

**ANALISIS KONTRAK KERJA ANTARA AGEN STOK
DENGAN PERUSAHAAN HNI-HPAI DALAM
PERSPEKTIF AKAD JI'ALAH**

SKRIPSI



Diajukan Oleh:

KHAIRUNNISA'

NIM. 160102034

Mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum
Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah

**FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
2020 M/1441 H**

**ANALISIS KONTRAK KERJA ANTARA AGEN STOK
DENGAN PERUSAHAAN HNI-HPAI DALAM
PERSPEKTIF AKAD *JI'ALAH***

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Syari'ah dan Hukum
Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh
Sebagai Salah Satu Beban Studi Program Sarjana (S1)
dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syari'ah

Oleh:

KHAIRUNNISA'

NIM. 160102034

Mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum
Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah

Disetujui untuk Dimunaqasyahkan oleh:

Pembimbing I,



Dr. Husni Mubarrak, Lc., MA

NIP. 19820406 200604 1 003

Pembimbing II,



Nahara Eriwanti, S.HI., MH

NIDN. 2020029101

**ANALISIS KONTRAK KERJA ANTARA AGEN STOK
DENGAN PERUSAHAAN HNI-HPAI DALAM
PERSPEKTIF AKAD *JI'ALAH***

SKRIPSI

Telah Diuji oleh Panitia Munaqasyah Skripsi
Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry
dan Dinyatakan Lulus Serta Diterima
Sebagai Salah Satu Beban Studi
Program Sarjana (S-1)
dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syariah
Pada Hari/Tanggal: Selasa, 30 Juni 2020

9 Zulqaidah 1441 H

Panitia Ujian Munaqasyah Skripsi:

Ketua,

Dr. Husni Mubarrak, Lc., MA
NIP. 19820406 200604 1 003

Sekretaris,

Nahara Eriwanti, S.H.I., MH
NIDN. 2020029101

Penguji I,

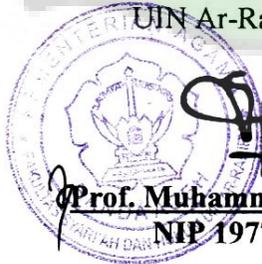
Saifuddin S.Ag., M.Ag
NIP. 19710202 200112 1 002

Penguji II,

Faisal Fauzan, S.E., M.Si, Ak., CA
NIDN. 2027098802

Mengetahui,

Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum
UIN Ar-Raniry Banda Aceh



Prof. Muhammad Siddiq, M.H., Ph.D.
NIP 197703032008011015



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp./ Fax. 0651-7557442 Email :fsh@ar-raniry.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan dibawahini

Nama : Khairunnisa'
NIM : 160102034
Prodi : Hukum Ekonomi Syari'ah
Fakultas : Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

- 1. Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan.**
- 2. Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.**
- 3. Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.**
- 4. Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan data.**
- 5. Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggungjawab atas karya ini.**

Bila dikemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 25 Juni 2020

Yang Menyatakan,



Khairunnisa'
Khairunnisa'

ABSTRAK

Nama : Khairunnisa'
NIM : 160102034
Fakultas/Prodi : Syari'ah dan Hukum/Hukum Ekonomi Syari'ah
Judul : Analisis Kontrak Kerja Antara Agen Stok Dengan Perusahaan HNI-HPAI Dalam Penjualan Produk Perspektif Akad *Ji'alah*
Tanggal Sidang : 30 Juni 2020
Tebal Skripsi : 93 Halaman
Pembimbing I : Dr. Husni Mubarrak, Lc., MA
Pembimbing II : Nahara Eriyanti, S.HI., MH
Kata Kunci : MLM, kontrak kerja, akad *ji'alah*

Penelitian ini mengkaji tentang kontrak kerja yang dilakukan antara agen stok dengan perusahaan HNI-HPAI dalam perekrutan agen baru dimana sering sekali pihak *Agency Center* tidak menjelaskan secara rinci mengenai kontrak kerja yang telah dibuat oleh pihak perusahaan, dan juga membahas mengenai keselarasan antara kontrak kerja dan perspektif akad *ji'alah* dalam sistem pendapatan yang diterima agen dalam bentuk bonus ataupun *royalty*. Pertanyaan penelitian dalam skripsi ini adalah bagaimana diktum perjanjian yang dilakukan perusahaan HNI-HPAI dengan agen stok dalam perekrutan agen baru dan bagaimana perspektif akad *ji'alah* terhadap kontrak kerja antara agen stok dengan perusahaan HNI-HPAI dalam penjualan produk serta sistem bonus yang diterima agen dari eksistensinya sebagai mitra usaha perusahaan. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif yaitu metode yang meneliti suatu kondisi, suatu pemikiran atau peristiwa pada masa sekarang ini, yang bertujuan untuk membuat deskriptif, gambaran atau lukisan secara sistematis, *factual* dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki. Berdasarkan hasil penelitian diktum perjanjian kemitraan usaha antara perusahaan HNI-HPAI dengan agen perusahaan tersebut sah, meskipun hanya dibuat oleh salah satu pihak, tetapi apabila keduanya sepakat terhadap isi perjanjian kemitraan maka, perjanjian kemitraan usaha tersebut dinyatakan sah, mengikat para pihak, dan dapat diberlakukan Pemberian bonus yang dilakukan oleh HNI-HPAI kepada agennya, dalam tataran praktik telah memenuhi konsep akad *ji'alah*, Pemberian bonus juga sesuai antara yang tertera pada diktum perjanjian kemitraan usaha dengan konsep akad *ji'alah* sehingga dapat disimpulkan bahwa keduanya sudah sesuai dan halal.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan memanjatkan segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT. yang telah melimpahkan rahmat-Nya serta kesempatan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Tidak lupa pula shalawat dan salam penulis sanjungkan kepada Nabi Muhammad SAW. beserta keluarga dan sahabat beliau yang telah membimbing kita ke alam yang penuh ilmu pengetahuan ini.

Dengan segala kelemahan dan kekurangan akhirnya penulis dapat menyelesaikan sebuah karya ilmiah yang berjudul ***“Analisis Kontrak Kerja Antara Agen Stok Dengan Perusahaan HNI-HPAI Dalam Penjualan Produk Perspektif Akad Ji’alah ”***. Skripsi ini ditulis untuk menyelesaikan tugas akhir yang merupakan salah satu syarat dalam rangka menyelesaikan studi sekaligus untuk memperoleh gelar sarjana (S1) pada Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, Darussalam, Banda Aceh.

Dalam penulisan karya ini telah banyak pihak yang membantu penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Melalui kesempatan ini dengan segala rasa kerendahan hati penulis menyampaikan rasa hormat serta terima kasih dan juga penghargaan yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Husni Mubarrak, Lc., MA. selaku Pembimbing I dan Ibu Nahara Eriyanti, S.HI., MH., selaku Pembimbing II, yang telah banyak memberikan bimbingan, bantuan, ide, dan pengarahan kepada penulis.
2. Kedua orang Tua yaitu Ayahanda tercinta Drs. Zulkifli, M.Pd, dan Ibunda tercinta Ir. Hendriani yang telah menjaga, membimbing dan mendidik dengan setulus cinta dan kasih, serta abangda Zulfahmi Rizki, S.Pd., dan istri Nazirah, S.H, teruntuk kakak kandung tersayang kanda Zulfa Rahma, S.Psi dan suami Muazzinul Akbar, Lc. Dan tak lupa terkhusus kepada keponakan tercinta Abdullah Muhammad Hamzah yang sangat berperan dalam pengembalian mood dalam pengerjaan skripsi ini, dan

juga untuk kak monad dan abu yang sudah memberikan pencerahan ketika mulai stuck mengerjakan. Berserta seluruh keluarga besar yang terus memberikan dukungan dan doa yang tiada henti kepada penulis.

3. Bapak Dr. Muhammad Maulana, M.Ag selaku Penasehat Akademik yang telah banyak membimbing dan membantu dalam pengerjaan proposal.
4. Bapak Muhammad Siddiq, M.H., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Syariah dan Hukum.
5. Bapak Arifin Abdullah, S HI. MH, selaku ketua Program Studi, dan Bapak Muslim Abdullah, M.H. selaku Sekretaris Prodi Hukum Ekonomi Syariah,
6. Para sahabat seperjuangan yang setia memberi motivasi, menemani, dan mengingatkan penulis dalam pengerjaan skripsi ini, teruntuk Ahmad Akbar, S.H, Siska Hafifah, Tajul Fuzari, Rizaldi Rafsanjani, Nasyatil Fitria, S.E, Muhammad Ridha, S.H, Desy Amalia, dan teman-teman unit selama perkuliahan, serta seluruh teman yang mungkin tidak bisa disebutkan namanya satu persatu..
7. Terutama berterimakasih kepada diri sendiri yang sampai saat ini masih terus sanggup berjuang dan terus berusaha keras dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna dikarenakan pengetahuan dan pengalaman penulis yang masih terbatas. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritikan dan saran yang membangun dari berbagai pihak guna memperbaiki kekurangan yang ada di waktu mendatang dan mampu memberikan kontribusi yang bernilai positif dalam bidang keilmuan.

Banda Aceh, 25 Juni 2020
Penulis,

Khairunnisa'

TRANSLITERASI

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K
Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543b/u/1987

1. Konsonan

Fonem konsonan dalam bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dengan huruf dan tanda sekaligus. Di bawah ini daftar huruf Arab itu dan transliterasinya dengan huruf Latin.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama	Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan	ط	Ta	ṭ	t (dengan titik di bawah)
ب	Ba	b	Be	ظ	za	ẓ	z (dengan titik di bawah)
ت	Ta	t	Te	ع	‘ain	‘	koma terbalik (di atas)
ث	Sa	ṣ	s (dengan titik di atas)	غ	Ghain	G	ge
ج	Jim	j	Je	ف	Fa’	F	ef
ح	Ha	ḥ	h (dengan titik di bawah)	ق	Qaf	Q	ki
خ	Kha	kh	ka dan ha	ك	Kaf	K	ka
د	Dal	d	De	ل	Lam	L	el

ذ	Zal	z	zet (dengan titik di atas)	م	mim	M	em
ر	Ra	r	Er	ن	Nun	N	en
ز	Zai	z	Zet	و	Wau	w	we
س	Sin	s	Es	ه	Ha	h	ha
ش	Syin	sy	es dan ye	ء	Hamz ah	,	apostro f
ص	Sad	ş	s (dengan titik di bawah)	ي	Ya'	y	ye
ض	Dad	d	d (dengan titik di bawah)				

2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

- 1) Vokal Tunggal Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fathah</i>	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I
◌ُ	<i>Dhammah</i>	U

2) Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan huruf	Nama	Gabungan Huruf
ي ◌	Fathah dan ya	Ai
◌ و	Fathah dan wau	Au

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda
ي ◌ / ا	Fathah dan alif atau ya	\bar{A}
ي ◌	Kasrah dan ya	\bar{I}
ي ◌	Dammah dan waw	\bar{U}

Contoh:

qāla : قال

ramā : رمى

qīla : قيل

yaqūlu : يقول

4. Ta Marbutah (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua:

- Ta marbutah (ة)hidup Ta marbutah (ة)yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah t.
- Ta marbutah (ة)mati Ta marbutah (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.
- Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta marbutah (ة)diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua

kata itu terpisah maka ta marbutah (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

روضة الاطفال : *raudah al-atfāl/ raudatul atfāl*

المدينة المنورة : *al-Madīnah al-Munawwarah/ al-Madīnatul Munawwarah*

طلحة : *Talḥah*

Catatan:

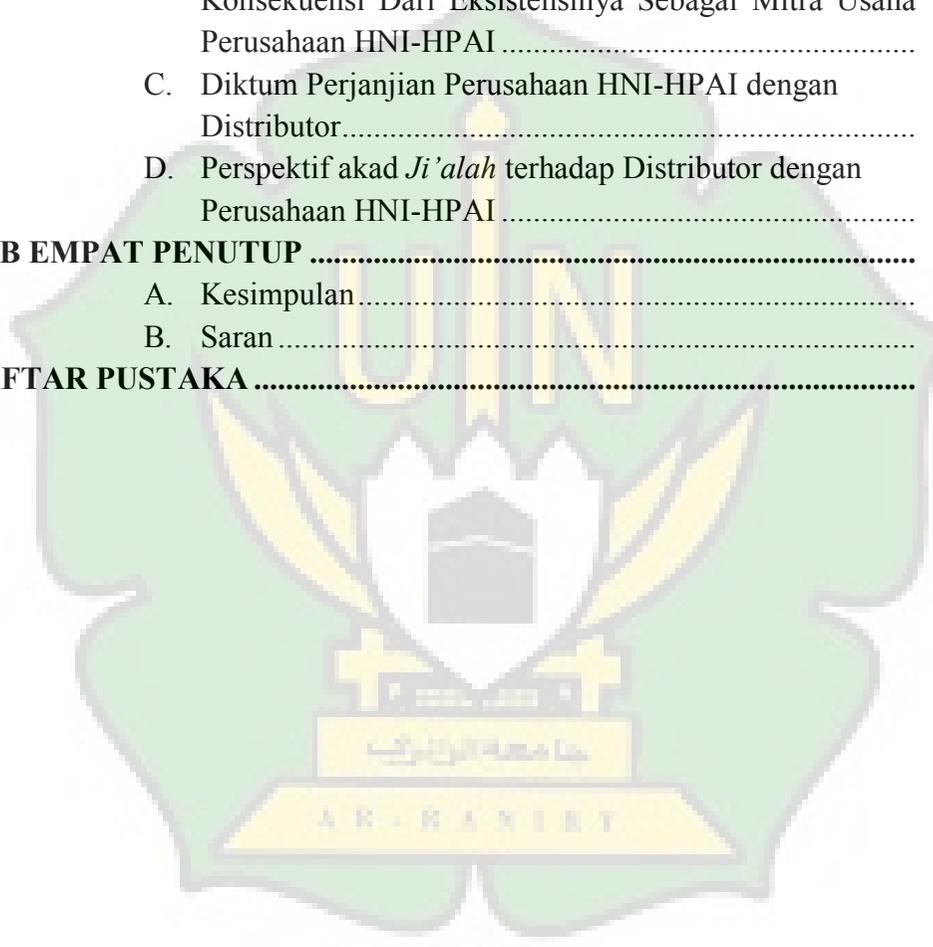
Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail. Sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Hamad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan *Misir*; Beirut, bukan *Bayrut*; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus bahasa Indonesia tidak ditransliterasikan. Contoh: *Tasauf*, bukan *Tasawuf*.

DAFTAR ISI

LEMBARAN JUDUL	
PENGESAHAN PEMBIMBING	i
PENGESAHAN SIDANG	ii
PERSYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
PEDOMAN TRANSLITERASI	viii
DAFTAR LAMPIRAN	
DAFTAR ISI	xii
BAB SATU PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Penjelasan Istilah.....	8
E. Kajian Pustaka	10
F. Metode Penelitian	14
1. Jenis Penelitian	14
2. Sumber Penelitian.....	15
3. Teknik Pengumpulan Data	15
4. Teknis Analisis Data.....	15
5. Pedoman Penulisan.....	16
G. Sistematika Pembahasan.....	16
BAB DUA LANDASAN TEORI DAN TINJAUAN HUKUM ISLAM TENTANG MULTILEVEL	18
A. Pengertian dan Landasan Hukum <i>Ji'alah</i>	18
1. Pengertian Akad <i>Ji'alah</i>	18
2. Landasan Hukum Akad <i>Ji'alah</i>	22
3. Rukun dan Syarat Akad <i>Ji'alah</i>	26
4. Pendapat Ulama tentang Akad <i>Ji'alah</i>	31
B. Sistem Pemasaran Multi Level Marketing	33
1. Pengertian <i>Multi Level Marketing</i> dan Sistem Pemasaran <i>Multilevel Marketing</i>	33
2. Sistem Pemasaran <i>Multi Level Marketing</i> Syari'ah .	37
3. Perbedaan antara MLM Syariah dan MLM Konvensional.....	42

	C. Fatwa MUI tentang <i>Multi Level Marketing</i>	44
BAB TIGA	ANALISIS KONTRAK KERJA ANTARA DISTRIBUTOR DENGAN PERUSAHAAN HNI-HPAI DALAM PENJUALAN PRODUK PERSPEKTIF AKAD <i>Ji'ALAH</i>.....	48
	A. Profil Perusahaan HNI-HPAI	48
	B. Sistem Reward yang Diterima Distributor sebagai Konsekuensi Dari Eksistensinya Sebagai Mitra Usaha Perusahaan HNI-HPAI	51
	C. Diktum Perjanjian Perusahaan HNI-HPAI dengan Distributor.....	57
	D. Perspektif akad <i>Ji'alah</i> terhadap Distributor dengan Perusahaan HNI-HPAI	62
BAB EMPAT	PENUTUP	75
	A. Kesimpulan.....	75
	B. Saran	76
DAFTAR PUSTAKA		78



BAB SATU

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Salah satu pola bisnis yang saat ini menonjol dilakukan dalam pemasaran produk dengan sistem pemasaran *multi level marketing* (MLM), yang merupakan salah satu bentuk *direct selling*¹ pada pemasaran produk dengan cara menggunakan pihak ketiga atau *member* sebagai pembeli, konsumen, dan juga diposisikan sebagai penjual, *marketing* ataupun pemasar, dan juga untuk level tertentu diposisikan sebagai distributor/stokis. Dalam hal ini pihak *owner* MLM memposisikan membernya sebagai bagian dari mekanisme pemasaran produknya dengan konsekuensi tertentu sebagai penggunaan jasa pihak member tersebut. Dalam situs APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) dikemukakan bahwa MLM disebut sebagai sistem penjualan yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung di mana harga barang yang ditawarkan di tingkat konsumen adalah harga produksi ditambah komisi yang menjadi hak konsumen karena tidak secara langsung telah membantu kelancaran distribusi.

Sebagian *owner* MLM berusaha membedakan sistem pemasaran *direct selling* dari produknya dengan identitas tertentu dalam strategi dan kebijakan bisnisnya dan cenderung menamai usahanya menggunakan pola pemasaran dalam bentuk *network marketing*. Pada pola kerja *network marketing*, pemasaran dilakukan secara kolektif yang dibentuk dalam kelompok kerja, yang membangun kinerja kelompok secara bersama-sama sehingga membentuk

¹ *Direct selling* (penjualan langsung) adalah metode penjualan barang dan atau jasa tertentu kepada konsumen, dengan cara tatap muka di luar lokasi eceran tetap oleh jaringan pemasar yang dikembangkan oleh mitra usaha. Bekerja berdasarkan komisi penjualan, bonus penjualan, dan iuran anggota yang wajar. Adapun yang termasuk *direct selling* adalah *Singel Level Marketing* dan *Multi Level Marketing*. Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya, Cet-ke 1* (Depok: Kultum Media, 2005), hlm 16.

kelompok yang semakin banyak jumlah anggotanya, kemudian membentuk sebuah jaringan kerja (*network*) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan anggota yang bekerja melakukan pemasaran produk dari suatu produsen MLM.

Saat ini semakin banyak produk yang dipasarkan menggunakan pola *marketing* MLM karena hasil yang diperoleh cenderung sesuai dengan usaha yang telah dilakukan oleh member sehingga aktivitas MLM terus mengalami peningkatan, bahkan muncul inovasi untuk menggunakan pola *marketing* MLM yang berbasis Syari'ah. Perusahaan berbasis syariah diwajibkan memenuhi janji atau komitmennya.

Dalam MLM terdapat unsur jasa, hal ini dapat dilihat dengan adanya distributor yang menjualkan barang yang bukan miliknya dan mendapatkan upah dari persentase harga barang. MLM juga menghilangkan biaya berpromosi karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem berjenjang (*pelevelan*). Batasan-batasan umum dalam bidang MLM yaitu²:

- a. Pada dasarnya sistem MLM adalah muammalah atau *buyu'* dan pada prinsipnya itu boleh (*mubah*) selagi tidak ada unsur: *riba*, *gharar*, *dharar* dan *jalalah*.
- b. Ciri khas sistem MLM pada jaringannya, sehingga perlu diperhatikan segala sesuatu menyangkut jaringan tersebut. Transparansi penentuan biaya untuk menjadi anggota dan alokasinya dapat dipertanggungjawabkan.
- c. MLM adalah sarana untuk menjual produk (barang atau jasa), bukan sarana untuk mendapatkan uang tanpa atau produk hanya kamufase.
- d. Suatu hal yang paling penting untuk dipertimbangkan adalah kejujuran seorang anggota/distributor yang menawarkan produk.

