

**PRAKTEK SISTEM BONUS DALAM PERUSAHAAN  
HERBA PENAWAR AL-WAHIDA INDONESIA (HPAI)  
KOTA SEMARANG DALAM PERSPEKTIF  
EKONOMI ISLAM**

**SKRIPSI**

Disusun Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi  
Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata S.1  
dalam Ilmu Ekonomi Islam



Oleh :

**BENI KHOIRIL ABDILLAH  
NIM 112411098**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS AGAMA ISLAM NEGERI WALISONGO  
SEMARANG  
2015**

**Drs. Ghufron Ajib, M.Ag.**

Bukit Ngaliyan Permai B-10 Rt/Rw 08/01 Kalipancur Ngaliyan Kodya Semarang  
50181

**Taufiq Hidayat, Lc., MIS.**

Perum PEPABRI Rt/Rw 02/05 Boro Kulon banyu urip purworejo

---

### PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (Empat) Eks.

Hal : Naskah Skripsi

An. Sdr. Beni Khoiril Abdillah

Kpd. Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

UIN Walisongo

*Assalamualaikum, Wr. Wb.*

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seerlunya bersama ini saya kirim naskah skripsi Saudara:

Nama : Beni Khoiril Abdillah

NIM : 112411098

Jurusan : Ekonomi Islam

Judul skripsi : **Praktek Sistem Bonus Dalam Perusahaan Herba Penawar Al-WahidaIndonesia (HPAI) Kota Semarang Dalam Perspektif Ekonomi Islam**

Dengan ini saya mohon kiranya naskah skripsi tersebut dapat segera diujikan.

Demikian harap dijadikan maklum.

*Assalamualaikum, Wr. Wb.*

Semarang, 17 November, 2015

Pembimbing I



**Drs. Ghufron Ajib, M. Ag.**

**NIP: 19660325 199203 1 001**

Pembimbing II



**Taufiq Hidayat, Lc., MIS.**

**NIP: 19720307 200604 1 002**



**KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Prof. DR. Hamka Km. 02 Telp/Fax. (024) 7601291 Ngaliyan Semarang 50185

**PENGESAHAN**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang pada :

Hari : Jum'at  
Tanggal : 11 Desember 2015  
Jam : 09.30-11.00  
Tempat : Lab. Pasar Modal

Telah mengadakan Ujian Munaqasyah dengan judul :

**“Praktek Sistem Bonus Dalam Perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) Kota Semarang Dalam Perspektif Ekonomi Islam”**

Atas nama : Beni Khoiril Abdillah  
NIM : 112411098  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Keterangan : LULUS/TIDAK LULUS

Semarang, 11 Desember 2015

Mengetahui

Penguji I

**Choirul Huda, M. Ag.**  
NIP. 19760109 200501 1 002

Penguji II

**Drs. Ghufron Ajib, M. Ag.**  
NIP. 19660325 199203 1002

Penguji III

**H. Ahmad Furqon, Lc., MA**  
NIP. 1975121 8200501 1 002

Penguji IV

**Johan Arifin, S. Ag, MM**  
NIP. 19710908 200212 1 001



Pembimbing I

**Drs. Ghufron Ajib, M. Ag.**  
NIP. 19660325 199203 1002

Pembimbing II

**H. Taufiq Hidayat, Lc., MIS**  
NIP. 19720307 200604 1 002

## MOTTO

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَىٰ ﴿٣٩﴾ وَأَنَّ سَعْيَهُ سَوْفَ يُرَىٰ ﴿٤٠﴾  
ثُمَّ يُجْزَاهُ الْجَزَاءَ الْأَوْفَىٰ ﴿٤١﴾

Artinya: 39. Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang Telah diusahakannya, 40. Dan bahwasanya usaha itu kelak akan diperlihat (kepadanya).41. Kemudian akan diberi balasan kepadanya dengan balasan yang paling sempurna.

(Q.s, Al- Najm.53:39-41)

## PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirabbil ‘alamin, sujud syukur kepada Allah SWT atas rasa bahagia, senyum manis penuh rasa bakti, cinta dan hangat kasih sayang dengan segala kerendahan hati skripsi ini penulis persembahkan untuk:

1. Ibunda tercinta Munfa’ati yang telah melahirkan dan membesarkan penulis dengan segala cinta kasihnya yang tak akan tergantikan oleh dunia seisinya sekalipun. Terimakasih atas setiap do’a tulus ikhlas yang tak pernah lekang siang dan malam, atas setiap senyum kasih pengiringku dalam perjalanan menuntut ilmu, terimakasih atas segala nasehat yang telah menguatkanmu disetiap jalan yang penulis lalui, dan terimakasih-terimakasih atas hal-hal yang tak bisa lagi penulis ingat semenjak penulis lahir hingga sekarang yang denganya penulis bisa menyelesaikan penulisan skripsi.
2. Ayahanda tercinta Humas Priyono, atas setiap suapan-suapan rizki halal yang Allah berikan atas jerih payahnya, terimakasih atas setiap tetes keringat yang tak lagi beliau hiraukan hanya untuk membiayai pendidikanku hingga strata satu ini, atas segala pendidikan yang tak pernah bisa dinilai dengan materi darimu sebagai kepala keluarga yang tak mungkin ada duanya dimuka bumi. Dan terimakasih, tak terhingga terimakasihmu yang tidak memiliki arti ini dibandingkan pengorbananmu atas hal-hal yang tak lagi bisa penulis ingat sebagai anak.
3. Kakakku Khoirina Veinuriyanti, yang denganya penulis selalu tertawa dengan candaanya sebagai penawar kegelisahan saat proses penulisan.
4. Adikku yang pertama Faridl Kunbara, adikku yang kedua Binte Himamalini, yang telah rela mendahulukan kepentinganku diatas kepentinganya dengan bersabar, atas kelahirannya yang menjadi karunia yang sangat berarti bagi hidup penulis. yang hanya dengan memandangnya penulis mampu menjadi keraskepala mengahdapi segala halangan dan memiliki kekuatan untuk mencapai tujuan. Atas kesediaanya menjadi adik manis yang memberi pelajaran kedewasaan kepada penulis sebagai kakak.

5. Kedua dosen pembimbing bpk. Ghufron Ajib dan bpk. Taufiq Hidayat, yang selalu meluangkan waktunya untuk mengarahkan, mendidik, membenarkan, dan memberi solusi dalam menulis skripsi.
6. Dealova yang selalu memberikan motivasi yang tidak memotivasi, atas hal-hal aneh yang dilakukan hanya untuk membuat penulis tersenyum, atas kesediaan menerima penulis dengan segala kekurangannya, atas kesetiiaanya menunggu selamanya ketika penulis berkata tunggu sebentar, atas pengertiannya memberikan waktu untuk mengerjakan skripsi.
7. keluarga jomblo dan mantan jomblo EIC 2011, atas loving, sharing, dan hospitalitynya. Atas segala canda tawa yang mewarnai hari-hari penulis dalam mengrjakan skripsi.
8. Keluarga team KKN 19, atas pengalaman berharga yang sangat berkesan.

Semoga Allah dengan *Rahman* dan *Rahim*-Nya selalu memberi nikmat Islam dan Iman kepada mereka dan membalas semua kebaikan serta jasa kepada penulis dengan balasan yang lebih baik, serta meningkatkan derajat mereka disisiNya. *Aamiin*.

## DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggungjawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh pihak lain atau telah diterbitkan. Demikian pula skripsi ini tidak berisi pemikiran-pemikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 23 November 2015

Deklarator



**BENI KHOIRIL ABDILLAH**  
**NIM. 112411098**

## ABSTRAK

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 Penwar 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 Penwar Al-Wahida Indonesia kota semarang.

Adapun hasil dalam penelitian ini adalah penerapan bonus pada perusahaan Herba Penwar 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 Penwar Al-Wahida Indonesia kota semarang, telah memenuhi Fatwa Dewan Syariah Nasional, No : 75/Dsn-Mui/VII/2009, Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil'alamin, segala puji bagi Allah Tuhan semesta alam yang telah memberi rahmat serta karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan karya tulis skripsi ini, shalawat serta salam penulis haturkan kepada junjungan ummah Nabi agung Muhammad SAW yang pasti dinanti syafaatnya diyaumul akhir kelak. Berkenaan dengan selesainya skripsi ini yang berjudul: **Praktek Sistem Bonus Dalam Perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia Kota Semarang Dalam Perspektif Ekonomi Islam**, yang penulis susun sebagai syarat kelulusan pendidikan starata satu pada fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam jurusan Ekonomi Islam UIN Walisongo. Terimakasih tiada terhingga kepada pihak-pihak yang telah mengorbankan waktu dan fikiranya untuk membatu dalam proses penulisan skripsi ini. Yaitu:

1. Ibunda tercinta Munfa'ati yang telah melahirkan dan membesarkan penulis dengan segala cinta kasihnya yang tak akan tergantikan oleh dunia seisinya sekalipun. Terimakasih atas setiap do'a tulus ikhlas yang tak pernah lekang siang dan malam, atas setiap senyum kasih pengiringku dalam perjalanan menuntut ilmu, terimakasih atas segala nasehat yang telah menguatkanku disetiap jalan yang penulis lalui, dan terimakasih-terimakasih atas hal-hal yang tak bisa lagi penulis ingat semenjak penulis lahir hingga sekarang yang denganya penulis bisa menyelesaikan penulisan skripsi.
2. Ayahanda tercinta Humas Priyono, atas setiap suapan-suapan rizki halal yang Allah berikan atas jerih payahnya, terimakasih atas setiap tetes keringat yang yang tak lagi beliau hiraukan hanya

untuk membiayai pendidikanku hingga strata satu ini, atas segala pendidikan yang tak pernah bisa dinilai dengan materi darimu sebagai kepala keluarga yang tak mungkin ada duanya dimuka bumi. Dan terimakasih, tak terhingga terimakasihku yang tidak memiliki arti ini dibandingkan pengorbananmu atas hal-hal yang tak lagi bisa penulis ingat sebagai anak.

3. Kepada Bapak Drs. Ghufron Ajib, M. Ag selaku pembimbing I serta bapak Taufiq Hidayat, Lc., MIS. Sebagai pembimbing II. Atas bimbingan dan pengarahannya, serta kesabarannya dalam memberikan nasehat, motivasi dan saranya hingga skripsi ini selesai.
4. Kepada Segenap dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang beserta karyawan-karyawati atas ilmu yang telah diberikan selama ini sehingga penulis mempunyai begitu banyak bekal dalam menyelesaikan penulisan skripsi.

Pada akhirnya penulis sadar bahwa tanpa mereka penulis tidak dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. akhirkata, saran dan kritrik yang memabangun sangat penulis harapkan, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan setiap insan yang membacanya.

Semarang, 20 November 2015  
Penulis.

**Beni Khoiril Abdillah**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN DEKLARASI .....</b>	<b>vii</b>
<b>HALAMAN ABSTRAK .....</b>	<b>viii</b>
<b>HALAMAN PENGANTAR.....</b>	<b>x</b>
<b>HALAMAN DAFTAR ISI.....</b>	<b>xii</b>

### **BAB I (PENDAHULUAN)**

A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	7
C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian .....	7
D. Tinjauan Pustaka .....	8
E. Metode Penelitian.....	13
1. Jenis Penelitian .....	13
2. Sumber Data .....	14
3. Metode Pengumpulan Data .....	16
4. Metode Analisa Data.....	17
F. Sistematika Penulisan.....	19

## **BAB II (PANDANGAN EKONOMI ISLAM MENGENAI BONUS MLM)**

A. Pengertian Ekonomi Islam .....	21
B. Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam.....	24
1. Nilai Dasar Kepemilikan.....	26
2. Keseimbangan.....	27
3. Keadilan.....	27
C. Ketetapan DSN-MUI Mengenai Bonus Dalam Mlm Syariah .....	28
D. Pengertian dan Mekanisme Kerja Simsar .....	29
E. Penerapan Sistem Bonus Dalam Perspektif Ekonomi Islam.....	34
1. Pengertian Bonus Atau Ju'alah .....	34
2. Bonus Yang Diberikan Berdasarkan Hasil Kerja Nyata.....	35
3. Transparansi Bonus Yang Akan Diperoleh.....	37
4. Bonus Yang Diperoleh Secara Reguler Berdasarkan Pembinaan dan Penjualan .....	41
5. Bonus Tidak Menimbulkan Ighra' .....	42
6. Tidak Ada Exploitasi Dan Ketidak Adilan Dalam Pendistribusian Bonus Antara Anggota Pertama Dengan Anggota Berikutnya.....	44
7. Konsep Moral Islam Dalam Sistem Distribusi Bonus.....	47
F. Ide Islam Mengenai Keadilan Dalam Berekonomi.....	49

**BAB III (PRAKTEK PELAKSANAAN SISTEM BONUS DI  
PERUSAHAN HERBA PENAWAR AL-WAHIDA)**

A. Gambaran Umum Tentang Perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia.....	55
1. Profil Perusahaan .....	55
2. Motto .....	56
3. Visi Dan Misi Pt. HPAI .....	56
4. 5 Pilar (P.A.S.T.I) .....	57
a. Produk .....	57
b. Agenstok .....	59
c. Support Sistem .....	59
d. Teknologi .....	60
e. Integritas Managemen .....	61
B. Istilah-Istilah Kepangkatan.....	62
C. Keuntungan Langsung .....	63
D. Bonus Anggota .....	63
1. Bonus Prestasi Pribadi .....	63
2. Bonus Prestasi Pangkat .....	63
3. Bonus Generasi Pangkat .....	64
4. Bonus Generasi Executive Director .....	66
a. GED (Gold Executive Director) .....	66
b. DED (Diamond Executive Director) .....	67
c. CED (Crown Executive Director).....	68
5. Bonus Agenstok .....	69
6. Royalty Stabilitas Belanja .....	69
7. Royalty Kemajuan Jaringan .....	70
8. Royalty LED.....	72

**BAB IV (ANALISIS PRAKTEK SISTEM BONUS  
DALAM PERUSAHAAN HERBA PENAWAR  
AL-WAHIDA INDONESIA KOTASEMARANG  
DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

A. Penerapan Bonus HPAI Dalam Kajian DSN-MUI....	73
B. Analisa Bonus HPAI Dalam Nilai Ekonomi Islam....	
1. Nilai Bonus HPAI Dalam Nilai Ekonomi Islam .	83
2. Nilai Keseimbangan Dalam Bonus HPAI .....	85
3. Nilai Keadilan Dalam Bonus HPAI .....	86
4. Distribusi Bonus Untuk Perekonomian Stakeholder	87
5. Analisa Bonus HPAI Sebagai Perusahaan Profit Oriented .....	90

**BAB V (PENUTUP)**

A. Kesimpulan .....	93
B. Saran-Saran .....	95

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Aturan hukum tentang ekonomi banyak terdapat dalam Al-Qur'an dan Sunnah Rasulullah yang bertujuan agar manusia berada di jalan yang lurus. Dalam pandangan Islam, ekonomi merupakan tuntutan kehidupan dan memiliki nilai ibadah. Untuk itu Allah memerintahkan kepada umatnya untuk melakukan usaha yang produktif untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.<sup>1</sup> Dalam perkembangan ekonomi tidak lepas dengan kegiatan bisnis sebagai salah satu lahan untuk mencari penghasilan.

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*. Konsep MLM pertama dicetuskan oleh NUTRILITE, sebuah perusahaan amerika serikat pada tahun 1939. Saat ini diseluruh dunia MLM telah mencapai jumlah sekitar 10.000-an, sementara di Indonesia mencapai sekitar 1500-an. Berdasarkan informasi yang bisa kita peroleh di internet, setiap hari muncul 10 orang miliuner baru karena mereka sukses menjalankan bisnis MLM, begitu pula di Malaysia. Kini jumlah MLM di Malaysia mencapai sekitar 2000-an dengan jumlah penduduk sekitar 20 jutaan. Tahun-tahun berikutnya diduga akan

---

<sup>1</sup> Surawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Garfika, cet. Ke-3, 2004, h. 3.

semakin banyak perusahaan MLM dari Malaysia dan negara lainnya akan masuk ke Indonesia.<sup>2</sup>

Beberapa dekade belakangan ini, gerakan perusahaan pemasaran berjenjang atau biasa disebut dengan *Multi Level Marketing* (MLM) ini semakin berkembang pesat ditengah air. Perusahaan MLM adalah perusahaan yang menerapkan sistem pemasaran moderen melalui jaringan distribusi yang berjenjang, yang dibangun secara permanen dengan memosisikan pelanggan sekaligus sebagai tenaga pemasaran.<sup>3</sup> MLM ini disebut juga sebagai *networking marketing*. Disebut demikian karena anggota kelompok tersebut semakin banyak, sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (network) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.<sup>4</sup>

Sistem marketing MLM yang lahir pada tahun 1939 merupakan kreasi dan inovasi marketing yang melibatkan masyarakat konsumen dalam kegiatan usaha pemasaran dengan tujuan agar masyarakat konsumen dapat menikmati bukan hanya manfaat produk tetapi juga manfaat finansial dalam bentuk insentif seperti bonus.<sup>5</sup>

---

<sup>2</sup> Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2012, h. 298.

<sup>3</sup> *Ibid*, h. 297.

<sup>4</sup> Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, Jakarta : Kencana, cet. Ke-2, 2005, h. 187.

<sup>5</sup> Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2012, h. 313.

MLM merupakan Konsep yang memberikan kesempatan kepada konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh manfaat dan keuntungan di dalam garis kemitraannya. Dalam istilah MLM, anggota dapat disebut pula sebagai distributor atau mitra niaga. Jika mitra niaga mengajak orang lain untuk menjadi seorang anggota sehingga jaringan pelanggan atau pasar semakin besar atau luas, itu artinya mitra niaga telah berjasa mengangkat omzet perusahaan. Atas dasar itulah kemudian perusahaan berterimakasih dengan bentuk memberi sebagian keuntungannya kepada mitra niaga yang berjasa dalam bentuk insentif berupa bonus, baik bonus bulanan, tahunan, maupun bonus-bonus lainnya.<sup>6</sup>

Bisnis dalam syariah Islam pada dasarnya boleh selama tidak ada dalil yang mengharamkan. Islam memahami bahwa perkembangan budaya bisnis berkembang begitu cepat dan dinamis. Berdasarkan kaidah fiqh diatas, maka terlihat bahwa Islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik dan mediasi dalam melakukan perdagangan.

Namun Islam juga telah mengatur prinsip-prinsip dalam pengembangan sistem bisnis yaitu dengan menghilangkan unsur *dharar* (bahaya), *jahalalah* (ketidak jelasan), dan *zulm* (merugikan atau tidak adil terhadap satu pihak). Sistem pemberian bonus harus adil, tidak menzalimi dan tidak hanya menguntungkan pihak yang diatas. Bisnis juga harus bebas dari unsur MAGHRIB yaitu singkatan dari

---

<sup>6</sup> *Ibid*, h. 298.

unsur: (1) *Maysir* (perjudian), (2) *Zulm* (aniaya), (3) *Gharar* (penipuan), (4) Haram, (5) Riba, (6) *Iktinaz* atau *iktikar*, dan batil.<sup>7</sup>

MLM memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung sekaligus sebagai konsumen. Promotor (*up-line*) adalah anggota yang sudah mendapatkan hak keanggotaan terlebih dahulu, sedangkan bawahan (*down-line*) adalah anggota baru yang mendaftar atau yang direkrut oleh promotor. Akan tetapi, pada sistem tertentu jenjang keanggotaan ini bisa berubah-ubah sesuai dengan syarat yang berlaku di dalamnya.<sup>8</sup>

Perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) adalah perusahaan MLM asal Malaysia yang berkembang di Indonesia dengan mengusung citra dan prinsip Islam dalam proses operasionalnya. Seperti perusahaan yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) pada umumnya, perusahaan ini menerapkan sistem bonus yang menitik beratkan terhadap kisaran kuantitas penjualan yang telah dicapai oleh para agen atau member.

