, penting untuk dilakukan.¹⁰

Selanjutnya peneliti melakukan observasi awal pada HPAI dengan sistem wawancara mengenai pemberian bonus yang dimana cara kerjanya harus bergabung menjadi member terlebih dahulu agar bisa mendapatkan bonus-bonus tersebut. Adapun macam-macam bonus seperti bonus agen stok dimana bonus yang didapat dari penjualan agen stok kepada struktur niaga yang paling rendah dengan poin jualan yang didapat. Sedangkan Bonus Prestasi Pribadi yang didapat dari poin pribadi.¹¹

¹⁰Lukman Nurhisam, "Kepatuhan Syariah (Sharia Compliance) Dalam Industri Keuangan Syariah", *Journal Hukum IUS QUIA IUSTUM*, No.1 Vol. 23 Tahun 2016, h. 78

¹¹Evi, *HRD*, Wawancara pada tanggal 10 Februari 2020 Di HPAI kota Bengkulu

Berdasarkan uraian latar belakang diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dalam bentuk skripsi dengan judul “**(PENERAPAN SISTEM BONUS DI PT. HNI-HPAI KOTA BENGKULU DAN KEPATUHANNYA TERHADAP FATWA MUI NO. 75/DSN-MUI/VII/2009 TENTANG PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS))**”.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana sistem bonus *Distribution Center* (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu?
2. Bagaimana kepatuhan *Distribution Center* (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu terhadap fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 dalam sistem pemberian bonus?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui sistem bonus di *Distribution Center* (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu.
2. Untuk mengetahui kepatuhan di *Distribution Center* (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu terhadap fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 dalam sistem pemberian bonus.

D. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan mempunyai kugunaan atau manfaat baik secara teoritis maupun praktis sebagai berikut :

1. Secara teoritis

Untuk menambah wawasan kajian sistem ekonomi Islam, kaidah ilmu pengetahuan Islam dalam hal kelembagaan maupun penerapannya dan untuk menambah kajian konsep bonus dalam MLM yang sesuai dengan prinsip ekonomi Islam.

2. Secara praktis

Mampu memberikan gambaran yang lebih baik tentang bagaimana sistem bonus dalam MLM yang sesuai dengan konsep ekonomi Islam agar suatu lembaga benar-benar memiliki kredibilitas atas dasar syariah yang sesungguhnya.

E. Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penelusuran penulis mengenai penelitian ini, penulis menemukan beberapa penelitian yang masih berkaitan namun memiliki perbedaan dengan penelitian ini.

- 1) Skripsi Beni khoiril Abdillah (2015), Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo yang berjudul "*Praktik Sistem Bonus Dalam Perusahaan Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Kota Semarang Dalam Persektif Ekonomi Islam*". Salah satu pola bisnis yang saat ini sangat marak dilakukan adalah bisnis dengan sistem MLM (Multi Level Marketing) yang merupakan salah satu cabang dari *direct selling*. Perusahaan MLM adalah perusahaan yang menerapkan sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang berjenjang, yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan

sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Ketika melakukan penjualan, ataupun melakukan pembinaan terhadap jaringan yang dimikinya maka agen telah berjasa kepada perusahaan, atas dasar itulah kemudian perusahaan berterimakasih dengan bentuk memberi sebagian keuntungannya kepada mitraniaga yang berjasa dalam bentuk insentif berupa bonus, baik penjualan pribadi, bonus kepemimpinan, maupun bonus-bonus lainnya. Permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah, penerapan bonus pada perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) kota Semarang tidak dijelaskan diawal ketika merekrut anggota baru, adanya bonus kepemimpinan yang rawan terjadi kecurangan, dan perusahaan yang diindikasi berbasis profit oriented sehingga berpandangan hanya kepada untung-rugi. Berangkat dari permasalahan itulah maka dilakukan penelitian skripsi yang bertujuan untuk mengetahui penerapan bonus perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) kota Semarang dilihat dari kacamata ekonomi Islam. Jenis penelitian yang digunakan adalah Jenis penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang objeknya mengenai gejala-gejala atau peristiwa-peristiwa yang terjadi pada kelompok masyarakat. Sehingga penelitian ini juga bisa disebut penelitian kasus atau study kasus (*case study*) dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Metodologi kualitatif ini sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Metode

yang digunakan adalah penelitian kualitatif, yaitu penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah dimana peneliti merupakan instrumen kunci, dengan menggali informasi dari wawancara, buku kerja atau starterkit, observasi pada stakeholder dan perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia kota semarang. Untuk menganalisa data penulis menggunakan analisis data yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman, yaitu model interaktif yang terdiri dari tiga hal utama yaitu data reduction, data display dan conclusion drawing, terkait semua informasi yang didapatkan selama penelitian mengenai penerapan bonus diperusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia kota semarang. Adapun hasil dalam penelitian ini adalah penerapan bonus pada perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia kota semarang belum sepenuhnya memenuhi kriteria Ekonomi Islam, karena masih ada celah dimana *up-line* dapat mendapat keuntungan bonus tanpa melakukan kinerja kepemimpinan sebagai up-line dengan mengatasnamakan ridha. Namun penerapan bonus pada perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia kota semarang, telah memenuhi Fatwa Dewan Syariah Nasional, No : 75/DSN-MUI/VII/2009, Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).¹² Namun terdapat perbedaan peneliti Beni Khoiri Abdillah dan peneliti penulis yaitu, dari segi objeknya. Sedangkan persamaan peneliti ini dengan peneliti yang akan dilakukan

¹²Beni khoiril abdillah, *praktik sistem bonus dalam perusahaan herba penawar alwahida indonesia (hpai) kota semarang dalam perspektif ekonomi islam*, (skripsi: ekonomi dan bisnis islam universitas agama islam negeri walisongo, 2015)

yaitu penerapan bonus pada perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI).

- 2) Skripsi Ely Lailatul Qodariyah (2017), Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Metro yang berjudul *“Pengaruh Pemberian Bonus Terhadap Tingkat Produktifitas Kerja Karyawan Pada BMT Sepakat Sumber Agung”*. Baitul Maal Wattamwil merupakan salah satu lembaga keuangan perbankan syariah ataupun muamalat Islam. Seiring dengan perkembangan waktu, jumlah BMT semakin meningkat. Hal ini menimbulkan persaingan yang semakin ketat diantara BMT dalam mendapatkan nasabah. Pelayanan yang terbaik merupakan kunci agar nasabah tetap loyal pada BMT, untuk dapat mencapai target dan sasaran menjadi cita-cita atau tujuan BMT, maka seorang pemimpin harus mampu mendapat dukungan yang positif dan membina hubungan kerja yang baik bawahannya. Salah satu upaya yang dapat dilakukan oleh seorang pemimpin dalam meningkatkan produktivitas kerja karyawan adalah dengan cara melakukan pemenuhan kebutuhan karyawan yaitu dengan pemberian bonus yang cukup sebagai bentuk motivasi peningkatan produktivitas kerja karyawan. Bonus yang diberikan lembaga adalah dalam rangka meningkatkan produktivitas kerja karyawan. Adanya bonus diharapkan karyawan mampu bekerja optimal sehingga memenuhi target yang telah dianggarkan oleh lembaga. Adapun fungsi dari bonus itu sendiri adalah untuk memberikan tanggung jawab dan dorongan bagi karyawan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mengenai pengaruh pemberian bonus terhadap produktivitas kerja karyawan. Metode penelitian dalam skripsi ini bersifat korelasi kuantitatif. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Pengumpulan data dalam skripsi ini menggunakan metode wawancara, angket, dan dokumentasi. Manfaat dari penelitian ini yaitu untuk memperkaya khazanah, keilmuan serta wawasan tentang pengaruh pemberian bonus terhadap produktivitas kerja karyawan yang ada di BMT Sepakat Sumberagung.

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh pemberian bonus terhadap produktivitas kerja karyawan dapat disimpulkan bahwasannya pemberian bonus sangat berpengaruh signifikan terhadap produktivitas kerja, hal tersebut dapat dilihat berdasarkan hasil uji hipotesis diperoleh nilai r_{xy} sebesar 0,665. Setelah dibandingkan dengan r_{tab} pada df sebesar 18 diperoleh r_{tab} pada taraf signifikansi 5% sebesar 0,468, dengan hasil tersebut diketahui bahwa r_{xy} sebesar 0,665 lebih besar dari r_{tab} pada taraf signifikansi 5% atau $0,665 > 0,468$.¹³ Adapun perbedaan dari peneliti Ely Lailatul Qodariyah dan peneliti penulis yaitu, dari segi objeknya. Sedangkan persamaan peneliti ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu sama-sama mengenai bonus.

¹³Ely Lailatul Qodariyah, *Pengaruh Pemberian Bonus Terhadap Tingkat Produktifitas Kerja Karyawan Pada BMT Sepakat Sumber Agung*, (Skripsi: IAIN Metro, 2017)

- 3) Skripsi Habibi(2016), Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang berjudul “*Pemberian Bonus Pada Setiap Pembelian Produk Jumlah Tertentu Di Garuda Food Putra-Putri Jaya Caba Bengkulu Ditinjau Dari Prinsip Ekonomi Islam*”. Hasil dari penelitian membahas tentang pemberian bonus pada setiap pembelian produk jumlah tertentu di Garuda *food* putra-putri jaya cabang Bengkulu ditinjau dari prinsip ekonomi islam. Ada dua persoalan yang dikaji dalam skripsi ini, yaitu : (1) Bagaimana pemberian bonus pada setiap pembelian produk jumlah tertentu di Garuda *food* putra-putri jaya cabang Bengkulu. (2) Bagaimana tinjauan ekonomi islam tentang pemberian bonus pada setiap pembelian produk jumlah tertentu di Garuda *food* putra-putri jaya cabang Bengkulu. Adapun tujuan penelitian untuk mengetahui pemberian bonus pada setiap pembelian produk jumlah tertentu di Garuda *food* putra-putri jaya cabang Bengkulu. Untuk mengetahui tujuan ekonomi islam tentang pemberian bonus pada setiap pembelian produk jumlah tertentu di Garuda *food* putra-putri jaya cabang Bengkulu. Untuk mengungkapkan persoalan tersebut secara mendalam dan menyeluruh, penelitian menggunakan jenis penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif yaitu suatu penelitian yang menggunakan kenyataan atau realitas lapangan sebagai sumber data, penelitian menggunakan pendekatan kualitatif yang bermanfaat untuk memberikan informasi, tentang pembagian bonus di Garuda *food* putra-putri jaya cabang Bengkulu. Kemudian

data tersebut diuraikan, dianalisis dan dibahas untuk menjawab permasalahan tersebut. Dari hasil penelitian ini ditemukan bahwa pemberian bonus yang dilakukan oleh garuda *food* putra-putri jaya cabang Bengkulu dalam jumlah tertentu sesuai dengan penjualan dan pembelian yang dilakukan oleh konsumen, pemberian bonus dilakukan dalam hal-hal yang tertentu yang dilakukan oleh konsumen, pemberian bonus dilakukan dalam hal-hal yang tertentu yang dilakukan oleh perusahaan ini ditinjau dari ekonomi islam pemberian bonus dibolehkan selagi tidak ada gharar atau mengandung unsur riba.¹⁴Namun terdapat perbedaan pada penelitian terdahulu dengan penelitian yang sedang peneliti teliti yaitu pada objeknya, pada penelitian terdahulu dilakukan di garuda *food* putra-putri jaya cabang Bengkulu sedangkan pada penelitian ini dilakukan pada HPAI Gading Cempaka Kota Bengkulu sedangkan persamaannya sama-sama membahas tentang bonus.