² Muhammad Syafi'I Antonio. *Mengenal MLM Syari'ah Dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya*. (Tangerang: Qultum Media, 2005), hal. 86

Selain itu jika *member* mendapatkan barang tersebut sesuai target yang telah ditetapkan maka berhak mendapatkan bonus yang ditetapkan perusahaan. Promotor (*upline*) biasanya adalah anggota yang sudah mendapatkan hak keanggotaan terlebih dahulu, sedangkan bawahan (*downline*) adalah anggota baru yang mendaftar atau direkrut oleh promotor. Dalam setiap perekrutan anggota baru pihak promotor atau *upline* ini akan memperoleh benefit baik dalam bentuk poin ataupun komisi.

Komisi yang diberikan dalam pemasaran berjenjang dihitung berdasarkan banyaknya jasa distribusi yang otomatis terjadi jika *downline* melakukan pembelian produk MLM tersebut, sehingga promotor akan mendapatkan bagian komisi tertentu sebagai bentuk balas jasa atas perekrutan bawahan. Penjualan produk melalui MLM sekarang ini telah dimodifikasi dalam bentuk MLM Syari'ah, merupakan inovasi MLM dengan menggunakan prinsip-prinsip syariah dalam transaksinya. Dalam MLM syari'ah pihak manajemen membuat struktur Dewan Pengawas Syari'ah sebagai pihak yang melakukan *internal audit surveillance sistem* untuk memfilter bila ada hal-hal yang tidak sesuai dengan aturan dan prinsip-prinsip syari'ah dalam oprasionalnya³.

Usaha atau bisnis syariah yang termasuk pekerjaan agen atau distributor dalam fiqh islam dinamakan dengan akad *ji'alah* yaitu suatu transaksi yang memanfaatkan jasa orang lain dengan memberikan imbalan.⁴ Dalam hal ini pihak perusahaan berjanji atau berkomitmen untuk memberikan imbalan (*reward*) tertentu kepada member/anggota pencapaian hasil (prestasi) yang ditentukan dari suatu pekerjaan, member menjual jasa pemasaran dengan menjual produk dan merekrut member yang baru kemudian mendapat upah dari hasil pemasarannya.

³ Ibid, hal. 86-87

⁴ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah, Jilid 2 (terj. Mahyudin Syaf)* (Bandung: PT Al Ma'arif, 1994), hlm. 159

Salah satu *brand* yang menggunakan pola pemasaran MLM di Indonesia dengan prinsip-prinsip syariah pada kinerja operasionalnya adalah PT. HNI-HPAI (*Halal Network Internasional-Herba Penawar Alwahida Indonesia*). Produsen produk ini memberi garansi bahwa setiap komoditas produknya telah disertifikasi dan memperoleh sertifikat halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI)⁵.

PT. HNI-HPAI yang menggunakan sistem *network marketing* mengharuskan *upline* membina dan mensukseskan mitra di bawahnya sebagai mitra usaha sehingga mampu memperoleh poin dalam bentuk rekrutmen member lainnya untuk menjual produk PT. HNI-HPAI ini. Dalam penjualan produk bisnisnya PT. HNI-HPAI membedakan harga konsumen yang biasanya non anggota dengan harga member yang merupakan anggota yang telah terdaftar sebagaimana ketentuan dalam sistem bisnis PT. HNI-HPAI ini serta pemberian bonus terhadap member yang telah melakukan penjualan produk tersebut ditambah selisih harga penjualan kepada konsumen dari pembelian agen/member kepada PT. HNI-HPAI.

Untuk mendapatkan penghasilan dalam perusahaan ini setiap member tidak harus menjual produk. Bisa juga dengan membangun jaringan pemasaran. Artinya mengajak member-member baru dengan memanfaatkan sistem yang ada. Di PT. HNI-HPAI juga mengenal adanya poin, pada dasarnya poin adalah angka untuk menghitung bonus. Tidak ada kewajiban TUPO (Tutup Poin) karena belanja 1 poin pun tetap diinput dan mendapatkan bonus sehingga tidak ada prestasi yang hilang sedikitpun.

Namun di PT. HNI-HPAI ini mengenal istilah Target Penjualan (TAPE) sebagai tolak ukur keberhasilan agen dan groupnya, target penjualan inilah yang menjamin seorang member mendapat bonus secara terus-menerus.⁶ Dalam praktek bisnis antara perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) seperti PT.

⁵ Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN/MUI/VII/2009, hlm. 1

⁶ <http://www.hnionline.net>. Diakses pada 28 April 2019, pukul 10.30 wib.

HNI-HPAI dengan pihak ketiga atau distributor dikenal dengan adanya perjanjian baku. Perjanjian baku dalam dunia bisnis adalah suatu perjanjian yang isinya telah diformulasikan oleh suatu pihak dalam bentuk *form*. Dari perjanjian baku ini kemudian lahir klausula-klausula baku yang disepakati antara para pihak yang terlibat dalam perjanjian tersebut, secara yuridis formal perjanjian dan klausula-klausula baku disebut juga dengan klausula eksensorasi, yang merupakan klausula yang biasanya bertentangan dengan asas kebebasan berkontrak. Meskipun demikian klausula eksensorasi ini penting bagi pemilik usaha untuk memastikan bisnisnya sesuai dan berjalan menurut target yang ditetapkan sehingga pencapaian target usaha merupakan *out put* dari bisnis dalam bentuk *profit*.

Pada bisnis PT. HNI-HPAI juga terdapat perjanjian baku yang diterbitkan dalam bentuk *booklet* yang dicantumkan klausula-klausula perjanjian yang harus disepakati dengan tiap pihak yang ingin join dan bergabung dengan bisnis PT. HNI-HPAI ini. Dalam Bab I Pasal I mengenai peraturan keagenan, yang harus memenuhi prinsip-prinsip usaha dari perusahaan. Perjanjian baku keagenan ini ditujukan agar setiap agen selalu bertindak etis, konsisten dan penuh integritas dalam membangun kepercayaan dari masyarakat sebagai konsumen.

Dalam klausula baku pemasarannya PT. HNI-HPAI membedakan agen stok (distributor) untuk memaksimalkan penjualan produk-produknya. Agen stok tersebut terbagi menjadi beberapa level, seperti Stokis (STK) adalah agen yang berperingkat minimal *manager*, Pusat Stokis Daerah (PSD) adalah agen yang berperingkat minimal senior *manager*, Pusat Agency (PA) adalah agen yang berperingkat minimal *executive director*.

Seiring berjalannya waktu banyak muncul stokis-stokis di berbagai daerah seperti stokis HPAI As-Sunnah yang sudah berjalan mulai dari 2015 untuk memasarkan produk-produk HPAI di wilayah Aceh Besar khususnya Kec. Peukan Bada dan sekitarnya. Dalam pelaksanaan bisnisnya, stokis HPAI As-

Sunnah memberikan keuntungan langsung kepada member baru berupa potongan harga pembelian produk sebesar 20% - 25% bagi setiap produk berdasarkan harga distributor. Namun hal tersebut acap kali menjadi penjelasan langsung dari pihak stokis tanpa menunjukkan buku ketentaun peraturan menjadi agen baru perusahaan.⁷ Sedangkan keuntungan lain yang ditawarkan oleh stokis adalah bonus yang diberikan pihak perusahaan dengan pengumpulan poin dari hasil penjualan yang dilakukan oleh stokis, tetapi dalam praktik tidak adanya perjanjian kerja/kontrak kerja yang membahas rinci terkait pembahasan tersebut, dalam kontrak kerja antara perusahaan dan member baru tidak adanya pencantuman pasal-pasal ketentuan hak dan kewajiban yang akan diterima maupun yang dikerjakan member, hanya penjelasan melalui lisan yang digunakan stokis untuk menjelaskan kepada member baru.⁸

Dalam kasus lain, calon member baru yang ingin mendaftar sebagai member baru pada stokis daerah Darussalam hanya melalui prosedur menjumpai pihak stokis dan dengan membayar biaya administrasi sebesar Rp. 30.000 maka calon member sudah terdaftar sebagai member baru HPAI dan mendapatkan KTA (Kartu Tanda Anggota) dengan keuntungan yang ditawarkan bisa berbelanja menggunakan harga member yang relatif lebih murah dari harga non-member, akan tetapi calon member baru tidak mendapatkan penjelasan detail mengenai pembahasan ketentuan atau peraturan, hak dan kewajiban, keuntungan yang diterima member, serta pendapatan *reward* dan poin yang didapat member baru. Tetapi, tidak adanya kontrak kerja yang harus ditanda tangani oleh member baru sebagai legalitas kontrak dalam bekerja.⁹ Kemudian konsep bonus/*reward* inilah yang menjadi titik berat dalam mendapatkan keuntungan

⁷ Hasil wawancara dengan Irma Yusuf sebagai stokis HPAI As-Sunnah, pada tanggal 30 April 2019, pukul 16.30 wib.

⁸ Hasil wawancara dengan Mursyidah sebagai member HPAI As-Sunnah, pada tanggal 2 Mei 2019, pukul 12.00 wib.

⁹ Hasil wawancara dengan Uni sebagai member baru HPAI wilayah Darussalam, pada tanggal 2 Mei 2019, pukul 13.30 wib.

bagi member HPAI, dimana bonus/*reward* tersebut dilihat dari kuantitas penjualan dan pembelian produk, sehingga dari prestasi penjualan dan pembelian produk ini selanjutnya akan dikelompokkan menjadi beberapa kelas seperti yang sudah dijelaskan pada tiga pragraf di atas.

Di sisi lain, pihak stokis HPAI As-Sunnah dalam perekrutan anggota baru hanya memberikan *hello effect* (memberi kesan yang baik), *building trust* (membangun kepercayaan), *building need* dan *give solution* (memberi solusi) tanpa menjelaskan kisaran komisi berupa bonus yang akan diterima calon member ketika telah bergabung kedalam member. Yang perlu digaris bawahi adalah stokis yang membuat network hanya menjelaskan kisaran komisi berupa bonus yang diterima ketika menjadi member yaitu hanya via penjelasan singkat saja tanpa menggunakan klausula baku perusahaan atau kontrak kerja anatar member dengan perusahaan.

Jika melihat konsep MLM dalam perspektif syariah yang menjunjung tinggi hak-hak orang yang bekerja, transparasi, kejelasan dan keadilan dalam pembagiannya, namun hal tersebut tidak terlihat dalam praktker bisnis yang dilakukan oleh stokis HPAI As-Sunnah di Kec. Peukan Bada ini. Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis sangat tertarik untuk mengkaji dan meneliti lebih dalam masalah tersebut dalam sebuah karya ilmiah dengan judul, “Analisis Kontrak Kerja Antara Agen Stok Dengan Perusahaan HNI-HPAI Dalam Penjualan Produk Perspektif Akad *Ji’alah*”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, penulis memformat rumusan masalah sebagai fokus penelitian yang akan penulis analisis sebagai karya ilmiah dalam bentuk skripsi. Adapun fokus penelitian sebagai rumusan masalah tersebut yaitu:

1. Bagaimana diktum perjanjian yang dilakukan perusahaan HNI-HPAI dengan distributor dalam perekrutan agen stok?

2. Bagaimana sistem bonus-royalti yang diterima agen stok sebagai konsekuensi dari eksistensinya sebagai mitra usaha perusahaan HNI-HPAI?
3. Bagaimana perspektif *aqad ji'alah* terhadap kontrak kerja antara agen stok dengan perusahaan HNI-HPAI dalam penjualan produk?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka penulis memformulasikan tujuan penelitian sebagai arah pencapaian dari penelitian yang penulis lakukan ini. Adapun tujuan penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui diktum perjanjian yang dilakukan perusahaan PT. HNI-HPAI dengan agen stok dalam perekrutan agen baru di Wilayah Banda Aceh dan Aceh Besar.
2. Untuk meneliti tentang sistem bonus-royalti yang diterima agen stok sebagai konsekuensi dari eksistensinya sebagai mitra usaha perusahaan HNI-HPAI di Wilayah Banda Aceh dan Aceh Besar.
3. Untuk menganalisis perspektif *aqad ji'alah* terhadap kontrak kerja antara agen stok dengan perusahaan HNI-HPAI dalam penjualan produk di Wilayah Banda Aceh dan Aceh Besar.

D. Penjelasan Istilah

Penjelasan istilah dalam penelitian ini merupakan pemaparan terhadap definisi operasional variable penelitian yang *urgent* dijelaskan untuk mempertegas substansi dari penelitian yang penulis lakukan, berikut ini adalah frase yang membentuk judul penelitian yang telah penulis format yaitu:

1. Kontrak kerja

Istilah perjanjian atau kontrak merupakan terjemahan dari bahasa Inggris yaitu *contract, law*, sedangkan dalam bahasa Belanda disebut *overeenscomrecht*. Menurut Salim H.S, perjanjian atau kontrak kerja

adalah suatu peristiwa di mana seorang berjanji kepada seseorang yang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan suatu hal.¹⁰

Sedangkan kata kerja menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia kerja diartikan sebagai kegiatan untuk melakukan sesuatu yang dilakukan atau diperbuat dan sesuatu yang dilakukan untuk mencari nafkah, mata pencaharian.¹¹

2. Agen Stok

Agen stok merupakan jalur distribusi ritel dari produk-produk HNI-HPAI. Rangkaian jalur distribusi secara berurutan dari yang terbesar, yaitu: Business Center (BC), Agency Center (AC), Distribution Center (DC), Stockist Center (SC) yang tersebar hampir diseluruh wilayah Indonesia bahkan dapat dikembangkan ke luar negeri.¹²

3. Perusahaan HNI-HPAI

PT Herba Penawar Alwahida Indonesia, yang kemudian dikenal sebagai HPAI, merupakan salah satu perusahaan Bisnis Halal Network di Indonesia yang fokus pada penyediaan produk-produk barang konsumsi (*consumer goods*) yang halal dan berkualitas. HPAI, sesuai dengan akta penderian perusahaan, secara resmi didirikan pada tanggal 19 Maret 2012.

HPAI merupakan hasil dari perjuangan panjang dengan tujuan untuk menjayakan produk-produk halal berkualitas yang berazaskan Thibbunnabawi; membumikan, memajukan dan mengaktualisasikan ekonomi Islam di Indonesia melalui entrepreneurship, dan juga turut serta dalam memberdayakan dan mengangkat UMKM nasional.¹³

¹⁰ Salim, HS, "*Perkembangan Hukum Jaminan Di Indonesia*", (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007) hlm. 57

¹¹ Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) 2005, hlm 554.

¹² HNI Panduan Sukses Referensi Utama Produk Halal Dunia, hlm. 20

¹³ *Ibid*, hlm. 12

4. Akad *Ji'alah*

Menurut jumbuh ulama, akad adalah pertalian ijab dan qabul yang dibenarkan oleh *syara'* yang menimbulkan akibat hokum terhadap objeknya.¹⁴ *Jia'lah* menurut rumusan-rumusan yang terdapat dalam kitab ulama masa lalu lebih tertuju kepada bentuk usaha melakukan suatu aktifitas atas tawaran dari seseorang untuk melakukan suatu kegiatan tertentu yang orangnya akan diberi imbalan apabila berhasil menyelesaikan tugas yang diberikan kepadanya.¹⁵ Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syari'ah dalam pasal 20, *ji'alah* adalah perjanjian imbalan tertentu dari pihak pertama kepada pihak kedua atas tugas atau pelayanan yang dilakukan oleh pihak kedua untuk kepentingan pihak pertama.¹⁶

E. Kajian Pustaka

Menurut penelusuran yang dilakukan oleh peneliti, belum ada kajian yang membahas secara mendetail dan lebih spesifik yang mengarah kepada analisis perjanjian kerja antara perusahaan dengan stokes pada penjualan produk PT. HNI-HPAI. Namun pembahasan mengenai MLM atau sistem PT. HNI-HPAI banyak dijumpai pada buku-buku, artikel dan skripsi. Maka penulis akan mencoba memaparkan beberapa kajian pustaka yang telah dikaji sebelumnya dengan tujuan untuk menguatkan bahwa penelitian yang dilakukan penulis berbeda dengan yang ditulis oleh orang lain. Di antaranya: skripsi berjudul "*Insensif Passive Income pada Multi Level Marketing di PT. Melia Sehat Sejahtera Banda Aceh (Menurut Perspektif Hukum Islam)*". Penulis ada menemukan beberapa kajian yang menyangkut *Intensif Passive Income* pada Multi Level Marketing Berdasarkan perspektif hukum Islam. Yang diteliti oleh

¹⁴ Ghufron, A. Mas'adi, *Fiqh Muammalah Konstektual*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 76

¹⁵ Helmi Karim, *Fiqh Muammalah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), hlm.47

¹⁶ Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani, *Kompilasi Hukum Syari'ah*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 17

Novi Yanti, Mahasiswi Fakultas Syariah dan Hukum jurusan Hukum Ekonomi Syariah tahun 2016. Yang meneliti tentang *passive income* di PT. Melia Sehat Sejahtera analisis hukum Islam. Penelitian ini menjelaskan tentang praktek pelaksanaan multi level marketing dengan menggunakan sistem jaringan yang membina dua tim yang disebut dengan sistem binary. Dalam penelitian ini juga di jelaskan tentang pandangan hukum islam mengenai sistem binary pada PT. MSS belum sesuai dengan syariah, karena bertentangan dengan Al-Qur'an serta tidak memenuhi kategori MLM Syariah yang telah difatwakan oleh DSN-MUI No. 75 Tahun 2009.¹⁷

Penelitian lainnya dalam bentuk skripsi berjudul "*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pendapatan Reward Distributor Pada Multi Level Marketing Di PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia*". Penelitian ini menjelaskan bahwa sistem pendapatan reward distributor Multi Level Marketing pada PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia dan bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap pendapatan reward distributor Multi Level Marketing pada PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia. Metode penelitian yang digunakan dalam skripsi ini adalah metode deskriptif dan penelitian lapangan yaitu dengan mewawancarai beberapa distributor untuk mendapatkan data, dan menggunakan penelitian kepustakaan yaitu dengan membaca buku-buku, jurnal, artikel, website, yang berkaitan dengan masalah yang akan diteliti. Hasil penelitian bahwa sistem Multi Level Marketing yang diterapkan oleh PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia sesuai dengan hukum Islam dan telah memenuhi standar Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009.

Pendapatan *reward* pada PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia juga tidak mengandung unsur dzalim dan eksploitasi yang dapat merugikan pihak orang lain. Namun, pendapatan reward sebagian upline yang mendapatkan hasil dari

¹⁷ Novi Yanti, "*Analisis Hukum Islam Terhadap Passive Income Pada Multi Level Marketing Syariah (Suatu Penelitian Pada PT.Melia Sehat Sejahtera Banda Aceh)*", skripsi, Fakultas Syariah Dan Hukum, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, Banda Aceh 2016.

downline tanpa melakukan pembinaan dan tidak menjalankan tugasnya sebagai seorang *upline* dapat dikategorikan sebagai pendapatan yang diharamkan.¹⁸

Berikut penulis mengambil kajian pustaka dari skripsi yang berjudul “*Multilevel Marketing (MLM) Dalam Perspektif Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 75/DSN MUI/VII/2009 (Studi Kasus di PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Stokist Cab. Pekalongan, Lampung Timur*”. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan tentang fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) di PT. HPAI stokist cab. Pekalongan, Lampung Timur. Dari hasil penelitian, Stokist di PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Cab. Pekalongan, Lampung Timur dalam mengembangkan jaringan tidak terdapat unsur *Money Game* (Permainan Uang), dalam praktik penjualan produk sudah sesuai dengan yang telah di Fatwakan oleh DSN-MUI. Dalam perekrutan anggota terdapat akad yang jelas dalam pembagian bonus dan potongan harga setelah mejadi anggota. Tidak ada tutup poin untuk mendapatkan bonus akhir.¹⁹

Selanjutnya penulis mengambil acuan pada skripsi berjudul “*Analisis Penerapan Klausula Baku Dalam Akad Jual Beli Ditinjau Menurut Konsep Khiyar (Penelitian Pada Toko Swalayan di Darussalam Kecamatan Syiah Kuala)*. Ada tiga masalah yang timbul dalam skripsi ini yaitu: pertama. Bagaimana prinsip-prinsip pemberlakuan klausula baku dalam akad jual beli menurut hukum islam, kedua: Bagaimana bentuk-bentuk klausula baku dalam transaksi jual beli pada took swalayan di Darussalam, ketiga: bagaimanakah

¹⁸ Desy Annisa, “*Sistem Bonus Multilevel Marketing Ditinjau Menurut Konsep Akad Ji’alah (Studi Kasus Pada PT. Melia Sehat Sejahtera Banda Aceh)*”, skripsi, Fakultas Syariah Dan Hukum, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, Banda Aceh 2018.