Namun, antara sistem bonus dalam perspektif ekonomi Islam yang menjunjung tinggi hak-hak orang yang bekerja, transparansi, kejelasan dan keadilan dalam pembagiannya,<sup>9</sup> sistem bonus dalam perusahaan MLM satu dengan MLM yang lainnya terkadang tidak

---

<sup>7</sup> *Ibid*, h. 314

<sup>8</sup> Rivai Veithzal, *Islamic Marketing*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2012, h. 298

<sup>9</sup> Ahmad Muhammad Al-Hassal Dan Fathi Abdul Karim, *Sistem, Prinsip Dan Tujuanumat Islam*, Bandung: Pustaka Setia, 1999, h. 164.

sama, terlepas dari perusahaan tersebut apakah mengusung nilai Islam dalam operasionalnya atau tidak.

Sebagai bisnis pemasaran, MLM adalah bisnis yang dibangun berdasarkan formasi jaringan tertentu; bisa *top-down* (atas-bawah) atau *left-right* (kiri-kanan), dengan kata lain, *vertikal* atau *horizontal*, atau perpaduan antara keduanya. Namun formasi seperti ini tidak akan hidup dan berjalan, jika tidak ada *benefit* (keuntungan) yang berupa bonus. Bentuknya, bisa berupa:

1. Potongan harga,
2. Bonus pembelian langsung,
3. Bonus jaringan, istilah lainnya komisi kepemimpinan.

Akan tetapi dalam prakteknya, sistem ini juga tidak sesuai dengan konsep ekonomi Islam. Adanya istilah bonus kepemimpinan dalam perusahaan HPAI juga merupakan sebuah ketidakadilan mengingat bahwa insentif tersebut diambil dari prosentase pencapaian target *down-linenya*, sehingga masih membuka peluang bagi *up-line* yang tidak melakukan pembinaan dan tetap mendapatkan bonus kepemimpinan.

Dilihat dalam konteks perusahaan yang *profit oriented* perusahaan MLM termasuk HPAI juga berbeda pandangan dengan ekonomi Islam yang sama sekali tidak mendukung sistem yang hanya menguntungkan satu pihak saja dan menganjurkan kepada prinsip yang tidak mementingkan keuntungan tetapi lebih mementingkan kebaikan bersama dunia-akhirat (*falah*).

Disisi lain, Perusahaan HPAI dalam perekrutan anggota baru hanya sekilas *hello effect* (memberi kesan yang baik), *building trust* (membangun kepercayaan), *building need* (membangun kebutuhan), *give solution* (memberi solusi), tanpa menjelaskan kisaran komisi berupa bonus yang akan diterima calon agen ketika telah bergabung kedalam member. Melalui tahap *give solution*, seorang agen yang merekrut calon anggota baru akan menggali informasi seputar kebutuhan yang dimiliki calon agen seperti kebutuhan kesehatan, finansial, ilmu dll, kemudian menawarkan solusi atas kebutuhan tersebut tanpa ada unsur pemaksaan. Yang perlu digarisbawahi adalah, agen yang membuat network hanya menjelaskan kisaran komisi berupa bonus yang akan didapat ketika menjadi member saat calon agen bertanya seputar hal tersebut. Ini mungkin merupakan hal yang luput dari perhatian mereka sebagai anggota dari sebuah perusahaan yang mengusung nilai Islam. Padahal, ketika menjadi agen apapun alasan orang tersebut bergabung suatu saat pasti akan menjalankan transaksi MLM.

Berdasarkan kasus itulah yang membuat penulis tertarik untuk melakukan kajian lebih lanjut mengenai sistem bonus yang dipraktekkan oleh perusahaan HPAI Kota Semarang apakah sudah memenuhi karakteristik sistem bonus menurut sistem ekonomi Islam atau belum, sehingga ada kejelasan bagi masyarakat secara umum dan bagi perusahaan secara khusus agar bisa mengaplikasikan sistem yang benar nantinya.

Dari penemuan permasalahan diatas, maka peneliti tertarik untuk mengkaji lebih lanjut melalui penelitian yang berjudul **Praktek Sistem Bonus Dalam Perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) Kota Semarang Dalam Perspektif Ekonomi Islam.**

## **B. Rumusan Masalah**

Yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini dirumuskan dalam bentuk pertanyaan sebagai berikut:

1. Bagaimana praktek sistem bonus yang diterapkan perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) Kota Semarang ?
2. Apakah praktek sistem bonus HPAI sama dalam perspektif ekonomi Islam (kajian DSN-MUI dan nilai ekonomi Islam)?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

Dari rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui prosedur penerapan sistem bonus yang diterapkan perusahaan Penawar Herba Al-Wahida Indonesia (HPAI) Kota Semarang
2. Untuk menganalisa prosedur sistem bonus perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) Kota Semarang ditinjau dari perspektif ekonomi Islam.

Adapun manfaat penelitian ini adalah 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.

### **D. Tinjauan Pustaka**

Tinjauan pustaka adalah kajian tentang hasil-hasil penelitian yang berkaitan dengan masalah yang ingin diteliti. Kegunaan dari kajian pustaka adalah untuk membedakan antara peneliti ini dengan penelitian sejenis yang telah dilakukan serta untuk melihat persoalan yang terkait dengan permasalahan yang diteliti. Sejauh penelusuran yang dilakukan, peneliti menjumpai hasil penelitian yang memiliki titik singgung dengan judul yang diangkat dalam penelitian skripsi ini, diantaranya adalah :

Penelitian dari Ami Sholihati, yang berjudul *Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif Passive Income Pada Multi Level Marketing Syariah Di Pt. K-Link International*, mempunyai kesimpulan bahwa :

*Insentif passive income* didapatkan oleh member K-Link yang berperingkat atas seperti *Royal Crown Ambassador, Crown Ambassador, Emerald Manager, Sapphire Manager, Diamond Manager*, dan *Senior Crown Ambassador*. Peringkat-peringkat tersebut yang sudah mahir menduplikasikan K-System 3 samapai 5

lapis ke dalam tiga kaki utama dan fokus kerja selama 1-3 tahun. Mereka mahir dan fasih dalam menjalankan SEGITIGA-S (Sikap, Service, Sponsoring). Langkah inilah yang bermanfaat sampai dengan 80% dalam menduplikasikan K-System dengan benar dan menjalankan pembinaan kepada downline-downlinenya.

Insentif yang diperoleh member yang berperingkat atas adalah *passive income* karena member yang berperingkat atas tersebut mendapatkan penghasilan yang lebih besar dari *down-linanya* dan dari hasil jerih payah para *downline* atau ada eksploitasi secara sepihak atau ada unsur dzalim, akan tetapi para *down-line* telah rela menerima pendapatan yang lebih kecil dari *up-line*, Mereka saling rela dan tidak ada keterpaksaan. Maka insentif *passive income* yang diperoleh member yang berperingkat atas dibolehkan dalam hukum Islam<sup>10</sup>

Penelitian dari Helin Riska Imawati, yang berjudul *Analisis Pelaksanaan Fatwa Dsn-Mui Tentang Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah Di Ahad-Net Internasional Semarang*. Hasil dari penelitiannya menyatakan bahwa :

Jual beli yang dilakukan oleh Ahad-Net cabang Semarang adalah sah, karena telah memenuhi rukun dan syarat jual beli. Adanya barang yang diperjualbelikan, penjual dan pembeli, dan *sighat*. Dalam Islam yang dilarang bukan praktek jual belinya,

---

<sup>10</sup> Ami Sholihati, *Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif Passive Income Pada Multi Level Marketing Syariah Di PT. K-Link International*, Skripsi, Semarang : Fakultas Syariah, IAIN Walisongo Semarang, 2012. H. 76.

akan tetapi praktek jual beli yang di dalamnya mengandung unsur riba yang jelas dilarang oleh Islam.

Multi Level Marketing atau yang dikenal dengan MLM merupakan suatu bisnis yang tidak dilarang dalam konteks hukum Islam. Pelarangan bisnis dalam Islam terjadi apabila dalam sistemnya dapat merugikan pihak-pihak yang terlibat. Yang di dalamnya ada unsur *riba*, *money game*, dan perjudian. Sedangkan, pada MLM syari'ah di Ahad-Net cabang Semarang dilihat dari sistem yang digunakan mulai dari produk yang dijual adalah riil berupa barang dan jasa, pembagian bonus sesuai dengan hasil kerja para member (tidak ada eksploitasi, riba, dan *money game*), dan pemberian training terhadap member baru tidak bertentangan dengan syariah. Maka dapat disimpulkan bahwa sistem yang digunakan Ahad-Net cabang Semarang telah sesuai dengan ketentuan fatwa MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah.<sup>11</sup>

Skripsi yang ditulis oleh Indah Fitriana Sari yang berjudul *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pembiayaan Haji Dan Umrah Melalui System Marketing di PT. Arminareka Perdana Yogyakarta*. Mengungkapkan bahwa Sistem multi level marketing (MLM) pada dasarnya hukumnya mubah. Akan tetapi kemubahan dalam *multi level marketing* (MLM) bisa berubah menjadi haram

---

<sup>11</sup>Helin Riska Imawati, *Analisis Pelaksanaan Fatwa Dsn-Mui Tentang Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah Di Ahad-Net Internasional Semarang*, Skripsi, Semarang : Fakultaas Syariah, IAIN Walisongo Semarang, 2011. h. 86

jika perubahan tersebut diisi dengan segala hal yang bersifat mengharamkan. Dalam hal ini, tergantung pada praktek bagaimana yang terjadi dilapangan, apakah dari konsep yang mubah itu diisi dengan sifat- sifat yang bisa mengharamkan. Perusahaan mempunyai loyalitas yang penuh untuk mengatur dalam sistem *multi level marketing* (MLM) yang digunakan agar tidak terjerumus kepada sifat-sifat yang bisa mengharamkan. Seperti menjauhi *gharar* dan spekulasi.

Sistem pembiayaan haji dan umrah di PT Arminareka perdana tidak terdapat unsur-unsur yang mengharamkan yang terjadi pada sisi keharaman bisnis *multi level marketing* (MLM). Sisi keharaman yang terjadi pada bisnis *multi level marketing* (MLM) pada dasarnya karena tidak terpenuhinya secara nilai terhadap objek akad yang ditransaksikan. Dengan tidak terpenuhinya secara nilai terhadap objek yang ditransaksikan maka menimbulkan tanggungan batin yang harus terpenuhi, sehingga menimbulkan *samsarah 'ala samsarah*. Secara nilai terhadap objek akad yang ditransaksikan pada sistem pembiayaan haji dan umrah di PT Arminareka Perdana sangat tercukupi Sehingga tidak terdapat unsur *gharar* yang bisa menyebabkan kerugian secara nilai terhadap objek yang ditransaksikan oleh jamaah. Sehingga menimbulkan tuntutan batin yang melahirkan *samsarah 'ala samsarah*.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> Indah Fitriana Sari, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pembiayaan Haji Dan Umrah Melalui System Marketing di PT. Arminareka Perdana*

Jurnal yang ditulis oleh Aidil Alvin yang berjudul *Syari'atisasi Sistem Multilevel Marketing (Tinjauan Terhadap Aplikasi Multi Akad Dalamkinerja PT. Mitra Permata Mandiri*, mengungkapkan bahwa Aplikasi akad al-ju'alah dalam PT. MPM dapat dideskripsi dalam memberikan bonus atau hadiah kepada mitra yang telah berhasil membina para mitra dibawahnya dengan membentuk suatu formasi jaringan yang seimbang kiri dan kanan. Misalnya untuk mendapatkan bonus prestasi umroh senilai Rp. 30.000.000,- seorang mitra mesti mendapatkan mitra sebanyak 200 mitra/calon jamaah dengan formasi jaringan 100 di kiri dan 100 di kanan. Begitu pula bonus prestasi haji senilai Rp. 60.000.000,-, seorang mitra mesti mendapatkan mitra sebanyak 400 mitra/calon jamaah dengan formasi jaringan 200 kiri dan 200 kanan. Dengan persyaratan ini, maka dapat dipahami bahwa jika seorang mitra telah mendapatkan mitra/calon jamaah sebanyak yang dikehendaki atau bahkan lebih banyak lagi, tetapi bila tidak seimbang formasinya maka mitra itu tidak mendapat bonus atau hadiah yang dijanjikan.

Menurut hemat penulis, menerapkan prinsip *ju'alah* dalam konteks ini kurang tepat dan tidak adil. Dapat digambarkan sebagai berikut, jika seorang mitra berhasil membina jaringan lebih dari 400 calon jama'ah, misalnya 500, 600, bahkan 1000 orang, namun karena formasi tidak seimbang maka mitra itu tidak berhak atas

---

*Yogyakarta*, skripsi, yogyakarta : fakultas syariah dan hukum UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2012, h. 107

bonus yang dijanjikan. Padahal keuntungan dari pembelian paket itu yang berasal dari ratusan calon jamaah tetap dinikmati oleh perusahaan. Sedangkan mitra yang membina tidak mendapatkan haknya. Begitu pula bagi mitra yang tidak berhasil mencapai target jaringan yang di- tetapkan, misalnya untuk mendapatkan bonus prestasi umroh disyaratkan mendapatkan 200 calon jamaah dengan formasi 100 kiri dan 100 kanan. Namun karena suatu hal, mungkin karena sakit atau meninggal mitra itu hanya mampu mendapatkan calon jamaah 195 dengan formasi 100 kiri dan 95 kanan. Keuntungan yang pasti tetap didapatkan perusahaan dari penjualan paket, sedangkan mitra tadi tidak mendapatkan apa yang diharapkannya.

Sebagai jalan keluar untuk mengeliminir ketidakadilan ini, dalam kasus- kasus yang digambarkan di atas sebaiknya PT. MPM mengaplikasikan akad *ijarah* sebagai pengganti akad *ju'alah*. Sehingga setiap prestasi kerja dari mitra tetap diberikan komisi atau imbalan sekalipun formasinya tidak seimbang.<sup>13</sup>

## **E. Metode Penelitian**

### **1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang objeknya mengenai gejala-gejala atau peristiwa-peristiwa yang terjadi pada kelompok

---

<sup>13</sup> Aidil Alvin, *Syari'atisasi Sistem Multilevel Marketing (Tinjauan Terhadap Aplikasi Multi Akad Dalamkinerja PT. Mitra Permata Mandiri)*, Bukittinggi: Pusat Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat (P3M), 2010, h. 12.

masyarakat. Sehingga penelitian ini juga bisa disebut penelitian kasus atau study kasus (*case study*) dengan pendekatan deskriptif kualitatif.<sup>14</sup>

Metode yang digunakan adalah penelitian kualitatif yaitu peneliti kualitatif percaya bahwa kebenaran adalah dinamis dan dapat ditemukan hanya melalui penelaahan terhadap orang-orang melalui interaksinya dengan situasi sosial mereka.

Penelitian kualitatif mengkaji perspektif partisipan dengan strategi-strategi yang bersifat interaktif dan fleksibel. Penelitian kualitatif ditujukan untuk memahami fenomena-fenomena sosial dari sudut pandang partisipan. Dengan demikian pengertian penelitian kualitatif adalah penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah dimana peneliti merupakan instrumen kunci.<sup>15</sup>

## **2. Sumber Data**

Sumber data merupakan sumber dari mana data dapat diperoleh.<sup>16</sup> Dalam penelitian ini peneliti menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder.

### **a. Data Primer**

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian, dalam hal ini peneliti memperoleh

---

<sup>14</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, Cet. Ke-15, 2013, h. 121

<sup>15</sup> Rijal Arifin, *Mengenal Jenis Dan Teknik Penelitian*, Jakarta: Erlangga, 2001, h. 288

<sup>16</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: Rineka Cipta, 2010, h. 172.

data atau informasi langsung dengan menggunakan instrumen-instrumen yang telah ditetapkan. Data primer dikumpulkan oleh peneliti untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian. Pengumpulan data primer merupakan bagian integral dari proses penelitian bisnis dan yang seringkali diperlukan untuk tujuan pengambilan keputusan. Data primer dapat berupa opini subjek, hasil observasi terhadap suatu perilaku atau kejadian, dan hasil pengujian. Data primer dianggap lebih akurat, karena data ini disajikan secara terperinci. Dengan bertemu langsung dan observasi kegiatan dalam operasional perusahaan HPAI

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data atau informasi yang diperoleh secara tidak langsung dari objek penelitian yang bersifat publik yang terdiri atas: struktur organisasi data kearsipan, dokumen, laporan laporan serta buku-buku dan lain sebagainya yang berkenaan dengan penelitian ini. Dengan kata lain data sekunder diperoleh peneliti secara tidak langsung, melalui perantara atau diperoleh dan dicatat dari pihak lain. Data sekunder dapat diperoleh dari studi kepustakaan berupa data dan dokumentasi.<sup>17</sup> Dalam hal ini peneliti mengambil data

---

<sup>17</sup> Wahyu Purhantara, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*, Jogjakarta: Graha Ilmu, 2010, h. 79.

dari buku Starterkit, data website HPAI dan panel syariah terbitan perusahaan.

### 3. Metode Pengumpulan Data

#### a. Observasi.

Observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh seorang peneliti dengan terjun langsung di lapangan dan melakukan pengamatan dalam rangka mencari dan menggali data<sup>18</sup> pada aktivitas perusahaan HPAI.

#### b. Wawancara

Wawancara merupakan tehnik pengumpulan data dalam metode survei yang menggunakan pertanyaan secara lisan kepada narasumber. Tehnik wawancara dilakukan ketika peneliti memerlukan komunikasi atau hubungan dengan responden.<sup>19</sup> Dalam hal ini yang menjadi narasumber adalah mas bapak Helmi sebagai salah satu pendiri perusahaan cabang semarang, bapak Rico sebagai agen senior director, dan mas Sukma sebagai agen berpangkat manager.

Wawancara digunakan ketika peneliti membutuhkan data yang tidak bisa diambil dari observasi, hal ini biasanya mengenai pelaksanaan hal-hal

---

<sup>18</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: Rineka Cipta, 2010, h. 174.

<sup>19</sup> Etta Mamang Sangadji, Sopiah, *Metodologi Penelitian – Pendekatan Praktis Dalam Penelitian*, Yogyakarta: Andi Offset, 2010, h. 171

yang berkaitan dengan pelaksanaan pengelolaan yang luput ketika observasi. Sedangkan objek wawancara adalah stakeholder.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik yang digunakan untuk membuktikan data yang didapatkan dari narasumber dan dari hasil wawancara atau observasi adalah benar.<sup>20</sup> Dengan memberikan bukti berupa foto dari observasi dan rekaman wawancara selama penelitian diperusahaan HPAI.

#### 4. Metode Analisa Data

Dalam penelitian ini metode analisis data yang digunakan adalah model 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*.<sup>21</sup> Analisis data dalam penelitian kualitatif, dilakukan saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara, peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai. Bila jawaban dirasa kurang memuaskan, maka peneliti akan melanjutkan pertanyaan lagi hingga tahap tertentu, dan diperoleh data yang dianggap kredibel. Miles dan Huberman

---

<sup>20</sup> *Ibid.* h. 302

<sup>21</sup> Muhammad Idrus, *Metode Penelitian Ilmu Sosial*, Jakarta: Erlangga, 2009, h. 147

mengungkapkan bahwa aktifitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas.<sup>22</sup> Komponen interaktif itu adalah:

a. *Data Reduction* (Mereduksi Data)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya jika diperlukan.

b. *Data Display* (Penyajian Data)

Langkah berikutnya setelah mereduksi data adalah penyajian data, yang dimaknai oleh Miles dan Huberman sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Peneliti mengembangkan sebuah deskripsi informasi tersusun untuk menarik kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dan biasanya disajikan dalam bentuk teks naratif.<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*, Bandung: Alfabeta, 2014, h. 246

<sup>23</sup> Muhammad Idrus, *Metode Penelitian Ilmu Sosial*, Jakarta: Erlangga, 2009, h. 165.

c. Verifikasi Dan Penarikan Kesimpulan

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut miles dan huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data yang berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali kelapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.<sup>24</sup>

**F. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan bertujuan untuk memperjelas dari masing-masing bab secara sistematis agar tidak terjadi kesalahan dalam penyusunannya. Adapun sistematika penulisan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Bab I, adalah uraian mengenai latar belakang diadakannya penelitian, rumusan masalah yang akan dibahas, tujuan dan manfaat penelitian yang dilakukan, metode penelitian dan yang terakhir adalah sistematika penulisan.