- 4) Jurnal Nasional Fidusia, “*Analisis Penerapan Tunneling Incentive Dan Mekanisme Bonus Terhadap Praktik Penghindaran Pajak*”. Jurnal ini membahas mengenai Hubungan antara pihak manajemen perusahaan (*agent*) dengan pihak pemegang saham (*principal*) dijelaskan di dalam teori agensi. Pihak manajemen perusahaan (*agent*) memiliki wewenang untuk mengelola sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan. Hal ini dapat menimbulkan *asymmetric information*

¹⁴Habibi, *Pemberian Bonus Pada Setiap Pembelian Produk Jumlah Tertentu Di Garuda Food Putra-Putri Jaya Cabang Bengkulu Ditinjau Dari Prinsip Ekonomi Islam*, (Skripsi: IAIN Bengkulu, 2016)

informasi antara pihak manajemen perusahaan dengan pemegang saham dikarenakan pihak manajemen perusahaan memiliki informasi yang lebih banyak dibandingkan pemegang saham atas wewenang yang diberikan oleh pihak pemegang saham dalam mengelola sumber daya perusahaan. Menurut Suandy dalam Saifudin (2018) upaya perusahaan dalam meminimalkan beban pajak yang harus dibayar oleh perusahaan dapat dilakukan melalui manajemen pajak. Manajemen pajak dapat dilakukan dengan perencanaan pajak dengan cara meminimalkan pajak sedemikian rupa sehingga utang pajak berada pada posisi seminimal mungkin dan hal tersebut dilegalkan oleh pemerintah. Penghindaran pajak dilakukan untuk dapat meminimalkan beban pajak yang akan dibayarkan oleh perusahaan dengan cara mencari celah-celah ketentuan perundangan perpajakan yang riil yang dapat diterima oleh pihak fiskus dan penghematan pajak dengan memperkecil utang pajak penghasilan (Saifudin, 2018). Berdasarkan teori agensi, konflik agensi dapat terjadi antara pihak pemegang saham mayoritas dengan pihak pemegang saham minoritas. Konflik ini dapat terjadi dikarenakan pihak pemegang saham mayoritas memaksakan semua keinginannya kepada pihak manajer untuk kepentingan pribadi pemegang saham mayoritas. Oleh karena itu, perusahaan dapat dengan mudah melakukan tindakan-tindakan negatif seperti melakukan penghindaran pajak. Upaya yang dilakukan adalah seperti memindahkan aset atau laba yang dimiliki oleh perusahaan, sehingga

laba yang dihasilkan perusahaan menjadi lebih rendah. Proses pemindahan aset atau laba yang dihasilkan tersebut akan menurunkan keuntungan yang akan diperoleh pihak pemegang saham minoritas, Jurnal Fidusia, Volume 2 Nomor 1 - April 2019 35 dampaknya adalah para pemegang saham minoritas mengalami penurunan kesejahteraan yang diberikan perusahaan. Praktik memindahkan aset atau laba yang dilakukan oleh manajer akibat adanya dorongan dari pihak pemegang saham mayoritas merupakan satu pemicu utama terjadinya transfer pricing. Tindakan *tunneling incentive* melalui upaya pemindahan tersebut, akan mendorong pemegang saham mayoritas untuk mendapatkan keuntungan lebih sehingga pemegang saham mayoritas melakukan tindakan transfer pricing (Jafri dan Elia, 2018). Tunneling incentive merupakan suatu perilaku dari pemegang saham mayoritas yang mentransfer aset dan laba perusahaan demi keuntungan para pemegang saham mayoritas, namun pemegang saham minoritas ikut menanggung biaya yang para pemegang saham mayoritas bebaskan (Hartati, Desmiyawati, dan Julita, 2015). Perusahaan multinasional sebagai perusahaan yang memiliki hubungan dengan pihak berelasi akan memiliki kemudahan dalam melakukan *tunneling incentive*. Upaya ini dilakukan hanya karena motif untuk melakukan penghindaran pajak. Praktik penghindaran pajak sering dilakukan oleh perusahaan multinasional yang menginginkan laba tinggi. Keputusan yang diambil untuk melakukan penghindaran pajak dipengaruhi oleh

faktor non-pajak juga yaitu mekanisme bonus (Saifudin, 2018). Pemberian bonus merupakan salah satu motivasi yang dilakukan untuk memperoleh laba yang tinggi tersebut. Dengan adanya mekanisme bonus ini akan mendorong pihak manajemen perusahaan atau direksi untuk dapat memperoleh bonus dengan meningkatkan kinerja perusahaan yaitu dengan cara menaikkan laba perusahaan setiap tahunnya, namun dengan tetap meminimalisir beban pajak yang harus dibayar oleh perusahaan. 36 Jurnal Fidusia, Volume 2 Nomor 1 - April 2019 Mekanisme bonus merupakan imbalan yang diberikan oleh pemilik perusahaan kepada manajer karena memenuhi sasaran kinerja perusahaan, seorang manajer mungkin memperoleh bonus berdasarkan laba bersih, atau menurut target kenaikan laba bersih (Hansen dan Mowen, 2005). Mekanisme bonus yang diberikan oleh perusahaan adalah dalam rangka memberikan penghargaan (*reward*) kepada direksi atau manajer dengan tujuan untuk meningkatkan laba perusahaan. Mekanisme bonus di dalam strategi atau motif perhitungan dalam akuntansi ditunjukkan untuk direksi atau manajemen sebagai penghargaan dilihat dari laba perusahaan. Oleh sebab itu, direksi atau manajemen akan selalu berupaya untuk meningkatkan laba perusahaan setiap tahunnya dengan tujuan dapat memperoleh bonus. Menurut Refgia dalam Rachmat (2019), mekanisme bonus berdasarkan laba merupakan cara yang paling sering digunakan oleh perusahaan untuk memberikan penghargaan kepada direksi atau manajer. Hal ini

menyebabkan direksi atau manajer dapat memanipulasi laba untuk memaksimalkan penerimaan bonus, jika mekanisme bonus dilihat berdasarkan tingkat laba.¹⁵Persamaan penelitian di jurnal dengan penelitian penulis yaitu sama-sama meneliti tentang bonus. Perbedaan penelitian di jurnal dengan penelitian penulis yaitu, di jurnal membahas mengenai Analisis Penerapan *Tunnelling Incentive* Dan Mekanisme Bonus Terhadap Praktik Penghindaran Pajak sedangkan penelitian penulis membahas mengenai Tinjauan Fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang PLBS Terhadap MLM Di PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu.

- 5) Jurnal Internasional Jay Carlson yang berjudul "*Analisis Konten Promosi Paket Bonus*". Jurnal ini membahas mengenai Dua koleksi data terpisah terjadi, dipisahkan sekitar satu tahun. Pada periode pertama, paket bonus yang ditawarkan untuk produk yang biasa ditemukan di toko grosir dicari dari delapan toko ritel yang berbeda. Delapan pengecer yang dikunjungi termasuk toko swalayan Walmart dan Target, dua supermarket regional (mis. Kroger), toko obat CVS dan Walgreens, dan dua toko dolar (mis., Dolar Jenderal). Toko-toko yang sama ini ditinjau kembali dalam periode dua. Semua paket bonus yang dicari dan akhirnya dimasukkan dalam dataset adalah paket pabrik yang menawarkan produk ekstra kepada konsumen tanpa biaya tambahan (Ong et al., 1997; Urseth, 1994). Karenanya, ide-ide ini

¹⁵Fidusi, "Analisis Penerapan *Tunnelling Incentive* Dan Mekanisme Bonus Terhadap Praktik Penghindaran Pajak". *Journal Ilmiah Keuangan Dan Perbankan*. Vol. 2, No. 1, Tahun 2019. h. 34

harus dikomunikasikan pada label paket produk. Penawaran apa pun yang dipromosikan untuk produk oleh pengecer yang tidak ditampilkan pada label paket produk tidak diperoleh. Misalnya, penawaran BOGO (Beli Satu, Dapatkan Satu Gratis) yang dipromosikan oleh pengecer melalui papan nama toko, dll. Daripada pada label paket produk, dikecualikan. Premi, yang merupakan bonus dari produk yang berbeda (mis., “Kondisioner gratis dengan pembelian sampo”) (d'Astrous & Jacob, 2002), bukan paket bonus dan karenanya tidak diperoleh. Selain itu, produk yang memiliki "lebih banyak" tercantum pada label paket tetapi gagal untuk menunjukkan bahwa jumlah tambahan yang ditawarkan tanpa biaya tambahan (misalnya, "20% lebih banyak" daripada "20% lebih gratis"), tidak diperoleh karena mereka tidak cukup mengkomunikasikan bonus kembali (Carlson, Weathers, & Swain, 2016). Terakhir, beberapa produk pakaian di Walmart dan Target ditawarkan sebagai paket bonus. Ini tidak dianggap sebagai produk grosir, jadi mereka dikeluarkan. Ada beberapa contoh ketika dua atau lebih SKU (unit penyimpanan stok) dari satu merek ditawarkan sebagai paket bonus. Dalam beberapa kasus, jumlah tambahan yang sama ditawarkan untuk setiap SKU. Dengan demikian, setiap SKU yang ditawarkan sebagai paket bonus diperlakukan sebagai pengamatan individu.¹⁶Persamaan penelitian di jurnal dan penelitian penulis yaitu sama-sama meneliti tentang

¹⁶Joy Carlson, “Analisis Konten Promosi Paket Bonus”, *Journal Of Promotion Management*, Vol. 23 No. 6 Tahun 2017, h. 936

bonus. Perbedaan penelitian di jurnal dengan penelitian penulis yaitu, di jurnal membahas mengenai Analisis Konten Promosi Paket Bonus sedangkan penelitian penulis membahas mengenai Tinjauan Fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang PLBS Terhadap MLM Di PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan pendekatan penelitian

a. Jenis penelitian

Penelitian ini menggunakan paradigma penelitian kualitatif, yang bertujuan untuk menggambarkan realita empirik di balik sebuah fenomena secara mendalam, rinci, tuntas dan sistematis. Data yang dikumpulkan dalam penelitian kualitatif tidak berupa angka-angka, melainkan data yang berasal dari naskah wawancara, catatan lapangan, dokumen pribadi, dan dokumen resmi lainnya. Data yang sudah dikumpulkan dari lapangan akan dicocokkan dengan teori yang berlaku dengan menggunakan metode deskriptif.¹⁷

b. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan ini adalah pendekatan kualitatif menjelaskan bahwa penelitian kualitatif adalah salah satu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku orang-orang yang diamati.

¹⁷Ahmad Lutfy, "Metode Tahfidz Al-Qur'an (Studi Komparatif Metode Tahfidz Al-Qur'an di Pondok Pesantren Madrasah al-Hufadz II Gedongan Ender, Pangenan Cirebon dengan Pondok Pesantren Tahfidz Qur'an Terpadu AlHikmah Bobos, Dukupuntang Cirebon)", *Jurnal Holistik*, No. 2, Tahun 2016, Vol.14, h. 163

Oleh karena itu, pendekatan kualitatif ini dipilih oleh penulis berdasarkan tujuan penelitian yang ingin mendapatkan gambaran proses sistem tinjauan fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang PLBS terhadap MLM di DC HNI-HPAI di Jln. Camar Lingkar Barat Kota Bengkulu.

2. Waktu dan Lokasi Penelitian

a. Waktu Penelitian

Untuk penelitian dengan judul Tinjauan Fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang PLBS Terhadap MLM Di PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu. Waktu penelitian 24 november 2020 sampai 24 desember 2020.

b. Lokasi Penelitian

Untuk penelitian dengan judul Tinjauan Fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang PLBS Terhadap MLM Di PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu. Maka lokasi penelitian berada di Kecamatan Gading Cempaka Kota Bengkulu. Alasan pengambilan lokasi ini karena tempat agen-agen konsumen HPAI mendaftar HPAI dan saya juga sudah lama menjadi member disana.

3. Subjek/Informan Penelitian

Subjek penelitian adalah orang atau apa saja yang menjadi sumber data dalam penelitian. Penentuan objek dilakukan dengan menggunakan teknik *purposive sampling* adalah teknik penentuan

informan dengan pertimbangan tertentu.¹⁸ Dengan kriteria pemilik usaha *Distribution Center* (DC) HNI-HPAI dan Member *Distribution Center* (DC) HNI-HPAI bersedia diwawancarai penelitian untuk mendapatkan jawaban hasil wawancara. Informan berjumlah 4 orang yaitu 1 pemilik usaha *Distribution Center* (DC) HNI-HPAI dan 3 orang member *Distribution Center* (DC) HNI-HPAI Kota Bengkulu, yang diambil berdasarkan lamanya dia menjadi member di HNI-HPAI. Dengan menggunakan teknik *purposive sampling*.