¹⁹ Liva Regina , “*Multilevel Marketing (MLM) Dalam Perspektif Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 75/DSN MUI/VII/2009 (Studi Kasus di PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Stokist Cab. Pekalongan, Lampung Timur*”, skripsi, Fakultas Syariah, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, Lampung 2017.

tinjauan hukum islam terhadap penerapan klausula baku dalam praktik jual beli pada took swalayan di Darussalam.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah pertama: klausula baku adalah perjanjian yang dibuat oleh pelaku usaha tanpa mendapatkan persetujuan dengan konsumen dan dituangkan dalam bentuk akta tertulis. Klausula baku berbentuk tertulis dengan prinsip *“take it or leave it”*. Kedua: bentuk-bentuk klausula baku dalam transaksi jual beli pada toko swalayan di Darussalam yaitu dalam bentuk tertulis, pihak swalayan membuat klausula baku pada struk pembayaran dengan isi klausula *“barang yang sudah dibeli tidak dapat ditukar atau dikembalikan lagi. Terimakasih”* pihak konsumen tidak bisa lagi mengkomplain barang yang sudah mereka beli. Ketiga: dalam hukum islam klausula baku dilarang disebabkan memberatkan sebelah pihak karena pada dasarnya syarat jual beli yaitu saling ridha antara kedua belah pihak.²⁰

Selanjutnya peneliti mengambil judul tentang *“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Klausula Baku Dalam Praktik Jual Beli di Toko-Toko Modern di Kota Yogyakarta”*. Tujuan dari penelitian ini yaitu menyimpulkan bahwa keberadaan klausula baku yang tertera pada *note* pembayaran dan tidak adanya pemberitahuan terkait berlakunya klausula baku di took modern tersebut memberikan kesan pengalihan tanggung jawab pelaku usaha terhadap konsumen. Namun, kenyataan di lapangan menunjukkan bahwa antara konsumen dan pelaku usaha justru dapat bekerja dalam transaksi jual beli. Pencantuman klausula baku merupakan perkembangan dari konsep khiyar yang berlaku dalam hukum islam. Khiyar terletak pada kebebasan konsumen dalam memutuskan, melanjutkan atau membatalkan jual beli sesuai kehendak para pihak. Hal ini sejalan dengan prinsip klausula baku *take it or leave it*. Prlindungan konsumen terhadap klausula baku di took-toko modern yang dalam

²⁰ Uswatun Aprilia, *“Penerapan Klausula Baku Dalam Akad Jual Beli Ditinjau Menurut Konsep Khiyar (Studi Kasus di Toko Swalayan Darussalam Kecamatan Syiah Kuala)”*, skripsi, Fakultas Syariah Dan Hukum, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, Banda Aceh 2018.

praktiknya, terjadi sengketa mengenai klausula baku dapat diselesaikan melalui perdamaian yang bersifat litigasi dan nonlitigasi. Baik melalui kebijakan pelaku usaha, Badan Penyelesaian Sengketa Konsumen (BPSK) maupun peradilan umum.²¹

Berdasarkan hasil penelusuran yang penulis lakukan terdapat perbedaan yang signifikan antara penelitian yang dilakukan oleh peneliti sebelumnya dengan penelitian yang akan penulis teliti. Walaupun demikian tidak menutup kemungkinan merujuk kepada buku-buku penulis di atas, maka penulis dapat bertanggung jawab atas keaslian karya ilmiah ini secara hukum dan peluang untuk melakukan penelitian ini masih terbuka lebar.

F. Metodologi Penelitian

Langkah-langkah yang di tempuh dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kualitatif yaitu metode yang meneliti suatu kondisi, suatu pemikiran atau peristiwa pada masa sekarang ini, yang bertujuan untuk membuat deskriptif, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki. Adapun jenis penelitian yang digunakan dalam karya ilmiah ini adalah penelitian lapangan, yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara meneliti dan mengobservasi lapangan tentang sistem klausula baku perusahaan MLM PT. HNI-HPAI ditinjau.

²¹ Nailin Ni'mah M, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Klausula Baku Dalam Praktik Jual Beli di Toko-Toko Modern di Kota Yogyakarta", skripsi, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, Yogyakarta 2016

2. Sumber Pengumpulan Data

a. *Field Research*

Penelitian *Field Research* yang penulis lakukan yaitu mengumpulkan data primer dengan melakukan penelitian langsung dengan member PT. HNI-HPAI, kemudia mengumpulkan data-data dan informasi yang berhubungan dengan masalah yang di teliti.

b. *Library Research*

Library Research adalah penelitian dengan menelaah dan membaca kitab- kitab, buku-buku, jurnal, artikel-artikel, surat kabar dan situs website dari internet serta data-data lain yang berkaitan dengan topik pembicaraan. Kemudian dikatagorikan data yang terpakai untuk menuntaskan karya ilmiah ini sehingga mendapat hasil yang valid.

3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah sebagai berikut:

- a. Observasi, yaitu mengadakan peninjauan langsung ke objek yang diteliti di PT. HNI-HPAI, sehingga dapat mengetahui lebih tentang sistem klausula baku MLM pada PT. HNI-HPAI.
- b. Interview/wawancara, yaitu dilakukan dengan cara dialog atau berkomunikasi langsung dengan member PT. HNI-HPAI, guna mendapat data tentang informasi yang menjadi fokus penelitian tentang sistem klausula baku perusahaan MLM PT. HNI-HPAI.
- c. Instrumen Pengumpulan Data

Instrument yang digunakan dalam penelitian ini yaitu alat perekam dan alat tulis untuk mencatat hasil wawancara dengan PT. HNI-HPAI serta data/keterangan yang berkaitan dengan topik pembahasan.

4. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan bagian yang sangat penting dalam metode ilmiah. Dengan adanya analisis data menjadi berarti dan berguna dalam

memecahkan masalah penelitian, sekaligus menjawab hipotesis dan mencapai tujuan penelitian. Adapun untuk mengolah data-data yang penulis dapatkan dari hasil penelusuran kepustakaan dan lapangan, maka akan dianalisis secara deskriptif, untuk disajikan dan dijabarkan dengan kata-kata yang lebih baik, selanjutnya akan diambil pokok pikiran yang berhubungan dengan penelitian ini. Sehingga dapat ditarik kesimpulan dan dinilai berdasarkan hukum Islam.

5. Pedoman Penulisan

Penyajian data yang disajikan dalam skripsi ini berpedoman pada *Buku Pedoman Penulisan Skripsi* yang diterbitkan oleh Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry tahun 2018 Edisi Revisi 2019. Sedangkan untuk menerjemahkan ayat-ayat Al-Qur'an yang dikutip di skripsi ini berpedoman pada *Al-Qur'an dan terjemahannya* yang diterbitkan oleh Kementerian Agama tahun 2009.

G. Sistematika Pembahasan

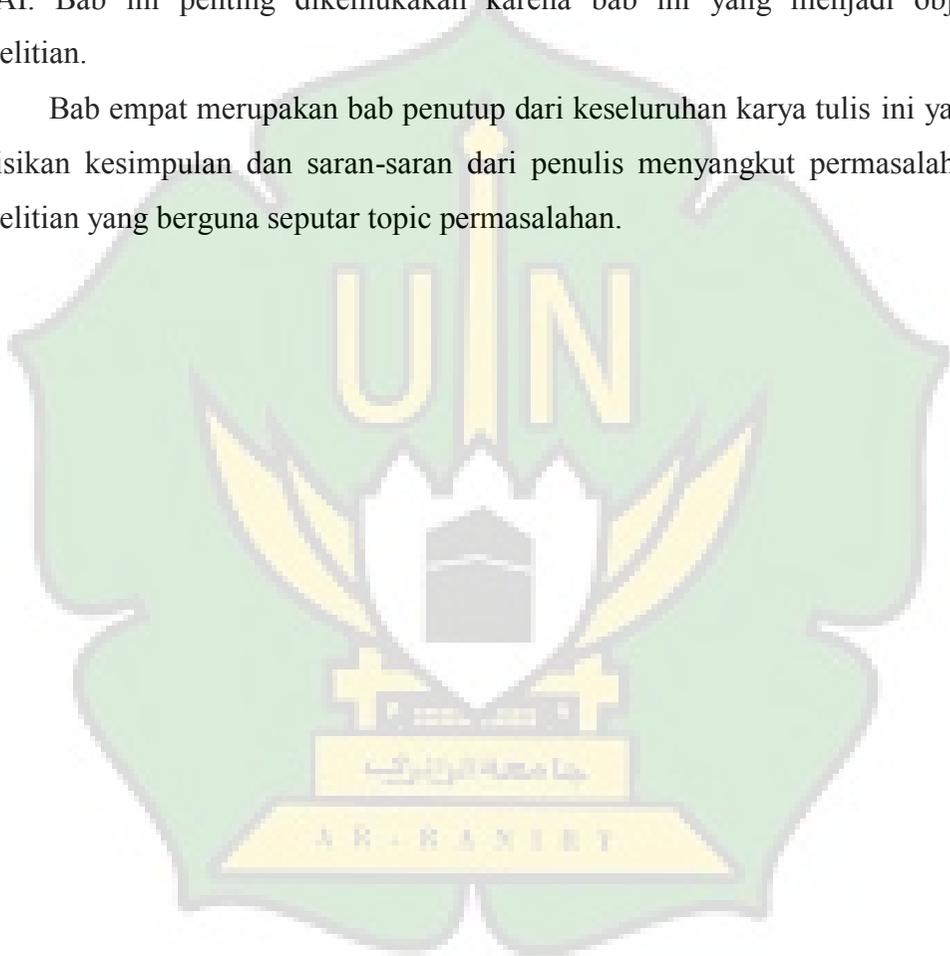
Untuk memudahkan para pembaca dalam mengikuti pembahasan proposal ini, maka didalam penulisan ini, penulis mengelompokkan pembahasannya kedalam empat bab.

Bab satu merupakan bab pendahuluan yang meliputi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, penjelasan istilah, kajian pustaka, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab dua merupakan landasan teoritis mengenai konsep *ji'alah* dalam fiqh muammalah, meliputi pengertian akad *ji'alah*, landasan hukum akad *ji'alah*, rukun dan syarat akad *ji'alah*, dan pendapat ulama tentang akad *ji'alah*. Kemudian adanya pembahasa tentang pemasaran dalam *multilevel marketing* yang meliputi pengertian *multilevel marketing*, *multilevel marketing* menurut hukum islam, perjanjian kerja dalam *multilevel marketing*.

Bab tiga mengenai inti yang membahas tentang sistem kontrak kerja dan klusula baku MLM PT. HNI-HPAI ditinjau menurut akad ji'alah yang mencakup gambaran umum PT. HNI-HPAI, profil perusahaan PT. HNI-HPAI, rancangan pemasaran PT. HNI-HPAI, kinerja member PT. HNI-HPAI dalam mendapatkan bonus dan tinjauan akad ji'alah terhadap sistem bonus PT. HNI-HPAI. Bab ini penting dikemukakan karena bab ini yang menjadi objek penelitian.

Bab empat merupakan bab penutup dari keseluruhan karya tulis ini yang berisikan kesimpulan dan saran-saran dari penulis menyangkut permasalahan penelitian yang berguna seputar topic permasalahan.



BAB DUA

LANDASAN TEORI DAN TINJAUAN HUKUM ISLAM TENTANG MULTILEVEL MARKETING

A. Pengertian dan Landasan Hukum Akad *Ji'ālah*

1. Pengertian Akad *Ji'ālah*

Ji'ālah disebut juga dengan *al-ju-'l* dan *al-ja'ilah* yang berarti komisi diberikan kepada seseorang karena telah melakukan pekerjaan tertentu.²² Menurut Ensiklopedi Ekonomi, *Ji'ālah* berarti upah, hadiah atau persenan, atau merupakan janji seseorang atau suatu lembaga untuk memberikan imbalan tertentu kepada siapa saja yang mampu melakukan suatu perbuatan atau pekerjaan dengan maksud memberikan dorongan agar melakukan perbuatan tersebut dengan target tertentu yang telah ditentukan oleh perusahaan.²³

Menurut bahasa *ji'ālah* berarti upah atas sesuatu prestasi, baik prestasi itu tercapai karena sesuatu tugas tertentu yang diberikan kepadanya atau prestasi karena ketangkasan yang ditunjukkan dalam suatu perlombaan. *Ji'ālah* termasuk salah satu jenis akad yang hukumnya *jaiz* (diperbolehkan) oleh sebagian ulama, tetapi sebagian lain ada pula yang tidak mengizinkan akad jenis ini. Perbedaan pandangan ini dapat diterima, karena akad dalam lapangan *ji'ālah* tidak sama dengan pelaksanaan akad ijarah yang murni merupakan upah tanpa ada unsur untung-untungan.²⁴ *Ji'ālah* adalah akad terhadap suatu keuntungan yang diduga akan diperolehnya, seperti seseorang yang komitmen memberikan sesuatu kepada orang yang mengembalikan barangnya yang hilang, atau hewan yang lepas atau

²² Saleh Al-Fauzan, *Fiqh Sehari-hari*, (terj. Abdul Hayyie Al-Kattaki, dkk), (Jakarta: Gema Insani Press, 2005), hlm. 515

²³ Habib Nazir, dkk, *Ensiklopedi Ekonomi dan Perbankan Syariah*, cet 1, (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm. 432

²⁴ Helmi Karim, *Fiqh Muammalah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1993), hlm. 45

membangun dinding untuknya menggali sumur hingga menemukan sumber dan membimbing hafalan qur'an anaknya, atau mengobati orang sakit hingga sembuh, atau menang dalam lomba tertentu dan lain sebagainya.²⁵

Al- ja'ālah dapat juga diartikan sebagai sesuatu yang mesti diberikan sebagai pengganti suatu pekerjaan dan padanya terdapat suatu jaminan, meskipun jaminan itu tidak dinyatakan, *al- Ja'ālah* dapat juga diartikan sebagai upah mencari benda-benda yang hilang.²⁶

Istilah *ji'ālah* dalam kehidupan sehari-hari diartikan oleh fuqaha yaitu memberi upah kepada orang lain yang dapat menemukan barangnya yang hilang atau mengobati orang sakit atau menggali sumur sampai memancarkan air atau seseorang menang dalam sebuah kompetisi. Jadi, *ji'ālah* bukan hanya terbatas pada barang yang hilang namun pada setiap pekerjaan yang menguntungkan seseorang.²⁷

Menurut syara' *ji'ālah* adalah ketersediaan untuk membayar kompensasi yang besarnya telah diketahui atas pekerjaan yang telah ditentukan atau belum ditentukan yang sulit dipenuhi. Praktiknya seperti pernyataan orang yang berkewenangan membelanjakan harta secara mutlak, "siapa yang dapat menjahit kain ini menjadi sepotong kemeja, dia berhak untuk mendapatkan sekian".²⁸

Menurut ahli hukum, *ji'ālah* diartikan dengan hadiah (bonus, komisi atau imbalan tertentu) yang dijanjikan kepada seseorang yang berhasil melakukan sebuah pekerjaan.²⁹ Menurut Kompilasi Hukum Islam Syariah (KHES), *Ji'ālah* adalah perjanjian imbalan tertentu dari pihak pertama

²⁵ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, (Jakarta: al-I'tishom, 2008), hlm. 483

²⁶ Hendi Suhendi, *Fiqh Muammalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 206

²⁷ Abdul Rahman Ghazali, dkk, *Fiqh Muammalat*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 141

²⁸ Wahbah Zuhaili, *Fiqh Imam Syaf'I*, cet 1 (terj. Muhammad Afifi dan Abdul Hafiz), (Jakarta: Almahira, 2010), hlm. 67

²⁹ Wahbah Az- Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu, jilid 5*, (terj. Abdul Hayyi Al-Kattani, dkk) (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm. 432

kepada pihak kedua atas pelaksanaan suatu tugas atau pelayanan yang dilakukan oleh pihak kedua untuk kepentingan pihak pertama.³⁰ Diantara kedua pengertian tersebut memiliki kesamaan makna, yaitu sama-sama memberikan imbalan atau komisi kepada pihak yang menawarkan jasa pada saat pekerjaan tersebut telah dilaksanakan.

Beberapa fuqaha memiliki perspektif yang berbeda mengenai *ji'ālah*, mazhab Maliki mendefinisikan *ji'ālah* sebagai “suatu imbalan yang di janjikan sebagai imbalan atas suatu jasa yang belum pasti dapat dilaksanakan oleh seseorang”. Mazhab Syafi’I mendefinisikan *ji'ālah* adalah “seseorang yang menjanjikan sesuatu imbalan kepada orang yang mampu memberikan jasa tertentu kepadanya”.³¹ Dari kedua pendapat tersebut dapat dibedakan bahwa Mazhab Maliki lebih menekankan kepada ketidakpastian hasilnya perbuatan yang diharapkan. Sedangkan Mazhab Syafi’I menekankan segi ketidakpastian orang yang melaksanakan pekerjaan yang diharapkan. Mazhab Hanafi dan Hanbali tidak membuat definisi tertentu terhadap *ji'ālah*, meskipun mereka melakukan pembahasn mengenai *ji'ālah* dalam kitab-kitab fiqh.

Menurut Ibnu Rusyd, *ji'ālah* atau *al-ju'āl* yaitu pemberian imbalan atas sesuatu manfaat yang di duga bakal terwujud, seperti mempersyaratkan kesembuhan dari dokter, atau kepandaian dari seorang guru, atau mencari hamba yang lari.³² Pendapat ini sejalan dengan pendapat Wahbah Az-Zuhaily yang mengatakan bahwa komitmen membayar sejumlah uang pada

³⁰ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muammalah*, (Jakarta: Kencana, 2012), hlm 314

³¹ Dimayuddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muammalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), hlm.165

³² Ibnu Rusyd, *Bidayatul 'I- Mujtahid*, (terj. Abdurrahman dan A. Aris Abdullah), (Semarang: Asy-Syifa, 1990), hlm. 230

dokter yang dapat menyembuhkan penyakit tertentu termasuk kedalam akad *ji'alah*.³³

Dalam fiqh klasik, *ji'alah* identik dengan sayembara, misalnya seseorang yang kehilangan suatu barang yang berharga, kemudian akan berusaha menemukan kembali benda-benda yang hilang, dengan cara pengumuman, lewat media sosial, radio, pamflet-pamflet maupun media lainnya. Pengumuman ini dibarengi dengan janji imbalan bagi barang siapa yang dapat menemukan sebagai perangsang (daya tarik).³⁴ Dari pengertian tersebut, *ji'alah* boleh di artikan sebagai sesuatu yang mesti di artikan sebagai pengganti suatu pekerjaan dan padanya terdapat suatu jaminan, meskipun jaminan itu tidak dinyatakan, *ji'alah* juga dapat di artikan sebagai imbalan mencari benda-benda yang hilang.

Berdasarkan konsep yang telah penulis jelaskan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa *ji'alah* yaitu perjanjian pemberian kompensasi yang telah ditentukan besarnya di awal akad sebagai imbalan jasa seseorang (*'amil*) karena telah melakukan suatu pekerjaan yang bermanfaat untuknya (*ja'il*) dan imbalan tersebut diberikan apabila pekerjaan telah berhasil dilaksanakan oleh pihak pekerja atau pemberi jasa. Apabila pekerjaan tersebut telah tunai dan memenuhi syarat maka janji untuk pemberian imbalan adalah bersifat wajib, karena janji bersifat mengikat jadi wajib di tunaikan.

Dapat dipahami bahwa *ji'alah* tidak hanya terbatas pada barang yang hilang namun bisa pada pekerjaan yang menguntungkan seseorang atau kedua belah pihak. Dalam pembahasan fiqh muamalah istilah yang digunakan untuk orang yang memberikan pekerjaan disebut "*ja'il*" dan pekerja disebut "*'amil*".

³³ Wahbah Az- Zuhailly, *Fiqh Islam*,..., hlm. 432

³⁴ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*,..., hlm. 206

2. Landasan Hukum Tentang Akad *Ji'alah*

Landasan hukum merupakan suatu hal mendasar yang menjadi sebab diperbolehkannya sesuatu sehingga menjadi pedoman dari sebuah permasalahan yang ingin dipecahkan. Para ulama berselisih pendapat tentang larangan dan kebolehan akad *ji'alah*. Menurut ulama Hanafiyah, akad *ji'alah* tidak dibolehkan karena terdapat unsur penipuan (*gharar*), yaitu ketidak jelasan pekerjaan dan waktunya. Pendapat ini diqiaskan pada seluruh akad *ijarah* (sewa) yang disyaratkan adanya kejelasan dalam pekerjaan, pekerjaan itu sendiri, imbalan dan waktunya. Akan tetapi, dibolehkan dengan dalil *istihsan* yang memberikan hadiah kepada orang yang dapat melaksanakan suatu pekerjaan tertentu, maka berhak mendapatkan imbalan disesuaikan dengan kadar pekerjaannya.³⁵

Menurut ulama Malikiyah, akad *ji'alah* dibolehkan terhadap sesuatu yang ringan, dengan dua syarat:

- a. Tidak ditentukan waktunya.
- b. Harus jelas imbalannya.