---

<sup>24</sup> Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D, Bandung: Alfabeta, 2014,h. 252

Bab II, adalah penjelasan mengenai perspektif ekonomi Islam dalam penerapan bonus bagi perusahaan MLM. Penjelasan ide Islam mengenai keadilan dalam berekonomi atau bermuamalah, dan nilai keseimbangan dalam berekonomi.

Bab III, adalah penguraian tentang gambaran umum perusahaan HPAI, VISI dan MISI perusahaan, praktek sistem bonus yang digunakan dengan menguraikan data ketetapan perolehan member berdasarkan peringkat dan pembagian bonus.

Bab IV, adalah penguraian dan penjelasan analisis sistem bonus dalam perusahaan HPAI dalam perspektif ekonomi Islam.

Bab V, adalah penutup yang berisi kesimpulan yang didapat dari analisis yang dilakukan, saran-saran dan penutup.

## BAB II

### PANDANGAN EKONOMI ISLAM MENGENAI BONUS MLM

#### A. Makna Nilai Ekonomi Islam

Dalam pandangan Islam, ekonomi atau *iqtishad* berasal dari kata “*qashdum*” yang berarti keseimbangan (*equilibrium*) dan keadilan (*equally balanced*). Kata-kata *Al-Qashdu*, dalam Al-Qur’an dan hadits sebagai berikut:

1. Dimaknai sebagai “sederhana”. Dalam ayat “واقصد في مشىك” yang berarti “*dan sederhanakanlah dalam berjalan*”. Menurut Tafsir Ibn Katsir (6/342) dan juga Al-Qurtuby (14/17) berarti pertengahan, tidak cepat dan tidak lambat.
2. Dimaknai juga dengan “pertengahan” dalam ayat “منهم امة مقتصدة” yang berarti “*diantara mereka terdapat golongan yang pertengahan*”. Maka *iqtishad* adalah pertengahan dalam bekerja, yang berarti tidak bakhil, pelit, dan berlebih-lebihan. Yang menurut tafsir Al-Qurtuby, *muqtasid* dimaksudkan juga dengan pertengahan dalam bekerja. Ayat lainnya yang juga dipahami oleh beberapa ahli tafsir bahwa hal tersebut berkaitan dengan pertengahan adalah :

وَإِذَا غَشِيَهُمْ مَّوْجٌ كَالظُّلَلِ دَعَوُا اللَّهَ مُخْلِصِينَ لَهُ الدِّينَ فَلَمَّا  
نَجَّاهُمْ إِلَى الْبَرِّ فَمِنْهُمْ مُّقْتَصِدٌ وَمَا يَجْحَدُ بِآيَاتِنَا إِلَّا كُلُّ  
خَتَّارٍ كَفُورٍ

Artinya : *Dan apabila mereka dilamun ombak yang besar seperti gunung, mereka menyeru Allah dengan memurnikan ketaatan kepada-Nya Maka tatkala Allah menyelamatkan mereka sampai di daratan, lalu sebagian mereka tetap menempuh jalan yang lurus. dan tidak ada yang mengingkari ayat- ayat kami selain orang-orang yang tidak setia lagi ingkar. (Al-Luqman: 32)*

Kata-kata *faminhum muqtashidah* dalam ayat ini menurut Tafsir Ibn Katsir (6/535) berarti pertengahan dalam bekerja.

3. *Iqtishad* juga berarti jalan yang lurus, seperti yang tertera dalam ayat:

وَعَلَى اللَّهِ قَصْدُ السَّبِيلِ وَمِنْهَا جَائِرٌ وَلَوْ شَاءَ هَدَّكُمْ أَجْمَعِينَ ﴿٩﴾

Artinya : *Dan hak bagi Allah (menerangkan) jalan yang lurus, dan di antara jalan-jalan ada yang bengkok. dan Jikalau dia menghendaki, tentulah dia memimpin kamu semuanya (kepada jalan yang benar). (An-Nahl: 9)*

4. Dan yang terakhir, *iqtishad* dalam Al-Qur'an juga dimaknai dengan “dekat” seperti yang tertera dalam ayat:

لَوْ كَانَ عَرَضًا قَرِيبًا وَسَفَرًا قَاصِدًا لَاتَّبَعُوكَ وَلَٰكِن بَعُدَتْ عَلَيْهِمُ الشُّقَّةُ .....

Artinya : *Kalau yang kamu serukan kepada mereka itu keuntungan yang mudah diperoleh dan perjalanan yang tidak seberapa jauh, Pastilah mereka mengikutimu, tetapi tempat yang dituju itu amat jauh terasa oleh mereka. (At-Taubah :42)*

Kata *safaran qashidan* diartikan dengan perjalanan yang dekat dan mudah yang tidak ada kesulitan di dalamnya.

5. Dalam Hadits Rasul, kata-kata “*iqtashada*” dipahami dengan arti “hemat”, seperti dalam sebuah Hadits “لَاعَا لَ مِنْ اِقْتَصَدَ” yang berarti “tidak akan menjadi fakir orang yang berhemat”. Kata kerja *qashada* adalah *iqtashada* yang artinya adalah menuju keseimbangan, keadilan, kejujuran dan keharmonisan.
6. Jalan yang lurus adalah jalan yang tidak berbelok-belok, dalam artian yang sesungguhnya adalah tidak akan berbelok dari kebenaran. Kemudaian *al-qashdu* dipahami dengan kesederhanaan yang berarti tidak akan berbelok melebihi pertengahan dalam segala hal. *Al-qashdu* bisa dimaknai pula dengan kesederhanaan dalam kehidupan yang berarti tidak berlebih-lebihan dan juga tidak kikir.<sup>25</sup>

Adapun Islam berarti juga damai taupun selamat. Ekonomi Islam dibangun atas dasar agama Islam, karena ekonomi adalah bagian yang tak terpisahkan (integral) dari agama Islam. Sebagai derivasi dari agama Islam, ekonomi Islam akan mengikuti agama Islam dalam berbagai aspek. Islam mendefinisikan agama bukan hanya berkaitan dengan spiritualitas, namun agama merupakan serangkaian keyakinan, ketentuan, dan peraturan serta tuntutan moral bagi setiap aspek kehidupan manusia. Islam memandang agama sebagai

---

<sup>25</sup>Ika Yunia Fauzia, Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam (Perpektif Maqasid Al-Syar'iyah)*, Jakarta : PT. Fajar Interpratama Mandiri, 2014, h. 3

suatu jalan hidup yang melekat pada setiap aktifitas kehidupan, baik ketika manusia melakukan hubungan dengan Tuhannya maupun ketika manusia berinteraksi dengan sesama manusia di alam semesta.<sup>26</sup>

## **B. Prinsip-Prinsip Dasar Ekonomi Islam**

Islam sebagai agama Allah, mengatur kehidupan manusia baik kehidupan di dunia maupun di akhirat. Perekonomian adalah bagian dari kehidupan manusia, maka tentulah hal ini ada pada sumber mutlak yaitu Al-Qur'an dan As-Sunnah, yang menjadi panduan dalam menjalani kehidupan. Kedudukan sumber yang mutlak ini menjadikan Islam sebagai suatu agama yang istimewa dibandingkan dengan agama lain sehingga dalam membahas perspektif ekonomi Islam segalanya bermuara pada akidah Islam berdasarkan Al-Qur'anul Karim dan As-Sunnah Nabawiyah.

Ekonomi Islam secara mendasar berbeda dengan sistem ekonomi yang lain dalam hal tujuan, bentuk, dan coraknya. Sistem tersebut berusaha memecahkan masalah ekonomi manusia dengan cara menempuh jalan tengah antara pola ekstrem yaitu kapitalis dan komunis. Singkatnya, ekonomi Islam adalah sistem ekonomi yang berdasar pada Al-Qur'an dan As-Sunnah yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan manusia di dunia maupun di akhirat (*al-falah*). Ada tiga filsafat ekonomi Islam yaitu:

---

<sup>26</sup>*Ibid*, h. 3

1. Semua yang ada di dalam alam semesta ini adalah milik Allah SWT, manusia hanyalah khalifah yang memegang amanah dari Allah untuk menggunakan milik-Nya. Sehingga segala sesuatunya harus tunduk pada Allah sang pencipta dan pemilik. Firman Allah dalam Qs. An-Najm: 31:

وَلِلَّهِ مَا فِي السَّمَاوَاتِ وَمَا فِي الْأَرْضِ لِيَجْزِيَ الَّذِينَ أَسْتَعُوبُوا بِمَا  
عَمِلُوا وَيَجْزِيَ الَّذِينَ أَحْسَنُوا بِالْحُسْنَى ﴿٣١﴾

Artinya: *Dan Hanya kepunyaan Allah-lah apa yang ada di langit dan apa yang ada di bumi supaya dia memberi balasan kepada orang-orang yang berbuat jahat terhadap apa yang Telah mereka kerjakan dan memberi balasan kepada orang-orang yang berbuat baik dengan pahala yang lebih baik (syurga). (An-Najm: 31).*<sup>27</sup>

Manusia sebagai pemegang *amanah* memikul tanggung jawab atas segala keputusan yang telah diambil atau tindakan yang telah dilakukan. Manusia menurut Islam, adalah makhluk yang memiliki kebebasan untuk menentukan berbagai pilihan yang akan diambil. Konsekuensi kebebasan ini kelak akan dimintai pertanggungjawaban oleh Allah SWT.<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup> *Ibid* h. 4.

<sup>28</sup> Veitzal rivai, arviyan arifin, islamic banking, sebuah teory, konsp, dan aplikasi, jakarta: PT.bumi aksara, 2010, h. 28.

2. Untuk dapat melaksanakan tugasnya sebagai khalifah Allah, manusia wajib tolong menolong dan saling membantu dalam melaksanakan kegiatan ekonomi yang bertujuan untuk beribadah kepada Allah.
3. Beriman kepada hari kiamat, yang merupakan asas penting dalam suatu sistem ekonomi Islam karena dengan keyakinan ini tingkah laku ekonomi manusia akan dapat terkendali sebab ia sadar bahwa setiap perbuatannya akan dimintai pertanggung jawaban kelak oleh Allah SWT.<sup>29</sup>

Selain dari asas filsafat tersebut, ekonomi Islam juga memiliki nilai-nilai tertentu, yaitu:

1. Nilai dasar kepemilikan, menurut sistem ekonomi Islam:
  - a. Kepemilikan bukanlah penguasaan mutlak atas sumber-sumber ekonomi, tetapi setiap orang atau badan dituntut kemampuannya untuk memanfaatkan sumber-sumber ekonomi tersebut.
  - b. Lama kepemilikan manusia atas suatu benda terbatas pada lamanya manusia itu hidup di dunia.
  - c. Sumberdaya yang menyangkut kepentingan umum atau yang menjadi hajat hidup orang banyak harus menjadi milik umum. Sumber alam ini dapat dikhiaskan (sekarang) dengan minyak dan gas bumi,

---

<sup>29</sup> Ika Yunia Fauzia, Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam (Perpektif Maqasid Al-Syar'iyah)*, Jakarta : PT. Fajar Interpratama Mandiri, 2014, h. 4

barang tambang dan kebutuhan pokok manusia  
lainya.<sup>30</sup>

## 2. Keseimbangan

Keseimbangan yang terwujud dalam kesederhanaan, hemat, dan menjauhi sikap pemborosan. Seperti yang terdapat dalam QS. Al-Furqan: 67:

وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ  
ذَلِكَ قَوَامًا ﴿٦٧﴾

Artinya: *Dan orang-orang yang apabila membelanjakan (harta), mereka tidak berlebihan, dan tidak (pula) kikir, dan adalah (pembelanjaan itu) di tengah-tengah antara yang demikian.*

Selain itu, firman Allah dalam QS. Ar-Rahman: 9:

وَأَقِيمُوا آلَ الْوِزَنِ بِالْقِسْطِ وَلَا تَحْسِرُوا الْمِيزَانَ ﴿٩﴾

Artinya: *Dan Tegakkanlah timbangan itu dengan adil dan janganlah kamu mengurangi neraca itu.*<sup>31</sup>

## 3. Keadilan

Menurut Farhat Normani dan Ali rahnama, keadilan dipandang sebagai penghapusan diskriminasi dan pemberian kesempatan yang sama kepada setiap

---

<sup>30</sup> *Ibid*, h. 4

<sup>31</sup> Nurul Huda Et Al, *Ekonomi Makro Islam: Pendekatan Teoretis*, Jakarta: Kencana Prenamedia Group, 2008, h 3

orang.<sup>32</sup> Keadilan di dalam Al-Qur'an, kata adil disebutkan lebih dari seribu kali, setelah perkataan Allah dan ilmu pengetahuan. Nilai keadilan yang sangat penting dalam ajaran Islam, terutama dalam keadilan hukum sosial, politik dan ekonomi seperti proses distribusi, produksi, konsumsi dan lain sebagainya. Keadilan juga harus diwujudkan dalam mengalokasikan sejumlah hasil kegiatan ekonomi tertentu bagi orang yang tidak mampu memasuki pasar, melalui zakat, infaq dan sedekah maupun hibah.<sup>33</sup>

### **C. Ketetapan DSN MUI Mengenai Bonus Dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah**

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 masih 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. Di dalam fatwa tersebut juga menjelaskan lima poin prosedur

---

<sup>32</sup>Euis Amalia, *Keadilan Distributif Dalam Ekonomi Islam, Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*, Jakarta: Rajawali Pers, 2009, h. 76

<sup>33</sup> Nurul Huda Et Al, *Ekonomi Makro Islam: Pendekatan Teoretis*, Jakarta: Kencana Prenamedia Group, 2008, h 3.

pemberian *insentif* berupa bonus yang sesuai dengan ekonomi Islam yaitu:

1. Komisi (termasuk di dalamnya adalah bonus) 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.
2. 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.
3. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.
4. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.
5. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.<sup>34</sup>

#### **D. Pengertian dan Mekanisme Kerja *Simsar***

*Samsarah* adalah kosakata bahasa Persia yang telah diadopsi menjadi bahasa Arab yang memiliki arti profesi yang menengahi dua kepentingan atau pihak yang berbeda dengan imbalan berupa

---

<sup>34</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional, No: 75/DSN-MUI/VII/2009, Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), lampiran 7.

kompensasi, biasanya berupa upah (*ujroh*) atau bonus (*ji'alah*) dalam menyelesaikan suatu transaksi. Adapun *simsar* adalah sebutan untuk orang yang bekerja untuk orang lain sebagai penengah dengan kompensasi (upah atau bonus), baik untuk menjual maupun membeli barang maupun jasa. Makelar (*samsarah*) termasuk kategori bekerja yang bisa dipergunakan untuk memiliki harta secara sah.<sup>35</sup>

حَدَّثَنَا مُسَدَّدٌ حَدَّثَنَا عَبْدُ الْوَاحِدِ حَدَّثَنَا مَعْمَرٌ عَنْ ابْنِ طَاوُسٍ عَنْ أَبِيهِ عَنِ ابْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنْ يَتَلَقَى الرَّكْبَانُ وَلَا يَبِيعَ حَاضِرٌ لِبَادٍ قُلْتُ يَا ابْنَ عَبَّاسٍ مَا قَوْلُهُ لَا يَبِيعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ قَالَ لَا يَكُونُ لَهُ سِمْسَارًا<sup>36</sup>

Artinya: *dari Ma'mar, dari Ibnu Thawus, dari bapaknya, dari Ibnu Abbas RA, dia berkata, "Nabi SAW melarang untuk menyongsong (mencegat) rombongan dagang, dan melarang orang kota menjual untuk orang dusun." Aku berkata, "wahai Ibnu Abbas! Apakah makna " orang kota tidak boleh menjual untuk orang dusun?" dia berkata, "tidak boleh menjadi makelar baginya."*

Keterangan hadits: *وَلَمْ يَرَيْنَ سِرِينَ وَعَطَاءٌ وَإِبْرَاهِيمُ وَالْحَسَنُ (Ibnu Sirin, Atha', ibrahim dan Al-Hasan melihat tidak ada larangan dengan upah makelar). Adapun perkataan Ibnu*

---

<sup>35</sup> Taquyuddin An-Nabhani, *Membangun Sistem Ekonomialternatif, Perspektif Islam*, Surabaya: Risalah Gusti, 1996. h, 78.

<sup>36</sup> Ibnu Hajar Al-Ashqalani, Al-Imam Al-Hafizh, *Fathul Baari Syarah Shahih Al Bukhari*, Jakarta: Pustaka Azzam, 2010, h.74

Sirin dan Ibrahim telah disebutkan dalam *sanad* yang *maushul* oleh Ibnu Abi Syaibah dari keduanya dari keduanya dengan lafadz,

لَا بَأْسَ بِأَجْرِ السَّمْسَارِ إِذَا اشْتَرَى يَدًّا بِيَدٍ (Tidak ada larangan upah makelar apabila jual beli dilakukan secara tunai). Sedangkan perkataan Atha' juga disebutkan dalam *sanad* yang *maushul* oleh Ibnu Abi Syaiban dengan lafadz

سُئِلَ عَطَاً عَنِ السَّمْسَرَةِ فَقَالَ لَا بَأْسَ (Atha' ditanya tentang makelar, maka dia berkata "tidak ada larangan"). Seakan –akan Imam Bukhari mengisyaratkan bantahan terhadap mereka yang tidak menyukainya. Pendapat ini dinukil oleh Ibnu Mundzir dari para Ulama' Kufah.<sup>37</sup>

Imam Bukhari menyebutkan Hadits Ibnu Abbas yang telah dikemukakan, adapun yang hendak dijadikan dalil darinya adalah perkataannya saat menafsirkan larangan” *orang kota menjual untuk orang dusun*”, dimana dia berkata “*janganlah ia menjadi makelar baginya.*” Secara implisit dipahami bahwa menjadi makelar orang kota dengan orang kota adalah diperbolehkan.<sup>38</sup>

Kerja yang dikontrak untuk keperluan menjual maupun membeli harus sama-sama diketahui kejelasannya. Ada kalanya untuk menjual atau membelikan barang tertentu, dan ada kalanya untuk masa tertentu apabila kerja tersebut dikontrak untuk menjual atau membelikan rumah, atau dagangan maka kontraknya sah. Kerja tersebut juga bisa dikontrak untuk menjual atau membelikan

---

<sup>37</sup> *Ibid.* h. 75

<sup>38</sup> *Ibid.* h. 77

selama sehari semalam. Sedang apabila kerja tersebut dikontrak untuk keperluan yang tidak jelas, maka transaksi kontraknya dinilai rusak (*fasid*).

Adapun apa yang dilakukan oleh sebagian orang, tentu saja tidak bisa dinilai sebagai kerja makelar (*samsarah*). Misalnya ada seorang pedagang yang mengirimkan utusan untuk membeli mata dagangan dari seseorang, kemudian orang tersebut memberikan sejumlah harta kepada utusan tadi, karena dia telah membeli darinya, kemudian utusan tadi tidak mengambil keuntungan dari harganya melainkan dari barang yang diberikan kepadanya, dengan klaim bahwa harta itu merupakan imbalan makelar dari pedagang tersebut. Inilah yang mereka sebut dengan sebutan komisi. Padahal sebenarnya hal ini tidak termasuk dalam kategori komisi, karena orang yang bersangkutan adalah wakil pedagang yang dia belikan, sementara keuntungan yang diperoleh dari harga tersebut sebenarnya adalah hak pembeli yang mengutusnyanya, bukan menjadi hak orang yang menjadi utusan tersebut.