4. Sumber Dan Teknik Pengumpulan Data

a. Sumber Data

Penelitian empiris data yang digunakan diklasifikasikan menjadi dua jenis yakni primer dan sekunder. Adapun sumber data yang dipakai dalam penelitian ini meliputi :

1. Data Primer :

Merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara). Data primer dapat berupa subjek (orang) secara individual atau kelompok, kejadian atau kegiatan dan hasil-hasil pengujian. Data primer pada penelitian ini di dapat dengan mengumpulkannya secara langsung seperti wawancara dengan pemilik dari DC HNI-HPAI dan member pada DC HPAI di Kota Bengkulu.

¹⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kualitatif R dan D*, (Bandung, Alfabeta: 2009), h.7

2. Data Sekunder :

Merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain). Data sekunder umumnya berupa bukti, catatan, atau laporan yang telah tersimpan dalam arsip yang dipublikasikan dan yang tidak dipublikasikan. Data sekunder pada penelitian ini diperoleh dari bahan yang tersedia di buku dan sumber yang lain yang berkaitan dengan penelitian ini.¹⁹

1. Teknik Pengumpulan Data

Teknik mengumpulkan data merupakan cara yang dilakukan peneliti untuk mengungkap atau menjangkau informasi kualitatif dari responden sesuai dengan lingkup penelitian.

- a. Observasi, digunakan untuk mengumpulkan data awal yang akan dijadikan bahan dalam pembuatan skripsi, dengan melakukan pengamatan terhadap para agen PT Herba Penawar Alwahida Indonesia.
- b. Wawancara, Proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan yang dilakukan antara dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan-keterangan.

Wawancara dapat dipandang sebagai metode dengan pengumpulan data dengan tanya jawab sepihak, yang

¹⁹Wanda J.N dkk, "Analisis Dengan Menggunakan Informasi Akuntansi Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Membeli Atau Membuat Sendiri Bakso Pada Bakso Pasuruan", *Jurnal EMBA*, No.2, Tahun 2014, Vol.2, h. 1444

dikerjakan secara sistematis dan berdasarkan tujuan penelitian, dengan membawa kerangka pertanyaan untuk disajikan, tetapi bagaimana pertanyaan diajukan dan irama diserahkan kepada kebijakan interview, Dengan kata lain metode ini digunakan untuk mencari data secara langsung dari responden untuk mendapatkan data yang sesuai dengan tujuan penelitian.

- c. Kepustakaan, digunakan untuk pengumpulan data sebagai kajian teori tentang Tinjauan Fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang PLBS Terhadap MLM Di PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu, kualitas pelayanan yang diperoleh dari buku-buku, jurnal, penelitian terdahulu dan internet.²⁰

5. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses untuk mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari wawancara, observasi dan catatan kecil lapangan.²¹

a. Reduksi data

Mendata hasil penelitian baik hasil observasi maupun hasil wawancara.

²⁰V. Wiratma Sujarweni, *Metodologi...*, h.73

²¹Sugiyono, *metode penelitian kualitatif kuantitatif dan R&D*, (Bandung :alfabeta, 2009)

b. *Editing*

Peneliti memilih dan memperbaiki data yang diperoleh untuk menjamin apakah data tersebut sudah bisa dipertanggung jawabkan sesuai realita.

c. Penarikan kesimpulan

Dari awal pengumpulan data, peneliti harus mengerti hal yang ditemui dengan melakukan pencatatan data. Selanjutnya data tersebut sebagai rujukan dalam rangka memahami atau memperoleh pengertian yang mendalam dan menyeluruh untuk pemaedahan masalah dengan menarik kesimpulan secara eduktif induktif. Secara sederhana artinya semua data yang diperoleh terkait dengan inovasi produk yang dilakukan oleh pihak HPAI. Akan diolah dan ditarik kesimpulan sehingga dapat menjawab semua pokok permasalahan penelitian.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

1. Pengertian Penjualan Langsung Berjenjang

Penjualan adalah sebagian dari kegiatan pemasaran. Penjualan langsung berjenjang adalah pemasaran keseluruhan kegiatan bisnis yang ditunjukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan pelanggan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.²²

2. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

Penjualan langsung berjenjang syariah (*syariah direct selling, al-taswiq, al-syabaki, al-taswiq al-harami, al-taswiq al-harami, al-taswiq al-thaqabaqi, atau al-taswiq al-tijari*) selanjutnya disingkat PLBS adalah *network marketing*, yaitu penjualan jasa tertentu, dalam hal ini jasa perjalanan umrah melalui jaringan pemasran yang dikembangkan oleh anggota (mitra usaha) yang bekerja atas dasar imbalan (komisi atau bonus) berdasarkan hasil penjualan kepada konsumen diluar lokasi eceran tetap, metode penjualan jasa tersebut dijalankan berdasarkan akad dan prinsip syariah.²³

²² Sadono Sukirno, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Prenadamedia, 2004), h. 204

²³ Fatwa DSN-MUI No. 83/DSN-MUI/V/2012 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah

B. Multi Level Marketing (MLM)

1. Pengertian Multi Level Marketing (MLM)

Secara bahasa (etimologi), multi level marketing berasal dari bahasa Inggris yang merupakan penggalan dari kata “multilevel” dan “marketing”. Dalam kamus Inggris-Indonesia yang disusun oleh Jhon M. Echols, multilevel berarti bersusun atau bertingkat-tingkat dan marketing berarti pemasaran, perdagangan, atau belanja.

Secara istilah (termologi) menurut Peter J. Clothier 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 pembayar-pembayaran berdasarkan penjualan total kelompok yang dibentuk oleh sebuah distributor.”²⁴

Banyaknya penawaran bisnis penjualan langsung berjenjang (MLM), disatu sisi mengakibatkan semakin banyaknya pemilihan ketika kita bermaksud bergabung dengan sebuah usaha MLM. Agar pilihan tidak jatuh pada MLM yang kurang baik ada beberapa ciri MLM yang baik, sebagai berikut :

²⁴Peter J. Clothier Terjemahan T. Hermayan, *Multi Level Marketing A Praticial Guide To Successfull Network Selling Meraih Uang Dengan Multi Level Marketing, Pedoman Praktis Menuju Network Selling, Yang Sukses*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1996), Cet. Ke-4, h. 33

1. Pendaftaran

Uang pendaftaran haruslah relatif tidak terlalu mahal. Uang pendaftaran dapat diumpamakan sebagai uang pengganti pembuat kartu anggota , formulir, percetakan stater kit, brosur, company profil, katalog produk, dan lain sebagainya.

2. *Support System*

Terhadap pelatihan yang dilakukan oleh grupnya atau oleh perusahaan langsung yang dilakukan secara teratur. Pelatihan sangat penting untuk meningkatkan keterampilan distributor dalam mengembangkan bisnis ini. Tanpa didukung sebuah sistem pendukung yang baik, para distributor tidak bisa menjamin akan mencapai kesuksesan sebagaimana yang diharapkan dalam sebuah bisnis MLM.

3. Perusahaan

Perusahaannya harus jelas, yakni dapat berarti badan hukumnya ada, alamatnya juga diketahui secara pasti, kepemilikan gedung. Manajemen dan pemiliknya mempunyai reputasi baik, tidak mempunyai catatan kriminal, tidak cacat hukum, dan dikalangan para pebisnis mereka bukan orang tercela. Dari segi perjanjian, haruslah memiliki ijin usaha penjual berjenjang (IUPB) dari disperindag. Lebih baik lagi jika tergabung dalam asosiasi penjualan langsung (APLI). Sistem informasi baik, terbuka, dan transparan dalam batas-batas tertentu.

4. *Business Plan*

MLM lain ada pula yang menyebutnya dengan marketing plan untuk maksud yang sama, yaitu rencana pengembangan bisnis yang mengatur tata cara kerja, perhitungan bonus, dan persyaratan kenaikan jenjang. Marketing plan harus jelas, realitas, transparan, mudah dipahami dan diaplikasikan.

5. Produk

Memiliki produk yang dijual, harganya wajar, dan berkualitas. MLM adalah sebuah sistem penjualan, pastilah harus produk yang dijual, produk bisa berupa barang atau jasa. Selain itu harga harus sesuai dengan nilai dan kualitasnya.

Dalam bisnis MLM, komisi dan bonus sangat berkaitan dengan prestasi distributor. Dalam sistem MLM yang benar, komisi dan bonus sama sekali bukan karena lebih awal atau lebih lama bergabung dengan usaha MLM yang diikutinya. Tetapi, benar-benar karena si distributor berhasil menunjukkan prestasi yang luar biasa dan menjadikan usaha MLM yang diikutinya meraih peningkatan omzet penjualan yang luar biasa.

Walaupun tiap usaha MLM berbeda-beda dalam menggunakan istilah ini, tapi pada prinsipnya sama. Karena komisi dan bonus tersebut sebagai penghargaan atas prestasi para distributornya, dan mendorong mereka bekerja lebih maksimal lagi. Komisi dan

bonus pun berfungsi sebagai alat promosi yang diharapkan dapat menarik anggota baru untuk bergabung.

C. Latar Belakang Fatwa MUI Tentang PLBS

Konvensional yang sering muncul dari kalangan praktisi marketing dan masyarakat pada bisnis dengan sistem PLB ini adalah dengan *money game* sehingga berujung pada pertanyaan apakah bisnis sesuai syariah. Selain itu adanya pengajuan dari perusahaan yang beroperasi dengan sistem PLB kepada DSN MUI menjadi landasan dalam membuat ketentuan-ketentuan syariah mengenai PLB.

Salah satu cara untuk menghilangkan kontroversi dan mengetahui apakah sebuah bisnis PLB di Indonesia sudah sesuai atau belum adalah dengan adanya sertifikat dari Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) yakni Fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009

Kemudian dilakukan pembaharuan dengan Fatwa DSN NO. 83/DSN MUI/VI/2012 tentang penjualan langsung syariah jasa perjalanan umrah, yang lebih dikhususkan bagi penyelenggaraan ibadah umrah dan haji plus.²⁵

D. Fatwa Dewan Syariah Nasional

1. Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

a. Fatwa Tentang Pedoman Penjualan Langsung Syariah

Pertama : Ketentuan Umum

1. Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan

²⁵Ibu Rijal Silmi, *Analisis sistem pemasaran penjualan langsung...*, h. 25

pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.

2. Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
3. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.
4. Konsumen adalah pihak pengguna barang atau jasa tidak bermaksud untuk memperdagangkannya.
5. 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.
6. Membergetmember adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
7. Mitra usaha *stockist* adalah pengecer atau *retailer* yang menjualkan atau memasarkan produk-produk penjualan langsung.²⁶

²⁶Fatwa Dewan Syariah Nasional, *Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah*, dikutip dari <http://tafsirg.com/fatwa/dsn-mui/pedoman-penjualan-langsung-berjenjang-syariah-plbs>, pada hari Jum'at, tanggal 04 September 2020, Pukul 13.34

E. Kepatuhan Syariah

1. Pengertian Kepatuhan Syariah

Menurut Ilhami kepatuhan syariah merupakan syarat mutlak yang harus dipenuhi oleh lembaga keuangan yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah. Kepatuhan syariah adalah pemenuhan seluruh prinsip syariah dalam semua kegiatan yang dilakukan sebagai wujud dari karakteristik lembaga tersebut. Fungsi kepatuhan sebagai tindakan yang bersifat preventif, untuk memastikan kebijakan, ketentuan, sistem dan prosedur, serta kegiatan usaha yang dilakukan oleh bank Syariah. Kepatuhan syariah adalah bagian dari pelaksanaan framework manajemen risiko yang memiliki standar internasional yang disusun dan ditetapkan oleh *Islamic Financial Service Board* (IFSB) di mana kepatuhan syariah merupakan bagian dari tata kelola lembaga. Kewajiban untuk menerapkan prinsip Syariah haruslah dilakukan secara menyeluruh dan konsisten. Ketidakepatuhan terhadap prinsip syariah diancam dengan sanksi administratif yang dikenakan pada para pihak yang tidak melaksanakan atau menghalang-halangi pelaksanaan prinsip syariah. Dalam tata kelola sebuah perusahaan, kepatuhan memiliki arti suatu spesifikasi, standar atau hukum yang telah diatur dengan jelas yang telah diterbitkan oleh lembaga atau organisasi yang berwenang dalam suatu bidang tertentu. Kepatuhan berfungsi sebagai pelaksana dan pengelola risiko kepatuhan yang berkoordinasi dengan satuan kerja dalam manajemen risiko. Fungsi kepatuhan melakukan tugas pengawasan yang bersifat preventif dan menjadi elemen penting

dalam pengelolaan dan operasional lembaga. Hal ini untuk memastikan bahwa kebijakan, ketentuan, sistem, dan prosedur yang ditetapkan telah sesuai dengan ketentuan dan peraturan perundang-undangan serta penetapan hukum yang telah ditetapkan dalam standar internasional IFSB dan AAOIFI.²⁷

Makna kepatuhan syariah secara konsep adalah penerapan prinsip-prinsip Islam, syariah, dan tradisinya ke dalam transaksi keuangan dan bisnis lain yang terkait secara konsisten dan menjadikan syariah sebagai kerangka kerja bagi sistem dan keuangan lembaga syariah dalam alokasi sumber daya, manajemen, produksi, aktivitas pasar modal, dan distribusi kekayaan. Kepatuhan syariah dalam operasional lembaga syariah seharusnya meliputi produk, sistem, teknik, dan identitas perusahaan bukan hanya produk saja. Budaya perusahaan yang meliputi pakaian, dekorasi, dan image perusahaan juga merupakan salah satu aspek kepatuhan syariah dalam lembaga syariah yang bertujuan untuk menciptakan suatu moralitas dan spiritualitas kolektif yang apabila digabungkan dengan produksi barang dan jasa, maka akan menopang kemajuan dan pertumbuhan jalan hidup yang islami.

Makna kepatuhan syariah secara operasional (praktis) adalah kepatuhan kepada fatwa DSN karena fatwa DSN merupakan perwujudan prinsip dan aturan syariah yang harus ditaati dalam lembaga keuangan syariah di Indonesia. Segala fatwa yang dikeluarkan oleh DSN menjadi

²⁷Agus Waluyo, "Kepatuhan Bank Syariah Terhadap Fatwa Dewan Syariah Nasional Pasca Transformasi Ke Dalam Hukum Positif", *Journal Penelitian Sosial Keagamaan*, Vol. 10 No. 2 Tahun 2016, h. 521

acuan kerja bagi Dewan Pengawas Syariah yang memiliki daya laku dan daya ikat yang kuat dalam penerapan prinsip syariah dan aturan syariah di lembaga keuangan syariah. Jaminan kepatuhan syariah (*sharia compliance assurance*) atas keseluruhan aktivitas lembaga keuangan syariah merupakan hal yang sangat penting bagi masyarakat.

2. Indikator Kepatuhan Syariah

- a. Akad atau kontrak yang digunakan untuk pembiayaan sesuai dengan prinsip-prinsip dan aturan syariah yang berlaku.
- b. Dana zakat dihitung dan dibayar serta dikelola sesuai dengan aturan dan prinsip-prinsip syariah
- c. Seluruh transaksi dan aktivitas ekonomi dilaporkan secara wajar sesuai dengan standar akuntansi syariah yang berlaku.
- d. Lingkungan kerja dan corporate culture sesuai dengan syariah
- e. Bisnis dan usaha yang dibiayai tidak bertentangan dengan syariah
- f. Terdapat Dewan Pengawas Syariah sebagai pengarah syariah atas keseluruhan aktivitas operasional lembaga keuangan syariah
- g. Sumber dana berasal dari sumber dana yang sah dan halal menurut syariah.

Menurut Prof. Rifaat Karim, ada tiga model pengawasan syariah oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang diwujudkan dalam bentuk organisasi DPS, yaitu:

- a. Model penasihat, yaitu menjadikan pakar-pakar syariah sebagai penasihat semata dan kedudukannya dalam organisasi adalah sebagai tenaga *part time*.
- b. Model pengawasan, yaitu adanya pengawasan syariah yang dilakukan oleh beberapa pakar syariah terhadap lembaga keuangan syariah dengan secara rutin mendiskusikan masalah-masalah syariah dengan para pengambil keputusan operasional maupun keuangan organisasi.
- c. Model departemen syariah, yaitu model pengawasan syariah yang dilakukan oleh departemen syariah. Dengan model ini, para ahli syariah bertugas *full time*, didukung oleh staf teknis yang membantu tugas-tugas pengawasan syariah yang telah digariskan oleh ahli syariah departemen tersebut.

Peran Dewan Pengawas Syariah (DPS) Dewan Pengawas Syariah (DPS) adalah badan independen yang ditempatkan oleh Dewan Syariah Nasional (DSN) pada lembaga keuangan syariah. Anggota DPS harus terdiri atas para pakar di bidang syariah muamalah yang juga memiliki pengetahuan di bidang ekonomi. Dalam pelaksanaan tugas sehari-hari, DPS wajib mengikuti fatwa DSN yang merupakan otoritas tertinggi dalam mengeluarkan fatwa mengenai kesesuaian produk dengan ketentuan dan prinsip syariah. Tugas utama DPS adalah mengawasi kegiatan usaha lembaga keuangan syariah agar tidak menyimpang dari ketentuan dan prinsip syariah yang telah difatwakan oleh DSN. DSN merupakan bagian dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang bertugas menumbuhkembangkan

penerapan nilai-nilai syariah dalam kegiatan perekonomian pada umumnya dan sektor keuangan pada khususnya lembaga keuangan syariah. Anggota DSN terdiri atas para ulama, praktisi, dan pakar dalam bidang-bidang yang terkait dengan perekonomian dan syariah muamalah. Anggota DSN ditunjuk dan diangkat oleh MUI untuk masa bakti 4 tahun. Menurut MUI (SK MUI No. Kep. 754/II/1999), ada empat tugas pokok DSN, yaitu:

- a. Menumbuhkembangkan penerapan nilai-nilai syariah dalam kegiatan perekonomian.
- b. Mengeluarkan fatwa atau jenis-jenis kegiatan keuangan.
- c. Mengeluarkan fatwa atas produk keuangan syariah.
- d. Mengawasi penerapan fatwa yang telah dikeluarkan. DSN merupakan satu-satunya badan yang mempunyai kewenangan mengeluarkan fatwa atau jenis-jenis kegiatan, produk, dan jasa keuangan syariah serta mengawasi penerapan fatwa dimaksud oleh lembaga-lembaga keuangan syariah di Indonesia. Di samping itu, DSN juga mempunyai kewenangan untuk:
 - a. Memberikan atau mencabut rekomendasi nama-nama yang akan duduk sebagai anggota DPS pada satu lembaga keuangan syariah.
 - b. Mengeluarkan fatwa yang mengikat DPS di masing-masing lembaga keuangan syariah dan menjadi dasar tindakan hukum pihak terkait.
 - c. Mengeluarkan fatwa yang menjadi landasan bagi ketentuan yang dikeluarkan oleh instansi yang berwenang.

- d. Memberikan peringatan kepada lembaga keuangan syariah untuk menghentikan penyimpangan dari fatwa yang telah dikeluarkan oleh DSN.
- e. Mengusulkan kepada pihak lain yang berwenang untuk mengambil tindakan apabila peringatan tidak diindahkan.²⁸

F. Pengertian Bonus

Bonus 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 jasa. Namun definisi ini bersifat umum. Maka dari itu, DSN MUI menerbitkan fatwa mengenai Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) untuk membedakan perusahaan MLM yang sesuai dengan ekonomi islam dengan perusahaan MLM konvensional.²⁹

1. Macam-macam bonus

- a. Bonus Agenstok, adalah bonus yang diperoleh dari penjualan agenstok kepada struktur niaga yang paling rendah dengan rumus poin jualan dikalikan prosentase.
- b. Bonus Prestasi Pribadi (BPP), adalah bonus atas poin TP pribadi agen dikalikan prosentase sesuai pengangkatnya.

²⁸Nursyifahtun Nurjanah, *Analisis Penerapan Kepatuhan Syariah (SHARIAH COMPLIANCE) Dalam Jual Beli Perumahan Firmana Residence Di Argomulyo, Salatiga*, (Skripsi: Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Walisosngo Semarang, 2019), h. 25

²⁹Beni Khoiril Abdillah, *Praktek Sistem Bonus...*, hal. viii

- c. Bonus Prestasi Group (BPG), adalah persen (%) level kepangkatan dikali total poin group (tidak termasuk poin pribadi) dikurangi BPG dari Mitra yang aktif.
- d. Bonus Generasi Pangkat (BGP), adalah bonus ini diberikan kepada agen dengan pangkat minimal manager aktif yang memiliki mitra berpangkat minimal manager aktif.
- e. Bonus *Gold-Diamond-Crown* (GDC), diberikan kepada agen berpangkat GED/DED/CED atau yang lebih tinggi.
- f. Royalti Stabilitas Belanja (RSB), royalti ini diberikan kepada agen yang berpangkat AB dan Manager yang dilakukan TP pribadi minimal 200 Poin selama 3 bulan berturut-turut atau 600 poin sebulan dan melanjutkan TP 200 Poin setiap bulan.
- g. Royalti Kemajuan Jaringan (RKJ), syarat TP Pribadi untuk mendapatkan RKJ.
- h. Royalti LED (*Loyal Executive Director*), adalah agen dengan prestasi dan kualifikasi tertentu yang ditetapkan perusahaan dalam periode tertentu (sesuai SK Direksi).
- i. Royalti Komitmen Tahunan (RKT), adalah bonus bagi para LED HNI yang senantiasa terus meningkatkan prestasinya juga menjaga loyalitasnya dalam setiap tahunnya.
- j. Royalti LED *Sapphire, Emerald, dan Platinum* (SEP), LED *Sapphire* adalah seorang LED HNI yang memiliki 7 jalur ED (tidak harus digenerasi pertama) dengan omset 18.000 poin.