Imbalan (hadiah) menurut mazhab Maliki hanya bisa dimiliki apabila pekerjaan telah selesai, dan pemberian imbalan itu tidak termasuk kedalam akad (perjanjian) yang mengikat.³⁶

Dalam AL-Qur'an dengan tegas Allah membolehkan memberikan upah kepada orang lain yang berjasa menemukan barang yang hilang. Hal itu ditegaskan Allah dalam ayat berikut³⁷:

³⁵ Wahbah Az- Zuhaily, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*,..., hlm. 294

³⁶ Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahdi*, jilid 3 (terj. Imam Ghazali Said), (Jakarta: Pustaka Amani, 2007), hlm. 102

³⁷ QS. Yusuf (12): 30

قَالُوا نَفَقْدُ صَوَاعَ الْمَلِكِ وَلَمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

Artinya: “Kami kehilangan piala para raja maka siapa yang dapat mengembalikannya, maka ia akan mendapatkan bahan makanan seberat beban unta. Dan aku, menjamin terhadapnya. (QS. Yusuf [12]: 72)

Dalam ayat tersebut dijelaskan apabila seseorang memakai jasa orang lain seperti menyusui, dapat termasuk kedalam bentuk *ji'alah*, hal itu disebabkan oleh suatu kesulitan dari ibu baik dalam bentuk kesehatan maupun dalam hal lainnya sehingga tidak bisa menyusui sendiri anaknya, maka hal tersebut dibolehkan dengan syarat pemberian yang patut atas manfaat yang diberikan perempuan lain atau ibu susu kepada bayi mereka dan imbalannya harus ditegaskan di awal pekerjaan. Kasus penyusuan ini menjadi salah satu dasar diperbolehkannya memberikan pembayaran atau pekerjaan, manfaat atau jasa yang diberikan orang lain.³⁸

Hadis yang menceritakan bahwa para sahabat pernah menerima hadiah atau upah dengan cara *ji'alah* berupa seekor kambing karena salah seorang di antara mereka berhasil mengobati seseorang dengan membaca surah Al-Fatihah. Ketika mereka menceritakan peristiwa itu kepada Rasulullah SAW karena takut hadiah tersebut tidak halal. Rasulullah SAW tertawa sambil bersabda³⁹:

عَنْ أَبِي الْمُتَوَكِّلِ عَنْ أَبِي سَعِيدٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: انْطَلَقَ نَفَرٌ مِنْ أَصْحَابِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فِي سَفَرَةٍ سَافَرُوهَا حَتَّى نَزَلُوا عَلَى حَيٍّ مِنْ أَحْيَاءِ الْعَرَبِ فَاسْتَضَافُوهُمْ فَأَبَوْا أَنْ يُضَيِّقُوا لَهُمْ فَلَدِعَ سَيِّدُ ذَلِكَ الْحَيِّ فَسَعَوْا لَهُ بِكُلِّ شَيْءٍ. فَقَالَ بَضُّهُمْ: لَوْ آتَيْتُمْ هَؤُلَاءِ الْهَطَّ الَّذِينَ نَزَلُوا لَعَلَّهُ أَنْ يَكُونَ عِنْدَ بَعْضِهِمْ شَيْءٌ. فَأَتَوْهُمْ فَقَالُوا: يَا أَيُّهَا الْهَطُّ إِنَّ سَيِّدَنَا لَدِغٌ وَ سَعِينَا لَهُ بِكُلِّ

³⁸ Abdul Halim Hasan Binjai, *Tafsir Al-Ahkam*, Cet. I (Jakarta: Kencana, 2006), hlm. 136

³⁹ Muhammad Nasiruddin Al Abani, *Ringkasan Shahih Bukhari* (Jakarta: Pustaka Azzam, 2007), hlm. 152-155

شَيْءٍ لَا يَنْفَعُهُ فَهَلْ عِنْدَ أَحَدٍ مِنْكُمْ مِنْ شَيْءٍ؟ فَقَالَ بَعْضُهُمْ: نَعَمْ وَاللَّهِ إِنِّي لَا زَيْفِي وَلَكِنَّ وَاللَّهِ لَقَدْ اسْتَضَفْنَاكُمْ فَلَمْ تُصَيِّفُوا نَا فَمَا أَنَا بِرَاقٍ لَكُمْ حَتَّى تَجْعَلُوا لَنَا جُعَلًا. فَصَالَحُوهُمْ عَلَى قَطِيعٍ مِنَ الْعَنَمِ. فَقَالَ بَعْضُهُمْ: افْسِمُوا. فَقَالَ الَّذِي رَفَى: لَا تَفْعَلُوا حَتَّى نَأْتِيَ النَّبِيَّ ﷺ فَنَذْكُرَ لَهُ الَّذِي كَانَ فَتَنْظُرَ مَا يَأْمُرُ نَا. فَقَدِ مُوَا عَلَى رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ (الْمَدِينَةَ) فَذَكَرُوا لَهُ فَقَالَ: وَمَا يُدْرِيكَ أَنَّهَا رُقِيَةٌ؟ ثُمَّ قَالَ: قَدْ أَصَبْتُهُمْ افْسِمُوا وَاضْرِبُوا لِي مَعَكُمْ سَهْمًا فَصَحَّكَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ.

Artinya: Dari Abu Sa'id ra, ia berkata “sekelompok sahabat Nabi SAW pergi dalam sebuah perjalanan yang mereka lakukan, sampai mereka singgah di suatu perkampungan Arab. Mereka meminta jamuan kepada penduduk perkampungan itu, tetapi mereka menolak untuk memberi jamuan. Tak lama kemudian pemimpin perkampungan itu tersengat hewan, para pendudukpun berusaha apa saja untuk (pengobatannya), namun tidak ada yang dapat memberi manfaat apa-apa kepadanya. Lalu sebagian mereka berkata, “sebaiknya kalian mendatangi orang-orang yang singgah waktu itu, barangkali saja sebagian mereka mempunyai sesuatu. Merekapun mendatangi para sahabat Nabi itu, seraya berkata, “wahai orang-orang, sesungguhnya pemimpin kami tersengat hewan dan kami sudah berusaha segala sesuatu untuknya, namun tidak ada yang memberi manfaat apa-apa, apakah salah satu di antara kamu mempunyai sesuatu?” (dalam riwayat lain: lalu seorang budak perempuan datang seraya berkata: “sesungguhnya pemimpin kampung disengat hewan dan pemimpin kelompok kami sedang pergi. Adakah di antara kamu orang yang dapat me-ruqyah?”). sebagian sahabat Nabi itu berkata, “ya, demi Allah; sesungguhnya aku akan me-ruqyah. Tapi demi Allah sungguh kami telah meminta jamuan kepada kamu, tapi kamu tidak mau memberi kami jamuan, karena itu aku tidak akan me-ruqyah sebelum kamu memberikan upah untuk kami. Akhirnya, mereka berdamai siap memberikan kambing (dalam jalur periwayatan lain: seseorang yang tidak kami ketahui pernah me-ruqyah, ia berdiri bersamanya) ia mulai mengumpulkan ludah dan meludahkan kepadanya seraya membaca al hamdu lillahi rabbil ‘alamin”, lalu mulai berjalan dan tidak ada penyakit apa-apa padanya.” Abu Said berkata, “merekapun memenuhi janji mereka memberikan upah kepada para sahabat Nabi itu. (dalam jalur periwayatan lain: ia pun me-ruqyah pemimpin perkampungan itu, lalu pemimpin itu sembuh dan memerintahkan untuk memberikan tiga puluh ekor kambing dan memberikan minum susu kepada kami. Sewaktu ia kembali, kami bertanya, “apakah kamu pandai meruqyah

atau kamu pernah meruqyah?” ia menjawab: aku hanya meruqyahnya dengan ummul kitab.”) sebagian mereka berkata, “bagilah (kambing-kambing upahan itu).” Orang yang meruqyah berkata “jangan kalian lakukan, sebelum kita mendatangi Nabi SAW lalu kita ceritakan kepada beliau apa yang terjadi, nanti kita liat apa yang beliau perintahkan kepada kita. Akhirnya mereka tiba di hadapan Rasulullah SAW (di Madinah). Mereka menuturkan kepada beliau, lalu beliau bersabda, “apa yang membuat kamu tahu bahwa ia (surat al-fatihah) ruqyah?” kemudian beliau bersabda, “kamu telah bertindak tepat. Bagilah dan berikan satu bagian untukku yang ada bersamamu.” Rasulullah SAW tersenyum (dalam jalur periwayatan lain: beliau tersenyum dan bersabda, apa yang membuatmu tahu bahwa ia ruqyah”).

Hadis di atas menjelaskan bahwa Rasulullah SAW membolehkan para sahabat melakukan praktek *ji'alah*, yaitu Rasul menyetujui pengambilan imbalan dari jasa ruqyah yang dilakukan sahabat sehingga bisa menyembuhkan pemimpin suku Arab, dan beliau menerima satu bagian darinya. Ibnu Rusyd menambahkan kebolehan *ji'alah* dengan berpegangan pada ijma' ulama mengenai kebolehan pengambilan berkenaan dengan larinya hamba sahaya dan jasa pertanyaan.⁴⁰

Masalah tersebut termasuk masalah klasik, karena menurut pengetahuan umum pada masa sekarang tidak ada lagi yang namanya hamba sahaya, namun *ji'alah* pada masa lalu banyak di praktekkan dalam masalah seorang sayed (majikan) yang kehilangan hamba sahayanya membuat sayembara bagi siapa yang menemukannya akan diberikan imbalan yang telah disepakati di awal perjanjian. Ulama bersepakat bahwa hal tersebut dibolehkan menjadi akad *ji'alah*.

Dari penjelasan ayat dan hadits di atas dapat dijelaskan bahwa, Allah menegaskan kepada manusia apabila seseorang telah melaksanakan suatu pekerjaan, maka mereka berhak atas imbalan dari pekerjaan yang telah dilakukan secara halal sesuai dengan perjanjian yang telah mereka

⁴⁰ Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid*,..., hlm. 102

perjanjian. Allah juga menegaskan bahwa *ji'ālah* dibolehkan dalam islam karena antara kedua belah pihak yang melaksanakan perjanjian (akad) sama-sama diuntungkan. Secara logika *ji'ālah* dapat dibenarkan karena merupakan salah satu cara untuk memenuhi kebutuhan manusia, sebagaimana halnya dengan *ijarah* dan *mudharabah* (perjanjian kerja sama dagang).

Mazhab Hanafi berpendapat bahwa *ji'ālah* yang dibenarkan hanya terbatas pada hal yang menjanjikan upah untuk yang mengembalikan (budak yang melarikan diri), meskipun tanpa persyaratan tertentu. Bolehnya melakukan *ji'ālah* yang khusus untuk mengembalikan budak itu didasarkan pada dalil hukum yang disebut *ihtisan*. Mazhab Hanafi melarang *ji'ālah* karena dalam *ji'ālah* terkandung unsur *gharar* karena di dalamnya boleh saja tidak ditegaskan batas waktu dan bentuk atau cara melaksanakannya. Perbuatan yang mengandung unsur *gharar* itu sendiri merugikan salah satu pihak dan dilarang dalam islam.

3. Rukun dan Syarat Akad *Ji'ālah*

Rukun merupakan hal yang sangat esensial artinya bila rukun tidak terpenuhi atau salah satu di antaranya tidak sempurna (cacat), maka suatu pekerjaan tidak sah (batal). Akad *ji'ālah* adalah komitmen berdasarkan satu pihak, sehingga akad *ji'ālah* terjadi dengan adanya beberapa rukun, yaitu:⁴¹

a. *Aqadin*

Aqadin adalah dua orang yang berakad, yaitu pemberi pekerjaan atau imbalan (*ja'il*) dan penerima pekerjaan atau imbalan (*'amil*). Para pihak yang mengadakan perjanjian harus orang yang cakap hukum, artinya mampu. Dengan kata lain, para pihak harus berakal dan bisa membedakan mana yang baik dan mana yang tidak baik.

b. *Shighat*

⁴¹ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*,..., hlm. 315

Shighat merupakan lafadz izin dari kedua pihak yang melakukan akad *ji'ālah* untuk menyebutkan tugas masing-masing secara jelas, menyebutkan imbalan yang jelas dan di inginkan secara umum serta adanya komitmen untuk memenuhi kewajiban dari masing-masing pihak. Ucapan tidak mesti keluar dari orang yang memerlukan jasa (*ja'il*), juga boleh dari orang lain seperti wakilnya, anaknya bahkan orang lain yang bersedia memberikan imbalan atau hadiah. *Shighat* akad *ji'ālah* tidak disyaratkan adanya ucapan qabul (penerimaan) dari '*amil* (pekerja), karena akad *ji'ālah* merupakan komitmen dari satu pihak (*ja'il*).⁴²

c. '*Amal*

'*Amal* adalah pekerjaan yang digunakan sebagai objek *ji'ālah* yang sudah diketahui jenis pekerjaannya saat terjadinya aad. Seperti mengobati orang yang sakit, membuat pagar atau tembok, mengembalikan barang yang hilang dan lain sejenisnya.

d. *Ja'al*

Ja'al adalah imbalan yang dijanjikan oleh pemberi pekerjaan (*ja'il*) kepada penerima pekerjaan ('*amil*).

Di samping rukun yang telah disebutkan di atas, *ji'ālah* juga mempunyai beberapa syarat yang harus dipenuhi, yaitu sebagai berikut:⁴³

- a. *Ahliyyatul Ta'aqud* (dibolehkan melakukan akad). Menurut ulama Syafi'iyah dan Hanabilah, seorang *ja'il*, baik pemilik maupun bukan harus memiliki kebebasan dalam melakukan akad (baligh, berakal dan bijaksana). Maka tidak sah akad seorang *ja'il* yang masih kecil, gila dan yang dilarang membelanjakan hartanya karena bodoh atau idiot. Adapun '*amil* jika sudah ditentukan pihak yang akan

⁴² Wahbah Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*,..., hlm. 434

⁴³ *Ibid*, hlm. 435-437

melakukannya , maka di syaratkan baginya kemampuan untuk melakukan pekerjaan, sehingga tidak sah *'amil* yang tidak mampu melakukan pekerjaan, seperti anak kecil yang tidak mampu bekerja karena tidak ada manfaatnya. Dan jika *'amil* itu bersifat umum (tidak ditentukan orang yang melakukannya), maka cukup baginya mengetahui pengumuman mengenai akad *ji'ālah* itu. Sedangkan menurut ulama Malikiyyah dan Hanafiyah, akad *ji'ālah* sah dikerjakan oleh anak-anak yang *mumayyiz*, adapun sifat taklif (pembebanan kewajiban) itu adalah syarat keterikatan kepada akad.

- b. Upah dalam akad *ji'ālah* harus harta yang diketahui. Jika upah itu tidak diketahui, maka akadnya menjadi batal disebabkan imbalance yang belum jelas. Seperti jika seseorang mengatakan, “barang siapa yang menemukan mobil saya maka dia akan mendapatkan pakaian”, atau “maka saya merelakannya”, dan sebagainya. Dalam keadaan ini, maka orang yang menemukannya atau mengembalikannya berhak mendapatkan upah umum yang berlaku (*ujratul mitsl*). Akad ini serupa dengan akad *ijarah* yang rusak (*ijarah fasidaah*). Dan jika upah itu berupa barang haram, seperti khamar atau barang-barang yang ter-*ghashab* (diambil oleh orang lantanpa hak), maka akadnya juga batal karena kenajisan khamar dan ketidakmampuan untuk menyerahkan barang yang ter-*ghashab*.
- c. Manfaat yang diminta dalam akad *ji'ālah* harus dapat diketahui dan dibolehkan secara syara'. Oleh karena itu, tidak boleh akad *ji'ālah* untuk mengeluarkan jin dari tubuh seseorang dan melepaskan sihir itu sudah benar-benar terlepas atau belum. Akad *ji'ālah* juga tidak boleh untuk sesuatu yang diharamkan manfaatnya, seperti menyanyi, meniup seruling, meratapi dan semua hal yang diharamkan. Kaidah yang berkaitan dengan ini adalah bahwa sesuatu yang dibolehkan mengambil imbalan darinya dalam akad *ijarah*, dibolehkan

mengambil imbalan darinya dalam akad *ji'alah*. Dan sesuatu yang tidak boleh mengambil imbalan darinya dalam akad *ijarah*, tidak dibolehkan mengambil imbalan darinya dalam akad *ji'alah*. Hal ini berdasarkan firman Allah:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَحْلُوا شَعِيرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَئِدَ
وَلَا ءَامِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا
وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا
عَلَىٰ الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَىٰ الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ
الْعِقَابِ (٢)

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi’ar-syi-ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-nya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari karunia dan keridhaan dari Tuhannya dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, maka bolehlah berburu. Dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). Dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan)kebaikan dan takwa, dan jangan tolong-menolonglah kamu dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”. (Q.S Al-Maidah (5) : 2)

Ulama Malikiyyah menambahkan bahwa setiap sesuatu yang dibolehkan melakukan akad *ji'alah* padanya, seperti menggali sumur dipadang luas (bukan milik seseorang), juga dibolehkan akad *ijarah* juga tetapi tidak sebaliknya dimana tidak semua yang dibolehkan akad *ijarah* padanya maka dibolehkan akad *ji'alah*, seperti jual beli barang dagangan, membantu selama satu bulan, dan menggali sumur dilahan miliknya. Seluruh pekerjaan ini boleh dilakukan melalui akad *ijarah* tetapi tidak boleh dengan akad

ji'ālah. Oleh karena itu, akad *ijarah* lebih umum dari pada segi objek akadnya. Penyebab ketidakabsahan akad *ji'ālah* pada contoh-contoh di atas adalah karena akad *ji'ālah* tidak boleh dilakukan kecuali pada pekerjaan yang manfaatnya tidak dapat diperoleh oleh pembuat akad (*ja'il*) kecuali telah diselesaikan secara keseluruhan. Contoh-contoh di atas manfaatnya tetap dapat diperoleh oleh *ja'il*, meskipun pekerjaannya tidak diselesaikan oleh *'amil*. Pendapat yang *masyhur* dikalangan ulama Malikiyyah mengatakan bahwa harus ada manfaat yang benar-benar dapat dirasakan oleh *ja'il*. Jadi, barang siapa yang berjanji memberikan upah sebesar satu dinar bagi orang yang mampu menaiki gunung bukan untuk suatu manfaat tertentu baginya, maka tidak sah akad tersebut atau akad *ji'ālah* nya itu. Sedangkan ulama Syafi'iyah mensyaratkan adanya suatu kesulitan tertentu dalam objek pekerjaan dalam akad *ji'ālah*. Jika tidak, maka orang yang melakukannya tidak berhak mendapatkan apapun, karena sesuatu yang tidak memiliki kesulitan tertentu tidak bisa diberikan imbalan kepadanya.

- d. Ulama Malikiyyah tidak membolehkan ada batas waktu tertentu dalam akad *ji'ālah* sebagian dari mereka berpendapat bahwa dibolehkan menyebutkan waktu dan pekerjaan yang diinginkan, seperti jika seorang *ja'il* berkata “barang siapa yang bisa menjahit pakaian buat saya dalam satu hari, maka dia akan mendapatkan upah sekian”. Jika ada seseorang yang mampu mengerjakannya pada waktu yang telah ditentukan, maka dia berhak mendapatkan upah dan tidak berkewajiban melakukan hal yang lainnya. Dan jika ia tidak dapat mengerjakannya pada waktu yang telah ditentukan, maka dia tidak berhak mendapatkan apapun. Dan sebagian ulama Malikiyyah mengharuskan tidak adanya syarat pemberian upah *ji'ālah* secara kontan. Jika disyaratkan tunai maka akad *ji'ālah* itu

tidaklah sah, karena hal seperti akad pinjaman yang menarik manfaat meskipun masih berupa kemungkinan. Sedangkan menyegerakan upah dengan tanpa syarat dalam akad maka tidak membuat akad tersebut tidak sah.