Oleh karena itu, dia haram mengambil keuntungan dari pembelian tersebut, sebab keuntungan tersebut merupakan hak orang yang mengutusnyanya. Kecuali, jika orang yang bersangkutan diberi ijin dari pengutus, maka baru diperbolehkan. Begitu juga jika orang tersebut mengutus pembantunya, atau teman untuk membelikan sesuatu, kemudian orang yang menjual memberikan sejumlah harta, karena jasa pembelinya maka harta tersebut hukumnya haram diambil, karena harta tersebut bukan merupakan

haknya, melainkan harta curian dari harta orang yang mengutusnya.<sup>39</sup>

Ulama penganut Hambali, Muhammad bin Abi al-Fath, dalam kitabnya, *al-mutall*, menyatakan hal yang sama yakni definisi tentang pemakelaran, dalam ilmu fiqh disebut sebagai *samsarah*.

Pekerjaan *samsarah* / *simsar* berupa makelar, distributor, agen dan sebagainya dalam fiqh Islam termasuk akad *ijarah*, yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan. *Al-ijarah* berasal dari kata *al-ajru* yang berarti *al-iwadhu* (ganti). Dari sebab itu *ats tsawab* (pahala) dinamai *ajru* (upah),<sup>40</sup> atau dalam kajian MLM maka termasuk bonus.

Dari penjelasan diatas bisa kita simpulkan bahwa *samsarah* (makelar) adalah penengah antara penjual dan pembeli atau pemilik barang dengan pembeli untuk melancarkan sebuah transaksi dengan imbalan upah (*ujroh*) dan atau bonus (*ji'alah*). Maka dalam perusahaan MLM seorang agen adalah mitra penjualan yang bekerja sebagai perantara penjualan yang nantinya akan mendapatkan kompensasi berupa bonus dari transaksi yang berhasil dilakukan atas kerja nyata.

---

<sup>39</sup> Taquyddin An-Nabhani, *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif ; Perpektif Islam*, Surabaya: Risalah Gusti, 1996, h. 78

<sup>40</sup> Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh*, Bogor: PT. Prenada Media, 2003, hlm. 215

## E. Penerapan Sistem Bonus Dalam Perspektif Ekonomi Islam.

### 1. Pengertian Bonus Atau Ju'alah.

Menurut bahasa, *ju'alah* adalah istilah yang digunakan untuk sesuatu yang diberikan kepada seseorang karena telah melakukan pekerjaan tertentu, kata *ju'alah* menurut *syara'* berarti kesediaan membayar kompensasi yang besarnya telah diketahui atas pekerjaan yang telah ditentukan.<sup>41</sup> Menurut ahli hukum, akad *ju'alah* dapat dikatakan janji memberikan hadiah (bonus, komisi atau upah tertentu).

Contoh akad *ju'alah* adalah hadiah yang khusus diperuntukkan bagi orang-orang yang berprestasi, atau pemenang dalam sebuah perlombaan yang diperbolehkan.<sup>42</sup> Berkaitan dengan kajian MLM maka, *Ju'alah* adalah bonus tambahan yang diberikan perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena telah berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.

Dasar hukum penentuan *ju'alah* diantaranya adalah firman Allah SWT:

قَالُوا نَفَقْدُ صُوعَ الْمَلِكِ وَلَمَنْ جَاءَ بِهِ هِمْ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ هِمْ

رَعِيمٌ

Artinya: *penyeru-penyeru itu berkata: " kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan*

---

67. <sup>41</sup> Wahbah Zuhaili, *Fiqh Imam Syafi'i 2*, Jakarta: Darul Fiqri, 2010, h.

<sup>42</sup> Wahbah Zuhaili, *Fiqh Islam 5*, Jakarta: Gema Insani, 2011, h. 432.

*memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya". (QS. Yusuf : 72)<sup>43</sup>*

Jadi agar bonus itu sesuai dengan konsep ju'alah tersebut, maka pemberian bonus oleh perusahaan MLM hendaklah berdasarkan manfaat atau kerja yang disumbangkan oleh para distributor. Atau orang yang terlibat dalam membantu perusahaan. Jumlah bonus yang dijanjikan hendaklah dinyatakan dengan pasti oleh perusahaan kepada distributornya sesuai syarat yang kedua diatas.

## **2. Bonus Yang Diberikan Berdasarkan Hasil Kerja Nyata.**

Kerja nyata adalah bentuk tindakan atau usaha dalam bidang ekonomi yang benar-benar terjadi dan merupakan hal yang patut diberi imbalan. Bekerja itu sendiri secara etimologis memiliki arti profesi atau pekerjaan dalam bentuk umum. Secara terminologis sering digunakan untuk semua jenis pekerjaan manusia dan aktivitasnya, seperti dalam firman Allah:

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ  
وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ  
تَعْمَلُونَ ﴿٥٠﴾

Artinya: *Dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, Maka Allah dan rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan*

---

<sup>43</sup> Zuhaili, *Fiqh...*, h. 67

yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang Telah kamu kerjakan. (At-Taubah : 105)<sup>44</sup>

Islam diantara agama-agama lain di dunia adalah satu satunya agama yang menjunjung tinggi nilai kerja. Islam menekankan bahwa apa yang didapat seseorang adalah sesuai dengan jerih payahnya. Siapa yang lebih banyak pekerjaannya (amalnya) akan mendapatkan hasil-pahala yang lebih besar pula. Allah memberikan penjelasan secara rinci dalam firman-Nya:

وَلِكُلِّ دَرَجَاتٍ مِّمَّا عَمِلُوا ۖ وَلِيُوَفِّيَهُمْ أَعْمَلَهُمْ وَهُمْ لَا يُظْلَمُونَ ﴿١٩﴾

Artinya: Dan bagi masing-masing mereka derajat menurut apa yang Telah mereka kerjakan dan agar Allah mencukupkan bagi mereka (balasan) pekerjaan-pekerjaan mereka sedang mereka tiada dirugikan. (Al-Ahqaaf [46]: 19).

Dan demikian juga dalam surat Ar-Rahman, Allah menyatakan:

هَلْ جَزَاءُ الْإِحْسَنِ إِلَّا الْإِحْسَنُ ﴿٦٠﴾

Artinya: Tidak ada balasan kebaikan kecuali kebaikan (pula). (Ar-rahman [55]: 60).<sup>45</sup>

Islam adalah agama yang memperhatikan setiap detail kehidupan manusia termasuk di dalamnya mengatur tentang bagaimana manusia harus bekerja dalam proses bermasyarakat.

---

<sup>44</sup> Abdullah Al Muslih, Salah Ash Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, Jakarta : Darul Haq, h. 75

<sup>45</sup> Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah (Kaya Di Dunia Terhormat Diakhirat)*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009, h. 68.

Bekerja atau beramal dapat memperkuat eksistensi manusia. Artinya, manusia dapat terangkat harkat dan martabatnya jika ia bekerja. Islam sangat mencela orang yang malas dan hanya menggantungkan hidupnya kepada orang lain.

Dalam kaitan ini, manusia hanya akan menerima bagian sesuai dengan usahanya, sebagaimana firman Allah:

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَىٰ ﴿٤٠﴾ وَأَنَّ سَعْيَهُ سَوْفَ يُرَىٰ ﴿٤١﴾  
ثُمَّ يُجْزَاهُ الْجَزَاءَ الْأَوْفَىٰ ﴿٤٢﴾

Artinya: (39)Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang Telah diusahakannya,(40)Dan bahwasanya usaha itu kelak akan diperlihat (kepadanya).(41)Kemudian akan diberi balasan kepadanya dengan balasan yang paling sempurna, (Q.s, Al- Najm.53:39-41).<sup>46</sup>

### 3. Transparansi Bonus Yang Akan Diperoleh

Distributor dan perusahaan harus jujur, ikhlas, transparan dan tidak menipu, dan tidak menjalankan bisnis yang haram ataupun *syubhat* (tidak jelas haram maupun halalnya). Distributor dalam hal ini berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya. Sedangkan pihak perusahaan yang menggunakan jasa marketing juga harus segera memberikan imbalan kepada distributor dan tidak boleh menghanguskan dan

---

<sup>46</sup> Sukidi Imawan Firdaus, *Nilai dan Makna Kerja dalam Islam*, Jakarta: Nuansa Madani, 1999, h. 38.



*barang takaran dan timbangannya, dan janganlah kamu membuat kerusakan di muka bumi sesudah Tuhan memperbaikinya. yang demikian itu lebih baik bagimu jika betul-betul kamu orang-orang yang beriman (Al-A'raf [7]: 85)<sup>48</sup>*

Jumlah bonus yang diberikan atas jasa yang harus diberikan kepada makelar atau distributor adalah menurut perjanjian sesuai dengan firman Allah :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. (Al-Maidah : 1)*

Dan juga hadits Nabi yang berbunyi :

وَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : الْمُسْلِمُونَ عِنْدَ صُرُوطِهِمْ<sup>49</sup>

Artinya: *“orang –orang Islam itu terikat dengan perjanjian-perjanjian mereka” (HR. Ahmad, Abu Dawud, Hakim dari Abu Hurairah).<sup>50</sup>*

Islam sangat menjunjung tinggi hak-hak asasi manusia dalam segala hal termasuk di dalamnya adalah mengenai transparansi, tanpa adanya suatu transparansi bisa saja suatu perbuatan muamalah dapat terjebak dalam konsep *gharar* yang

---

<sup>48</sup> Hermawan Kertajaya, *Syariah Marketing*, Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2006, h, 115.

<sup>49</sup> Ibnu Hajar Al-Ashqalani, Al-Imam Al-Hafizh, *Fathul Baari Syarah Shahih Al Bukhari*, Jakarta: Pustaka Azzam, 2010, h. 74.

<sup>50</sup> Kuswara, *Mengenal MLM Syariah Dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya*, Depok : Qultum Media, 2005, h. 97.

dalam ekonomi Islam jelas dilarang dalam pelaksanaan muamalah dalam bentuk apapun.

Ajaran Islam melarang aktivitas ekonomi yang mengandung *gharar*. Dari segi bahasa, *gharar* berarti risiko, atau juga ketidakpastian.<sup>51</sup> Maksud ketidak pastian dalam transaksi muamalah ialah, “terdapat sesuatu yang ingin disembunyikan oleh sebelah pihak dan menimbulkan rasa ketidakadilan serta penganiayaan terhadap pihak lain.” Ibnu Taimiyah menyatakan *al-gharar* adalah “apabila suatu pihak mengambil haknya dan satu pihak lagi tidak menerima apa yang sepatutnya ia dapat.”

*Al-gharar* diartikan dalam kitab *Qalyubi wa Umairah* menyatakan madzhab Imam Syafi’i mendefinisikan *gharar* sebagai “satu akad yang akibatnya tersembunyi daripada kita atau perkara diantara dua kemungkinan dimana yang paling kerap berlaku ialah yang paling ditakuti.” Saiful Azhar Rosly menyatakan, “*gharar* yang dimaksudkan dalam pembahasan sah atau tidak suatu kontrak itu merujuk kepada suatu resiko dan ketidakpastian yang berpuncak dari perbuatan manipulasi manusia mengakibatkan kemudharatan atas pihak yang didzalimi.” Secara sederhana *gharar* dapat dikatakan sebagai suatu keadaan dimana hanya salah satu pihak saja yang

---

<sup>51</sup> Pusat Pengkajian Dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Islam Dan Ekonomi*, Jakarta : Rajawali Pers, 2014, h. 72.

mempunyai informasi memadai tentang berbagai elemen subjek dan objek akad.<sup>52</sup>

#### **4. Bonus Yang Diperoleh Secara Reguler Berdasarkan Pembinaan dan Penjualan.**

Perusahaan MLM biasa memberi *reward* atau *insentif* berupa bonus kepada mereka yang berprestasi. Islam membenarkan seseorang mendapatkan *insentif* lebih besar dari yang lainnya disebabkan keberhasilannya dalam memenuhi target penjualan tertentu, dan melakukan berbagai upaya positif dalam memperluas jaringan dan levelnya secara produktif. Kaidah *ushul fiqh* mengatakan : besarnya *ijrah* (dalam hal ini adalah *reward* berupa bonus) itu tergantung pada kadar kesulitan dan kadar kesungguhan.

Penghargaan kepada *up-line* yang mengembangkan jaringan (level) bawahnya (*down-line*) dengan cara bersungguh-sungguh, memberikan pembinaan (*tarbiyah*), pengawasan serta keteladanan prestasi (*uswah*) memang patut dilakukan. Dan atas jerih payahnya itu ia berhak mendapatkan bonus dari perusahaan.

*Insentif* berupa bonus ditentukan dengan dua kriteria, yaitu dari segi prestasi penjualan produk dan dari sisi seberapa banyak *down-line* yang dibina sehingga ikut mensukseskan kinerja. Dalam hal menetapkan nilai *insentif* ini, ada tiga

---

<sup>52</sup> M. Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, Solo: Pt. Era Edicitra Intermedia, 2011, h. 104.

syarat syariah yang harus dipenuhi yaitu : adil, terbuka dan berorientasi *falah* (keuntungan dunia akhirat). *Insentif* (bonus) seorang *up-line* tidak boleh mengurangi hak orang lain dibawahnya (*down-line*), sehingga tidak ada yang didzalimi.<sup>53</sup>

## 5. Bonus Tidak Menimbulkan *Ighra'*.

*Ighra'* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang menjadi lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.<sup>54</sup> Keuntungan dalam bisnis MLM syariah, berorientasi pada keuntungan duniawi dan *ukhrawi*. Imam Ghazali dalam *Ihya Ulumuddin* mengatakan bahwa keuntungan dalam Islam adalah keuntungan dunia dan akhirat. Keuntungan akhirat maksudnya, bahwa dengan menjalankan bisnis itu, seseorang telah dianggap melaksanakan ibadah (asalkan bisnisnya sesuai dengan syariah). Dengan bisnis, seseorang juga telah membantu orang lain dalam memenuhi kebutuhan hidupnya.

Penting disadari, menurut Muhammad Hidayat, bahwa pemberian penghargaan dan cara menyampaikannya hendaknya tetap dalam koridor *tasyakur*, untuk menghindarkan penerimanya dari *takabur* dan kufur nikmat, seolah-olah ia telah

---

<sup>53</sup> Veitzal Rivai, *Islamic Marketing: Membangun Bisnis Dengan Praktik Marketing Rasulullah SWT*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012, h. 315.

<sup>54</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional, No : 75/Dsn-Mui/VII/2009, Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

melupakan Tuhan karena *ighra'*. MLM yang Islami senantiasa berpedoman dengan akhlak Islam. Sebagaimana seperti yang telah disebut diatas, bahwa penghargaan yang diberikan kepada anggota yang sukses mengembangkan jaringan, dan secara sungguh sungguh memberikan pembinaan (*tarbiyah*), pengawasan serta keteladanan prestasi (*uswah*), harus selaras dengan ajaran Islam. Karena itu, *applouse* ataupun *gathering party* yang diberikan atas prestasi seseorang, haruslah sesuai dengan nilai-nilai akidah dan akhlak. Ekspresi penghargaan anggota MLM tidak boleh melampaui batas (bertentangan dengan ajaran Islam). Perayaan kesuksesan harus dalam bingkai *tasyakur*, bukan *takabur*, dan *ujub*.

Karena itu juga Islam mengancam seseorang yang lalai dalam menjalankan aktivitas bisnis dan perdagangannya semakin jauh dari nilai-nilai keTuhanan. Firman Allah SWT dalam surah A-Nuur (24:37) :

رَجَالٌ لَا تُلَّهُمَّ تِجْرَةً وَلَا بَيْعٌ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَإِقَامِ الصَّلَاةِ وَإِيتَاءِ  
الزَّكَاةِ تَخَافُونَ يَوْمًا تَتَقَلَّبُ فِيهِ الْقُلُوبُ وَالْأَبْصَارُ ﴿٣٧﴾

Artinya: Laki-laki yang tidak dilalaikan oleh perniagaan dan tidak (pula) oleh jual beli dari mengingati Allah, dan (dari) mendirikan sembahyang, dan (dari) membayarkan zakat. mereka takut kepada suatu hari yang (di hari itu) hati dan penglihatan menjadi goncang. (AN-Nuur: 37).

Dari ayat tersebut dapat ditarik pemahaman bahwa seluruh aktifitas bisnis tidak boleh melupakan Tuhan dan jauh dari nilai-nilai keIlahian, baik dalam kegiatan produksi, distribusi, strategi pemasaran, maupun pada saat menikmati kesuksesan dan hasil.<sup>55</sup>

#### **6. Tidak Ada Exploitasi Dan Ketidak Adilan Dalam Pendistribusian Bonus Antara Anggota Pertama Dengan Anggota Berikutnya.**

Kesenjangan distribusi pendapatan akan berdampak pada aspek ekonomi dan sosial. Oleh karena itu, tema distribusi menjadi kajian sentral dalam filosofi kajian Islami. Secara umum asas kebijakan ekonomi dalam Islam adalah menyangkut distribusi kekayaan. Distribusi kekayaan, harus dilihat sebagai bagian dari pilihan pribadi, bagian dari keputusan ekonomi mikro seseorang, bukan peningkatan kekayaan sebagaimana yang ditempuh ekonomi konvensional, karena itu, persoalan distribusi adalah benang merah dari segala aktifitas ekonomi Islam.<sup>56</sup>

Jumhur ulama berpendapat bahwa jika pola perilaku sosial dan perekonomian disusun menurut ajaran-ajaran Islam, maka tidak ada kesenjangan kekayaan yang ekstrim dalam masyarakat muslim. Keyakinan ini didasarkan atas argumentasi bahwa seluruh sumberdaya bukan saja karunia Allah SWT.

---

<sup>55</sup> Rivai, *Islamic...*, h. 316.

<sup>56</sup> Zaki Fuad Chalil, *Pemerataan Distribusi Kekayaan dalam Ekonomi Islam*, Jakarta: Erlangga, 2009, h. 42.

Bagi semua manusia (Al-Baqarah /2 : 29) melainkan juga sebagai suatu amanah (Al-Hadid/ 57 : 7) yang harus dikelola dengan sebaik-baiknya. Amanah itu adalah memanfaatkan anugrah Allah SWT dengan adil dan tanpa pengecualian siapapun. Tidak untuk memperkaya diri, menghisap orang, atau memperbudak orang lain.<sup>57</sup>

Sesungguhnya ketidakadilan yang terjadi selama ini bukan disebabkan oleh keterbatasan persediaan sumber daya ciptaan Allah tetapi karena ketidakadilan itu semata terjadi karena ulah manusia (Al-Ankabut/ 29: 60) yang egoistis dan serakah. Padahal, setiap orang berhak menerima apa yang menjadi haknya dan mendapatkan kesempatan yang adil dalam berusaha sebagai wujud menjunjung tinggi hak asasi manusia.<sup>58</sup>

Islam melarang pengambilan harta orang lain, kecuali dengan cara yang dan jalan yang syah. Dalam surat Al-Baqarah ayat 188 Allah berfirman:

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ

لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: *Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu*

---

<sup>57</sup> *Ibid*, h. 43.

<sup>58</sup> *Ibid*, h. 44.

*dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu Mengetahui. (Al-Baqarah : 188)*

Dalam surat An-Nisa' ayat 29 ditegaskan, bahwa dilarang mengambil harta orang lain, kecuali dengan keridhaan.

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ  
اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ  
ۙ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (An-Nisa' : 29)*<sup>59</sup>

Kebijakan umum ekonomi menurut ajaran Islam adalah keadilan distributif (Al-Hasyr/59). Dengan prinsip keadilan ini, Al-Qur'an menegaskan bahwa segelintir orang tidak boleh menjadi terlalu kaya sementara pada saat yang sama kelompok lain semakin dimiskinkan. Kondisi ini bertentangan dengan hakikat kemanusiaan yang berasaskan ajaran tauhid. Ajaran tauhid berimplikasi pada jaminan persamaan dan persaudaraan antar sesama manusia dalam mengolah dan memetik hasil dari setiap sumberdaya serta memanfaatkannya secara adil. Keadilan

---

<sup>59</sup> Zainal Abidin Ahmad, *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, Jakarta: Bulan Bintang, 1979, h. 139.

distributif berakar pada konsep Islam tentang keamanan manusia pada Allah SWT dan sesamanya (Ali Imran / 3: 80 dan Al-Hadid / 57: 7) serta lingkungan hidup.