Syarat TP Pribadi LED *Sapphire* ≥ 600 pon. LED *Emerald* adalah seorang LED HNI yang memiliki 9 jalur ED (tidak harus di generasi pertama), dengan omset masing-masing ED minimal 18.000 poin, syarat TP Pribadi LED *Emerald* ≥ 600 poin. LED *Platinum* adalah seorang LED HNI yang memiliki 12 jalur ED (tidak harus di generasi pertama), dengan omset masing-masing ED minimal 18.000 poin, syarat TP Pribadi LED *Emerald* ≥ 600 poin.³⁰

Teori bonus menurut fatwa MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS), 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.³¹

³⁰ Panduan Sukses, *Referensi Utama Produk Halal Dunia*, (Jakarta: PT. HPAI, 2019) h. 42

³¹Fatwa Dewan Syariah Nasional, *Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah*, dikutip dari <http://tafsirq.com/fatwa/dsn-mui/pedoman-penjualan-langsung-berjenjang-syariah-plbs>, pada hari Jum'at, tanggal 04 September 2020, Pukul 13.34

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah *Distribution Center* (DC) HNI-HPAI Kota Bengkulu

Distribution Center (DC) HPAI Kota Bengkulu berdiri pada 06 November 2017 dengan Evy Yulia SH. , sebagai pemilik resminya. Alamat lengkapnya berada di Jalan Camar NO 32 RT 20 RW006 Kelurahan Cempaka Permai, Kecamatan Gading Cempaka. Lingkar Barat Kota Bengkulu. Awal mula Ibu Evy menggunakan produk dari HPAI di karenakan ada keluarga yang sakit, kemudian ia mencoba membeli produk dari HPAI dengan harga non member, karena Ibu Evy sendiri belum mau bergabung atau jadi member, karena belum tertarik dan banyak belum mengetahui mengenai produk dari HPAI. Setelah itu sekitar lebih kurang 1 tahun keluarga atau kakak kandung dari Ibu Evy mendapatkan informasi mengenai HPAI, kemudian Ibu Evy diajak untuk bergabung menjadi member. Lalu ternyata banyak yang telah mengetahui produk dari HPAI tersebut karena produknya bisa digunakan untuk kebutuhan sehari – hari, yang mana produknya digunakan oleh kebutuhan pribadi, akhirnya Ibu Evy banyak membeli produk tersebut. Selanjutnya Ibu Evy akhirnya menjadikan produk tersebut sebagai bisnis, kemudian ia membuka stokis sendiri. setelah itu beberapa bulan kemudian Bunda Evy Yulia S.H melihat bahwa bisnis ini dapat berkembang di Bengkulu, jika kita menekuni usaha ini, sehingga Ibu Evy berani mendirikan *Distribution Center* (DC), dalam

proses pendirian sempat mengalami kendala dalam masalah konsumen (pembeli). Karna awal mula *Distribution Center* resmi dibuka konsumen peminat beli produk HPAI masih sangat kurang. Tetapi ia mengatasinya dengan cara memperkenalkan produk HPAI pada masyarakat, berbagi manfaatnya dan mengajak masyarakat menjadi member agar bisa dijangkau oleh masyarakat dengan harga yang terjangkau dan mendapat *cash back* (bonus). Berbagai cara Ibu evy membuat pemasarannya lebih baik agar masyarakat tertarik. Alasan Ibu Evy mendirikan *Distribution Center* (DC) produk Herba Penawar Alwahida (HPAI) ini adalah pertama, karena tempatnya sangat strategis. Kedua, karena Bunda Evy memandang bahwa usaha pemasaran produk-produk HPAI tersebut dapat dikembangkan. Alasan berikutnya yaitu untuk membantu para member atau non member memperoleh produk halal dan memperoleh produk dengan mudah dan menjamin produk yang asli.³²

1. Visi , Misi dan Motto DC HNI-HPAI Kota Bengkulu

a. Motto

Halal is *My Way*

b. Visi

Menjadi pemimpin Industri Halal Kelas Dunia (dari Indonesia)

c. Misi

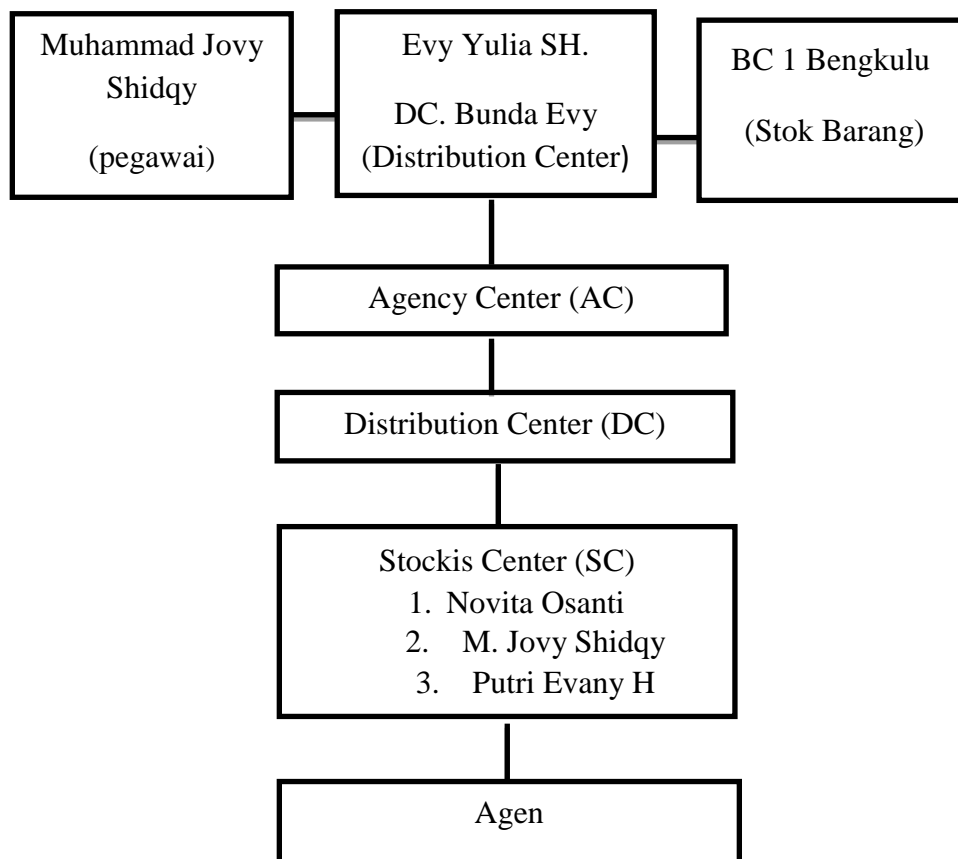
1) Menjadi perusahaan jaringan pemasaran papan atas kebanggan Umat

³²Evy, Pemilik usaha DC HNI-HPAI, Wawancara pada tanggal 20 Agustus

- 2) Menjadi wadah perjuangan penyediaan Produk halal bagi umat Islam.
- 3) Menghasilkan pengusaha-pengusaha muslim yang dapat dibanggakan, baik sebagai pemasar, pembangun jaringan maupun produsen.³³

2. Struktur Organisasi *Distribution Center* (DC) HNI-HPAI Kota Bengkulu

Struktur DC HNI-HPAI Kota Bengkulu



³³Panduan Sukses, Referensi Utama Produk Halal Dunia, (Jakarta: PT: HPAI, 2019) h. 11

3. **Alamat PT Herba Penawar Alwahida Indonesia**

Komplek Billy & Moon, Jalan Kelapa Kuning IX Blok H-2 Nomor 6, Pondok Kelapa, Duren Sawit, Jakarta Timur 13450 Indonesia.

4. **Keunggulan PT Herbal Penawar Alwahida Indonesia**

- a. HNI-HPAI memiliki Dewan Syariah, yang senantiasa proaktif mengawasi, mengevaluasi, dan memberi masukan serta nasehat untuk menjaga Bisnis Halal Network HPAI tetap berada dalam koridor Syariah Islam.
- b. HNO-HPAI memiliki Sertifikat DSN (Dewan Syariah Nasional)-MUI Pusat, sebagai bentuk legal formal pengesahan bahwa bisnis Halal Network HPAI telah memenuhi prinsip-prinsip Syariah Islam.
- c. HNI-HPAI Menjual produk-produk yang dijamin 100% halal, karena semua produk-produk HPAI diawasi langsung oleh orang-orang yang memiliki kompetensi dan kepekaan tentang hehalalan produk.
- d. HNI-HPAI memiliki *SUCCESS PLAN* yang ADIL dan MENGUNTUNGKAN sesuai SYARIAH ISLAM.
- e. Bisnis di Halal Network HPAI dapat diwariskan selama Perusahaan masih berdiri,
- f. HNI-HPAI adalah Bisnis yang memberikan PELUANG KEUNTUNGAN di Dunia dan juga akhirat.
- g. HNI-HPAI memberikan keterampilan (*life skill*) pada bidang kesehatan Thibbun Nabawi yang bermanfaat untuk diri sendiri, keluarga, dan masyarakat.

- h. Bisnis di halal network HPAI didukung oleh kekuatan Manajemen dalam Online System, sehingga memastikan akuntabilitas dan aksesibilitas bagi setiap agen dan Leader yang berbisnis di HPAI.
- i. HNI-HPAI dimiliki oleh 100% MUSLIM yang komitmen pada nilai-nilai Kemuliaan Islam. HPAI didirikan, dibangun, dan dikelola oleh insan profesional Muslim Indonesia.
- j. HNI-HPAI hanya memproduksi, menyediakan, memasarkan, dan mendistribusikan produk-produk yang berkualitas berdasarkan azas Alamiah, Ilmiah, dan Ilahiah.
- k. Semangat Keislaman menjadi spirit dan nilai-nilai akhlak serta azas dalam bekerja dan berniaga, di halal network HPAI.
- l. HNI-HPAI memiliki sejumlah *Business Center* (BC) dan AgenStok dalam jalur pendistribusian produk yang tersebar di hampir seluruh provinsi Indonesia, bahkan juga di beberapa negara, dan jumlah Agen HPAI yang terus tumbuh berkembang.
- m. HNI-HPAI menggunakan basis Online (*Web Base*) Services, Aplikasi Penjualan di AgenStok dan *Business Center* (BC) sudah 100% online.³⁴

5. Lima Pilar (P.A.S.T.I) PT Herba Penawar Alwahida Indonesia

Lima pilar perusahaan, yaitu Produk, Agenstok, Support System, Teknologi, dan Integritas Manajemen (PASTI), telah berhasil

³⁴Tim HNI-HPAI, *Panduan Sukses*,..., h.12

terekonstruksi dengan kokoh. Lima pilar ini, insya Allah, siap menopang berdirinya bangunan megah, tinggi dan kokoh, yaitu HPAI.

a. Produk

HPAI fokus terhadap produk, yang berlandaskan alamiah, ilmiah dan ilahiyah. Produk HPAI yang dijual adalah produk berkualitas terbaik. Standar kualitas produk HPAI dibuktikan dengan produk-produk yang memiliki kelengkapan perizinan dan sertifikasi halal MUI. HPAI sebagai perusahaan bisnis halal network fokus pada produk-produk yang terdiri dari produk-produk obat, suplemen, minuman kesehatan, dan kosmetik, masing-masing jenis produk tersebut memiliki khasiat, dan manfaat yang tidak perlu diragukan lagi karena telah dibuktikan langsung oleh agen HPAI.

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

1. Halal Berkualitas

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

2. Kesehatan

HPAI turut ikut serta dalam meningkatkan kesehatan masyarakat Indonesia dengan produk-produk obat herbal, dan suplemen yang berkualitas, serta aman dikonsumsi. Produk herbal HPAI dapat memiliki dua fungsi yaitu sebagai obat dan suplemen.

Produk herbal dapat menjadi perantara kesembuhan pasien dengan dosis yang tepat, dan produk herbal dapat membantu menjaga dan meningkatkan kualitas kesehatan masyarakat dengan cara mengkonsumsinya secara teratur sesuai dosis.

3. Tepat Guna SDA

HPAI ikut serta dalam memanfaatkan sumber daya alam flora dan fauna Indonesia yang sangat kaya dengan cara yang tepat dan adil. Pengelolaan sumber-sumber daya alam tersebut jelas manfaatnya akan kembali kepada masyarakat Indonesia.

4. Ekonomi Nasional

HPAI dalam hal produk, ikut serta dalam pembangunan ekonomi nasional dengan cara menggandeng pengusaha kecil menengah untuk menjadi partner dalam hal produksi herbal berkualitas. Disamping itu, HPAI pun turut membantu meningkatkan sistem produksi, sehingga kualitas setiap produk HPAI dapat terpantau langsung.

b. AgenStok

Agenstok HPAI merupakan jalur distribusi ritel dari Produk-produk HPAI. Rangkain jalur distribusi tersebut secara berurutan dari yang terbesar, yaitu: *Bussines Center* (BC), Pusat Agency (PA), Pusat Stokis Daerah (PSD), dan Stokis yang tersebar hampir di seluruh propinsi di wilayah Indonesia bahkan dapat dikembangkan ke luar negeri.

c. Support System

Manajemen HPAI bersama CELLS (*Cooperation of Executive Loyal Leaders* atau Perhimpunan Kesatuan dan Kerjasama Para Leader Setia dan Agen HPAI) 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 berinvestasi membangun sistem dalam rangka suksesi Marketing Plan, yang lebih dikenal sebagai Support System. HPAI Support System adalah metode, konsep, dan cara kerja Agen HPAI untuk mencapai kesuksesan bisnis di HPAI dalam satu sistem kerja yang terintegrasi.

d. Teknologi

HPAI fokus pada teknologi yang mampu mendorong serta meningkatkan kinerja perusahaan dalam hal pelayanan, kemudian akses informasi, dan transaksi yang *real time* sehingga membantu jalan agen, dan stakeholder mencapai kesuksesan dalam berbisnis bersama HPAI. HPAI membangun beberapa instrumen teknologi yang disebut sebagai HSIS, AVO, dan SMS Center. Di mana penjelasannya adalah sebagai berikut:

1) HSIS (*HPAI Support Integrated System*)

HSIS mengintegrasikan transaksi online dengan berbagai fitur dan informasi yang dapat diakses secara real time mengenai

pertumbuhan omzet, ketersediaan saldo produk, dan perkembangan jumlah agen perhari.