4. Pendapat Ulama Tentang Akad *Ji'ālah*

Pendapat ulama menjadi petunjuk penting untuk menentukan hukum dalam setiap perbuatan manusia. Apalagi terkait dengan transaksi muamalah yang biasanya tidak banyak dibahas maupun dijelaskan dalam kitab suci Al-Qur'an layaknya perkara-perkara yang menyangkut ketauhidan atau ibadah wajib seperti shalat, puasa, dan lain-lain. Ulama telah berijtihad mengumpulkan dalil-dalil hukum yang disajikan dengan baik dan teratur, agar umat muslim tidak menyimpang dalam membuat suatu keputusan apalagi keluar dari jalur syariat islam. Dalam akad *ji'ālah* beberapa ulama membolehkan akad *ji'ālah* berbeda pendapat dalam masalah sebagai berikut:

a. Sifat hukum *ji'ālah* dan waktu pembatalan *ji'ālah*

Jumhur fuqaha telah membolehkan akad *ji'ālah* yaitu dengan sifat *ja'iz ghairu lazim* (diperbolehkan dan tidak mengikat) dan dibolehkan dalam transaksi *ji'ālah* baik *ja'il* (pemilik pekerjaan) maupun *'amil* (pekerja) untuk membatalkan transaksi. Tetapi beberapa ulama berbeda pendapat tentang kapan waktu pembatalannya. Mazhab Maliki berpendapat, bahwa *ji'ālah* hanya dapat dibatalkan oleh pihak pertama sebelum dimulai oleh pihak kedua. Mazhab Syafi'i dan Hanbali berpendapat bahwa pembatalan itu dapat dilakukan oleh salah satu pihak setiap waktu, selama pekerjaan itu belum selesai dilaksanakan, karena pekerjaan itu dilaksanakan atas dasar sukarela. Namun menurut mereka, apabila *ja'il* (pemilik pekerjaan) membatalkannya, sedangkan *'amil* (pekerja) belum selesai

mengerjakannya maka pekerja harus mendapatkan imbalan yang pantas sesuai dengan perbuatan yang dilakukannya. Walaupun pekerjaan itu dilaksanakan atas dasar sukarela, tetapi kebijaksanaan perlu diperhatikan.

b. Penambahan dan Pengurangan Imbalan *Ji'ālah*

Mazhab Syafi'iyah dan Hanbali berpendapat *ja'il* dibolehkan menambah atau mengurangi imbalan yang diberikan kepada *'amil*, karena *ji'ālah* merupakan akad *ja'iz ghairu lazim* (diperbolehkan dan tidak mengikat), namun ulama Syafi'iyah membolehkan penambahan atau pengurangan tersebut sebelum selesainya pekerjaan ataupun sesudahnya, seperti perkataan seseorang : “Barang siapa yang menemukan barang yang hilang maka aku akan memberikan imbalan kepadanya 10 dirham”. Kemudian ia berkata “padanya 5 dirham atau lebih”. Adapun ulama Hanabilah membatasi perubahan ini boleh pada sebelum dilakukannya pekerjaan tersebut.⁴⁴

Dalam masalah ini, ulama membolehkan perubahan menambah atau mengurangi imbalan, hanya saja para ulama berbeda pendapat mengenai batasan waktu yang dibolehkan untuk mengubah perjanjian yaitu perubahan dengan menambah atau mengurangi imbalan yang diberikan kepada *'amil*. Ulama Hanabilah membatasinya sebelum pekerjaan dimulai, dapat diartikan bahwa perubahan tersebut tidak dapat diubah lagi apabila pekerjaan telah berjalan. Namun berbeda dengan ulama Syafi'iyah yang membolehkan terjadinya perubahan tersebut selama pekerjaan selesai. Jadi, kapanpun sebelah pihak melakukan perubahan dalam imbalan itu dibolehkan selama tidak ada yang mendzalimi.

c. Kedudukan *Ji'ālah*

⁴⁴ Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, jilid 5, ..., hlm. 520

Transaksi imbalan (*al-ju'al*) adalah segala bentuk pekerjaan (jasa), yang pemberi imbalan tidak mengambil sedikitpun dari imbalan (hadiah) itu. Sebab, jika pemberi imbalan mengambil sebagian dari imbalan itu, bearti ia harus terikat dengan jasa dan pekerjaan itu. Padahal jika calon penerima imbalan itu (*maj'ul*) gagal mendatangkan manfaat, seperti ditetapkan dalam transaksi imbalan (*al-ju'al*), ia tidak akan mendapatkan apa-apa. Jika pemberi imbalan (*ja'il*) mengambil hasil kerja calon penerima imbalan (*maj'ul*), tanpa imbalan kerja atau jasa tertentu, bearti ia telah melakukan suatu kedzaliman.⁴⁵ Dapat diartikan bahwa pekerja berhak atas seluruh imbalan yang diperjanjikan, dan pemberi imbalan tidak boleh mengambil bagian dari imbalan tersebut.

Berdasarkan pendapat diatas dapat dikatakan bahwa, dalam *ji'ālah* imbalan akan diberikan apabila pekerja telah berhasil melaksanakan tugas dengan sempurna, apabila tidak berhasil melakukan pekerjaan tersebut sampai selesai maka pekerja tidak berhak atas imbalan yang diperjanjikan. Berbeda halnya dengan akad sewa-menyewa yaitu upah akan diberikan sebanding dengan pekerjaan yang telah diselesaikan, apabila pekerjaan tersebut hanya dapat diselesaikan sebagian, maka pekerja akan mendapatkan upah sebagian.

B. Sistem Pemasaran Dalam *Multilevel Marketing*

1. Pengertian *Multilevel Marketing* dan Sistem Pemasaran *Multilevel Marketing*

Secara etimologi *Multi Level Marketing* (MLM) berasal dari bahasa Inggris *Multi* yang berarti banyak sedangkan *Level* bearti jenjang atau tingkatan, adapun *Marketing* bearti pemasaran. Jadi dari kata tersebut dapat dipahami bahwa MLM adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut

⁴⁵ Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid*,..., hlm. 102-103

sebagai *Multi Level*, karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat.⁴⁶

Multileve Marketing yang lebih dikenal dengan sebutan MLM adalah sebuah penjualan langsung dimana barang dipasarkan oleh para konsumen langsung dari produsen. Para konsumen yang sekaligus memasarkan barang mendapatkan imbalan bonus. Bonus tersebut diambil dari keuntungan setiap pembelian yang dikenakan oleh pembeli pertama berdasarkan yang diatur.⁴⁷ Bisnis yang tidak asing lagi didengar ini merupakan salah satu inovasi dari para pelaku bisnis. Pemasaran menjadi menarik untuk dilakukan karena konsumen diiming-imingi bonus penjualan yang diberikan seperti melalui umroh atau haji.

Dalam pengertian *Marketing* sebenarnya tercakup arti menjual dan selain arti menjual, dalam *marketing* banyak aspek yang berkaitan dengannya antara lain ialah produk, harga, promosi, distribusi dan sebagainya. Jadi, *marketing* lebih luas maknanya dari menjual. Menjual merupakan bagian dari *marketing*, karena menjual hanyalah kegiatan transaksi penukaran barang dengan uang.⁴⁸ MLM pada umumnya sangat tidak memperhatikan kehalalan dan kesucian dari produk yang dipasarkan dan juga sistem pemasaran kerja pada umumnya tidak banyak yang menerapkan sistem pemasaran sesuai dengan syariah.

MLM adalah sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Sistem pemasaran yang ada pada perusahaan MLM sendiri memiliki mekanisme yang berbeda-beda antar perusahaan. Dalam sebuah jaringan harus adanya member atau

⁴⁶ Mardani, *Hukum Perikatan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), hlm. 209

⁴⁷ Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer*, (Bokor: Berkat Mulia Insani, 2017), hlm. 353

⁴⁸ *Ibid*, hlm. 350

anggota, adapun proses member dengan membayar sejumlah uang pendaftaran kemudian mengisi formulir pendaftaran dan melakukan pembelian produk pada perusahaan tersebut. Dalam pembelian produk tersebut maka member berhak untuk mendapatkan poin pembelian. Perolehan poin sangat penting karena akan menjadi tolak ukur besar atau kecilnya bonus penjualan. Bisnis MLM merupakan salah satu bisnis modern yang tidak ada di zaman Rasulullah SAW, karena itu banyak orang yang berbeda pendapat mengenai hukum MLM. Ada yang menghalalkan dan ada yang mengharamkan secara keseluruhan.⁴⁹

Multi Level Marketing secara harfiah berarti pemasaran yang dilakukan melalui banyak level atau tingkatan, yang biasanya dikenal dengan istilah *upline* (tingkat atas) dan *downline* (tingkat bawah). *Upline* dan *downline* umumnya mencerminkan hubungan pada dua level yang berbeda vertikal maupun horizontal.⁵⁰ Seseorang disebut *upline* jika mempunyai *downline* baik satu maupun banyak. Bisnis ini digerakkan dengan sistem jaringan, yang mana terdiri dari *upline* dan *downline*. Namun setiap perusahaan MLM tentunya berbeda-beda dalam penyebutan istilah tersebut.

Dalam MLM tentunya ada ciri-ciri sebagai berikut yaitu:⁵¹

- a. Menjual produk yang diperjualbelikan dalam sistem MLM dengan harga yang jauh lebih tinggi dari harga biasa. Dalam sistem MLM harga yang sengaja dinaikkan karena sekaligus digabungkan dengan uang pendaftaran sebagai anggota.
- b. Target pembelian pribadi sebagai syarat komisi. Selain dari iuran yang wajib dibayar oleh anggota, biasanya terdapat syarat yang mewajibkan anggota tersebut mencapai target pembelian tertentu

⁴⁹ Sofwan Jauhari, *MLM Syariah Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisi MLM Syariah*, (Jakarta: Gema Insani, 2013), hlm 78

⁵⁰ Mardani, *Hukum Perikatan Syariah...*, hlm. 209

⁵¹ Agus Marimin dkk, *Bisnis Multilevel Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam*, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol 02 No 02, Juli 2016, hlm. 113-114

sebagai syarat untuk mendapat komisi dari hasil penjualan anggota di bawahnya. Apabila ia gagal mencapai target pembelian tersebut maka keanggotaannya akan hilang atau dia tidak mendapatkan komisi sedikitpun walaupun orang dibawahnya menjual dengan begitu banyak.

- c. Jika anggota mendaftar sebagai anggota MLM dengan iuran tertentu, tetapi tidak ada satu produkpun untuk diperdagangkan, usahanya hanyalah mencari anggota bawahannya (*downline*). Setiap kali mendapatkan anggota baru, maka diberikan beberapa persen dari pembayaran anggota baru tersebut kepadanya. Semakin banyak anggota baru maka semakin banyak jumlah bonusnya.
- d. Terdapat juga MLM yang melakukan manipulasi dalam menjual produknya, atau memaksa pembeli untuk menggunakan produknya atau yang dijual adalah barang haram. Maka MLM tersebut jelas keharamannya.

Adapun sistem kerja yang ada pada MLM pada umumnya yaitu:⁵²

- a. Mereka yang ada di bawah, tetapi bisa membangun organisasi yang lebih besar dari pada yang mengajaknya, maka yang bersangkutan memiliki peluang untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar daripada orang yang mengajaknya di atas.
- b. Jika pada periode tertentu seorang mitra tidak melakukan pembelian produk, maka dia tidak akan mendapatkan keuntungan walaupun jalur dibawahnya menghasilkan omset yang tdiak terhingga.
- c. Setiap orang yang bergabung dengan bisnis MLM dan ingin mendapatkan bonus yang lebih besar, maka dia harus berperan sebagai seller menjual produk-produk yang akan mendapat poin kemudian menjadi pendukung besarnya bonus yang diterima.

⁵² *Ibid*, Agus Marimin dkk ..., hlm. 115

2. Sistem Pemasaran *Multilevel Marketing Syari'ah*

Griffin mendefinisikan strategi sebagai rencana komprehensif untuk mencapai tujuan organisasi. Tidak hanya sekedar mencapai, akan tetapi strategi juga dimaksudkan untuk mempertahankan keberlangsungan organisasi di lingkungan di mana organisasi tersebut menjalankan aktivitasnya. Bagi organisasi bisnis, strategi dimaksudkan untuk mempertahankan keberlangsungan bisnis perusahaan dibandingkan para pesaingnya dalam memenuhi kebutuhan konsumen.⁵³

Strategi pemasaran yang sekarang berkembang diantaranya adalah konsep pemasaran MLM Syari'ah. MLM syari'ah adalah sebuah usaha MLM yang mendasarkan sistem operasionalnya pada prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian, sistem bisnis MLM Konvensional yang berkembang pesat saat ini dicuci, dimodifikasi, dan disesuaikan dengan syari'ah. Aspek-aspek haram dan syubhat dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syari'ah yang berlandaskan tauhid, akhlak, dan hukum mu'amalah. Tidak mengherankan jika visi dan misi MLM konvensional akan berbeda total dengan MLM syari'ah. Visi MLM syari'ah tidak hanya berfokus pada keuntungan materi semata, tetapi keuntungan untuk dunia dan akhirat orang-orang yang terlibat didalamnya.

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) telah mengeluarkan fatwa mengenai pedoman penjualan langsung berjenjang syariah atau yang biasa disebut dengan *Multilevel Marketing* (MLM) dengan Nomor 75/DSN/MUI/VII/2009 pada tanggal 25 juli 2009 di Jakarta. Menurut MUI, penjualan langsung berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan

⁵³ Ernie Tisnawati, Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, (Jakarta: Prenamedia Group, 2005), hlm. 132

usahanya secara berturut-turut. Penjualan yang dimaksudkan tersebut adalah penjualan yang berbasis syariah dan tidak mengandung *money game*.

Money game adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktek memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan atau pendaftaran mitra usaha yang baru atau bergabung dan bukan dari hasil penjualan produk, namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan.⁵⁴

Semua sistem bisnis termasuk yang menggunakan sistem MLM syariah dalam literatur Syariah Islam pada dasarnya termasuk kategori muammalah yang dibahas dalam bab *al-Muyu'* (jual-beli) yang hukum asalnya secara prinsip diperbolehkan berdasarkan kaidah fiqh (*al-ashu fil asya' al-ibahah*; hukum asal segala sesuatu termasuk muammalah adalah boleh) selama bisnin tersebut bebas dari unsur-unsur haram seperti *riba* (sistem bunga), *gharar* (tipuan), *dhahar* (bahaya) dan *jahalah* (ketidakjelasan), *dzulm* (merugikan hak orang lain) disamping barang atau jasa yang dibisniskan adalah halal.⁵⁵

Bisnis MLM ini dalam kajian fiqh kontemporer dapat ditinjau dari dua aspek yaitu produk barang atau jasa yang dijual dan cara ataupun sistem penjualan (*selling/marketer*). Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan sistem MLM tidak hanya menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga produk jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa marketing fee, bonus, dan sebagainya bergantung level, prestasi penjualan, dan status keanggotaan distributor. Jasa perantara penjualan ini (makelar) dalam terminologi fiqh disebut "*samsarah/sinsar*" ialah perantara perdagangan (orang yang

⁵⁴ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah* (Jakarta: Qultum Media, 2005), hlm 75.

⁵⁵ Setiawan Budi Utomo, *Fikih Aktual Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer* (Jakarta: Gema Insan Press, 2003), hlm. 101

menjual barang atau mencari pembeli) atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.⁵⁶

Secara sepintas MLM syariah bisa saja tampak tidak berbeda dengan praktek-praktek bisnis MLM konvensional. Namun, dalam proses operasionalnya, ada beberapa perbedaan mendasar yang cukup signifikan antara kedua varian MLM tersebut.

Pertama, sebagai perusahaan yang beroperasi syariah, niat, konsep dan praktek pengelolaannya senantiasa merujuk kepada Al-Qur'an dan Hadits Rasulullah SAW, dan untuk itu struktur organisasi perusahaan pun dilengkapi dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) dari MUI untuk mengawasi jalannya perusahaan agar sesuai dengan prinsip-prinsip syariah islam.

Kedua, usaha MLM syariah pada umumnya memiliki visi dan misi yang menekankan kepada pembangunan ekonomi nasional (melalui penyediaan lapangan kerja, produk-produk kebutuhan sehari-hari dengan harga terjangkau dan pemberdayaan usaha kecil dan menengah di tanah air) demi meningkatkan kemakmuran, kesejahteraan dan meninggikan martabat bangsa.

Ketiga, sistem pemberian insentif disusun dengan memperhatikan prinsip keadilan dan kesejahteraan. Dirancang semudah mungkin dipahami dan dipraktikkan. Selain itu, memberikan kesempatan kepada distributornya untuk memperoleh pendapatan seoptimal mungkin sesuai kemampuannya melalui penjualan, pengembangan jaringan, ataupun melalui kedua-duanya.

Keempat, dalam hal *marketing plan*-nya, MLM syariah pada umumnya mengusahakan untuk tidak membara para distributornya pada susunan materialisme dan konsumerisme, yang jauh dari nilai-nilai islam.

⁵⁶ *Ibid*, hlm, 103.

Bagaimanapun materialisme dan konsumerisme pada akhirnya akan membawa kepada kemubaziran yang terlarang dalam islam.⁵⁷

Marketing syariah adalah merupakan strategi bisnis yang harus memayungi seluruh aktifitas dalam sebuah perusahaan, meliputi seluruh proses menciptakan, menawarkan, pertukaran nilai, dari seorang produsen atau perusahaan, atau perorangan yang sesuai dengan ajaran islam.⁵⁸ Karakteristik dari marketing syariah ini terdiri atas beberapa unsur yaitu:

- a. *Theitis (Rabbaniyah)*
- b. *Etis (Akhlaiyah)*
- c. *Realistis (Al-waqiyyah)*
- d. *Humanitis (Al-insaniyah)*

Jika kita tinjau dari keempat elemen di atas, *pertama* yaitu berdasarkan ketuhanan, yaitu satu ketuhanan yang bulat bahwa, semua gerak gerik manusia selalu berada di bawah pengawasan Allah swt. Yang Maha Kuasa, Maha Pencipta, Maha Pengawas. Oleh sebab itu semua insan harus berperilaku sebaik mungkin, tidak berperilaku licik, menipu, mencuri milik orang lain, suka memakan harta orang lain dengan jalan yang bathil dan sebagainya. Kondisi ini sangat diyakini oleh sebagian umat muslim, sehingga menjadi pegangan hidup yang tidak tergoyahkan. Nilai *rabbaniyah* ini melekat atau menjadi darah daging dalam pribadi setiap muslim.⁵⁹

Kedua etis, artinya semua perilaku berjalan di atas norma etika yang berlaku umum. Etika adalah kata hati, dan kata hati ini adalah kata yang sebenarnya. Seorang penipu yang mengoplos barang, menimbun barang, mengambil harta orang lain dengan jalan yang bathil pasti hati kecilnya

⁵⁷ <http://abdulrahmanblogspotcom.blogspot.com/2010/05/mlm-syariah.html>, diakses pada tanggal 6 Desember 2019, pukul 09.26 WIB

⁵⁸ Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Management Bisnis Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm. 258

⁵⁹ *Ibid*, hlm. 258

berkata lain, tapi karena rayuan syaitan maka ia tergoda untuk berbuat curang. Artinya ia melanggar etika, tidak menuruti kata hati yang sebenarnya. Oleh sebab itu, hal menjadi panduan para marketer syariah selalu memlihara setiap tutur kata siapa saja, konsumen, penyalur, toko, pemasok ataupun saingannya.

Ketiga realistik, pemasaran syariah adalah konsep pemasaran yang fleksibel, sebagaimana keluasaan dan keluwesan syariah islamiyah yang melandasinya. Pemasar syariah adalah para pemasar profesional dengan penampilan yang bersih, rapi, dan bersahaja, apapun model atau gaya berpakaian yang dikenakannya, bekerja dengan mengedepankan nilai-nilai religius, keshalehan, aspek moral dan kejujuran dalam segala aktivitas pemasarannya.

Keempat humanistik adalah keistimewaan syariah marketer yang lain adalah sifatnya yang *humanistik universal*, yaitu bahwa syariah diciptakan untuk manusia agar derajatnya terangkat, sifat kemanusiannya terjaga dan terpelihara. Syariat islam diciptakan untuk manusia sesuai dengan kapasitasnya tanpa menghiraukan ras, warna kulit, kebangsaan dan status. Hal inilah yang membuat syariah memiliki sifat universal sehingga menjadi syariah *humanistik universal*.⁶⁰

3. Perbedaan Antara MLM Syariah dan MLM Konvensional

Secara garis besar, ada beberapa poin yang membedakan antara MLM Syariah dengan MLM Konvensional, yaitu sebagai berikut:⁶¹

- a. Secara organisasi, perusahaan MLM Syariah memiliki Dewan Pengawas Syariah yang bertugas mengawasi kegiatan bisnis dalam perusahaan tersebut dan memberikan pembinaan/pengarahan agar

⁶⁰ *Ibid*, hlm. 259

⁶¹ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*,..., hlm. 104

semua kegiatan dalam perusahaan tersebut tidak bertentangan dengan ajaran Islam. Pengawasan ini meliputi: produk yang dijual, promosi, marketing plan dan kegiatan-kegiatan seremonial yang terdapat dalam perusahaan.