Keadilan distributif adalah keadilan yang membagi kesejahteraan umum kepada setiap *stakeholder* sesuai dengan jasa yang telah dikeluarkan. Dalam keadilan distributif, distribusi kekayaan dan pendapatan didasarkan atas norma-norma keadilan yang dapat diterima secara universal. Ajaran Islam mewajibkan setiap individu dan masyarakat untuk menghormati hak-hak manusia lain. Dengan cara ini setiap orang akan memperoleh kesempatan yang adil untuk meningkatkan taraf hidupnya. Tatanan masyarakatpun terbentuk menjadi lebih berkeadilan.<sup>60</sup>

Dengan dasar inilah, dalam kaitanya dengan sistem bonus dalam perusahaan MLM, pembagian bonus dalam sistem penjualan langsung berjenjang syariah tidak membenarkan adanya eksploitasi pendapatan bagi *up-line* terhadap *down-line* dan menjunjung setiap hak sesama anggota awal maupun anggota berikutnya dengan mengusung prinsip keadilan dalam pendistribusian bonus yang didapat.

## **7. Konsep Moral Islam Dalam Sistem Distribusi Bonus**

Secara umum Islam mengarahkan mekanisme berbasis moral spiritual dalam pemeliharaan keadilan sosial pada setiap

---

<sup>60</sup> Zaki Fuad Chalil, *Pemerataan Distribusi Kekayaan dalam Ekonomi Islam*, Jakarta: Erlangga, 2009, h. 392.

aktivitas ekonomi. Latar belakangnya karena ketidakseimbangan distribusi pendapatan adalah hal yang mendasari hampir semua konflik individu maupun sosial. Upaya pencapaian manusia akan kebahagiaan, membimbing manusia untuk menerapkan keadilan ekonomi yang dapat menyudahi kesengsaraan dimuka bumi ini. Hal tersebut akan sulit dicapai tanpa adanya keyakinan pada prinsip moral dan sekaligus kedisiplinan dalam pengimplementasian konsep moral tersebut. Ini adalah fungsi dari menerjemahkan konsep moral sebagai faktor endogen dalam perekonomian, sehingga etika ekonomi menjadi hal yang sangat mendasar untuk dapat mengalahkan setiap kepentingan pribadi.

Untuk itu dalam merespon laju perkembangan pemikiran ini, yang harus dilakukan adalah : *pertama*, mengubah pola pikir (*mindsets*) dan pembelajaran mengenai nilai Islam, dari yang fokus perhatiannya bertujuan materialistis kepada tujuan yang mengarahkan kepada kesejahteraan umum berbasis pembagian sumberdaya dan resiko yang berkeadilan, untuk mencapai pemanfaatan yang lebih besar bagi komunitas sosial.

*Kedua*, keluar dari ketergantungan kepada pihak lain. Hidup diatas kemampuan pribadi sebagai personal maupun bangsa, melaksanakan kewajiban finansial sebagaimana yang ditunjukkan oleh ajaran Islam dan meyakini dengan sungguh-

sungguh.<sup>61</sup> MLM adalah kajian kontemporer dari pengimplementasian itu sendiri, sehingga jika suatu instansi memproklamirkan diri sebagai perusahaan MLM yang menyematkan label syariah, maka harus memenuhi kedua konsep global tersebut.

Islam menyadari bahwa pengakuan akan kepemilikan adalah hal yang sangat penting. Setiap hasil usaha ekonomi seorang muslim dapat menjadi hak miliknya, karena hal inilah yang menjadi motivasi dasar atas setiap aktivitas perekonomian. Landasannya, jika seseorang yang berusaha lebih keras daripada orang lain dan tidak diberi apresiasi lebih, misalnya dalam bentuk pendapatan (dalam hal ini adalah bonus) maka tentunya tidak ada orang yang mau berusaha dengan keras. Pendapatan itu sendiri tidak akan ada artinya kecuali dengan mengakui adanya hak milik. Motivasi ini kemudian membimbing manusia untuk terus berkompetisi dalam menggapai kepemilikannya.<sup>62</sup> Tak terkecuali dalam pembagian bonus dalam MLM, untuk menjadi hak milik harus berdasarkan dari tingkat pekerjaan yang telah dilakukan, bukan semata-mata karena tingkat *up-line* ataupun *down-line*.

#### **F. Ide Islam Mengenai Keadilan Dalam Berekonomi.**

Keadilan merupakan prinsip yang pertama dan terutama dalam pembahsan kita. Al-Qur'an menyerukan agar kita mengikuti

---

<sup>61</sup> Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2006, h. 120.

<sup>62</sup> Ibid, h. 121.

prinsip ini dalam seluruh kehidupan kita. Walaupun prinsip keadilan ini menyentuh setiap individu, namun yang paling diutamakan adalah akibat yang ditimbulkannya bagi kehidupan sosial. Jika kita mengadakan hubungan sosial dengan individu lain, maka persoalan keadilan tidak bisa tidak akan merupakan hal yang harus diikutsertakan. Persoalan keadilan ini akan lebih jelas lagi jika dikaitkan dengan masalah ekonomi.

Dengan demikian akan sering kita dengar perkataan adil dan tidak adil dalam hubungan hubungan sosial. Dengan perkataan lain, persoalan keadilan juga mempermasalahkan cara- cara yang kita pakai untuk mencapai tujuan kita.

Allah dalah pencipta segala sesuatu, dan salah satu sifatNya adalah adil. Dia tidak membeda-bedakan perlakuan terhadap makhluk-Nya secara dzalim. Manusia sebagai khalifah dimuka bumi, harus memelihara hukum Allah dibumi, dan menjamin bahwa pemakaian segala sumberdaya diarahkan untuk kesejahteraan manusia, supaya semua mendapat manfaat secara adil dan baik.

Dalam banyak ayat, Allah memerintahkan untuk berbuat adil. Dalam Islam, adil didefinisikan sebagai “tidak mendzalimi dan tidak didzalimi”. Implikasi ekonomi dari nilai ini adalah bahwa pelaku ekonomi tidak diperbolehkan mengejar keuntungan pribadi bila itu merugikan orang lain dan juga alam. Tanpa keadilan, manusia akan terkelompok-kelompok dalam berbagai golongan. Golongan yang satu akan mendzalimi golongan yang lain,

sehingga terjadi eksploitasi manusia atas manusia. Masing-masing berusaha mendapatkan keuntungan yang lebih besar daripada usaha yang dikeluarkannya karena kerakusan.

Dalam konsep kapitalisme, orang kaya merupakan cerminan hasil upayanya, sebaliknya orang miskin juga merupakan hasil upayanya. Maka dalam konsep kapitalisme klasik, bukan menjadi kepentingan orang kaya untuk memperhatikan si miskin, dan bukan menjadi hak si miskin untuk meminta perhatian kepada si kaya. Dalam konsep sosialisme klasik, kekayaan adalah hak setiap orang dan tidak seorangpun mempunyai hak lebih besar dibanding yang lain. Sedangkan bagi Islam, si kaya berhak menjadi kaya selama tidak mendzalimi, dan dalam hartanya terdapat hak orang lain yang harus dikeluarkan. Imam Ghazali mengatakan bahwa motivasi pedagang adalah keuntungan, yaitu keuntungan dunia dan akhirat.

Salah satu penjabaran konsep adil adalah dilarangnya *gharar* dan *maysir*. *Gharar* didefinisikan sebagai “suatu transaksi yang mengandung ketidak pastian bagi kedua pihak yang melakukan transaksi sebagai akibat dari diterapkannya kondisi ketidak pastian dalam suatu akad yang secara alamiahnya seharusnya mengandung kepastian”. Menurut Ibn Hazm dalam Kitab Muhalla, *gharar* adalah suatu jual beli dimana si penjual tidak tahu apa yang dijual, dan pembeli tidak tahu apa yang dibeli.

Sedangkan *maysir* didefinisikan sebagai: “suatau permainan peluang atau suatu permainan ketangkasan, dimana

salah satu pihak (beberapa pihak) harus menanggung pihak lain (beberapa pihak lain) sebagai suatu konsekuensi keuangan akibat hasil dari permainan tersebut”.<sup>63</sup> Dalam surat Al-Hadid (57 : 25) yang berbunyi:

لَقَدْ أَرْسَلْنَا رُسُلَنَا بِالْبَيِّنَاتِ وَأَنْزَلْنَا مَعَهُمُ الْكِتَابَ وَالْمِيزَانَ  
لِيُقِيمُوا النَّاسَ بِالْقِسْطِ وَأَنْزَلْنَا الْحَدِيدَ فِيهِ بَأْسٌ شَدِيدٌ وَمَنْفَعٌ  
لِلنَّاسِ وَلِيَعْلَمَ اللَّهُ مَنْ يَنْصُرُهُ وَرُسُلَهُ بِالْغَيْبِ إِنَّ اللَّهَ قَوِيٌّ عَزِيزٌ ﴿٢٥﴾

Artinya: *Sesungguhnya kami Telah mengutus rasul-rasul kami dengan membawa bukti-bukti yang nyata dan Telah kami turunkan bersama mereka Al Kitab dan neraca (keadilan) supaya manusia dapat melaksanakan keadilan. dan kami ciptakan besi yang padanya terdapat kekuatan yang hebat dan berbagai manfaat bagi manusia, (supaya mereka mempergunakan besi itu) dan supaya Allah mengetahui siapa yang menolong (agama)Nya dan rasul-rasul-Nya padahal Allah tidak dilihatnya. Sesungguhnya Allah Maha Kuat lagi Maha Perkasa. (Al-Hadid 57 : 25)*

Dalam ayat tersebut Al-qur'an telah menguraikan peranan besar para Nabi dimana salah satu misi mereka adalah untuk memebina keadilan sosial. Untuk mencapai tujuan tersebut, Allah juga telah menurunkan kitab dan neraca (keadilan), sehingga mereka dapat mengawasi dari perbuatan kesia-siaan manusia dan memelihara prinsip keseimbangan yang benar. Tidak boleh

---

<sup>63</sup> Adiwarman Karim, *Ekonomi Mikro Islami*, Jakarta: Rajawali Pers, 2010, h. 35

dilupakan bahwa neraca keseimbangan dan keadilan itu bukan semata-mata masalah moral dan rohani, melainkan meliputi segala aspek kehidupan manusia. Berlakuknya keadilan bagi setiap aspek kehidupan manusia merupakan hal yang penting, sehingga keselarasan dapat terwujud pada setiap tindakan manusia.<sup>64</sup>

Islam disamping ingin memelihara kesimbangan hubungan Allah dengan manusia, juga ingin memelihara keadilan dalam mengatur hubungan antar manusia untuk menyelamatkan manusia dari kejahatan yang timbul akibat kondisi ekonomi. Itulah sebabnya mengapa Islam ingin membina keadilan, tidak dalam salah satu aspek, melainkan pada setiap segi kehidupan sosial. Al-Qur'an menjanjikan kehidupan yang bahagia dan sejahtera kepada mereka yang berusaha membangun sistem semacam itu.<sup>65</sup>

Al-Qur'an memperingatkan manusia teradap akibat buruk dari keserakahan mereka dalam bidang ekonomi sesuai dengan firmannya dalam surat Al-Israa' (17: 16)

وَإِذَا أَرَدْنَا أَنْ نُهْلِكَ قَرْيَةً أَمَرْنَا مُتْرَفِيهَا فَفَسَقُوا فِيهَا فَحَقَّ عَلَيْهَا  
الْقَوْلُ فَدَمَّرْنَاهَا تَدْمِيرًا

Artinya: *Dan jika kami hendak membinasakan suatu negeri, Maka kami perintahkan kepada orang-orang yang hidup mewah di negeri itu (supaya mentaati Allah) tetapi mereka melakukan kedurhakaan dalam negeri itu, Maka sudah sepantasnya berlaku terhadapnya perkataan*

---

<sup>64</sup> Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam Jilid I*, Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Wakaf, 1995, h. 32.

<sup>65</sup> *Ibid* h. 33.

*(ketentuan kami), Kemudian kami hancurkan negeri itu sehancur-hancurnya. (Al-Isaraa' : 17:16).*

Disini merujuk pada hukum alam terkenal yang menentukan jatuh dan bangunya suatu negara. Apabila sikaya dan orang berada menempuh cara yang tidak adil dalam memperoleh kekayaan dengan mengeksploitasi dan memeras si miskin dan si lemah , apabila mereka menghamburkannya dan tenggelam dalam kehidupan mewah, pembagian kekayaan yang tidak adil ini akan mengganggu keseimbangan kehidupan dalam masyarakat, yang kaya menjadi semakin kaya, yang miskin menjadi semakin miskin. Pada akhirnya kelebihan harta dan ketidak merataan memporak porandakan keamanan dan kesejahteraan bangsa.<sup>66</sup>

---

<sup>66</sup> *Ibid*, h. 34

**BAB III**  
**PRAKTEK PELAKSANAAN SISTEM BONUS DI**  
**PERUSAHAAN HERBA PENAWAR AL-WAHIDA**

**A. GAMBARAN UMUM TENTANG PERUSAHAAN HERBA**  
**PENAWAR AL-WAHIDA INDONESIA**

**1. Profil Perusahaan.**

PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia, yang kemudian dikenal sebagai HPAI, merupakan salah satu perusahaan bisnis halal network di Indonesia yang fokus pada produk-produk herbal. HPAI, sesuai akta pendirian perusahaan, secara resmi didirikan pada tanggal 19 maret 2012. Pendirian HPAI diprakarsai oleh 17 orang muslim yang merupakan pakar bisnis sekaligus pakar herbal yaitu:

- |                                      |                       |
|--------------------------------------|-----------------------|
| a. H. Agung Yulianto, SE. Ak, M. Kom | k. Ari Maryadi        |
| b. H. Rofik Hananto, SE              | l. Ir. Rudi Yanto     |
| c. H. Muslim M. Yatim, Lc            | m. Anton Slamet, ST   |
| d. Erwin Candra Kelana, ST           | n. Barjana, S. Ag     |
| e. Supriono                          | o. Bagus Hernowo      |
| f. Zulchaidir B. Firly Ramly, S.Si   | p. Sudarmadi          |
| g. Adi Suprpto, SE                   | q. Amin Sugiharto, SE |
| h. Helmi Herdianto                   | r. Muhammad Iwan      |
| i. Wisnu Wijaya Adi Putra, ST        | j. Syafrudin, S.pd    |

HPAI dibangun dari perjuangan panjang yang bertujuan menjayaan produk-produk halal dan berkualitas berasaskan

*Thibbunnabawi*, serta dalam rangka membumikan, memajukan, dan mengaktualisasikan ekonomi Islam di Indonesia melalui entrepreneurship.

### **Pimpinan**

- **Dewan Syariah**

Dr. Mawardi Muhammad Saleh, MA

- **Dewan Komisaris**

H. Agung Yulianto, SE. Ak, M. Kom (Direktur Utama)

H. Rofik Hananto, SE (Direktur)

Supriono (Direktur)

## **2. MOTTO**

Produk halal tanggung jawab bersama.

## **3. Visi dan Misi PT. HPAI**

### a. Visi

- Menjadi Referensi Utama Produk Halal Berkualitas.

### b. Misi

- Menjadi Perusahaan Jaringan Pemasaran Papan Atas Kebanggaan Ummat.
- Menjadi Wadah Perjuangan Penyediaan Produk Halal Bagi Ummat Islam.
- Menghasilkan Pengusaha-Pengusaha Muslim Yang Dibanggakan, Baik Sebagai Pemasar, Pembangun Jaringan Maupun Produsen.

#### **4. 5 pilar (P.A.S.T.I)**

Lima pilar perusahaan, yaitu Produk, Agenstok, Support System, Tekhnologi, dan Integritas Manajemen (PASTI), telah berhasil 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 kulatias 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 sumberdaya 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 terdiri dari 48 kantor cabang, 1800 stokis, 21 stokis daerah, dan 94 pusat agensi yang tersebar diseluruh Indonesia, hingga memudahkan para agen HPAI dalam mendapatkan produk-produk HPAI. Semenjak bulan pendiriannya, HPAI telah memiliki 29 kantor cabang diseluruh Indonesia. Dalam waktu yang singkat, kurang dari satu tahun, pertumbuhan kantor cabang HPAI bertambah hingga 19 unit. Total kantor cabang total kantor cabang per juni 2013 adalah 48 unit yang dapat melayani 340.000 agen HPAI yang tersebar dari sumatra hingga papua.

## **c. Support Sistem**

Manajemen HPAI bekerja sama dengan CELLS (Corporate of Executive Loyal Leaders) telah menciptakan support sistem HPAI yang baku, mudah dan praktis untuk mendukung dan memudahkan para agen HPAI dalam mengembangkan bisnis halal network HPAI. HPAI bersama CELLS (Corporate of Executive Loyal Leaders) berinvestasi dalam membangun sistem dalam rangka suksesi marketing plan, kami menyebutnya 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.

##### 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 senter berfungsi sebagai layanan informasi terpusat yang dapat dijangkau oleh seluruh agen HPAI hingga ketingkat 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 dipasarkanya. Selalu berusaha memberi pelayanan yang terbaik. Profesionalisme staff dan karyawan yang tinggi, terbentuk nilai nilai moral dan etika dalam perusahaan yang baik. Keastuan dan kekompakan disemua 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 kejujuran, ketulusan, keadilan dan kepercayaan.

### **1) Kejujuran**

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

### **2) Ketulusan**

HPAI menunjukkan tidak adanya keterpaksaan dalam menerapkan suatu tindakan dalam strategi bisnis halal network HPAI.

### **3) Keadilan**

HPAI memperlakukan konsumen sesuai dengan haknya, HPAI menerapkan nilai integritas akan memperlakukan konsumen atau pemangku kepentingan

lain tidak semena-mena dan akan memberikan apa yang sudah menjadi haknya tanpa ada keinginan untuk melakukan pengurangan.

#### 4) Kepercayaan

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

### B. Istilah-Istilah Kepangkatan.

1. Agen biasa (AB)..... 10% - 14% - 17%.  
Agen 10% : < 1.000 Poin.  
Agen 14% : 1.000 - < 2.000 Poin.  
Agen 17% : 2.000 - < 3.000 Poin.
2. Manager (M)..... 20%.
3. Senior Manager (SM)..... 23%.  
Diraih dengan memiliki 3 Manager
4. Executive Manager (EM)..... 26%.  
Diraih dengan memiliki 6 Manager
5. Director (D) ..... 29%.  
Diraih dengan memiliki 2 Senior Manager dan 4 Manager.
6. Senior Director (SD) ..... 32%.  
Diraih dengan memiliki 4 Senior Manager dan 2 Manager.
7. Executive Director (ED) ..... 35%.  
Diraih dengan memiliki 6 Senior Manager.

- 8. Gold Executive Director (GED)..... 35%.
- 9. Diamond Executive Director (DED)..... 35%.
- 10. Crown Executive Director (CED)..... 35%.

**C. Keuntungan Langsung**

20% - 30% bagi setiap produk berdasarkan harga anggota.

Contoh: 1 HABBATUSSAUDA SOFT GEL

Harga konsumen	Rp. 105.000	
Harga agen	Rp. 85.000	
Keuntungan langsung	Rp. 20.000	= 28,5 %
Poin		= 25

**D. Bonus Anggota**

**1. Bonus Prestasi Pribadi.**

Bonus prestasi pribadi adalah bonus atas pembelian pribadi agen dikalikan prosentase sesuai pangkatnya dengan syarat telah menacapai poin pembelian minimal yaitu sebesar  $\geq$  100 poin setiap bulan.

Cara perhitungan bonus prestasi pribadi:

Contoh: -TP Pribadi : 600 poin.