2) *AVO (Agen Virtual Office)*

AVO adalah personal page member yang dapat digunakan oleh seluruh Agen HPAI untuk dapat mengetahui perkembangan jaringan, dan personal statement.

3) *SMS Center*

SMS Center berfungsi sebagai layanan informasi terpusat yang dapat dijangkau oleh seluruh agen HPAI hingga ketinggian daerah. SMS center menjadi komunikasi dua arah antara Customer Care dengan Agen HPAI dalam hal pembaruan informasi mengenai program dan promo perusahaan.

e. *Integritas Manajemen*

HPAI terus meningkatkan profesionalismenya. Terus menumbuhkan kepercayaan masyarakat terhadap produk yang dipasarkannya. Selalu berusaha memberi pelayanan yang terbaik. Profesionalisme staff dan karyawan yang tinggi, terbentuk nilai nilai moral dan etika dalam perusahaan yang baik. Kesatuan dan kekompakan di semua lini perusahaan ini saling menguatkan, sehingga kewibawaan perusahaan dan potensi yang luar biasa terpancarkan. Hal ini sudah sukses diwujudkan, dan kesuksesan HPAI memunculkan empat nilai integritas yang dimilikinya, yaitu:

1) Kejujuran

Dimensi nilai kejujuran, HNI-HPAI menunjukkan sebuah perusahaan yang dalam mengembangkan strategi pemasaran selalu berkata apa adanya dan tidak melakukan kebohongan, serta bersifat terbuka.

2) Ketulusan

HNI-HPAI menunjukkan tidak adanya keterpaksaan dalam menerapkan suatu tindakan dalam Strategi Bisnis Halal Network HPAI.

3) Keadilan

HNI-HPAI memperlakukan konsumen sesuai dengan haknya. HNI-HPAI menerapkan nilai integritas akan memperlakukan konsumen atau pemangku kepentingan lain tidak semena-mena dan memberikan apa yang sudah menjadi haknya tanpa ada keinginan untuk melakukan pengurangan.

4) Kepercayaan

Nilai integritas HNI-HPAI lainnya adalah nilai kepercayaan. Integritas menciptakan suatu kepercayaan bagi orang lain. Kepercayaan berarti memberikan sesuatu kepada orang lain untuk dikerjakan sesuai dengan ekspektasi yang dimiliki.³⁵

³⁵Tim HNI-HPAI, *Panduan Sukses*,..., h.16-20

6. Produk PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia

a. Herbs Product

Andrographis Cantella, Bilberry, Biosir, Carnocap, Deep Squa, Diabextrac, Gamat Kapsul, Ginextrac, Habbassauda HPAI, Harumi, Langsingin, Laurik, Magafit, Mengkudu Kapsul, Minyak Habbatussauda, Softgel, Minyak Herba Sinergi, Minyak Zaitun Softgel, Mustika Dara, NGreen, Pegagan HS, Procumin Rich Vit. E, Procumin Propolis, Rosella HS, Siena (Jati Cina), Spirulina, Truson.

b. Health Foods & Beverage

Centella Teh Sinergi, Dates Syrup Premium, Deep Olive, Etta Goat Milk, Extra Food, HPAI Coffee, JannaTea Cold, JannaTea Hot, Kopi 7 Elemen, Madu Asli Multiflora, Madu Asli Premium, Madu Pahit Madu S Jaga, Minyak Zaitun, Sari Kurma Healthy Dates, Stim Fibre.

c. Cosmetics & Home Care

Beauty Day Cream, Beauty Night Cream, Deep Beauty, Green Wash Detergent, Green Wash Softener, Hibis, HNI Body Wash, HNI Shampoo, PGH Anak Rasa Anggur, PGH Anak Rasa Stroberi, PGH Anak Rasa Tutti Fruity, Pasta Gigi Herbal HPAI, Pasta Gigi Herbal Cengkeh, Pasta Gigi Herbal Propolis, Pasta Gigi Herbal Sensitif, Promol12, Sabun Kolagen Tranparan, Sabun Madu Transparan, Sabun Propolis Transparan.

d. *Fashion & Lifestyle*

HNI Hijab, Mushaf Tulis Qur'an, Asy Syifaa Qur'an Bukhara, Sarung HNI, Fiesta Super.

e. *Marketing Tools*

*Brosur Produk , CD Album HPAI, Paket Support System.*³⁶

³⁶Tim HNI-HPAI, *Katalog Produk* , (Jakarta: HNI-HPAI, 2018), h.4

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Sistem Bonus *Distribution Center* (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu

Sistem bonus *Distribution Center*(DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu, komisi (bonus) yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besarnya maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa.

Dalam perusahaan HPAI, setiap penjualan langsung yang dilakukan oleh agen yang dalam hal ini adalah sebagai *simsar* atau dalam bahasa Indonesia adalah makelar, mendapat komisi langsung berupa bonus penjualan sebesar 20%-30% bagi setiap produk atas harga anggota sebagai imbalan atas kerja nyata yang dilakukan. Sebagai contoh: satu produk *Habbatussauda* softgel dijual dengan harga Rp. 105.000 namun karena harga agen adalah sebesar Rp. 85.000 maka mendapat keuntungan sebesar Rp. 20.000 atau setara dengan 28,5%. Yang disebut dengan komisi langsung (disebut juga dengan bonus langsung).

Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.³⁷

³⁷Wawancara dengan Ibu Evy Yulia, *Pemilik Distribution Center (DC) HPAI* pada tanggal 25 November 2020

Perekrutan anggota baru oleh agen HPAI menggunakan beberapa tahap teknik pendekatan yaitu *hello effect* (memberi kesan yang baik), *building trust* (membangun kepercayaan), *building need* (membangun kebutuhan), *give solution* (memberi solusi) atas apa yang dilakukan calon agen melalui program-program HPAI untuk kemudian menawarkan orang tersebut untuk menjadi agen tanpa paksaan. Jika orang tersebut menerima tawaran untuk bergabung menjadi maka seolah-oleh berarti ia menyetujui sebuah akad karena dengan bergabungnya ia sebagai agen maka ia menjadi *simsar* (makelar), dan dalam keadaan seperti yang tercantum pada DSN MUI seharusnya orang tersebut telah mengetahui ketentuan perusahaan tentang bonus yang diperoleh ketika melakukan penjualan sebelum menyetujui untuk bergabung.³⁸

Adapun cara menjadi agen atau member dan macam bonus di HNI-HPAI sebagai berikut :

1. Biaya Daftar Rp30.000
2. Fasilitas:
 - a. ID HPAI & Kartu Agen, berfungsi sebagai kartu diskon, cukup sebutkan ID HPAI saat belanja produk di Agenstok/BC HPAI dimana saja dan minta diinput, maka dapat DISKON dan BONUS. (Belanja produk HPAI di Agenstok/DC HPAI sudah diinput atau belum, bisa dicek via AVO)
 - b. Buku katalog produk, *full colour-art paper*.

³⁸Wawancara dengan Putri, *Member Distribution Center (DC) HPAI* pada tanggal 24 November 2020

- c. Buku panduan sukses, *full colour-art paper*.
 - d. Layanan web page online gratis: AVO (*Agent Virtual Office*).
 - e. Layanan pembinaan secara online via whatsapp, Telegram, Facebook, Twitter dan Email_Milis_Grup.
3. Masa berlaku seumur hidup dan selama PT HPAI masih berdiri.
 4. Wajib diisi
 - a. Nama (sesuai KTP)
 - b. No. KTP/SIM/PASPOR
 - c. Tempat Lahir
 - d. Tanggal Lahir
 - e. Alamat Tinggal
 - f. Kelurahan/Desa
 - g. Kecamatan
 - h. Kota/Kabupaten
 - i. Provinsi
 - j. Kode Pos (jika tahu)
 - k. Nomor HP
 - l. Nama Mentor
 - m. ID HPAI Mentor/Upline
 - n. Data Rekening Bank (tidak wajib, disarankan BSM, BNIS)
Nama Bank
Nomor Rekening
Nama Pemilik

Macam bonus di HNI-HPAI :

1. Bonus AgenStok
2. Bonus Prestasi Pribadi (BPP)
3. Bonus Prestasi Grup (BPG)
4. Bonus Generasi Pangkat (BGP)
5. Bonus *Gold-Diamond-Crown* (GDC)
6. Royalti Stabilitas Belanja (RSB)
7. Royalti Kemajuan Jaringan (RKJ)
8. Royalti LED
9. Royalti Komitmen Tahunan (RKT)
10. Royalti LED *Sapphire*, LED *Emerald*, dan LED *Platinum*³⁹

Jika dikaji lebih dalam, maka hal ini sah-sah saja dilakukan karena sebenarnya yang ditawarkan adalah sebuah solusi dari masalah yang diindikasikan dari tahap *give solution*, Dengan menawarkan solusi dari program-program HPAI. QS. Al-Maidah (2) : 2

اٰیُّهَا الَّذِیْنَ اٰمَنُوْا لَا تُحِلُّوْا شَعَائِرَ اللّٰهِ وَلَا الشُّهُرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهُدٰی
وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا اٰمِیْنَ الْبَیْتِ الْحَرَامِ یَبْتَغُوْنَ فَضْلًا مِّنْ رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا ۗ وَاِذَا
حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوْا ۗ وَلَا یَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ اَنْ صَدُّوْكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ
اَنْ تَعْتَدُوْا ۗ وَتَعَاوَنُوْا عَلٰی الْبِرِّ وَالتَّقْوٰی ۗ وَلَا تَعَاوَنُوْا عَلٰی الْاِثْمِ وَالْعُدْوَانِ
ۗ وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۗ اِنَّ اللّٰهَ شَدِیْدُ الْعِقَابِ ۗ

³⁹Panduan Sukses. *PT Heba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI)*, h. 42

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keredhaan dari Tuhannya dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, Maka bolehlah berburu. dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya” (Q.S Al-Maidah : 2)⁴⁰

Mengenai kesesuaian transparansi bonus oleh perusahaan kepada agen dengan ketentuan dari DSN MUI, dari pihak perusahaan telah menyiapkan buku-buku pedoman meliputi sukses plan yang berisi panduan-panduan dan ketentuan perusahaan termasuk didalamnya mengenai ketentuan bonus yang akan didapat dari setiap transaksi, katalog produk yang berisi daftar produk beserta harga dan poinnya dan buku panduan sukses.⁴¹

Berdasarkan hasil wawancara pada *Distribution Center* (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu bersama Ibu Evy Yulia selaku Pemilik *Distribution Center* (DC) HPAI mengungkapkan bahwa :

Pelaksanaan sistem bonus *Distribution Center* (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu diantaranya sebagai berikut :

“Dimana pelaksanaan sistem bonus *Distribution Center* (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu itu ada bonus agenstok, dimana bonus yang diperoleh dari penjualan agenstok kepada struktur niaga yang paling rendah dengan rumus poin jualan dikalikan presentase. Ada juga bonus prestasi pribadi (BPP) dimana bonus itu yang didasarkan

⁴⁰ Al-Qur'an Dan Terjemahnya Surah Al Maidah (5) ayat 2

⁴¹Wawancara dengan Ibu Evy Yulia, *Pemilik Distribution Center (DC) HPAI* pada tanggal 26 November 2020