- b. Produk yang dijual adalah produk yang layak/halal digunakan atau dikonsumsi secara syariat Islam. Untuk produk yang masuk kategori makanan dan minuman harus mendapatkan sertifikat halal dengan labelisasi halal. Sertifikasi halal diberikan oleh MUI kepada perusahaan, namun tidak dicantumkan dalam kemasan produk, sedangkan labelisasi halal dicantumkan dalam kemasan produk. Sementara, produk yang tidak termasuk kategori makanan atau minuman cukup dikonsultasikan secara lisan atau tertulis kepada Dewan Pengawas Syariah.
- c. Sistem pembagian bonus kepada member dan *marketing plan* perusahaan harus terbebas dari hal-hal yang diharamkan, utamanya adalah unsur *maysir* (judi), *gharar* (penipuan) dan riba. Untuk memastikan hal ini, yang dilakukan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) adalah memanggil manajemen perusahaan untuk mendengarkan presentasi *marketing plan*-nya, melakukan kajian terhadap marketing plan, mengunjungi kantor/perusahaan, melihat langsung proses produksi ke lokasi pabrik, melakukan inspeksi dan tanya jawab kepada manajemen, kemudian melakukan syura/musyawaharah ulama atas semua hal tersebut untuk diputuskan apakah perusahaan yang mengajukan sertifikasi syariah sudah memenuhi persyaratan dalam fatwa DSN 75/2009 atau belum. Jika sudah memenuhi dua belas persyaratan, maka akan diberikan sertifikat syariah oleh Dewan Syariah Nasional.
- d. MLM Syariah sebagai "*The True MLM*" memiliki orientasi bisnis menjual produk berupa barang, bukan pada merekrut orang.

Perlu diketahui bahwa MLM yang mendapatkan sertifikasi syariah dari DSN MUI harus memenuhi semua perizinan yang berlaku di negara Indonesia, antara lain memiliki Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL). Dikutip dari Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 13/MDAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan SIUPL, Pasal 13: Perusahaan yang telah memiliki SIUPL dilarang melakukan kegiatan:

- a. Kegiatan yang menarik dan/atau mendapatkan keuntungan melalui iuran keanggotaan/pendaftaran sebagai mitra usaha secara tidak wajar;
- b. Kegiatan dengan menerima pendaftaran keanggotaan sebagai mitra usaha dengan nama yang sama lebih dari 1 (satu) kali;
- c. Kegiatan usaha perdagangan yang terkait dengan penghimpunan dana masyarakat.

Perusahaan yang mengutamakan perekrutan anggota baru, lalu membagikan uang pendaftaran sebagai bonus rekrutmen, apalagi yang membenarkan satu orang mendaftar lebih dari satu kali maka yang demikian ini pada umumnya adalah money game atau perjudian yang bertentangan dengan syariat Islam. Begitu pula dengan perusahaan MLM yang kegiatannya adalah menghimpun dana masyarakat, bukan menjual produk maka pada umumnya adalah money game walaupun dengan kedok menjual produk jasa haji ataupun lainnya.⁶²

C. Fatwa MUI tentang *Multi Level Marketing*

Seiring dengan semakin maraknya pendirian MLM di Indonesia, akhirnya pada tahun 2009 Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) mengeluarkan Fatwa MUI No. 75/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yang ditandatangani oleh ketua DSN MUI

⁶² *Ibid*, hlm. 107

K.H. M.A. Sahal Mahfudh dan Sekretaris H.M. Ichwan Sam pada tanggal 25 Juli 2009 di Jakarta. Hal ini dilatarbelakangi oleh bisnis MLM yang telah berkembang pesat dengan inovasi dan pola yang beragam, namun belum dapat dipastikan kesesuaiannya dengan prinsip syariah. Selain itu, agar masyarakat mendapatkan pedoman syariah yang jelas mengenai praktik penjualan langsung berjenjang syariah.

Dalam Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) tersebut terdapat ketentuan umum, ketentuan hukum, antara lain sebagai berikut.⁶³

a. Ketentuan Umum

Adapun ketentuan umum dalam fatwa ini, antara lain:

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

⁶³ Fatwa DSN-MUI No. 75/VII/2009, hlm. 5-7

- 6) Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan/atau produk jasa.
- 7) Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan/atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
- 8) *Ighra* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
- 9) *Money game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran mitra usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan.
- 10) *Excessive mark-up* adalah batas marjin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.
- 11) *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
- 12) Mitra usaha/*stockist* adalah pengecer/retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.

b. Ketentuan Hukum

Disebutkan ada dua belas ketentuan yang harus dipenuhi oleh sebuah perusahaan MLM untuk bisa dikategorikan sesuai dengan syariah dan berhak mendapatkan sertifikasi bisnis syariah. Ketentuan ketentuan tersebut, yaitu:

- a. Adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.
- b. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan/atau yang digunakan untuk sesuatu yang haram.
- c. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur gharar, maysir, riba, dharar, dzulm dan maksiat.
- d. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (excessive markup) sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.
- e. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota, baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja yang nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS/MLM Syariah tersebut.
- f. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
- g. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan atau penjualan barang atau jasa.
- h. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan ighra (memberikan iming-iming atau janji-janji manis yang berlebihan).
- i. Tidak ada eksploitasi atau ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dan anggota yang berikutnya.
- j. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang

- bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain.
- k. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.
 - l. Tidak melakukan kegiatan money game (perjudian murni yang tidak ada produk apapun dalam bentuk barang ataupun jasa



BAB TIGA

ANALISIS KONTRAK KERJA ANTARA AGEN STOK DENGAN PERUSAHAAN HNI-HNI-HPAI DALAM PENJUALAN PRODUK PERSPEKTIF AKAD *JI'ALAH*

A. Profil Perusahaan HNI-HNI-HPAI

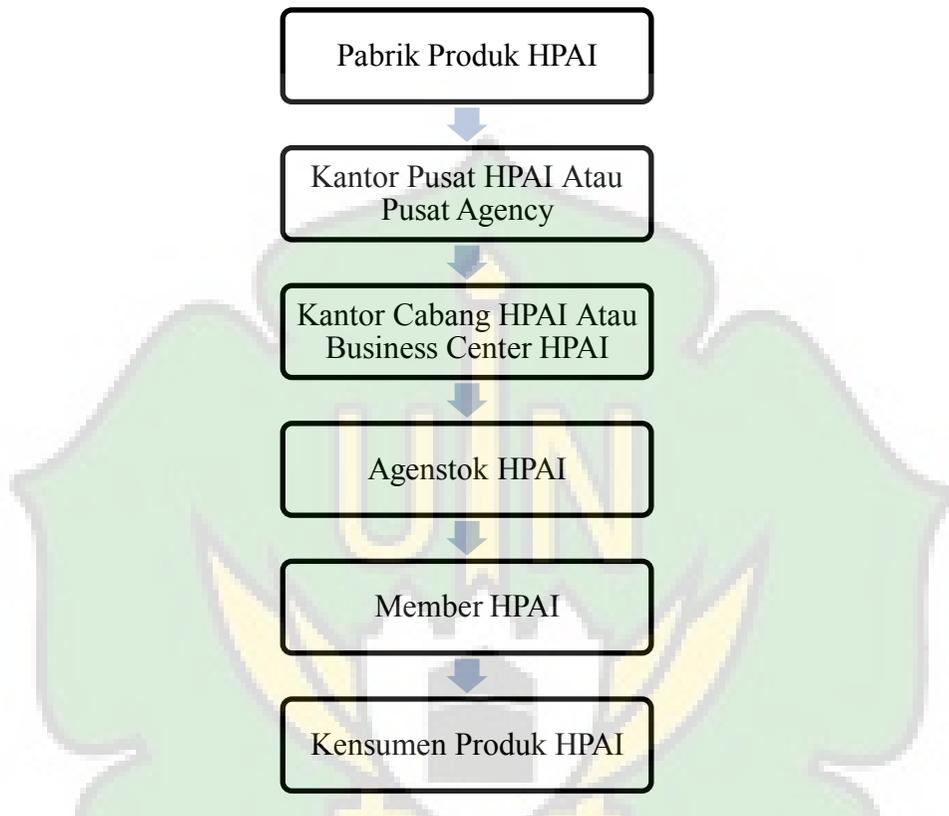
PT Herba Penawar Alwahida Indonesia, yang kemudian dikenal sebagai HNI-HPAI, merupakan salah satu perusahaan Bisnis Halal *Network* di Indonesia yang fokus pada produk-produk herbal. HNI-HPAI, sesuai dengan akta pendirian perusahaan secara resmi didirikan pada tanggal 19 Maret 2012. HNI-HPAI adalah perusahaan yang bergerak di bidang usaha perdagangan produk di mana sistem atau cara pemasarannya dilakukan melalui kegiatan penjualan langsung melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan mitra usaha dengan konsep Halal *Network*.⁶⁴

Halal *Network* adalah jaringan usaha halal melalui penyediaan, memasarkan dan mengkampanyekan serta penguasaan pasar produk halal yang dilakukan secara bersama-sama para pihak yang bergabung dalam HNI-HPAI. Bisnis di Halal *Network* didukung oleh kekuatan manajemen dalam *online system*, sehingga memastikan akuntabilitas dan aksesibilitas bagi setiap agen dan leader yang berbisnis di HNI-HPAI. HNI-HPAI memberikan keterampilan pada bidang kesehatan *thibbun nabawi* yang bermanfaat untuk diri sendiri, keluarga dan masyarakat. HNI-HPAI adalah bisnis yang memberikan peluang keuntungan di dunia dan juga di akhirat, yang mana dimiliki oleh 100% muslim yang komitmen pada nilai-nilai kemuliaan islam.⁶⁵

⁶⁴ HNI Panduan Sukses Referensi Utama Produk Halal Dunia, hlm. 12

⁶⁵ *Ibid*, hlm. 14

HNI-HPAI menggunakan strategi pemasaran yang bertingkat atau berjenjang dengan tetap menjunjung nilai-nilai yang terdapat dalam islam. Adapun tingkatan yang ada pada HNI-HPAI antara lain seperti skema berikut⁶⁶:



Perusahaan ini berdiri untuk menjaga dan merealisasikan mimpi yang besar, yaitu menjadi perusahaan jaringan pemasaran kebanggaan ummat. HNI-HPAI sudah memiliki layanan *online* maupun *offline* yang cukup *powerfull*. Apalikasi penjualan inline disebut dengan *HPA Sales Integrated System (HSIS)* telah diimplementasikan di kantor cabang dan seluruh agen stok. Di lain pihak, penerapan HNI-HPAI *online store* memungkinkan agen tinggal dimanapun bisa membeli secara online. HNI-HPAI menunjang program pemerintah untuk peduli pada lingkungan (*go green*) yaitu dengan mengurangi pencetakan kertas. Hal ini

⁶⁶ Hasil Wawancara dengan Ibu Mursyidah, Agen/Reseller Tingkat Tertinggi, Banda Aceh, pada tanggal 18 Desember 2019

dilakukan dengan mengoptimalkan email, sms dan media *chatting* sosial sebagai media informasi ke agen.⁶⁷

Untuk layanan *offline*, penerapan *Customer Relationship Management* (CRM) termasuk di dalamnya adalah fungsi *Call Center*, dirancang mampu melayani konsumen dengan memuaskan. Fungsi *Call Canter* yang terintegrasi akan menjadi unit yang terbesar berfokus pada memberikan layanan yang memuaskan kepada konsumen. Dalam hal logistik, HNI-HPAI sudah menerapkan *Same Day Service* (SDS) dan *Next Day Service* untuk beberapa wilayah. HNI-HPAI memiliki Dewan Pengawas Syariah yang senantiasa proaktif mengawasi, mengevaluasi dan memberi masukan serta nasihat untuk menjaga Bisnis Halal *Network* HNI-HPAI tetap berada dalam koridor syariah. Menjual produk-produk yang dijamin 100% halal, karena semua produk-produk HNI-HPAI diawasi langsung oleh orang-orang yang memiliki kompetensi dan pemahaman tentang kehalalan produk. Kemduain produk-produknya hanya memproduksi, menyediakan, memasarkan dan mendistribusikan produk-produk yang berkualitas berdasarkan asas alamiah, ilmiah, dan ilahiah.

Perusahaan HNI-HPAI telah memiliki 48 kantor cabang dan 340.000 agen diseluruh Indonesia dan akan terus bertambah.⁶⁸ HNI-HPAI dibangun dari perjuangan panjang yang bertujuan menjayakan produk-produk halal dan berkualitas serta berazaskan *thibbun nabawi*, serta dalam rangka membumikan, memajukan dan mengaktualisasikan ekonomi islam di indonesia melalui *entrepreneurship*. Adapun motto perusahaan HNI-HPAI yaitu produk halal tanggung jawab bersama. setiap perusahaan pastilah memiliki visi dan misi perusahaan, visi perusaahn HNI-HPAI yaitu menjadi referensi utama produk halal berkualitas. Misi perusahaan HNI-HPAI yaitu menjadi perusahaan jaringan pemasaran papan atas kebanggaan umat, menjadi wadah perjuangan penyediaan produk halal bagi umat islam, dan menghasilkan pengusaha-pengusaha muslim

⁶⁷ HNI Panduan Sukses..., hlm. 18-22

⁶⁸ *Ibid*, hlm. 28-35

yang dapat dibanggakan, baik sebagai pemasar, pembangun jaringan maupun produsen.

Untuk mewujudkan visi misi serta tujuan dari perusahaan HNI-HPAI maka ada lima pilar perusahaan yang menjadi pendukung berdirinya HNI-HPAI yaitu Produk, Agen stok, *Support System*, Teknologi, dan Integritas Manajemen (P.A.S.T.I). Telah berhasil terkonstruksi dengan kokoh. Lima Pilar ini siap menopang berdirinya bangunan megah, tinggi, dan kokoh dari perusahaan HNI-HPAI.

B. Diktum Perjanjian Kemitraan Usaha Antara Perusahaan HNI-HPAI Dengan Agen Stok

Menurut hukum islam perjanjian atau yang disebut dengan Aqad yaitu perikatan, perjanjian dan permufakatan, pertalian ijab(pernyataan melakukan ikatan) dan qabul (pernyataan menerima ikatan) sesuai dengan kehendak syari'at yang berpengaruh pada objek perikatan. Demikian dijelaskan dalam Ensiklopedi Hukum Islam. Dalam hukum islam telah menetapkan beberapa prinsip akad yang berpengaruh kepada pelaksanaannya yang dilaksanakan oleh pihak-pihak yang berkepentingan adalah sebagai berikut⁶⁹:

1. Prinsip kebebasan berkontrak
2. Prinsip perjanjian itu mengikat
3. Prinsip kesepakatan bersama
4. Prinsip ibadah
5. Prinsip keadilan dan keseimbangan prestasi
6. Prinsip kejujuran

Dalam pasal 1313 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, perjanjian atau persetujuan (*verbinten*) adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih. Perjanjian yang dimaksud terjadi atas izin atau kehendak dari mereka yang terikat dengan

⁶⁹ Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syariah*, (Jakarta: PT. Rajawali, 2010), hlm.35

perjanjian itu, yaitu mereka yang mengadakan persetujuan atau perjanjian yang bersangkutan.

Adapun pengertian perjanjian dalam pasal 1313 Kitab Undang-Undang Hukum perdata menegaskan bahwa perjanjian mengakibatkan seseorang mengikatkan dirinya terhadap orang lain. Ini berarti bahwa perjanjian menimbulkan kewajiban bagi seorang pihak dan pihak lain berhak atas pemenuhan suatu prestasi.

Pada dasarnya, dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata tidak mengatur mengenai perjanjian kemitraan. Namun, dalam perkembangan praktik hubungan hukum melakukan pekerjaan lahir suatu perjanjian yang melakukan pekerjaan atas dasar kemitraan atau yang dikenal juga dengan *partnership agreement*. Bentuk dari perjanjian atas dasar kemitraan ini dapat berupa perjanjian bagi hasil, perjanjian keagenan, perjanjian pembayaran, dan perjanjian bentuk lainnya.

Dalam pelaksanaan kegiatan perusahaan HNI-HPAI sangat membutuhkan peran mitra usaha yang disebut juga sebagai agen stok. Sampai saat ini ada $\pm 3.000.000$ kemitraan usaha yang bergabung dengan perusahaan HNI-HPAI diseluruh Indonesia, dan sebanyak ± 4000 kemitraan yang terdaftar di seluruh Aceh.⁷⁰ Seluruh kemitraan usaha tersebut juga terlebih dahulu membuat *partnership agreement* dengan perusahaan HNI-HPAI seperti yang tercantum dalam Panduan Sukses HNI, isi perjanjian kemitraan antara Perusahaan dengan agen stok berisi tentang syarat-syarat dalam melakukan pekerjaan (termasuk akad yang digunakan), hak dan kewajiban (termasuk pemberian bonus/komisi), serta tata tertib bekerja. Hal ini membuktikan bahwa isi perjanjian kemitraan merupakan unsur murni dari hukum perdata, khususnya seperti hubungan hukum melakukan pekerjaan yang lahir atas dasar kemitraan berdasarkan asas perjanjian yaitu asas kebebasan berkontrak. Dari pembahasan ini, apabila

⁷⁰ Hasil Wawancara Dengan Evridayanti, Kepala Cabang 2 Banda Aceh, pada tanggal 10 Januari 2020

dikaitkan antara Hukum Islam dan KUHP mengenai syarat sahnya perjanjian perjanjian kemitraan usaha Perusahaan HNI-HPAI telah memenuhi unsur-unsur tersebut.

Pertama, mengenai adanya kesepakatan para pihak, sebelum perjanjian kemitraan usaha dinyatakan berlaku, para mitra wajib memberi persetujuannya atas dasar syarat dan ketentuan yang tercantum dalam isi perjanjian kemitraan tersebut dengan cara menanda tangani perjanjian kemitraan usaha. Dengan memberikan persetujuan artinya, mitra telah setuju dengan seluruh isi perjanjian kemitraan dalam perjanjian kemitraan usaha, serta sekaligus juga telah menyetujui salah satu pasal yang penting dari isi perjanjian kemitraan tersebut.

Kedua, kecakapan dalam melakukan perbuatan hukum. Perbuatan hukum yang dimaksud disini adalah melakukan suatu perjanjian kerjasama atas dasar kemitraan. Syarat-syarat untuk seseorang dapat mendaftar sebagai agen mitra kerja dalam perusahaan HNI-HPAI cabang Banda Aceh adalah⁷¹:

1. Pemohon yang dapat menjadi agen adalah perseorangan atau badan usaha atau lembaga. Pemohon harus sudah berusia 17 tahun dan atau sudah menikah dan telah memiliki KTP pada saat permohonan diajukan.
2. Pemohon wajib mengisi dan melengkapi formulir pendaftaran agen resmi yang disediakan oleh HNI-HPAI. Formulir wajib diisi dengan lengkap dan benar. Pemohon akan dikenakan biaya pendaftaran sesuai ketentuan yang berlaku
3. Memiliki rekening pada bank, nama agen harus sama dengan nama yang tercantum di rekening bank agen yang bersangkutan

Berdasarkan syarat-syarat diatas dapat disimpulkan bahwa setiap orang yang ingin menjadi mitra telah memenuhi syarat seseorang yang dikatakan cakap dalam melakukan perbuatan hukum.

⁷¹ Hasil Wawancara Dengan Evridayanti, Kepala Cabang 2 Banda Aceh, pada tanggal 10 januari 2020

Ketiga mengenai adanya suatu objek atau hal tertentu. Objek perjanjian sifatnya harus jelas. Dalam isi perjanjian kemitraan perusahaan NHI-HPAI dijelaskan bahwa para pihak menggunakan Aqad Jual Beli dalam pembelian produk antara agen dengan perusahaan HNI-HPAI, dan menggunakan Akad Ji'alah yang disandarkan pada prestasi penjualan pihak kedua (agen) dalam pemberian bonus/komisi.

Keempat mengenai suatu sebab yang halal. Dalam isi perjanjian kemitraan usaha perusahaan HNI-HPAI secara tegas menyatakan bahwa perusahaan HNI-HPAI adalah perusahaan yang bergerak dibidang usaha perdagangan produk dimana system atau cara pemasarannya dilakukan melalui kegiatan penjualan langsung melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan mitra usaha (*direct selling*) dengan konsep Halal Network.