-Pangkat : ED

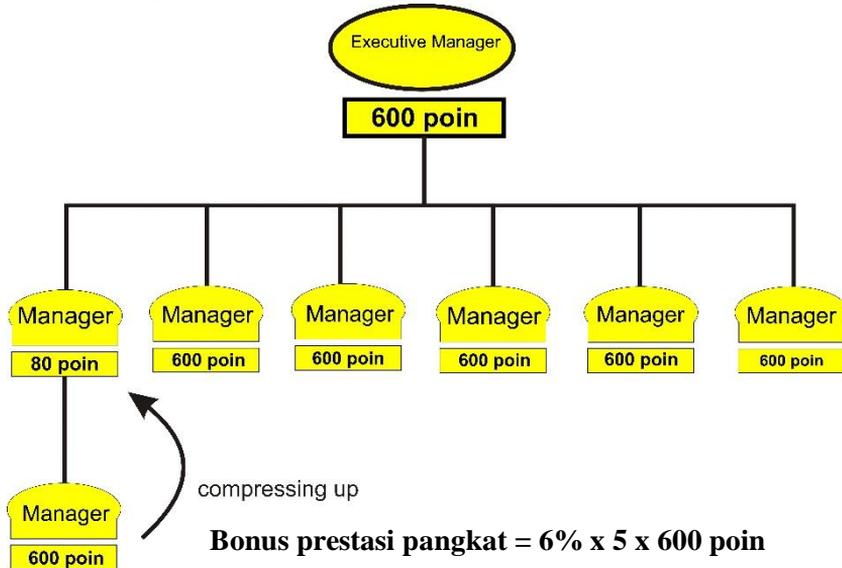
**Bonus prestasi pribadi : 35% x 600 poin**

**2. Bonus Prestasi Pangkat.**

Bonus prestasi pangkat adalah selisih prosentasi penjualan grup dibawahnya yang lebih rendah pangkatnya

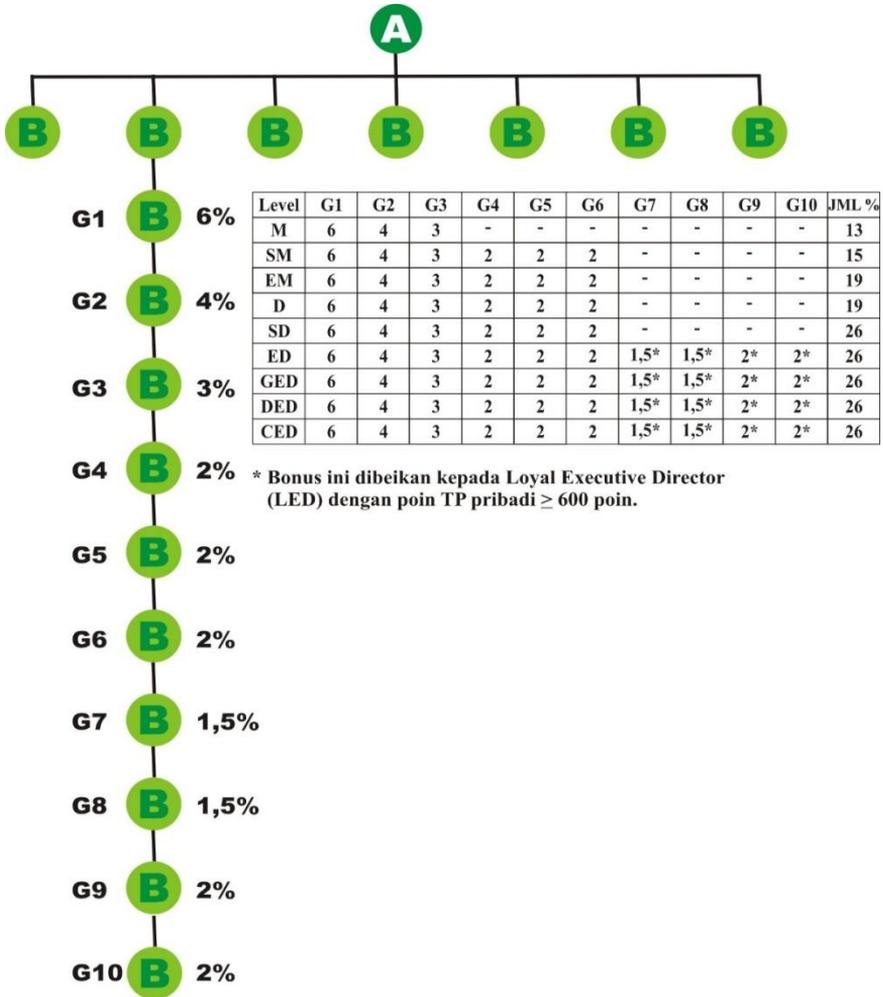
dikalikan poin grup, namun downline pembelian pribadi < 100 poin berlaku pass-up.

Cara perhitungan prestasi pangkat:

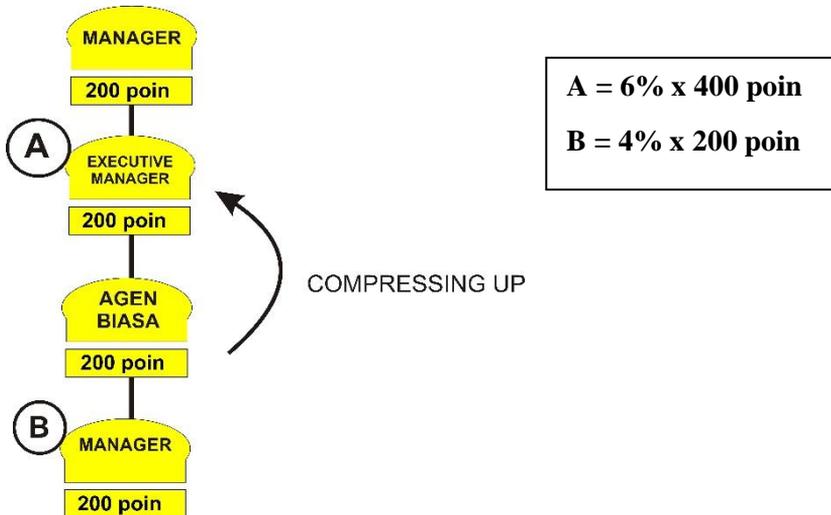


### 3. Bonus Generasi Pangkat.

bonus ini diberikan kepada agen dengan pangkat minimal manager aktif yang memiliki downline berpangkat minimal manager aktif. Manager aktif adalah manager yang poin TP pribadi  $\geq 200$  poin atau poinTP pribadi  $\geq 100$  poin dan memiliki downline dengan TP pribadi  $\geq 100$  poin. Dan bonus ini dikeluarkan untuk 3 - 10 generasi sesuai kualifikasi dan syarat yang berlaku sistem kompressing-up.



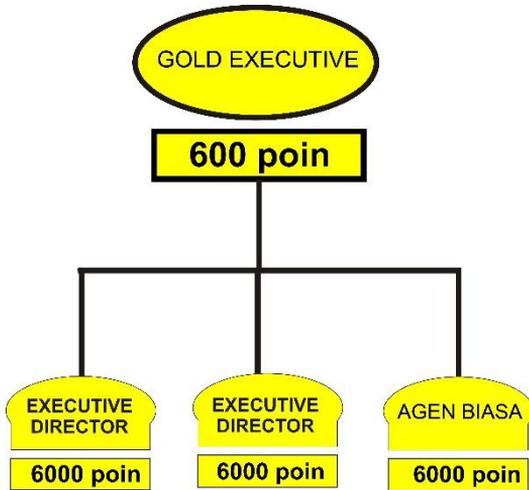
## Cara perhitungan bonus generasi pangkat



### 4. Bonus Generasi Executive Director.

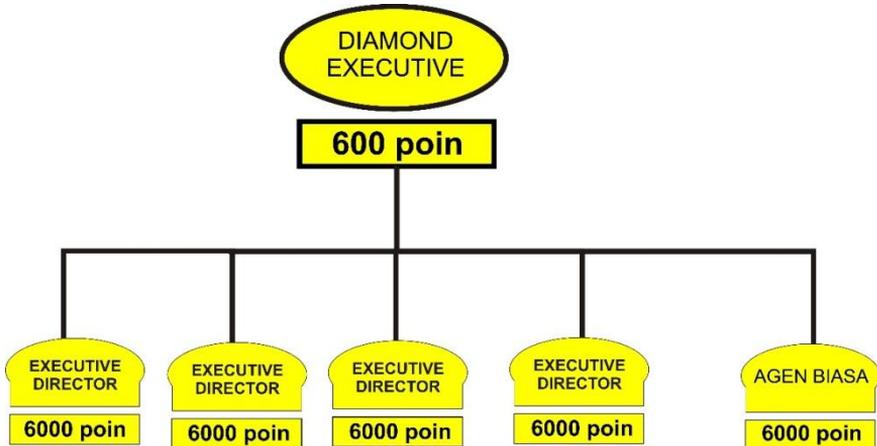
Bonus ini diberikan kepada agen berpangkat GED/DED/CED atau yang lebih tinggi dengan syarat sebagai berikut:

- a. GED (Gold Executive Director)
  - Memiliki 2 Edaktif dengan omset grup  $\geq 6000$  poin dijalur yang berbeda.
  - Memiliki omset grup dijalur lain  $\geq 6000$  poin.



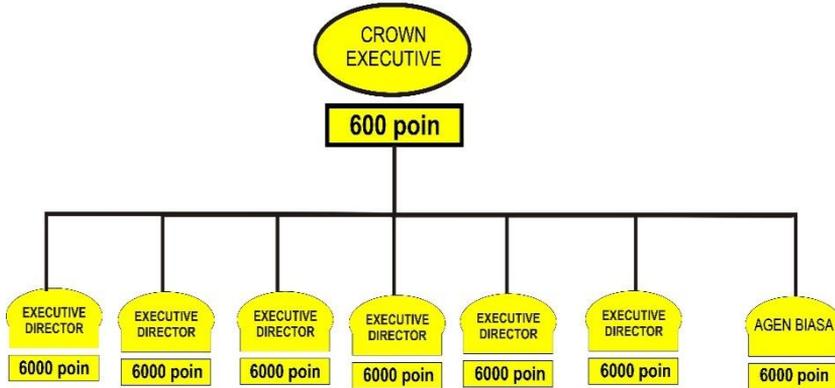
b. DED (Diamond Executive Director)

- Memiliki 4 ED aktif dengan omset grup  $\geq 6000$  poin dijalur yang berbeda.
- Memiliki omset grup dijalur lain  $\geq 6000$  poin.



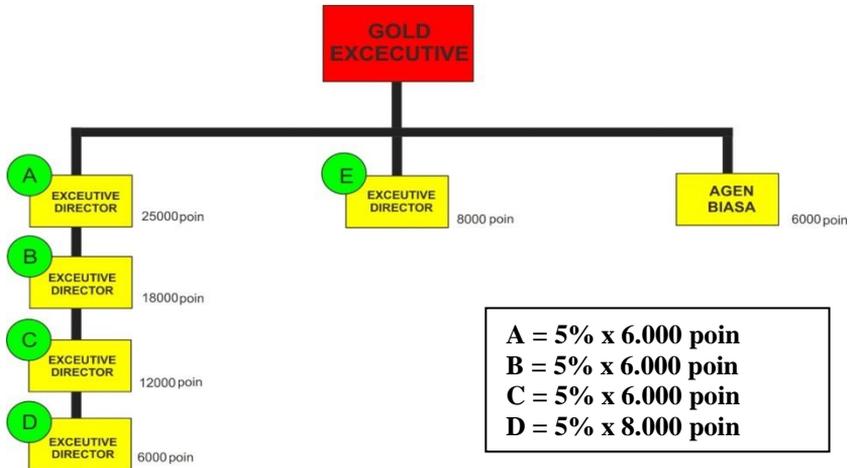
c. CED (Crown Executive Director)

- Memiliki 6 ED aktif dengan omset grup  $\geq 6000$  poin dijalur yang berbeda.
- Memiliki omset grup dijalur lain  $\geq 6000$  poin.



d. ED aktif adalah agen berpangkat minimal ED dengan poin TP  $\geq 200$  poin

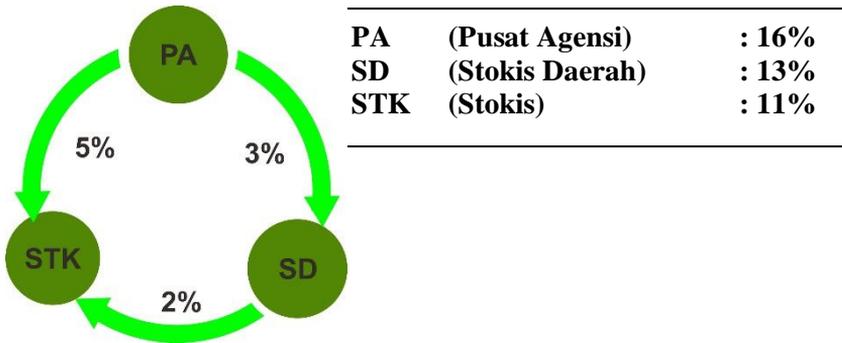
Cara penghitungan bonus generasi ED :



## 5. Bonus Agen Stock.

Bonus agen stock adalah bonus yang diperoleh dari penjualan agen stock kepada struktur niaga yang paling rendah dengan rumus pint jualan dikalikan prosentase

Contoh perhitungan bonus agen stok :



## 6. Royalty Stabilitas Belanja.

Royalty ini diberikan kepada agen yang berpangkat AB dan manajer yang melakukan pembelian minimal 200 poin selama 3 bulan berturut turut atau 600 poin sebulan dan melanjutkan TP 200 poin setiap bulan. Dan royalty ini diberikan sebesar 5% dari poin internasional HPAI yang dibagikan secara merata kepada agen yang memenuhi syarat tersebut diatas. Selain itu harus dipastikan bahwa agen berstatus masih sebagai anggota berpangkat AB hingga manajer untuk terus melakukan pembelian 200 poin agar mendapatkan royalty stabilitas belanja.

## 7. Royalty Kemajuan Jaringan.

Royalty ini diberikan kepada agen yang memiliki poin TP pribadi 200 poin setiap bulan dan berpangkat  $\geq$  Senior Manager (SM) sebesar 6% dari poin internasional HPAI bulanan atau sebesar 6% dari poin internasional HPAI secara proporsional sesuai perolehan poin dengan perhitungan poin dari masing-masing jalur dengan batasan sebagai berikut sesuai pangkat agen:

<b>Level</b>	<b>Poin Maksimum Bagi Setiap Jalur</b>
Senior Manager	2.000 Poin
Executive Manager	3.000 Poin
Director	4.000 Poin
Senior Director	5.000 Poin
Executive Director	6.000 Poin

Cara perhitungan royalti kemajuan jaringan (RJK):

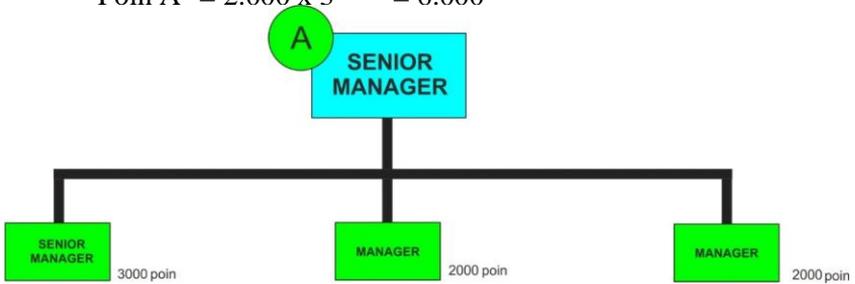
$$\frac{\text{Nilai poin anda} \times 6\% \text{ dari poin internasional HPAI}}{\text{Nilai poin internasional HPAI}}$$

Cara Perhitungan Royalti Kemajuan Jaringan (RKJ)

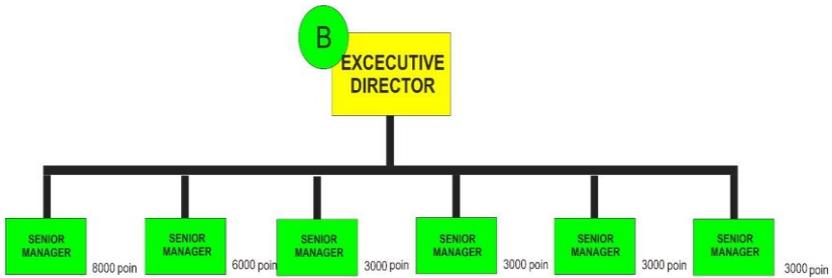
Contoh:- poin internasional HPAI = 1.000.000 poin

- Ada 3 agen yang mendapat RJK.

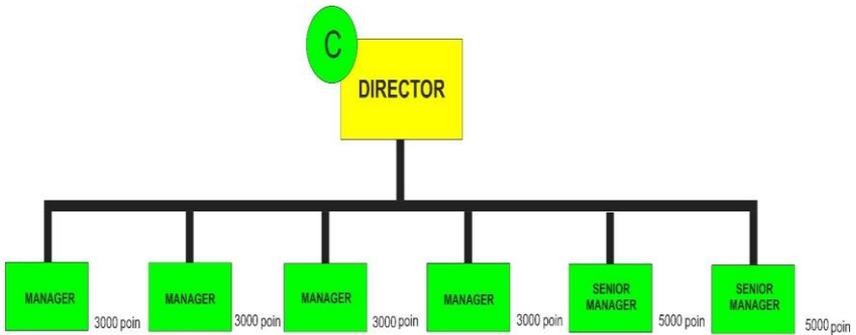
$$\text{Poin A} = 2.000 \times 3 = 6.000$$



$$\begin{aligned} \text{Poin B} &= 6.000 \times 2 = 12.000 \\ &= 3.000 \times 4 = 12.000 \\ \text{Jumlah} &= 24.000 \end{aligned}$$



$$\begin{aligned} \text{Poin C} &= 4.000 \times 2 = 8.000 \\ &= 3.000 \times 4 = 12.000 \\ \text{Jumlah} &= 20.000 \end{aligned}$$



## 8. Royalty LED.

Royalty ini diberikan kepada anggota dengan poin TP pribadi  $\geq 600$  poin. LED adalah agen dengan prestasi dan kualifikasi tertentu yang ditetapkan perusahaan dalam periode tertentu. Royalty diberikan sebesar 5% dari poin internasional HPAI secara proporsional berdasarkan perolehan poin dengan perhitungan poin dari masing-masing jalur adalah maksimal 18.000 poin.<sup>67</sup> Perhitungannya nilai poin anda dikali 5% dari poin internasional HPAI dibagi nilai poin internasional HPAI.

Cara perhitungan royalti LED :

$$\frac{\text{Nilai poin anda} \times 5\% \text{ dari nilai internasional HPAI}}{\text{Nilai poin internasional HPAI}}$$

---

<sup>67</sup> Panduan Sukses HPAI, *Produk Halal Tanggung Jawab Bersama*, h.3

**BAB IV**

**ANALISIS PRAKTEK SISTEM BONUS DALAM  
PERUSAHAAN HERBA PENAWAR AL-WAHIDA KOTA  
SEMARANG DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

**A. Penerapan Bonus HPAI Dalam Kajian DSN MUI Sebagai Dasar Ekonomi Islam**

1. Komisi (termasuk bonus) 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.<sup>68</sup>

Dalam perusahaan HPAI, setiap penjualan langsung yang dilakukan oleh agen yang dalam hal ini adalah sebagai *simsar* atau dalam bahasa Indonesia disebut 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 28,5%. Yang disebut sebagai komisi langsung (disebut juga bonus langsung).<sup>69</sup>

---

<sup>68</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional, No : 75/Dsn-Mui/VII/2009, Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

<sup>69</sup> Sukses Plan HPAI, h. 15

2. 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.<sup>70</sup>

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 dibutuhkan calon agen melalui program-program HPAI untuk kemudian menawarkan orang tersebut untuk menjadi agen tanpa paksaan.<sup>71</sup> Jika orang tersebut menerima tawaran untuk bergabung menjadi agen maka seolah-olah berarti ia menyetujui sebuah akad *samsarah* karena dengan bergabungnya ia sebagai agen MLM maka ia menjadi *simсар* (makelar), dan dalam keadaan seperti yang tercantum pada DSN MUI seharusnya orang tersebut telah mengetahui ketentuan perusahaan mengenai bonus yang diperoleh ketika melakukan penjualan sebelum menyetujui untuk bergabung.