%Level dan nilai Target Prestasi (TP) atau Belanja Pribadi. Berapa pun Anda belanja, poin Anda akan dikalikan dengan persentase Anda sesuai level. Misalnya Anda belanja pribadi 1000 poin, level Anda Manager, maka bonus BPP Anda = 20% X 1.000.000 = Rp 200.000. Ada juga bonus prestasi grup (BGP) itu bonus berdasarkan pada hasil **prestasi** GROUP. Anda akan mendapatkan bonus sesuai level kepangkatan Anda, setelah dikurangi hak bonus mitra-mitra Anda sesuai dengan level kepangkatannya masing-masing. Syarat mendapatkan BPG Anda harus TPG 100 poin. Contoh: Anda punya 10 Agen Biasa 14%, masing-masing belanja 200 poin. Anda sendiri sudah Manager 20%, maka bonus BPG Anda = (10 X Rp 200.000 X 20%) – (10 X Rp 200.000 X 14%) = Rp 120.000. Tentu saja pada kenyataannya tidak sesederhana itu karena omset tiap agen Anda akan berbeda, begitu juga pangkatnya. Perhitungan diatas agar mudah difahami aja. Tenang, sudah ada software perusahaan yang menghitungnya, Anda tidak perlu repot. Ada juga bonus generasi pangkat (BGP) itu dimana sesuai namanya, bonus ini diberikan kepada Anda yang berhasil menghasilkan agen-agen berpangkat minimal Manager dan aktif. Bonus Anda akan dihitung berdasarkan omset Manager yang ada di bawah Anda. Skemanya bisa dilihat di Success Plan, yang intinya jika bonus Anda mau besar adalah: pangkat anda sendiri tinggi (minimal manager), semakin banyak agen dibawah anda berpangkat tinggi, semakin melebar semakin bagus. Ada juga bonus *gold-diamond-crown* (GDC) diberikan kepada agen berpangkat GED/DED/CED (*gold executive director / diamond executive director/crown executive director*). Ada juga Untuk AB sampai Manager **yang rajin belanja**, minimal 200 poin per bulan, Anda akan mendapatkan royalti. Royalti diambil dari 5% omset perusahaan, kemudian dibagikan kepada agen-agen yang berhak mendapatkan RSB.Royalti LED (*Loyal Executive Director*). Royalti komitmen tahunan (RKT). Royalti LED sapphire, emerald, dan platinum (SEP)”⁴²

Tak cukup penjelasan dari pihak Pemilik saja pelaksanaan sistem bonus *Distribution Center* (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu juga diperkuat lagi dari pihak member Bapak M. Jovy Sifina pada tanggal 30 November 2020 sebagai berikut :

“Saya terlebih dahulu ingin menjadi agen atau member dan pihak *Distribution Center* (DC) akan meminta persyaratannya terlebih

⁴²Wawancara Dengan Ibu Evy Yulia, *Pemilik Distribution Center (DC) HPAI* Pada Tanggal 28 November 2020

dahulu kepada saya kemudian akan mendapatkan kartu member dan buku-buku dari HPAI ini. Bapak M. Jovy Sifina ini akan mengetahui dan tertarik tentang sistem pembagian bonus dimana bonus-bonus yang ia sudah ketahui akan dijalankannya sesuai dengan prosedur yang dibuat oleh pihak PT. HNI-HPAI⁴³.

Cara menghitung bonus dan royalti agen :

1. Bonus *agenstok*

<i>Agenstok center (AC)</i>	:	16%
<i>Distribution center (DC)</i>	:	13%
<i>Stock center (SC)</i>	:	11%
2. Bonus prestasi pribadi (BPP)

Point pribadi (<i>Personal point</i>)	:	1.000 points
Pangkat (<i>Rank</i>)	:	Manager (20%)
BPP	=	20% x 1.000 points x 1.000
	=	Rp 200.000
3. Bonus prestasi group (BGP)

BGP	=	6 x (35% x 3.000) x Rp. 1.000 = Rp 6.300.000
BGP mitra (<i>Partner</i>)	=	6 x (23% x 3.000) x Rp. 1000 = Rp 4.140.000
4. Bonus generasi pangkat (BGP)

BGP	G1 =	6 x (6% x 7000) x Rp 1.000	=	Rp 252.000
	G2 =	1 x (4% x 3.000) x Rp 1.000	=	Rp 120.000
	G2 =	1 x (4% x 2.000) x Rp 1.000	=	Rp 80.000
BGP	G2 =	6 x (4% x 900) x Rp 1.000	=	Rp 216.000
			=	Rp 668.000
5. Bonus *gold-diamond-crown* (GDC)

G1	=	(3% x 49.000) + (3% x 39.000) x Rp 1.000 = Rp 2.640.000		
G2	=	(2% x 49.000) + (2% x 50.000) x Rp 1.000 = Rp 1.980.000		
G3	=	(2% x 40.000) + (2% x 60.000) x Rp 1.000 = Rp 2.000.000		
			=	Rp 6.620.000

⁴³Wawancara Dengan Bapak M. Jovy Sifina Selaku Member *Distribution Center (DC)* Pada Tanggal 01 Desember 2020

6. Royalti stabilitas belanja (RSB)

$$RSB = \frac{(5\% \times 7.000.000 \text{ Points} \times \text{Rp } 1000)}{3.500} = \text{Rp } 100.000$$

7. Royalti kemajuan jaringan (RKJ)

Index RKJ anda = 2+2+3+3+3+3 = 16 index

$$RKJ \text{ anda} = \frac{16}{24.000} \times 9\% \times 14.000.000 \text{ Points} \times \text{Rp } 1.000$$

$$= \text{Rp } 840.000 \text{ (If sales target 200 Points)}$$

8. Royalti LED (*Loyal Executive Director*)

$$\frac{\text{Nilai POIN Anda}}{\text{Nilai POIN Internasional HNI}} \times 5\% \text{ dari Poin Internasional HNI} \times \text{Rp } 1.000$$

9. Royalti komitmen tahunan (RKT)

RKT anda dibulan ke-1

$$\frac{\text{Index jalur kokoh anda}}{\text{Index jalur kokoh internasional}} \times 3\% \text{ Poin Internasional HNI bulan-1} \times \text{Rp } 1.000$$

RKT anda dalam 1 tahun = RKT Bln 1 + RKT Bln 2 + RKT Bln 3+...+ RKT Bln 12

10. Royalti LED *Sapphire, Emerald, & Platinum* (SEP)

$$BBG = \text{Total Bonus} - \text{Stock Agent Bonus} - \text{BPP}$$

B. Kepatuhan *Distribution Center* (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu Terhadap Fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Dalam Sistem Pemberian Bonus.

Anggota yang telah menjualkan produk HPAI dan merekrut anggota baru untuk bergabung di dalam grupnya, maka berhak mendapatkan komis dan bnus dari perusahaan. Untuk menganalisa apakah sistem komisi dan bonus yang diterapkan di HPAI sesuai dengan fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), maka dapat dianalisa sebagai berikut:

Dari paparan tersebut, dapat diketahui sistem komisi di HPAI *Distribution Center* (DC) adalah:

1. Sistem marketing HPAI bagi setiap anggota yang berhasil menjual produk HPAI dan melakukan perekrutan anggota baru maka berhak mendapatkan komisi (bonus).
2. Dalam pengambilan komisi, dilakukan setiap hari. Jadi komisi dapat diambil secara langsung. Dalam Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009, ketentuan mengenai komisi adalah sebagai berikut:
 - a. 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.
 - b. 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.

Maka, komisi yang ditetapkan oleh HPAI telah sesuai dengan apa yang telah ditetapkan oleh Fatwa DSN MUI No. 75/DSNMUI/VII/2009.

Dapat diketahui pula sistem bonus yang diberikan di HPAI adalah:

1. Dalam pemberian bonus kepada anggota HPAI *Distribution Center* (DC) dilakukan secara adil. Karena upline akan tetap mendapatkan bonus dalam merekrut anggota baru ataupun menjual produk, karena downline yang

berada di grup upline tersebut tetap melakukan perekrutan dan penjualan, maka secara tidak langsung upline akan tetap mendapatkan bonus karena downline tersebut tergabung di dalam grupnya.

2. Dalam pembagian bonus juga mengalami perbedaan yang terletak pada seberapa besar jaringan di dalam grupnya. Jika jaringan semakin banyak, maka bonus yang didapatkan juga akan bertambah. Dan yang menentukan banyaknya bonus yang didapatkan adalah seberapa banyak downline yang berada di dalam jaringan atau grupnya.

Dalam Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009, ketentuan mengenai komisi adalah sebagai berikut:

- a. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa
- b. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan 'ighra' (lalai terhadap kewajibannya).
- c. tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.

Dalam pembagian bonus di HPAI *Distribution Center* (DC) sudah sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 karena anggota masih tetap mendapatkan bonus. Selain itu, pembagian bonus yang di berikan juga belum adil.

Berdasarkan hasil Wawancara dengan saudariEvy Yulia selaku Pemili *Distribution Center* (DC) dan juga mengetahui tentang kepatuhan

Distribution Center (DC) HPAI Kota Bengkulu terhadap Fatwa MUI No. 75 Tahun 2009 dalam sistem pemberian bonus dari dahulu hingga saat ini seperti yang disampaikan beliau sebagai berikut

“Alhamdulillah si dek untuk yang saya ketahui saat ini tentang kepatuhan fatwa di HNI-HPAI ini sudah sesuai dengan dengan fatwa DSN-MUI no. 75 Tahun 2009”.⁴⁴

Sedangkan yang disampaikan oleh Anisa selaku member *Distribution Center* (DC) sebagai berikut :

“Sudah kok, sudah dijelaskan secara rinci kepatuhan *Distribution Center* (DC) HPAI Kota Bengkulu terhadap Fatwa MUI No. 75 Tahun 2009 dalam sistem pemberian bonus sudah sesuai dengan fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009”.⁴⁵

C. Pembahasan

Sesuai teori yang dikemukakan di bab 2 sistem bonus di *Distribution Center* (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu sudah diterapkannya dengan penerapan sistem bonus. Teori bonus 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 jasa. Namun definisi ini bersifat umum. Maka dari itu, DSN MUI menerbitkan fatwa mengenai Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). HNI-HPAI menerapkan pemberian bonus sebagai berikut :

1. Bonus Agenstok, adalah bonus yang diperoleh dari penjualan agenstok kepada struktur niaga yang paling rendah dengan rumus poin jualan

⁴⁴Wawancara Dengan Ibu Evy Yulia, *Pemilik Distribution Center (DC) HPAI* Pada Tanggal 28 November 2020

⁴⁵Wawancara Dengan Anisa, *Member Distribution Center (DC) HPAI* Pada Tanggal 02 Desember 2020

dikalikan prosentase. Menurut hasil wawancara dapat buktikan bonus *agenstok*

Agenstok center (AC) : 16%

Distribution center (DC) : 13%

Stock center (SC) : 11%

2. Bonus Prestasi Pribadi (BPP), adalah bonus atas poin TP pribadi agen dikalikan prosentase sesuai pangkatnya. Menurut hasil wawancara dapat buktikan bonus presentasi pribadi, point pangkat dikalikan dengan point pribadi yang didapat dari member, misalnya bonus presentasi pribadi (BDP) = (pangkat) 20% x (point pribadi) 1.000 point = 200.000.