Namun berdasarkan keterangan dari agen stok, bagi agen baru atau member baru yang ingin mendaftar pihak *Agency Center* Perusahaan HNI-HPAI dalam proses pendaftaran awal hanya meminta KTP pendaftar untuk kemudian dijadikan data valid yang didaftarkan langsung secara *online* melalui *Agency Center*. Sangat jarang adanya penanda tangan Perjanjian Kemitraan Usaha yang telah disediakan pihak perusahaan sebagai perjanjian antara pihak pertama yaitu Perusahaan HNI-HPAI dan calon agen sebagai pihak kedua.⁷²

Setelah penulis lakukan penelitian pada beberapa *Agency Center* yang ada di Banda Aceh ada *Agency Center* yang tidak mengetahui bahwa adanya Perjanjian Kemitraan Usaha yang telah disediakan oleh perusahaan, dan selama ini hanya memberi formulir pendaftaran baru untuk di tanda tangani pihak calon agen baru sebagai legalitas pendaftaran.⁷³ Namun ada juga *Agency Center* yang mengetahui adanya Perjanjian Kemitraan Usaha namun tidak diberikan kepada seluruh calon agen baru yang ingin mendaftar, hanya kepada agen yang ingin

⁷² Hasil Wawancara Dengan Ayu Sri Rezeki, Agen Canter Lampaseh, Pada Tanggal 27 Desember 2019

⁷³ Hasil Wawancara Dengan Dian Novita, Agen Canter Lambhuk, Pada Tanggal 23 Desember 2019

berjenjang karir saja yang diberikan Perjanjian Kemitraan Usaha ini bersamaan dengan pemberian Formulir Pendaftaran.⁷⁴

Sama halnya dengan yang penulis alami disaat mendaftar menjadi calon agen baru pihak *agency center* tidak memberikan Perjanjian Kemitraan Usaha, hanya formulir pendaftaran dan KTP yang menjadi data untuk penginputan data pendaftaran. Setelah melakukan wawancara pihak *agen center* tidak mengetahui adanya Perjanjian Kemitraan Usaha ini dengan dalih mereka baru menjadi *agency center*.

Beberapa hal yang perlu diperhatikan menurut penulis ialah ditemukannya hakikat dari perjanjian menurut pasal 1313 yang bertentangan dengan perjanjian kemitraan usaha antara perusahaan HNI-HPAI dengan pihak kedua (agen) karena isi dari perjanjian kemitraan usaha dibuat oleh pihak perusahaan HNI-HPAI tanpa melibatkan pihak mitra usaha (agen). Sementara hakikat perjanjian mengatur bahwa para pihak bersama-sama membuat perjanjian untuk mengikatkan diri satu dengan yang lainnya.

Dan perlunya perhatian pihak Perusahaan HNI-HPAI kepada tujuan diciptakannya Perjanjian Kemitraan Usaha agar tidak terdapatnya unsur *gharar* yang terjadi akibat ketidakjelasan perjanjian antara perusahaan HNI-HPAI dengan calon agen baru dan menjadi trigger dalam kehalalan atau ke-sahan bonus-royalti yang diterima akibat adanya *gharar* diawal pendaftaran.

Berdasarkan keterangan dari agen stok perusahaan HNI-HPAI cabang Banda Aceh 2 bahwa klausula-klausula dari perjanjian kemitraan sama sekali tidak memberatkan pihak agen baru yang ingin mendaftar ataupun hanya menguntungkan sebelah pihak. Sejak bergabung menjadi mitra usaha perusahaan HNI-HPAI para agen biasanya mendapat pendapat yang cukup untuk menghidupi keluarganya dengan waktu kerja yang sangat fleksibel.

⁷⁴ Hasil Wawancara Dengan Uswatun Hasanah, Stokis Keutapang, Pada Tanggal 24 Desember 2019

Apabila bekerja dengan baik dan tidak melanggar pasal-pasal aturan dalam perjanjian kemitraan usaha maka, tidak akan ada masalah⁷⁵.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa perjanjian kemitraan usaha antara perusahaan HNI-HPAI dengan agen perusahaan tersebut sah, meskipun hanya dibuat oleh salah satu pihak karena dasar dari kemitraan itu sendiri menekankan pada mutualisme, yaitu memberi keuntungan bagi kedua belah pihak. Meskipun perjanjian kemitraan usaha perusahaan HNI-HPAI hanya dibuat oleh salah satu pihak, tetapi apabila keduanya sepakat terhadap isi perjanjian kemitraan maka, perjanjian kemitraan usaha tersebut dinyatakan sah, mengikat para pihak, dan dapat diberlakukan. Sesuai dengan standar kontrak yang kebanyakan digunakan dalam dunia bisnis dengan tujuan mempraktikkan sebuah perjanjian/kontrak dengan cara menyiapkan terlebih dahulu suatu format perjanjian yang di dalamnya (isinya) telah terdapat syarat-syarat yang telah distandarkan untuk ditandatangani para pihak yang melakukan perjanjian/kontrak.

Peraturan mengenai klausula baku dibidang jasa keuangan tertuang pada Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 1/POJK.07/2013 dan Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan 13/SEOJK.07/2014 yang pada intinya menyebutkan Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PUJK) merancang, merumuskan, menetapkan, dan menawarkan perjanjian baku PUJK mendasarkan pada keseimbangan, keadilan, dan kewajaran dalam pembuatan perjanjian. Tidak dapat dipungkiri keberlakuan perjanjian baku kerap kali merugikan sebelah pihak atau yang sering disebut pihak kedua selaku penerima perjanjian, tetapi semua bergantung kepada kesadaran pihak kedua itu sendiri mau mengambil perjanjian atau tidak (*take it or leave it*). Namun pihak perusahaan harus mengambil sikap genting terhadap pemberlakuan Perjanjian Kemitraan Usaha ini agar tidak adanya unsur *gharar* yang terjadi.

⁷⁵ Hasil Wawancara Dengan Ina, Agen Stok Jaringan Cabang 2 Banda Aceh, pada tanggal 15 Januari 2020

C. Sistem Bonus-Royalti yang Diterima Agenstok sebagai Konsekuensi Dari Eksistensinya Sebagai Mitra Usaha Perusahaan HNI-HNI-HPAI

Bonus dan royalti agen berdasarkan prestasi yang diperoleh agen itu sendiri. Bonus adalah *reward* yang pembagian keuntungannya diberikan kepada agen HNI-HPAI dengan cara pembelian pribadi atau target penjualan produk dalam satu bulan. Pemberian bonus dalam bisnis adalah sebuah kewajiban yang harus dipenuhi perusahaan kepada distributor yang melakukan pembelian atau yang mencapai target dari penjualan. Dalam islam pemberian bonus sendiri diperbolehkan asal sesuai dengan apa yang dikerjakan dan juga tidak menzalimi seseorang yang telah melakukan penjualan. Bonus diberikan harus adil dan dikeluarkannya setiap satu bulan sekali layaknya MLM pada umumnya.⁷⁶

Pembagian bonus dalam HNI-HPAI diberikan sesuai dengan kepangkatan. Kepangkatan yang ada di HNI-HPAI sama halnya seperti perusahaan pada umumnya, yaitu ada karyawan, kepala bagian, *manager*, direktur, dan presiden direktur. Namun pada perusahaan HNI-HPAI dikenal dengan nama *Manager*, *Senior Manager*, *Eksekutif Manager*, *Direktur*, *Senior Direktur* dan *Eksekutif Direktur*. Kaitan bonus dan kepangkatan yaitu untuk menentukan presentase terhadap bonus yang akan didapatkan oleh agen.⁷⁷

Bermula dari seseorang yang ingin menjadi agen lalu mendaftarkan diri menjadi member HNI-HPAI dan mendapatkan kartu anggota dengan keuntungan mendapatkan potongan harga. Agen yang baru mendaftarkan diri disebut sebagai agen biasa. Agen biasa akan mendapatkan bonus dari poin produk-produknya dikalikan dengan 10%-17%. Jika agen tersebut belanja dengan jumlah yang banyak, maka poinnya akan diakumulasikan sebanyak 3000 poin oleh perusahaan HNI-HPAI. Setelah menjadi agen biasa, pangkatnya naik otomatis menjadi *manager* dengan pembelanjaan minimal Rp. 5.000.000., dalam

⁷⁶ Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer*. (Bogor: Berkat Mulia Insan, 2017), hlm. 350

⁷⁷ Wawancara dengan Ervidayanti, Kepala Cabang 2 HPAI Banda Aceh, pada tanggal 10 Januari 2020

satu *invoice*, maka akan mendapatkan keuntungan bonus sebesar 20% dari pembelanjaan. Setelah kepangkatan *manager* maka selanjutnya naik menjadi *senior manager*, dimana *senior manager* memiliki 3 *manager* di bawahnya dan mendapat keuntungan bonus sebesar 23% dari pembelian produk HNI-HPAI. Kemudian kepangkatan selanjutnya adalah eksekutif *manager*, setiap agen yang ingin menjadi eksekutif *manager* maka ia memiliki 6 *manager* dibawahnya, dan memperoleh keuntungan bonus sebesar 26% dari pembelanjaan. Kepangkatan selanjutnya yaitu direktur dengan memiliki 2 *senior manager* dan 4 *manager*, maka perusahaan menaikkan presentasi bonus menjadi 32%. Dan yang terakhir perusahaan hanya memberikan bonus paling tinggi 35% yaitu pada kepangkatan Eksekutif Direktur, yaitu mereka yang mensyiarkan produk-produk halal dan thoyyiban sehingga memiliki 6 jalur di bawahnya yang sangat produktif, 6 *Senior Manager* dan 35% itu presentasi tertinggi yang diberikan oleh perusahaan HNI-HPAI.⁷⁸

Dari presentase tersebut dihitung terhadap omset yang dimiliki, karena HNI-HPAI merupakan MLM murni, bukan *money game*, bukan *member get member*. Walaupun memiliki member banyak, namun tidak ada omset penjualannya, walaupun peringkatnya tinggi pun maka bonusnya juga tetap 0. Besarnya bonus itu tergantung presentase kepangkatan dan juga omset penjualan yang dimiliki oleh grupnya.⁷⁹

Bonus lain yang diberikan oleh perusahaan yaitu bonus Agen Stok, dengan menjadi stokis Rp. 5.000.000.00,- maka mendapatkan bonus sebesar 11%. Kemudian bonus Pusat Stokis Daerah maka akan mendapatkan bonus sebesar 13%. Selanjutnya bonus Pusat Agensi dengan mendapatkan bonus 13% dari poin-poin penjualannya, dan terakhir bonus *Business Center* dimana akan mendapatkan presentasi tertinggi yaitu 16%.

⁷⁸ Hasil Wawancara Dengan Evridayanti, Kepala Cabang 2 Banda Aceh, pada tanggal 10 januari 2020

⁷⁹ Hasil Wawancara Dengan Aswir Jafar Kepala Cabang 1 Banda Aceh, pada tanggal 23 januari 2020

Bonus dari perusahaan HNI-HPAI adalah prestasi pribadi dan penjualan sesuai dengan kepangkatan, kemudian bonus generasi pangkat yang diberikan oleh HNI-HPAI. Kemudian bonus *Gold Diamond Cron*, Royalti Stabilitas, bonus royalti kemajuan jaringan, bonus royalti LED untuk mereka yang sudah menjadi Loyal Eksekutif Direktur, bonus royalti komitmen tahunan (bonus tabungan) yang hanya bisa diambil satu tahun sekali setiap tahunnya.⁸⁰

Berbeda dengan bonus yang merupakan hasil kerja agen dan jaringannya, royalti adalah hasil kerja Agen HNI sedunia. Kita mendapatkan bagian (*sharing*) sesuai dengan syarat dan ketentuan, berdasarkan prestasi kerja kita masing-masing. Perhitungan royalti agen ini juga berbeda dengan perhitungan bonus, syarat mendapat salah satu royalti ialah TP pribadi minimal 200 poin selama 3 bulan berturut-turut, atau minimal 600 poin sekali, dan seterusnya TP pribadi minimal 200 poin setiap bulannya.⁸¹

Dalam buku Panduan Sukses HNI, bonus-royalti agen terbagi menjadi beberapa macam bonus-royalti yang bias didapatkan oleh agen, yang kemudian dijelaskan secara rinci dalam buku Dwilogi *The Master Book to be The Best Market Leader* seperti berikut⁸²:

1. Bonus Prestasi Pribadi (BPP)

BPP adalah bonus yang didasarkan pada %level dan nilai Target Prestasi (TP) atau belanja pribadi. Ketentuan dalam BPP ini ialah semakin tinggi %level maka semakin tinggi nilai BPP, semakin besar nilai TP pribadi maka semakin tinggi nilai BPP, belanja berapapun selain mendapatkan discount juga dapat BPP, meskipun hanya 1 (satu) produk dengan poin yang terkecil. Dan syarat mendapat BPP ini yaitu TP pribadi minimal 1 (satu) poin.

⁸⁰ HNI Panduan Sukses..., hlm. 43

⁸¹ Zulchaidir B. Firly Ramly, *Dwilogi The Master Book to be The Best Market Leader Hand Book for Agents of Halal Network International*, (Jakarta: CELLS-HNI, 2017), hlm. 177-182

⁸² *Ibid*, hlm. 179-184

2. Bonus Prestasi Group (BPG)

BPG adalah bonus yang didasarkan pada hasil prestasi group. Dimana total omset anda dikali dengan %level anda, dikurangi dengan omset per jalur group anda dikali dengan %level jalur group tersebut. Ketentuan untuk mendapatkan bonus ini ialah semakin tinggi %level maka semakin tinggi BPG, semakin besar omset di setiap jalur maka BPG akan semakin membesar. Semakin melebar atau banyak jalur Generasi-1 yang aktif maka BPG akan semakin membesar. Adapun syarat untuk mendapatkan BPG yaitu TP pribadi minimal 100 (seratus) poin.

3. Bonus Generasi Pangkat (BGP)

BGP adalah bonus yang diberikan kepada level minimal *Manager* (M) 20% aktif dan memiliki mitra/*downline* dengan level minimal M20% aktif. Langkah-langkah dalam mendapatkan BGP ini yaitu semakin tinggi %level maka akan semakin tinggi BGP, semakin besar omset di setiap jalur, maka BGP akan semakin membesar, semakin melebar atau banyak jalur Gen-1 yang aktif dengan level minimal M20% maka BGP akan semakin besar, BGP dihitung sampai kedalaman 6 level generasi dan bias sampai maksimal kedalaman 10 level generasi sesuai dengan syarat *success plan*. Semakin banyak mitra sahabat yang meraih kesuksesan hingga mereka mencapai posisi Top Level ED35% maka semakin besar BGP. Adapun syarat yang harus dipenuhi ialah minimal %level M20% dan TP pribadi minimal 200 (dua ratus) poin, dan memiliki mitra/*downline* yang minimal levelnya M20% aktif dan juga TP pribadinya minimal 200 poin.

4. Royalti Stabilitas Belanja (RSB)

RSB adalah royalti yang diberikan hanya kepada agen biasa (AB) 10% hingga level *manager* (M) 20%. RSB sendiri merupakan hasil kerja agen HNI sedunia dibagi secara adil merata kepada seluruh agen HNI yang berhak mendapatkannya sesuai dengan syarat dan ketentuan dalam *success plan*. Ketentuan penerima royalti ini ialah untuk agen HNI dari level

AB10% sampai dengan M20% saja, RSB ini merupakan keuntungan tambahan bagi para agen HNI yang belanja stabil dan rutin setiap bulan, untuk pemenuhan kebutuhan produk sehat sehari-hari bagi seluruh anggota keluarga dalam konteks semangat hijrah produk. Syarat yang harus dipenuhi yaitu TP pribadi minimal 200 poin selama 3 bulan berturut-turut, atau minimal 600 poin sekali, dan seterusnya TP pribadi minimal 200 poin setiap bulannya.

5. Royalty Kemajuan Jaringan (RKJ)

RKJ adalah royalty yang diberikan kepada level minimal senior *manager* (SM) 23% ke atas, sebagai bentuk apresiasi atas keseriusan dalam membangun dan mengembangkan jaringan yang semakin melebar dan kokoh mendalam. RKJ ini merupakan hasil kerja agen HNI sedunia yang dibagi secara adil proporsional kepada seluruh agen HNI dengan level minimal SM23% sampai ED35% yang berhak mendapatkannya. Adapun *keyword* RKJ ini yaitu untuk agen HNI dari SM25% sampai ED35%, semakin tinggi %level maka punya potensi akan semakin tinggi nilai RKJ yang akan didapatkan, semakin besar omset disetiap jalur maka akan semakin besar RKJ. Semakin melebar atau banyak jalur aktif maka akan semakin besar RKJ, semakin banyak yang sukses dari mitra-mitra disetiap jalur maka akan semakin besar RKJ yang akan diperoleh. Adapun syarat mendapatkan RKJ yaitu TP pribadi minimal 200 poin, jika TP pribadi minimal 600 poin maka nilai RKJ akan dikali 3.

6. Bonus Agen Stok (bonus tambahan)

Bonus agen stok adalah bonus tambahan bagi agen HNI yang menjadi agen stok halal mart HNI. *Keyword* untuk bonus agen stok ini yaitu, bonus agen stok merupakan bonus tambahan bagi agen HNI yang menjadi agen stok halal Mart HNI, bonus agen stok ini membuat seseorang agen HNI yang menjadi agenstok menjadi lebih untung meskipun produk hanya dipakai untuk sendiri, semakin tinggi status niaga agen stok maka

punya potensi semakin besar nilai bonus agen stok. Semakin besar omset penjualan agen stok maka semakin berpotensi besar juga bonus agen stok, bonus agen stok bukanlah bonus utama dan bukan target prioritas kerja untuk meningkatkan karir prestasi bisnis di HNI. Menjadi agen stok hanya sebagai bonus tambahan, yang membuat agen meskipun hanya untuk belanja pribadi jadi lebih untung dan untuk kebutuhan melayani jaringan agar cepat dan mudah mendapatkan produk serta untuk strategi mempercepat meluaskan penetrasi pasar jaringan grup agen.

Selain bonus-royalti yang didapat oleh agen stok, adapula pemberian *reward* atau disebut sebagai hadiah yang diberikan pihak perusahaan kepada agen stok. *Reward* adalah hadiah tambahan yang diberikan kepada setiap agen stok atas pencapaian tertentu, baik karena perkembangan jaringan atau pencapaian total penjualan. Umumnya, *reward* berbentuk fisik benda dan diberikan pada moment-moment tertentu seperti presentasi besar atau *anniversary* perusahaan. Perusahaan HNI HPAI memberikan *reward* kepada agen stok yang sudah memenuhi persyaratan khusus⁸³.

D. Perspektif Akad Ji'alah Terhadap Kontrak Kerja Antara Agen Stok Dengan Perusahaan HNI-HPAI Dalam Pemberian Bonus-Royalti Sebagai Konsekuensi Dari Eksistensinya Sebagai Mitra Usaha Perusahaan HNI-HPAI

Penerapan akad Ji'alah dalam pemberian bonus berdasar perjanjian kemitraan usaha pada perusahaan HNI-HPAI pada hakikatnya mengikuti keputusan Dewan Syari'ah HPA Malaysia yang dalam hal ini telah ditaati oleh HPA Industries Sdn. Bhd. Selain itu, penerapan akad Ji'alah juga tunduk pada putusan Dewan Syariah HPAI Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yang dalam hal ini sudah dijalankan oleh perusahaan HNI-HPAI.