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*,

---

<sup>70</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional, No : 75/Dsn-Mui/VII/2009, Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

<sup>71</sup> Wawancara Dengan Sukma Nada Desmanto Sebagai Agen Berpangkat Manajer

Dengan menawarkan solusi dari program-program HPAI. Kasus ini sesuai dengan QS. Al-Maidah (5) : 2

..... <sup>ط</sup>وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ

Artinya: .... dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan....<sup>72</sup>

Lebih jauh lagi, Nurul Huda menyebutkan dalam bukunya bahwa salah satu asas prinsip ekonomi Islam adalah Untuk dapat melaksanakan tugasnya sebagai khalifah Allah, manusia wajib tolong menolong dan saling membantu dalam melaksanakan kegiatan ekonomi yang bertujuan untuk beribadah kepada Allah.<sup>73</sup>

Mengenai kesesuaian transparansi bonus oleh perusahaan kepada agen yang menjadi *simsar* dengan ketentuan dari DSN-MUI, dari pihak perusahaan telah menyiapkan buku-buku pedoman meliputi sukses plan yang berisi panduan-panduan dan ketentuan perusahaan termasuk di dalamnya mengenai ketentuan bonus yang akan didapat dari setiap transaksi, katalog produk yang berisi daftar produk beserta harga dan poinnya, buku MLM Syariah yang berisi mengenai dasar-dasar perusahaan MLM beserta aplikasinya dalam koridor Islam yang berguna untuk menambah wawasan agen dalam keilmuan MLM

---

<sup>72</sup> QS. Al-Maidah, 5: 2.

<sup>73</sup> Nurul Huda Et Al, *Ekonomi Makro Islam: Pendekatan Teoretis*, Jakarta: Kencana Prenamedia Group, 2008, h 4.

agar terhindar dari hal-hal yang dilarang dalam menjalankan muamalah atas nama agen HPAI.

Ditelaah dari pengertian *samsarah*, bahwa “*samsarah* (makelar) adalah penengah antara penjual dan pembeli atau pemilik barang dengan pembeli untuk melancarkan sebuah transaksi dengan imbalan upah (*ujroh*), bonus (*ji'alah*)”. Maka agen HPAI tetap memiliki pilihan untuk melakukan pekerjaannya sebagai *simsar* atau tidak setelah mengetahui kuantitas bonus disetiap produk.

*Ju'alah* merupakan akad yang tidak mengikat, masing-masing pihak baik *ja'il* atau *amil* (dalam hal ini adalah agen sebagai *simsar*) boleh memutuskan hubungan kerja sebelum pekerjaan *selesai*, karena *ju'alah* akad yang diperkenankan dan tidak mengikat dua pihak. Apabila terjadi pembatalan akad sebelum memulai pekerjaan, atau *simsar* memutuskan hubungan kerja setelah memulai pekerjaan itu, dalam kedua kasus ini *simsar* tidak berhak menerima bonus apapun.<sup>74</sup>

3. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.<sup>75</sup>

Panel syariah HPAI menerangkan dalam salah satu point peraturan HPAI bahwa dalam pembagian bonus harus

---

<sup>74</sup> Wahbah Zuhaili, *Al-Fiqhfu Asy-Syafi'i Al-Muyassar, Fiqh Imam Syafi'i Edisi Indonesia*, Jakarta: Almahira, 2008, h. 70

<sup>75</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional, No : 75/Dsn-Mui/VII/2009, Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

berdasarkan pada kinerja, peranan, dan komitmen distributor terhadap perusahaan dan jaringan.<sup>76</sup> Point ini menjelaskan bahwa HPAI dalam memberikan bonus harus didasarkan pada kinerja (penjualan) dan pembinaan terhadap *down-linanya*, terbukti dengan harus adanya TP (Target Penjualan) pribadi disetiap tingkat kepangkatan yang dimiliki. Jika tidak, maka apapun pangkatnya tidak akan mendapatkan bonus dari penjualan pribadi, namun masih bisa mendapatkan bonus kepemimpinan yang didapat atas dasar pembinaan terhadap *down-line*.<sup>77</sup>

Bagian inilah yang masih sangat rentan terjadi kecurangan, terkadang dari pihak *up-line* tidak melakukan pembinaan namun tetap mendapatkan bonus kepemimpinan karena struktur yang telah ada. Jika kita analisis hal ini memang sebuah penyimpangan dari ketetapan DSN-MUI tersebut diatas dan pastinya berbelok dari nilai ekonomi Islam sebagai bentuk pengejawantahan dari norma syariah termasuk DSN-MUI. Akan tetapi ini bukan merupakan kesalahan dari pihak manajemen perusahaan melainkan kesalahan individu *up-line* yang secara sengaja mengesampingkan peraturan DSN-MUI bahkan peraturan perusahaan yang sudah sangat jelas menyebutkan bahwa *up-line* berkewajiban melakukan pembinaan terhadap *down-line* untuk mendapatkan haknya

---

12. <sup>76</sup> Panel Syariah HPAI, *MLM Syariah Industries SDN. BHD*, 2013, h.

<sup>77</sup> Wawancara Dengan Bpk. Rico Sebagai Agen Senior Director

memiliki bonus kepemimpinan. Hal ini pasti sudah diketahui mengingat setiap agen mendapatkan buku pedoman agen.

Tugas *up-line* adalah tugas yang membutuhkan kualitas individu yang lebih mumpuni sebagai orang yang berada di jalur atas dan menjadi panutan serta pembimbing bagi *down-line*. Kualitas tersebut seharusnya terangkum dalam enam kategori berikut:

- a. Mempunyai prakarsa, bertanggung jawab terhadap pekerjaan dan tugas kepemimpinan yang dipercayakan.
- b. Mempunyai pengetahuan dan keterampilan kerja dibidangnya secara memadai.
- c. Dapat dipercaya dan berusaha menyelesaikan pekerjaan dengan sungguh-sungguh.
- d. Mempunyai kecakapan dalam berhubungan dengan orang lain.
- e. Tidak mudah menyerah.
- f. Mempunyai kualitas pribadi dan kebiasaan kerja yang baik.<sup>78</sup>

Kategori diatas adalah hal yang mutlak harus dimiliki oleh agen *up-line*, maka jika tidak, seorang *up-line* hanya berarti orang yang lebih dahulu masuk tanpa ada nilai potensial yang dimiliki, sehingga berimbas kepada *down-line*. Dalam peraturan yang dibuat oleh HPAI hanya mencantumkan kewajiban agen sebagai *up-line*, tanpa menetapkan standar agen yang ingin

---

<sup>78</sup> M. Azrul Tanjung Et. Al, *Meraih Surga Dengan Berbisnis*, Jakarta: Gema Insani, 2013, h. 46.

menjadi *up-line* sehingga membuka ancaman berupa ketidakkompetenan agen *up-line* yang tetap mengambil bonus kepemimpinan yang bukan atas dasar kinerjanya sebagai pihak yang diberi amanah untuk mengembangkan *down-line*.

Dibalik itu semua masih ada perlindungan hak *down-line* oleh perusahaan HPAI berupa tiga poin sanksi pelanggaran yang berbunyi:

- a. Perusahaan berhak sepenuhnya untuk memberikan sanksi maupun melakukan peninjauan kembali atas sanksi yang dikeluarkan apabila dianggap perlu terhadap agen setiap saat tanpa memberitahukan terlebih dahulu. Apabila terbukti melakukan pelanggaran kode etik dan peraturan lainnya yang merugikan.
- b. Setiap agen yang melanggar ketentuan kode etik dan peraturan lain yang berlaku di perusahaan akan dikenakan sanksi antara lain:
  - 1) Bonus tidak akan ditransfer
  - 2) Perusahaan berhak mencabut keanggotaannya setiap saat tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.
- c. Setiap agen yang keanggotaannya telah dicabut, diberlakukan ketentuan tidak akan mendapatkan kompensasi dalam bentuk apapun.<sup>79</sup>

Dengan penetapan sanksi tersebut maka bagi *down-line* yang memiliki *up-line* yang tidak melakukan pembinaan

---

<sup>79</sup> Panduan Sukses Plan HPAI, h. 31

namun mengklaim bonus kepemimpinan dan tidak ridha atas hal tersebut, dapat melaporkannya kepada pihak perusahaan untuk nantinya ditindak lanjuti.

4. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.<sup>80</sup>

*Ighra'* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang menjadi lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.<sup>81</sup> HPAI mencanangkan beberapa bonus tambahan diluar bonus finansial seperti umrah, mobil, dsb. Yang dimaksudkan untuk memicu para agen supaya lebih giat dalam melakukan transaksi agar dapat meraih bonus-bonus tersebut. Hal ini sangat memungkinkan timbulnya *ighra'* mengingat bonus tersebut dapat dicapai dengan prosentase poin yang sangat tinggi. Bingkai bisnis ekonomi Islam menjunjung tinggi nilai *tasyakur* dan menghindari *ujub* sehingga segala hal yang dapat memicu *ighra'* sebaiknya dihindari oleh perusahaan.

Jika dianalisa, bonus yang diberikan tidak serta merta menjadi sebuah kepastian terjadinya *ighra'*, seperti definisi yang telah dijelaskan diatas, dapat disimpulkan bahwa *ighra'* sebenarnya pola tingkah laku individu ataupun kelompok yang dapat diantisipasi dengan merubah pola pikir mereka. HPAI, dalam operasionalnya telah menetapkan bahwa tidak ada

---

<sup>80</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional, No : 75/Dsn-Mui/VII/2009, Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

<sup>81</sup> *Ibid.*

paksaan dalam bentuk apapun ketika merekrut agen ataupun dalam melakukan penjualan dan transaksi lainnya. Dibuktikan dengan diadakannya training rutin oleh perusahaan yang salah satu isinya mengenai pelatihan menggunakan alur *hello effect* (memberi kesan yang baik), *building trust* (membangun kepercayaan), *building need* (membangun kebutuhan), *give solution* (memberi solusi) agar dalam setiap transaksinya tidak ada pihak yang terpaksa.<sup>82</sup>

5. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.<sup>83</sup>

Allah berfirman dalam surat Al-Baqarah ayat 188:

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْءُوا بِهَا إِلَىٰ الْحُكْمِ  
لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: *Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu Mengetahui.*

Selain itu, dalam surat An-Nisa' ayat 29 :

---

<sup>82</sup> Wawancara Dengan BPK. Helmi Herdianto Sebagai Salsh Satu Pendiri HPAI Kota Semarang Berpangkat Gold Executive Manager.

<sup>83</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional, No : 75/Dsn-Mui/VII/2009, Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

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

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

Ayat-ayat ini menjelaskan bahwa tidak boleh ada eksploitasi dalam pembagian bonus, dan dalam sistem HPAI untuk mendapatkan bonus harus bekerja bukan semata-mata karena status pangkat, dan jika yang dipermasalahkan adalah keadilannya, maka hal ini terjawab dengan berlakunya sistem dimana tidak diperbolehkan mengambil komisi dari agen yang berpangkat sama sekalipun agen tersebut adalah *down-line*. Dan dalam pembagiannya tetap agen yang melakukan penjualan lah yang mendapatkan bonus lebih besar meskipun ia adalah *down-line*.

Bukti lain dari bentuk keadilan bonus perusahaan HPAI adalah dihapusnya sistem *compressing up* yang merupakan hak *up-line* mengambil poin dari *down-line* yang

tidak mencapai target. Peraturan ini berlaku pada bulan juli 2015, namun belum secara tertulis dalam hitam diatas putih.<sup>84</sup>

## B. Analisa Bonus HPAI Dalam Nilai Ekonomi Islam

Kajian ekonomi Islam menitik beratkan pada 3 nilai ekonomi Islam pada pendistribusian bonus yaitu, nilai dasar kepemilikan, keseimbangan, dan keadilan.

### 1. Nilai dasar kepemilikan bonus dalam HPAI

Nilai dasar kepemilikan mutlak hanya milik Allah. Sehingga manusia hanyalah khalifah yang memiliki manfaat atas hal tersebut. Dalam pelaksanaannya manusia memiliki kewenangan melakukan kegiatan ekonomi, dan ketika mendapat keuntungan atas usaha tersebut, maka keuntungan tersebut menjadi hak bagi dirinya.<sup>85</sup>

وَلِلَّهِ مَا فِي السَّمَوَاتِ وَمَا فِي الْأَرْضِ لِيَجْزِيَ الَّذِينَ أَسْتَوُوا بِمَا  
عَمَلُوا وَيَجْزِيَ الَّذِينَ أَحْسَنُوا بِالْحُسْنَى ﴿٣١﴾

Artinya: *Dan Hanya kepunyaan Allah-lah apa yang ada di langit dan apa yang ada di bumi supaya dia memberi balasan kepada orang-orang yang berbuat jahat terhadap apa yang Telah mereka kerjakan dan memberi balasan kepada orang-orang yang berbuat baik dengan pahala yang lebih baik (syurga).*<sup>86</sup>

---

<sup>84</sup> Wawancara Dengan Bpk. Rico Sebagai Agen Senior Director.

<sup>85</sup> Dede Nurohman, *Memahami Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Teras, 2011, h. 124.

<sup>86</sup> QS. An-Najm ayat 31.

Karena kepemilikan mutlak hanya milik Allah, maka sudah pasti dihari akhir akan dimintai pertanggung jawaban. Lebih jauh lagi, hal ini lah yang dijadikan dasar penetapan kisaran harga yang tidak membenarkan *mark-up* karena dapat mencedaerai nilai ekonomi Islam. Dalam *mark-up* ada pihak yang yang dizalimi tentang hak kepemilikannya. APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) telah menentukan banyaknya prosentase maksimal bagi perusahaan MLM yang berlabel syariah sebesar >40% untuk pemberian bonus dan pengembalian operasional bagi perusahaan.<sup>87</sup> Mengacu pada keterangan BAB III bahwa semua bonus yang diberikan oleh perusahaan HPAI dibawah 40% maka HPAI masih dalam taraf toleransi.

Contoh: harga gamalife untuk agen adalah Rp. 100.000 dengan nilai poin 40 mewakili Rp.1000 setiap poinnya, yang berarti senilai dengan Rp.40.000. Harga jual adalah Rp. 130.000 yang berarti bonus langsung sebesar Rp.30.000. Untuk mengetahui BEP maka harga agen dikurangi nilai poin = Rp.100.000- Rp.40.000= **Rp.60.000** untuk mengetahui persentase maka  $(40.000/100.000) \times 100 = 40\%$ .

Masalah yang timbul adalah terkadang harga ini juga dianggap merupakan *mark-up* harga karena produk yang ditawarkan memang lebih mahal dari dari produk yang memiliki khasiat sama. Namun ini hanya sebatas anggapan

---

<sup>87</sup> <http://www.apli.or.id/riwayat-ds/> diakses 30 Oct, 2015.

karena sesungguhnya hal ini wajar mengingat bahan yang digunakan adalah herba alami, bukan bahan kimia yang memang lebih murah. Artinya produk yang dijual agen memang sepadan dengan pengorbanan konsumen sehingga bonus yang dimiliki agen adalah kepemilikan yang bersih dari kedzaliman dan dapat dipertanggung jawabkan dihadapan Allah.

## 2. Nilai Keseimbangan Dalam Bonus HPAI

Keseimbangan hidup dalam ekonomi Islam dimaknai dengan ketidakadaanya kesenjangan dalam pemenuhan kebutuhan berbagai aspek kehidupan, antara aspek fisik dan mental, material dan spiritual, individu dan sosial, serta dunia dan akhirat. Dalam arti sempit, keseimbangan bermakna terciptanya situasi dimana tidak ada satu pihakpun yang merasa dirugikan.<sup>88</sup> Jika dikaitkan dengan bonus, maka kesesuaian antara usaha dan pengorbanan yang dilakukan dengan imbalan berupa bonus yang didapat, dengan tidak meninggalkan nilai-nilai spiritual Islam.

Dalam memperoleh bonus maka seperti yang tertera dalam DSN-MUI, seorang agen *simsar* harus bekerja secara nyata, dan dalam ekonomi Islam hakekad bekerja meliputi : bekerja sebagai eksistensi kekhalfahan, kewajiban, ibadah, dan perjuangan (jihad).<sup>89</sup> Ternyata keempat aspek ini terangkum

---

<sup>88</sup> Pusat Pengembangan Dan Kajian Ekonomi Islam, *Islam Dan Ekonomi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014, h. 69.

<sup>89</sup> Dede Nurohman, *Memahami Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Teras, 2011, h. 33

dalam mekanisme penetapan bonus. Agen HPAI sebagai *simsar*, adalah salah satu bentuk kekhalifahan manusia dalam mengelola perekonomian dengan mengusung mekanisme kerja *samsarah* sebagai upaya menegakkan ajaran Islam. Dengan menjunjung tinggi sistem tersebut berarti agen juga telah melaksanakan jihad ditengah maraknya sistem konvensional yang berlaku, dengan bonus yang didapat itulah seorang agen memenuhi kewajibannya mencari nafkah agar bisa melaksanakan ibadah sebagai hamba Allah.

### 3. Nilai Keadilan Dalam Bonus HPAI

Adil tidak selalu diartikan sebagai persamaan hak, namun hak ini disesuaikan dengan ukuran setiap individu atau biasa disebut sebagai *proporsional*, yang diukur dari sisi tingkat kemampuan, pengorbanan, tanggung jawab, ataupun kontribusi yang diberikan oleh seseorang.<sup>90</sup> Pola *network marketing* HPAI, memang memiliki sistem dimana nantinya *up-line* mendapat keuntungan dari prosentase poin penjualan dari *down-line*. Jika dilihat secara sekilas kasus ini memang seperti eksploitasi. Namun, prosentase tersebut adalah imbalan dari pembinaan dan pengembangan jaringan dalam tim yang dimiliki.

Keadilan ekonomi Islam juga diartikan sebagai pemerataan kesempatan (*equal opportunity*), setiap orang

---

<sup>90</sup> Pusat Pengembangan Dan Kajian Ekonomi Islam, *Islam Dan Ekonomi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014, h..61.

diperlakukan sama dalam memperoleh kesempatan, tidak ada perbedaan individu ataupun kelompok. Keadilan pendistribusian harus merata bukan condong kepada kelompok tertentu.<sup>91</sup> Sistem yang diterapkan HPAI membuka kesempatan kepada setiap agen untuk mendapatkan peringkat yang sesuai dengan kriteria yang telah ditentukan artinya tidak menutup kemungkinan *down-line* memiliki pangkat yang lebih tinggi dari pada *up-line*. Dan jika hal ini terjadi maka *up-line* tidak lagi berhak untuk mengambil bonus kepemimpinan dari *down-line*.

#### 4. Distribusi Bonus Untuk Perekonomian Stakeholder

Ekonomi Islam lebih mementingkan kepentingan umum dari pada kepentingan pribadi.<sup>92</sup> Hal ini sesuai dengan Al-Qur'an surat Al-Hasyr ayat 9 :

وَالَّذِينَ تَبَوَّءُوا الدَّارَ وَالْإِيمَانَ مِنْ قَبْلِهِمْ يُحِبُّونَ مَنْ هَاجَرَ إِلَيْهِمْ  
وَلَا يَجِدُونَ فِي صُدُورِهِمْ حَاجَةً مِمَّا أُوتُوا وَيُؤْثِرُونَ عَلَىٰ  
أَنْفُسِهِمْ وَلَوْ كَانَ بِهِمْ خَصَاصَةٌ ۗ وَمَنْ يُوقِ شَحْحَ نَفْسِهِ  
فَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ ﴿٩﴾

Artinya: Dan orang-orang yang Telah menempati kota Madinah dan Telah beriman (Anshor) sebelum (kedatangan) mereka (Muhajirin), mereka (Anshor) 'mencintai' orang yang berhijrah kepada mereka

<sup>91</sup> *Ibid.* h. 67.