3. Bonus Prestasi Group (BPG), adalah persen (%) level kepangkatan dikali total poin group (tidak termasuk poin pribadi) dikurangi BPG dari Mitra yang aktif. Menurut hasil wawancara dapat buktikan bonus prestasi group (BPG), syarat mendapatkan BGP adalah target presentasi pribadi adalah target presentasi pribadi lebih kurang 100 point. Misalnya Bonus prestasi group (BGP)

$$\text{BGP} = 6 \times (35\% \times 3.000) \times \text{Rp. } 1.000 = \text{Rp } 6.300.000$$

$$\text{BGP mitra (Partner)} = 6 \times (23\% \times 3.000) \times \text{Rp. } 1000 = \text{Rp } 4.140.000$$

4. Bonus Generasi Pangkat (BGP), adalah bonus ini diberikan kepada agen dengan dengan pangkat minimal manager aktif yang memiliki mitra berpangkat minimal manager aktif. Menurut hasil wawancara dapat buktikan bonus generasi pangkat, misalnya

$$\text{BGP G1} = 6 \times (6\% \times 7000) \times \text{Rp } 1.000 = \text{Rp } 252.000$$

$$\text{G2} = 1 \times (4\% \times 3.000) \times \text{Rp } 1.000 = \text{Rp } 120.000$$

$$\text{G2} = 1 \times (4\% \times 2.000) \times \text{Rp } 1.000 = \text{Rp } 80.000$$

$$\text{BGP G2} = 6 \times (4\% \times 900) \times \text{Rp } 1.000 = \text{Rp } 216.000$$

$$= \text{Rp } 668.000$$

5. Bonus *Gold-Diamond-Crown* (GDC), diberikan kepada agen berpangkat GED/DED/CED atau yang lebih tinggi. Menurut hasil wawancara dapat buktikan bonus *gold-diamond-crown* (GDC), misalnya

$$G1 = (3\% \times 49.000) + (3\% \times 39.000) \times \text{Rp } 1.000 = \text{Rp } 2.640.000$$

$$G2 = (2\% \times 49.000) + (2\% \times 50.000) \times \text{Rp } 1.000 = \text{Rp } 1.980.000$$

$$G3 = (2\% \times 40.000) + (2\% \times 60.000) \times \text{Rp } 1.000 = \text{Rp } 2.000.000$$

$$= \text{Rp } 6.620.000$$

6. Royalti Stabilitas Belanja (RSB), royalti ini diberikan kepada agen yang berpangkat AB dan Manager yang dilakukan TP pribadi minimal 200 Poin selama 3 bulan berturut-turut atau 600 poin sebulan dan melanjutkan TP 200 Poin setiap bulan. Menurut hasil wawancara dapat buktikan royalti stabilitas belanja, misalnya

$$\text{RSB} = \frac{(5\% \times 7.000.000 \text{ Points} \times \text{Rp } 1000)}{3.500} = \text{Rp } 100.000$$

7. Royalti Kemajuan Jaringan (RKJ), syarat TP Pribadi untuk mendapatkan RKJ. Menurut hasil wawancara dapat buktikan royalti kemajuan jaringan, misalnya

$$\text{Index RKJ anda} = 2+2+3+3+3+3 = 16 \text{ index}$$

$$\text{RKJ anda} = \frac{16}{24.000} \times 9\% \times 14.000.000 \text{ Points} \times \text{Rp } 1.000$$

$$= \text{Rp } 840.000 \text{ (If sales target 200 Points)}$$

8. Royalti LED (*Loyal Executive Director*), adalah agen dengan prestasi dan kualifikasi tertentu yang ditetapkan perusahaan dalam periode tertentu (sesuai SK Direksi). Menurut hasil wawancara dapat buktikan royalti LED (*Loyal Executive Director*), misalnya

$$\frac{\text{Nilai POIN Anda}}{\text{Nilai POIN Internasional HNI}} \times 5\% \text{ dari Poin Internasional HNI} \times \text{Rp } 1.000$$

9. Royalti Komitmen Tahunan (RKT), adalah bonus bagi para LED HNI yang senantiasa terus meningkatkan prestasinya juga menjaga loyalitasnya dalam setiap tahunnya. Menurut hasil wawancara dapat buktikan royalti komitmen tahunan (RKT), misalnya

$$\frac{\text{Index jalur kokoh anda}}{\text{Index jalur kokoh internasional}} \times 3\% \text{ Poin Internasional HNI bulan-1} \times \text{Rp } 1.000$$

$$\text{RKT anda dalam 1 tahun} = \text{RKT Bln 1} + \text{RKT Bln 2} + \text{RKT Bln 3} + \dots + \text{RKT Bln 12}$$

10. Royalti LED *Sapphire*, *Emerald*, dan *Platinum* (SEP), LED *Sapphire* adalah seorang LED HNI yang memiliki 7 jalur ED (tidak harus digenerasi pertama) dengan omset 18.000 poin. Syarat TP Pribadi LED *Sapphire* \geq 600 pon. LED *Emerald* adalah seorang LED HNI yang memiliki 9 jalur ED (tidak harus di generasi pertama), dengan omset masing-masing ED minimal 18.000 poin, syarat TP Pribadi LED *Emerald* \geq 600 poin. LED *Platinum* adalah seorang LED HNI yang memiliki 12 jalur ED (tidak harus di generasi pertama), dengan omset masing-masing ED minimal 18.000 poin, syarat TP Pribadi LED *Emerald* \geq 600 poin. Menurut hasil wawancara dapat buktikan royalti LED *Sapphire*, *Emerald*, & *Platinum* (SEP), misalnya $\text{BBG} = \text{Total Bonus} - \text{Stock Agent Bonus} - \text{BPP}$.

Distribution center (DC) di PT. HNI-HPA sudah berjalan sesuai dengan Fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) sebagai berikut :

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 kepada

sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut. *Distribution Center* (DC) sudah menjalankan penjualan kepada perorangan.

- 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. *Distribution center* (DC) menjual produk-produk mereka berupa barang, contoh : coffe HPAI, madu SJ HPAI, Pasta gigi herba cengkeh, green wash detergent concentrate, minyak herba sinergi.



Gambar 4.1 Coffe HPAI



Gambar 4.2 Madu SJ HPAI

berdasarkan prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa.

5. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena hasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
6. Ighra' adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan. Di *Distribution Center* (DC) di HNI-HPAI ini tidak melakukan kecurangan karena dia sudah sesuai dengan pedoman penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS).
7. *Money game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan atau pendaftar mitra usaha penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk maupun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu atau kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.
8. *Excessive mark-up* adalah batas margin laba yang berlebihan yang berkaitan dengan hal-hal lain diluar biaya.
9. Member get member adalah strategi petekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
10. Mitra usaha stokiast adalah pengecer atau retailer yang menjual atau memasarkan produk-produk penjualan langsung.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil peneliian yang telah dilakukan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Sistem bonus yang dilakukan *Distribution Center* (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu sesuai dengan sistem bonus yang ditetapkan perusahaan yaitu bonus agenstok, bonus pribadi (BPP), bonus prestasi group (BPG), bonus generasi pangkat (BGP), bonus *gold diamond crown* (GDC), royalty stabilitas belanja (RSB), royalty kemajuan jaringan (RKJ), royalty LED (*Loyal executive director*), royalty komitmen tahunan (RKT), royalty LED *sapphire, emerald*, dan *platinum* (SEP). Yang diterapkan oleh member di PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu sesuai dengan kinerjanya.
2. Sistem pemberian bonus di PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu, sudah sesuai Fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009.

B. Saran

1. Bagi *Distribution Center* (DC) PT. HNI-HPAI Kota Bengkulu
Diharapkan mampu mempertahankan kepatuhan terhadap Fatwa MUI No. 75/DSN-MU/VII/2009 dalam sistem pemberian bonus.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Berdasarkan uraian maka diharapkan pada peneliti selanjutnya dapat menambah variabel diluar peneliti ini yang dapat mempertahankan kepatuhan terhadap Fatwa MUI No. 75/DSN-MU/VII/2009 dalam sistem pemberian bonus.

3. Untuk penulis yang akan datang diharapkan dapat melengkapi kekurangan penulis pada penelitian ini. Karena sesungguhnya penelitian ini jauh dari kata sempurna dan diharapkan pada peneliti yang akan datang dapat memaparkan hasil penelitian yang lebih baik dari penulis penelitian saat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah, Khoiril Beni. *Praktek Sistem Bonus Dalam Perusahaan Herba Penawar AL-Wahida Indonesia (HPAI) Kota Semarang Dalam Perspektif Ekonomi Islam* Skripsi: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Negeri Walisongo Semarang, 2015.
- Carlson Joy, *Analisis Konten Promosi Paket Bonus*”, Journal Of Promotion Management. Vol. 23 No. 6 Tahun 2017.
- Colthier J.Peter, Terjemahan T, Hermayan, *Multi Level Marketing A Praticial Guide To Successfull Network Selling Meraih Uang Dengan Multi Level Marketing, Pedoman Praktis Menuju Network Selling. Yang Sukses*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1996. Cet Ke-4.
- Dewi Gemala, *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, Jakarta: Kencana, cet. Ke-2. 2005.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*, Bandung: Syamil Cipta Media.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional, *Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah*, dikutip dari <https://tafsirq.com/fatwa/dsn-mui/pedoman-penjualan-langsung-berjenjang-syariah-plbs>. pada hari Jum'at, tanggal 04 September 2020 Pukul 13.34
- Fatwa DSN-MUI No. 83/DSN-MUI/V/2012 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Jasa Perjalanan Umrah
- Fidusi, *Analisis Penerapan Tunnneling Incentive Dan Mekanisme Bonus Terhadap Praktik Penghindaran Pajak*. Journal Ilmiah Keuangan Dan Perbankan , Vol 2 No 1 Tahun 2019.
- Habibi, *Pemberian Bonus Pada Setiap Pembelian Produk Jumlah Tertentu Di Garuda Food Putra-Putri Jaya Cabang Bengkulu Ditinjau Dari Prinsip Ekonomi Islam*, Skripsi: Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Negeri Bengkulu. 2016.
- Hasan, Muhammad Ali. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam (Fiqh Muamalat)*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003.
- Helaini Posti, *Sistem Operasional Usaha Warnet Berkah Desa Talang Sali Kecamatan Seluma Timur Kabupaten Seluma Ditinjau Dari Ekonomi Islam*. Skripsi: Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Negeri Bengkulu, 2018.

- Nurmilasari Ita, *Analisis Hukum Islam Terhadap Double Bonus Pada Operasional Halal Network Herba Penawar Alwahida Indonesia Di Kecamatan Krian Kabupaten Sidoarjo*, Skripsi : Universitas Negeri Sunan Ampel Fakultas Syariah Dan Hukum Jurusan Hukum Perdata Islam Prodi Hukum Ekonomi Syariah Surabaya, 2017.
- Nurhisam Lukman, Kepatuhan Syariah (Sharia Compliance) Dalam Industri Keuangan Syariah, *Journal Hukum IUS QUIA IUSTUM*. No 1 Vol 23 Tahun 2016.
- Nurjanah Nursyifahtun, *Analisis Penerapan Kepatuhan Syariah (SHARIAH COMPLIANCE) Dalam Jual Beli Perumahan Firmana Residence Di Argomulyo. Salatiga*, Skripsi: Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Walisosngo Semarang, 2019.
- Qodariyah, Lailatul Ely, *Pengaruh Pemberian Bonus Terhadap Tingkat Produktifitas Kerja Karyawan Pada BMT Sepakat Sumber Agung*, Skripsi: IAIN Metro, 2017
- Saiman Leonardus, *Kewirausahaan*, Ed. 2 Jakarta: Salemba Empat, 2015.
- Silmi Rijal Ibnu, *Analisis sistem pemasaran penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) pada PT.Arminareka perdana jakarta*, Skripsi: Program Studi Manajemen Dakwah Fakultas Ilmu Dakwah Dan Komunikasi Universitas Syarif Hidayatullah, 2013.
- Sukino Sadono, *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Prenadamedia, 2004.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif Dan R&*. Bandung :Alfabeta, 2009.
- Sujarweni V, Wiratna, (Pengh), *Metodologi Penelitian*, Cet. 1, Yogyakarta: Pustaka Press, 2014.
- Tim penyusun, *Buku Pedoman Skripsi Fakultas FEBI IAIN Bengkulu, (Bengkulu IAIN) 2016*.
- Panduan Sukses, Referensi Utama Produk Halal Dunia, Jakarta: PT: HPAI, 2019.
- Profil, PT Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI).
- Waluyo Agus, Kepatuhan Bank Syariah Terhadap Fatwa Dewan Syariah Nasional Pasca Transformasi Ke Dalam Hukum Positif, *Journal Penelitian Sosial Keagamaan*, Vol 10, No 2 Tahun 2016.