<sup>92</sup> Muhammad Nejatullah Siddiqi, *Kegiatan Ekonomi Dalam Islam*, Jakarta: Bumi Aksara, 1991, h. 72.

*(Muhajirin). dan mereka (Anshor) tiada menaruh keinginan dalam hati mereka terhadap apa-apa yang diberikan kepada mereka (Muhajirin); dan mereka mengutamakan (orang-orang Muhajirin), atas diri mereka sendiri, sekalipun mereka dalam kesusahan. dan siapa yang dipelihara dari kekikiran dirinya, mereka Itulah orang-orang yang beruntung.*<sup>93</sup>

Pengalihan jalur distribusi dan pemotongan biaya promosi menghasilkan penghematan biaya yang sangat besar dalam dunia bisnis. Ini lah sumber dana komisi dan bonus yang diberikan pada pelaku bisnis MLM termasuk HPAI.

Jika kita perhatikan, sebuah perusahaan konvensional akan mengeluarkan dana yang sangat besar untuk biaya promosi. Bahkan nilainya bisa mencapai ratusan juta hingga milyaran rupiah. Belum lagi biaya distribusi untuk agen tunggal, agen propinsi, grosir, dan para pengecer. Semuanya membutuhkan biaya yang sangat besar. Besarnya biaya tersebut dibebankan oleh perusahaan kepada konsumen, melalui harga yang ditetapkan pada produk yang dijualnya.

Sebagai contoh, biaya iklan di TV misalnya, untuk tahun 2000, sekali tayang TV Rp. 16 juta/30 detik (*prime time*), sedangkan untuk *non prime time*, sekitar 6-7 juta. Misalkan kita hitung 5 acara x 5 tayang x 5 TV x 16 juta = 2,4 milyar/hari atau sekitar 8,5 trilyun/tahun.

Tahun 2000, Sakatonik ABC mengahbiskan 23,3 milyar, OBH Combi, Combi Plus, mengahbiskan 13 milyar (15

---

<sup>93</sup> Al-Qur'an surat Al-Hasyr ayat 9.

milyar ditahun 2001). Promag (Kalbe Farma) menghabiskan 7,27 milyar, Bodrex (Tempo Scan Pasifik) menghabiskan 6,68 milyar (9 milyar ditahun 2001).<sup>94</sup>

Perhitungan diatas adalah perhitungan biaya iklan saja, belum termasuk biaya operasional distribusi produk. Dengan sistem MLM, rantai distribusi yang panjang bisa dipotong menjadi beberapa tingkat saja. Semakin pendek rentangnya maka semakin sedikit biaya yang dikeluarkan. Selain itu, dalam MLM juga tidak memerlukan biaya promosi yang besar, Promosi dalam perusahaan MLM telah dilakukan oleh para distributor dengan cara *mouth of mouth*.<sup>95</sup> Dari penghematan dua faktor inilah HPAI sebagai perusahaan MLM mendapatkan dana yang cukup besar untuk dialokasikan untuk bonus yang bertujuan sebagai upaya pensejahteraan perekonomian *stake holder* sebagai pengiklan dan distributor.

Karena tujuan yang sama yaitu kebutuhan iklan dan distribusi, maka perusahaan HPAI sebagai perusahaan MLM lebih memilih untuk mengalokasikan dananya menjadi bonus para agen.

---

<sup>94</sup> Kuswara, *Mengenal MLM Syariah Dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Pengelolaanya*, Tangerang: Qultummedia, 2005, h. 65.

<sup>95</sup> *Ibid*, h.66.

## 5. Analisa Bonus HPAI Sebagai Perusahaan *Profit Oriented* Dalam Kesimbangan dan Keadilan

Ekonomi Islam secara mendasar berbeda dengan sistem ekonomi yang lain dalam hal tujuan, bentuk, dan coraknya. Sistem tersebut berusaha memecahkan masalah ekonomi manusia dengan cara menempuh jalan tengah antara pola ekstrem yaitu kapitalis dan komunis. Singkatnya, ekonomi Islam adalah sistem ekonomi yang berdasar pada Al-Qur'an dan As-Sunnah yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan manusia di dunia maupun di akhirat (*al-falah*). Artinya ekonomi Islam menekankan bahwa bisnis apapun yang dilakukan oleh manusia bukan bertujuan untuk profit semata.<sup>96</sup>

HPAI dalam pengelolaan bisnis perusahaan dalam bidang penjualan langsung berjenjang atau yang sering disebut dengan MLM, tidak lepas dengan perolehan bonus yang berkaitan dengan pola bisnis dengan memanfaatkan jaringan. Dalam khazanah Islam, kita mengenal istilah silaturahmi untuk maksud yang sama. Secara etimologis, silaturahmi berarti menghubungkan kekerabatan dan persaudaraan atas dasar cinta dan kasih sayang, sekaligus menghilangkan segala kedengkian, kebencian, dan permusuhan antar sesama.

Silaturrahim seperti ini pula yang akan menyebabkan dibukanya pintu rizki oleh Allah SWT. Kita bekerja keras

---

<sup>96</sup> Nurul Huda et al. *Ekonomi Makro Islam, Pendekatan Teoritis*, Jakarta: KENCANA, 2008, h. 3

mencari dan membangun jaringan berarti kita sedang membangun silaturahmi. Seperti yang kita tau bahwa dalam Islam, silaturahmi menggandakan rizki. Begitu juga bisnis pemasaran jaringan yang mampu membuat pertumbuhan rizki agen menjadi sangat ekspotensial dahsyatnya dengan memadukan silaturahmi kedalam kerangka bisnis berarti kita memadukan kebaikan-kebaikan Islami.

Menurut Aa Gym, alat ukur keuntungan ada lima : *pertama*, keuntungan amal shaleh. *Kedua*, keuntungan membangun nama baik. *Ketiga*, keuntungan menambah ilmu dan wawasan. *Keempat*, keuntungan memabngun relasi atau silaturahmi. *Kelima*, keuntungan yang tidak sekedar mendapatkan manfaat untuk diri sendiri, melainkan bagi banyak orang dan memuaskan orang lain.<sup>97</sup>

Ternyata, dari lima alat ukur itu, semua terakomodir dalam bisnis berbasis *network marketing* HPAI. Misalnya, keuntungan membangun relasi dan silaturahmi merupakan hal pokok dalam *network marketing* HPAI. Sebab bisnis ini dibangun atas dasar dua prinsip: yaitu menjual produk dan mensponsori orang lain kedalam bisnisnya untuk mendapatkan hak atas bonus. Kedua hal tersebut hanya dapat dilakukan dengan melakukan silaturahmi sehingga tercapai tingkat dimana bukan esensi dari bonus dari perusahaan saja yang menjadi

---

<sup>97</sup> Kuswara, *Mengenal MLM Syariah Dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Pengelolaanya*, Tangerang: Qultummedia, 2005, h. 4.

tolak ukur kesuksesan, namun juga ukhuwah berujung kemaslahatan sesama dengan menebarkan kebahagiaan melalui berbagi ilmu, pengalaman, dan rizki atas dasar keikhlasan dan cinta.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Prosedur pemberian bonus yang diterapkan oleh perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia Kota Semarang dibedakan berdasarkan atas pangkat yang meliputi:
  - a) Pemberian bonus dari hasil target penjualan pribadi dengan ketentuan Agen Biasa (AB) dengan bonus 10% pada 1000 poin, 14% pada 2000 poin, dan 17% pada 2000 < 3000 poin. Kemudian pangkat Manager (M) dengan bonus 20%, Senior Manager (SM) dengan bonus 23%, Executive Manager (EM) dengan bonus 26%, Director (D) dengan bonus 29%, Senior Director (SD) dengan bonus 32%, Executive Director (ED) dengan bonus 35%, Gold Executive Director (GED) dengan bonus 35%, Diamond Executive Director (DED) dengan bonus 35%, Crown Executive Director (CED) dengan bonus 35%,
  - b) Pemberian bonus berdasarkan atas kinerja kepemimpinan dan pembinaan atas *down-line* sehingga berkembang dengan ketentuan: untuk manager hanya tiga generasi, senior manager enam generasi, executive manager enam generasi, director enam generasi, senior director enam generasi, executive director sepuluh generasi, gold executive director sepuluh generasi, diamond executive director sepuluh generasi, crown executive director sepuluh generasi, dengan

ketentuan generasi pertama 6%, generasi kedua 4%, generasi ketiga 3%, generasi keempat 2%, generasi kelima 2%, generasi keenam 2%, generasi ketujuh 1,5%, generasi kedelapan 1,5%, generasi kesembilan 2%, generasi kesepuluh 2%. Selain itu juga terdapat pemberian bonus royalty kemajuan jaringan dengan kualifikasi minimal senior manager dengan perhitungan nilai poin dikali 6% dari poin internasional HPAI dan dibagi nilai poin internasional HPAI dengan syarat bagi Senior Manager (SM) maksimal 2000 poin, Executive Manager (EM) maksimal 3000 poin, Director (D) 4000 poin, Senior Director (SD) 5000 poin, dan Executive Director 6000 poin.

2. Praktek sistem bonus dalam perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia Kota Semarang belum memenuhi kriteria ekonomi Islam dibuktikan dengan terpenuhinya klasifikasi bahwa bonus yang diberikan berdasarkan kerja nyata (termasuk bonus kepemimpinan), transparansi yang jelas, sistem yang tidak mendukung terjadinya *ighra'*, tidak adanya eksploitasi dalam pelaksanaan prosedur pembagian bonus. Hanya perlu perbaikan dibagian aspek perlindungan *down-line* dari *up-line* yang tidak memenuhi amanah sebagai fasilitator perkembangan *down-line*, sehingga bonus yang didapat bukan hanya halal namun juga *toyyib*.

Praktek sistem bonus dalam HPAI juga berdasarkan asas nilai kepemilikan yang didasarkan kepada nilai keIlahian dengan mengusung nilai keseimbangan, nilai keadilan. Selain itu bonus yang diterapkan adalah suatu upaya untuk peningkatan perekonomian *stakeholder* melalui rasa ukhuwah dan silaturahmi dalam rangka pencapaian bonus.

## **B. Saran-Saran**

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, penulis menemukan bahwa masih ada banyak hal yang perlu diperhatikan dalam pelaksanaan bonus yang sesuai dengan Ekonomi Dalam Islam, maka perlu penulis sarankan:

1. Masyarakat harus selektif dalam memilih usaha MLM dengan mempelajari praktek sistem bonus di dalamnya sehingga dapat menyimpulkan sendiri baik atau tidaknya bisnis MLM tersebut dari kacamata agama.
2. Dengan adanya koridor Islam yang mengatur umat dalam menjalankan perekonomian maka diharapkan bagi setiap perusahaan MLM yang menyematkan label syariah dalam operasionalnya dapat mempertanggungjawabkan label tersebut dengan benar-benar mematuhi dan mengoprasikan perusahaan MLM sebagaimana Islam mengatur perekonomian yang sesungguhnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Al Muslih, Salah Ash Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, Jakarta : Darul Haq 2011
- Abidin Ahmad, Zainal, *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, Jakarta: Bulan Bintang, 1979.
- Ahmad Muhammad Al-Hassal, Fathi Abdul Karim, *Sistem, Prinsip Dan Tujuan umat Islam*, Bandung: Pustaka Setia, 1999
- Al-Arif, M. Nur Rianto, *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, Solo: Pt. Era Edicitra Intermedia, 2011
- Al-Arif, M. Nur Rianto, *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, Solo: Pt. Era Edicitra Intermedia, 2011.
- Alvin, Aidil, *Syari'atisasi Sistem Multilevel Marketing (Tinjauan Terhadap Aplikasi Multi Akad Dalamkinerja PT. Mitra Permata Mandiri*,bukittinggi: pusat penelitian dan pengabdian kepada masyarakat (P3M), 2010
- An-Nabhani, Taqyudddin ,*Membangun Sistem Ekonomi Alternatif ; Perpektif Islam*, Surabaya: Risalah Gusti, 1996
- Arifin, Rijal, *Mengenal Jenis Dan Tekhnik Penelitian*, Jakarta : Erlangga, 2001.
- Arikunto,Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta : Rineka Cipta, 2010
- Chalil, Zaki Fuad, *Pemerataan Distribusi Kekayaan dalam Ekonomi Islam*, Jakarta: Erlangga, 2009, h. 42.
- Etta Mamang Sangadji Dan Sopiah, *Metodologi Penelitian (Pendekatan Praktis Dalam Penelitian)*, Yogyakarta : C.V Andi Offset, 2010.

Fatwa Dewan Syariah Nasional, No : 75/Dsn-Mui/VII/2009, Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

Firdaus, Sukidi Imawan, *Nilai dan Makna Kerja dalam Islam*, Jakarta: Nuansa Madani, 1999

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

Hasan, Ali, *Manajemen Bisnis Syariah*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2009.

<http://www.apli.or.id/riwayat-ds/> diakses 30 Oct, 2015

Huda, Nurul, et al. *Ekonomi Makro Islam, Pendekatan Teoritis*, Jakarta: KENCANA, 2008, h. 3

Ibnu Hajar Al-Ashqalani, Al-Imam Al-Hafizh, *Fathul Baari Syarah Shahih Al Bukhari*, Jakarta: Pustaka Azzam, 2010

Idrus, Muhammad, *Metode Penelitian Ilmu Sosial*, Jakarta : Erlangga, 2009.

Ika Yunia Fauzia, Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam (Perpektif Maqasid Al-Syar'iyah)*, Jakarta : PT. Fajar Interpratama Mandiri, 2014.

Imawati, Helin Riska, *Analisis Pelaksanaan Fatwa Dsn-Mui Tentang Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah Di Ahad-Net Internasional Semarang*, Skripsi, Semarang : Fakultas Syariah, Iain Walisongo Semarang, 2011.

Karim, Adiwarmanto, *Ekonomi Mikro Islami*, Jakarta: Rajawali Pers, 2010.

Kertajaya, Hermawan, *Syariah Marketing*, Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2006.

- Kuswara, *Mengenal MLM Syariah Dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaanya*, Depok : Qultum Media, 2005
- Lubis, Surawardi K, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Garfika, cet. Ke-3, 2004.
- Nasution Mustafa, Edwin, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, Jakarta: Kencan Prenada Media Group, 2006.
- Nurohman, Dede, *Memahami Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Teras, 2011
- Panduan Sukses HPAI, *Produk Halal Tanggung Jawab Bersama*
- Panel Syariah HPAI, *MLM Syariah Industries SDN. BHD*, 2013
- Purhantara, Wahyu, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*, Jogjakarta: Graha Ilmu, 2010.
- Pusat Pengkajian Dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Islam Dan Ekonomi*, Jakarta : Rajawali Pers, 2014.
- Rahman, Afzalur, *Doktrin Ekonomi Islam Jilid I*, Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Wakaf, 1995.
- Rivai, Veitzal, *Islamic Marketing: Membangun Bisnis Dengan Praktik Marketing Rasulullah SWT*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012.
- Sari, Indah Fitriana, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pembiayaan Haji Dan Umrah Melalui System Marketing di PT. Arminareka Perdana Yogyakarta*, skripsi, yogyakarta : fakultas syariah dan hukum UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2012.
- Sholihati, Ami, *Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif Passive Income Pada Multi Level Marketing Syariah Di Pt. K-Link*

*International*, Skripsi, Semarang : Fakultas Syariah, IAIN Walisongo Semarang, 2012.

Siddiqi, Muhammad Nejatullah, *Kegiatan Ekonomi Dalam Islam*, Jakarta: Bumi Aksara, 1991.

Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D, Bandung: Alfabeta, 2014

Sukses Plan HPAI

Syarifuddin, Amir, *Garis-Garis Besar Fiqh*, Bogor: PT. Prenada Media, 2003.

Tanjung , M. Azrul Et. Al, *Meraih Surga Dengan Berbisnis*, Jakarta: Gema Insani, 2013

Zuhaili, Wahbah, *Al-Fiqhu Asy-Syafi'i Al-Muyassar, Fiqh Imam Syafi'i Edisi Indonesia*, Jakarta: Almahira, 2008.

Zuhaili, Wahbah, *Fiqh Imam Syafi'i 2*, Jakarta: Darul Fiqri, 2010

Zuhaili, Wahbah, *Fiqh Islam 5*, Jakarta: Gema Insani, 2011



**KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
WALISONGO**

Jl. Walisongo No. 3 - 5 Telp. (024) 7624334, 7604554 Fax. 76012935 Semarang 50185

# S E R T I F I K A T

Nomor : In.06.0/R.3/PP.03.1/3177A/2011

Diberikan kepada :

Nama :  
NIM :  
Fak./Jur./Prodi :

telah mengikuti Orientasi Pengenalan Akademik (OPAK) Tahun Akademik 2011/2012 dengan tema  
" MENEGUHKAN KOMITMEN MAHASISWA DALAM MENGEMBAN AMANAT RAKYAT "

yang diselenggarakan oleh

LAIN Walisongo Semarang pada tanggal 08 - 12 Agustus 2011 sebagai, "PESERTA" dan dinyatakan :

## L U L U S

Demikian sertifikat ini dibuat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 12 Agustus 2011

An. Rektor  
Pembantu Rektor III



Prof. Dr. H. Moh. Erfan Soebahar, MA  
NIP. 19560624 198703 1002

Ketua Panitia

H. Hasyim Muhammad, M.Ag  
NIP. 19720315 199703 1002





*Panitia Pelaksana*

**Pendidikan 1000 Anggota (PAG VIII)  
Koperasi Mahasiswa "Walisongo" IAIN Walisongo Semarang**



***Piagam Penghargaan***

Nomor: 091/Eks/Pan.PAG VIII/kopma-ws/VIII/2011

Diberikan Kepada:

Atas Partisipasinya dalam kegiatan Pendidikan 1000 Anggota (PAG VIII)  
yang diselenggarakan oleh Koperasi Mahasiswa "Walisongo"  
pada hari Sabtu, 13 Agustus 2011 di Auditorium II Kampus III IAIN Walisongo Semarang

*Sebagai:*  
**PESERTA**

Semarang, 13 Agustus 2011

Mengetahui,  
Pengurus Koperasi Mahasiswa "Walisongo"  
IAIN Walisongo Semarang

  
Choirul Umam  
Ketua Umum

Panitia Pelaksana  
Pendidikan 1000 Anggota (PAG VIII)

  
Insanudin  
Ketua  
Wisnu Mulyadi  
Sekretaris





KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN  
KEPADA MASYARAKAT (LP2M)

Jl. Walisongo No. 3-5 Semarang 50185 telp/fax. (024) 7615923 email: lppm.walisongo@yahoo.com

# PIAGAM

Nomor : In.06.0/L.1/PP.06/480/2015

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LP2M) Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang, menerangkan bahwa:

Nama : **BENI KHOIRUL ABDILLAH**  
NIM : **112411098**  
Fakultas : **Ekonomi dan Bisnis Islam**

Telah melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Angkatan ke-64 tahun 2015 di Kabupaten Temanggung, dengan nilai :

.....**80**..... ( .....**4,0 /A**..... )

Semarang, 12 Juni 2015

Dr. H. Sholihan, M. Ag.  
NIP. 19600604 199403 1 004



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### Identitas Diri :

Nama : Beni Khoiril Abdillah

NIM : 112411098

Tempat, Tanggal Lahir : Pati, 22 November 1991

Jenis Kelamin : Laki-laki

Kewarganegaraan : Indonesia

Agama : Islam

Alamat Asal : Kertomulyo RT/RW 05/03

Kecamatan Margoyoso Kabupaten Pati

### Riwayat Pendidikan :

1. MI Tsamrotul Huda, Pohijo, Margoyoso, Pati, Lulus Tahun 2005
2. MTs. Salafiyah, Kajen, Margoyoso, Pati, Lulus Tahun 2008
3. MA. Salafiyah, Kajen, Margoyoso, Pati, Lulus Tahun 2011
4. UIN Walisongo Semarang, Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Angkatan 2011

Demikian daftar riwayat hidup ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 23 November 2015

Penulis

**Beni Khoiril Abdillah**

NIM: 112411098