⁸³ Hasil Wawancara Dengan Evridayanti, Kepala Cabang 2 Banda Aceh, pada tanggal 10 januari 2020

Dalam sidang Dewan Syariah, hadir sebelas anggota Panel Syari'ah HNI-HPAI mendengar penjelasan dari perusahaan HNI-HPAI. Setelah melakukan pengkajian serta penelaahan mendalam berdasarkan ilmu dan kemampuan yang ada, panel syari'ah memutuskan bahwa HNI-HPAI memenuhi syarat untuk diakui sebagai MLM Syari'ah. Dengan ketentuan HNI-HPAI hendaklah mempertegas perkara-perkara antara lain:

1. Menjelaskan akad kepada pengguna/konsumen tentang:
 - a. Akad jual beli.
 - b. Akad al-ju'alah atau yang lainnya yang digunakan dalam pemberian bonus, bagi konsumen yang berminat menjadi agen dan ingin mendapatkan bonus.
2. HPAI mesti berpegang pada prinsip al 'adl dalam pemberian bonus.
3. Bonus hendaknya berdasarkan kinerja, peranan, dan komitmen agen terhadap perusahaan dan jaringan
4. Perusahaan dapat membatalkan bonus sekiranya individu tidak memenuhi syarat-syarat perusahaan.
5. Segala bentuk perubahan dan tambahan syarat kelayakan untuk mendapatkan bonus, hendaklah dirujuk kepada panel syari'ah untuk mendapatkkan kelulusan/persetujuan.
6. Perusahaan bertanggung jawab memperjelas serta membuat pengumuman tentang syarat-syarat yang berkaitan dengan pembayaran bonus.⁸⁴

Berdasarkan pada keputusan panel Syari'ah tersebut, maka panel syariah HNI-HPAI memberikan beberapa patokan kepada perusahaan HNI-HPAI agar memedomani antara lain⁸⁵:

⁸⁴ Panel Syari'ah HPAI, *Alwahida Marketing International, MLM Syari'ah*, HPAI Industries SDN BHD, Perlis, 2009, hlm, 18

⁸⁵ *Ibid*, hlm. 13-14

1. HPAI sebagai perusahaan yang menerapkan sistem MLM Syari'ah agar benar-benar menerapkan ciri-ciri sebagaimana layaknya MLM Syari'ah sebagai berikut:
 - a. Produk yang dipasarkan hendaklah dipastikan halal, *thoyyib* (berkualitas) dari semua aspek dan terhindar dari syubhat.
 - b. Akad antara pihak penjual (*al-ba'i*) dan pembeli (*al-musyitari*) dilakukan atas dasar suka sama suka (*an taraadhi*), tidak ada paksaan dan manipulasi.
 - c. Sistem jual beli hendaklah memenuhi rukun-rukun dan syarat-syarat jual-beli sebagaimana yang terdapat di dalam hukum fiqh.
 - d. Produk/barang tersebut diperjualbelikan dengan harga yang wajar (tidak jauh dari harga pasaran sesuai kualitas)
 - e. Sistem perniagaan yang dijalankan benar-benar memperdagangkan barang/produk (yakni menjalankan perniagaan yang benar), bukan menjalankan skim piramid atau money game dengan berkedok barang/produk.
 - f. Sistem pemasaran yang dijalankan hendaklah sesuai syara' (tidak ada penipuan, iming-iming yang melampaui batas, manipulasi).
 - g. Perusahaan yang menjalankan MLM hendaklah memastikan para agennya untuk selalu membiasakan diri dengan adab-adab atau etika distributor (penjual) yang memenuhi tuntutan syariat Islam.
 - h. Struktur organisasi perusahaan hendaklah memiliki bagian pengawas syariah yang terdiri dari para ulama yang memahami masalah ekonomi.
2. Untuk menerapkan bonus hendaklah HPAI memperhatikan hal-hal sebagai berikut⁸⁶:
 - a. Bonus yang diberikan hendaklah diambil dari keuntungan jualan (produk) dan/atau sumbangan perusahaan yang berdasarkan kepada

⁸⁶ *Ibid*, hlm. 15

perniagaan yang bersih serta memenuhi ciri-ciri MLM Syari'ah, khususnya dari status produk dan juga harga.

- b. Pemberian bonus itu hendaklah berdasarkan prinsip perkongsian untung antara perusahaan dan orang-orang yang menyumbang kepada perusahaan.
 - c. Pemberian bonus hendaklah dilakukan mengikuti kaidah yang ditetapkan oleh syari'at yaitu atas dasar hibah, komisi, *simsarah*, *ijarah* (upah), *al-ju'alah* dan sebagainya.
 - d. Jika pemberian bonus diberikan atas dasar *al-ju'alah* hendaklah memenuhi antara lain:
 - 1) Perusahaan hendaklah memberitahukan bahwa bonus merupakan pemberian oleh perusahaan yang ditawarkan kepada individu yang melakukan peranan sebagaimana yang ditetapkan perusahaan dan mematuhi syarat-syaratnya.
 - 2) Perusahaan hendaklah menggariskan dengan jelas tentang cara kerja atau peranan yang perlu dilakukan oleh individu untuk layak mendapat bonus kemudian memberitahukan syarat-syarat tersebut dan membuka peluang dengan adil dan seksama untuk siapa saja yang berminat meraihnya.
 - 3) Kadar bonus yang ditawarkan harus jelas.
 - 4) Pemberian bonus hendaklah merujuk kepada peranan dan syarat yang ditetapkan serta dilakukan dengan adil mengikuti sistem yang ditetapkan (dan diberitahukan) serta tanpa mengingkari janji.
 - 5) Perusahaan juga harus menetapkan apa yang menjadi syarat tambahan untuk mendapat bonus, selama itu tidak menyalahi Al Qur'an dan As Sunnah.
3. Tentang iuran anggota, Panel Syari'ah HPAI memutuskan antara lain adalah:

- a. Iuran tersebut tidak bertujuan untuk memperoleh keuntungan dan mengambil kesempatan dari peserta
- b. Iuran tersebut bertujuan menyediakan maklumat/*product knowledge* dan keterangan kepada peserta berkaitan dengan urusan dan kegiatan yang akan dijalankan oleh perusahaan.
- c. Iuran tidak mengikat peserta dengan mewajibkan syarat-syarat yang zalim dan tidak bermoral
- d. Iuran tersebut tidak mempengaruhi perlakuan akad yang selanjutnya ketika berurusan niaga atau berjual beli.

Berdasarkan beberapa patokan di atas maka mekanisme pemberian bonus yang diterapkan oleh HNI-HPAI kepada agen kemitraan antara lain:

1. Pemberian bonus ditunjukkan kepada agen HPAI dikirimkan setiap di atas tanggal 25 bulan selanjutnya melalui akun agen. Akun yang direkomendasikan oleh perusahaan HNI-HPAI adalah Bank Syari'ah Mandiri (BSM), Bank Muammalah Indonesia (BMI), Bank Mandiri, dan Bank BRI, jadi semua bonus akan diterima langsung oleh para agen melalui akunnya masing-masing. Selain itu perusahaan akan menerbitkan pernyataan bonus setiap bulannya dan akan dikirim langsung ke alamat agen masing-masing.
2. Semua hal yang terkait dengan bonus yang disetujui langsung oleh perusahaan HNI-HPAI, sedangkan peran cabang hanya memfasilitasi jika terjadi komplain para agen. HPAI Cabang Banda Aceh 2 hanya berbicara mengenai penjualan produk kepada agen stok yang berada di wilayah cabang Banda Aceh 2. Dan persiapan kartu anggota baru dan menerima tempat bagi jaringan HPAI untuk menjadi tempat pertemuan dan pelatihan kepada para jaringan (agen).

Sejauh ini tidak terlalu banyak komplain para agen tentang masalah bonus, karena memang pemberian bonus sesuai dengan prinsip akad Ji'alah, artinya jika seorang agen telah mencapai prestasi-prestasi penjualan atau

perluasan jaringan yang telah dijelaskan pada pembahasan sebelum ini, maka agen akan mendapatkan bonus sesuai yang tertera dalam perjanjian kemitraan usaha. Sebaliknya, jika agen tidak melakukan prestasi penjualan produk atau perluasan jaringan seperti yang telah disyaratkan oleh perusahaan dalam perolehan bonus, maka agen tersebut tidak mendapatkan apapun, dan juga tidak ada konsekuensi yang harus ditanggung agen, dengan kata lain tidak ada pemecatan ataupun penonaktifan keanggotaan.⁸⁷

Adapun mengenai penerapan akad Ji'alah dalam pemberian bonus kepada agen perusahaan HNI-HPAI, Kepala Cabang BC (*Business Center*) Banda Aceh dengan pangkat LED (*Loyal Executive Director*) menjelaskan:

“Bergabung bersama HNI-HPAI mendapat dua keuntungan, antara lain menjadikan agen sebagai seorang herbalis yang mampu merasakan perasaan pesakit dan mampu mengobatinya serta menyembuhkannya dengan izin Allah SWT. Melalui produk HNI-HPAI serta cara-cara yang dicontohkan Nabi atau disebut dengan thibbun nabawi (pengobatan cara Nabi), sehingga HNI-HPAI disebut juga sebagai perusahaan Farmasi Islam International. Di samping itu HNI-HPAI akan menjadikan seorang agen sebagai seorang pengusaha yang sukses dengan bonus yang menjanjikan”.⁸⁸

Ibu Evridayanti, seorang leader dengan kepangkatan LED yang bergabung di HNI-HPAI pada tahun 2008 dengan jaringan aktif \pm 3000 mitra usaha dan tetap komit sebagai seorang leader dengan cara mengembangkan jaringan HNI-HPAI dan menjadi seorang pembicara dalam beberapa acara pelatihan HNI-HPAI, bonus yang didapatkannya per bulan berkisar Rp. 15.000.000., hingga Rp. 25.000.000., dan untuk promo tahun 2010 dan 2018 masuk dalam 60 besar sehingga pada bulan November 2010 berhak mendapat bonus sebesar Rp. 120.000.000., dan pada tahun 2018 mendapat berhak mendapat bonus sebesar Rp. 250.000.000., hal ini karena ia mampu membina

⁸⁷ Hasil Wawancara Dengan Evridayanti, Kepala Cabang 2 Banda Aceh, pada tanggal 10 januari 2020

⁸⁸ Hasil Wawancara Dengan Evridayanti, Kepala Cabang 2 Banda Aceh, pada tanggal 11 januari 2020

jaringannya hingga ada delapan orang yang berpangkat *Manager* mendapat bonus tour ke Malaysia bahkan Eropa.⁸⁹

Secara prinsipil, akad *ji'alah* merupakan akad yang dilakukan oleh dua pihak dimana pihak pertama menawarkan suatu pekerjaan kepada pihak kedua dengan janji jika mampu melakukan pekerjaan tersebut, pihak pertama akan memberikan upah kepada pihak kedua. Atas penawaran tersebut pihak kedua bisa memilih untuk menerima atau tidak. Jika pihak kedua menerima dan melakukan pekerjaan tersebut serta mencapai target yang diinginkan oleh pihak pertama, maka pihak kedua layak mendapatkan upah/ganjaran sebagaimana yang dijanjikan oleh pihak pertama.

Akad *Ji'alah* sesungguhnya merupakan akad atau pemberian bersyarat, artinya suatu pemberian akan diberikan jika syarat-syarat tertentu dipatuhi dan dilakukan. Dalam MLM Syariah HNI-HNI-HPAI, pemberian bonus akan diberikan dengan syarat agen membantu perusahaan, termasuk mencari dan merekrut anggota baru untuk perusahaan, Dengan demikian jika ada peranan dari agen dan peranan itu termasuk dalam syarat yang ditetapkan perusahaan untuk pemberian bonus, maka layaklah ia mendapatkan bonus berdasarkan janji dari perusahaan.

Berdasarkan kajian hukum perikatan, akad *ji'alah* masuk dalam katagori perikatan yang timbul dari adanya suatu perjanjian dan tahapan akadnya sesuai dengan teori baru yang dikemukakan oleh Van Dunne yaitu tahap *pracontractual*, yaitu adanya penawaran dan penerimaan; tahap *contractual*, yaitu adanya persesuaian pernyataan kehendak antara para pihak dan tahap *post contractual* yaitu pelaksanaan perjanjian.

Adapun isi dan bentuk perjanjiannya dijamin oleh suatu asas kebebasan berkontrak yang timbul dari ketentuan pasal 1338 KUH Perdata yaitu “Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undangundang bagi mereka

⁸⁹ Hasil Wawancara Dengan Evridayanti, Kepala Cabang 2 Banda Aceh, pada tanggal 11 januari 2020

yang membuatnya.” Sedangkan sah atau tidaknya perjanjian tersebut harus memenuhi ketentuan pasal 1320 KUH Perdata yaitu: sepakat mereka yang mengikatkan diri; cakap untuk membuat suatu perikatan; suatu hal tertentu dan suatu sebab yang halal.

Adapun upah/ganjaran yang dimaksud dalam praktik MLM Syariah HNI-HPAI Cabang Banda Aceh, adalah bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada agen yang mampu melakukan pekerjaan sesuai dengan target yang ditawarkan oleh HNI-HPAI. Hal ini merupakan implementasi dari akad al ji’alah yang digunakan oleh HNI-HPAI dalam memberikan bonus kepada agennya.

Konsep akad ji’alah yang digunakan oleh perusahaan HNI-HPAI dalam memberikan bonus kepada agennya dibolehkan oleh para ulama jika memenuhi beberapa syarat, antara lain:

1. Orang yang menawarkan pemberian/ bonus (*Ja’il*) hendaklah membuat penawaran dengan pilihan sendiri (tanpa dipaksa) dan memiliki hak terhadap pemberian tersebut.
2. Orang yang berkerja/berperanan untuk mendapat pemberian tersebut (*‘amil*), hendaklah seorang yang mampu untuk melakukan kerja/ peranan yang menjadi syarat kepada pemberian tersebut.
3. *Al-Ju’l* (pemberian/bonus) yang ditawarkan, hendaklah diketahui (yakni bukan suatu yang majhul atau samar-samar), bersih dan halal, mampu diserahkan dan dimiliki oleh *Al-Ja’il* (orang yang menawarkan pemberian/bonus).

Konsep akad ji’alah yang diterapkan oleh HNI-HPAI dalam pemberian bonus kepada para agen HNI-HPAI yang berada di wilayah HNI-HPAI cabang Banda Aceh, sesungguhnya telah menerapkan prinsip pemberian bonus berdasarkan konsep akad ji’alah hal ini karena para agen telah melakukan hal-hal berikut:

1. Memperkenalkan perusahaan kepada masyarakat.

2. Menjadi sponsor anggota-anggota baru untuk perusahaan
3. Menjual produk-produk perusahaan kepada masyarakat.
4. Membimbing dan memimpin downline untuk membangun organisasi perniagaan yang kokoh. Hal ini dilakukan melalui proses seperti pertemuan dari waktu ke waktu untuk berdiskusi, perencanaan, penjelasan tentang produk dan perkembangan terbaru perusahaan.

Adapun dasar dan pertimbangan MLM Syariah HNI-HPAI menerapkan akad ji'alah dalam memberikan bonus kepada agen antara lain:

1. Adanya putusan panel syari'ah HNI-HPAI yang dideklarasikan pada tanggal 9 maret 2009 di malaysia oleh Ahmad bin Ali selaku Pengerus Panel Syariah HNI-HPAI memutuskan bahwa MLM HNI-HPAI telah memenuhi ciri-ciri yang digariskan untuk diakui sebagai MLM Syari'ah
2. Putusan panel syari'ah HNI-HPAI di atas berdasarkan pengkajian dan penelaahan yang dalam dan berdasarkan ilmu dan kemampuan yang ada, yang menilai bahwa perniagaan yang dijalankan oleh HNI-HPAI memenuhi ciri-ciri sebagai perniagaan yang berlandaskan syari'ah, antara lain:
 3. Akad yang terjadi antara HNI-HPAI dan agen memenuhi syarat dan rukun jual beli sebagaimana terdapat dalam kitab fiqh.
 4. Akad yang terjadi dilakukan atas dasar suka sama suka dan dalam perakteknya tidak ada penipuan, iming-iming yang melampaui batas serta manipulasi. Ketentuan ini berdasarkan firman Allah dalam Al Qur'an Surat An-Nisa 29:
 - a. Produk yang dipasarkan dipastikan halal dan thoyyib dari semua aspek dan terhindar dari subhat, hal ini telah nyata ditegaskan dengan adanya sertifikasi syari'ah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI). Sedangkan kualitas produk baik dari segi produksi, bersih lingkungan, hingga proses output produk, telah mendapatkan predikat (sertifikasi) Good Manufacturing Practice

(GMP) dari WHO, serta Deperindag, BP.POM, Depkes RI dan sertifikat halal Pakistan dan Pusat Konsultasi Syariah sebagai sebuah bisnis jaringan.

- b. Produk HPAI yang diperjual belikan dipasarkan dengan harga yang wajar dan dalam melakukan perniagaannya para agen selalu membiasakan adab-adab atau etika agen yang memenuhi tuntunan syari'at islam.
- c. Bonus yang diberikan HNI-HPAI kepada agen menerapkan akad Ji'alah, suatu akad yang dilakukan berdasarkan prinsip syari'ah dan pembahasan secara detail mengenai akad Ji'alah ada dalam literatur fiqh.

Pemberian bonus yang dilakukan oleh HNI-HPAI kepada agennya, dalam tataran peraktek telah memenuhi konsep akad Ji'alah, hal ini dapat dilihat antara lain adanya akad yang dibuat oleh HNI-HPAI yang ditawarkan kepada masyarakat dengan bonus yang dijanjikan dan diumumkan secara jelas mengenai bonus tersebut. Sisi lain bagi masyarakat yang berminat dengan tawaran tersebut, selanjutnya melakukan akad dengan HNI-HPAI dengan cara menjadi anggota / member HNI-HPAI. Setelah menjadi member HPAI tidak dengan sendirinya mendapatkan bonus hingga member tersebut melakukan sesuatu yang dikehendaki oleh HNI-HPAI, dan nyatanya bagi member yang tidak melakukan sesuatu yang dikehendaki HNI-HPAI (member pasif), maka tidak mendapatkkan manfaat apa-apa dan oleh HNI-HPAI status keanggotaannya tidak dengan sendirinya hilang. Sebaliknya bagi member yang aktif dan komit serta melakukan sesuatu yang dikehendaki oleh HNI-HPAI, maka member tersebut langsung menerima bonus yang telah dijanjikan, dan nyatanya tidak sedikit member HNI-HPAI yang yang menjadi pengusaha yang sukses baik di Indonesia maupun di negara lain karena menjadi agen HNI-HPAI.

Menurut Evridayanti⁹⁰ pemberian bonus oleh HNI-HPAI kepada agen memenuhi prinsip dasar akad al-ju'alah sebagaimana yang dikehendaki oleh Panel Syari'ah HNI-HPAI, antara lain:

1. HNI-HPAI memberitahukan bahwa bonus merupakan pemberian oleh perusahaan yang ditawarkan kepada individu yang melakukan peranan sebagaimana yang ditetapkan perusahaan dan mematuhi syarat-syaratnya;
2. HNI-HPAI menggariskan dengan jelas tentang cara kerja atau peranan yang perlu dilakukan oleh individu untuk layak mendapat bonus kemudian memberitahukan syarat-syarat tersebut dan membuka peluang dengan adil dan seksama untuk siapa saja yang berminat meraihnya;
3. Kadar bonus yang ditawarkan kepada agen jelas tertera dalam marketing plan HNI-HPAI dan selalu disosialisasikan pada setiap kesempatan baik oleh leader HNI-HPAI maupun oleh upline kepada downline-nya;
4. Pemberian bonus hendaklah merujuk kepada peranan dan syarat yang ditetapkan serta dilakukan dengan adil mengikuti sistem yang ditetapkan (dan diberitahukan) serta tanpa memungkiri janji.

Mekanisme akad serta tata cara pemberian bonus yang dilakukan oleh HNI-HPAI di atas, nyata dan sesuai dengan konsep akad Ji'alah, sebagaimana disebutkan bahwa akad Ji'alah adalah janji seorang atau suatu lembaga untuk memberikan imbalan tertentu kepada siapa saja yang mampu melakukan suatu perbuatan dengan maksud mendorong orang agar melakukan perbuatan tersebut dengan target tertentu, baik perbuatan itu jelas batasannya maupun tidak, biasanya perbuatan itu sulit dilaksanakan.

Demikian juga menurut Pasal 20 angka 18 buku II Kompilasi Hukum Ekonomi Syari'ah, Ji'alah adalah perjanjian imbalan tertentu dari pihak pertama

⁹⁰ Hasil Wawancara Dengan Evridayanti, Kepala Cabang 2 Banda Aceh, pada tanggal 11 Januari 2020

kepada pihak kedua atas pelaksanaan suatu tugas/pelayanan yang dilakukan oleh pihak kedua untuk kepentingan pihak pertama.

Konsep ajaran Islam menekankan bahwa seorang agen berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya, sebaliknya perusahaan yang menggunakan jasa marketing harus segera memberikan imbalan para agennya dan tidak boleh menghanguskan atau menghilangkannya. Hal ini sejalan dengan firman Allah dalam Al Qur'an surat Al-A'raf: 85:

...فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا ذَلِكُمْ خَيْرٌ لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ

Artinya: Maka sempurnakanlah takaran dan timbangandan janganlah kalian kurangkan bagi manusia barang-barang takaran dan timbangannya, dan janganlah kalian membuat kerusakan dimuka bumi sesudah tuhan memperbaikinya. Yang demikian itu lebih baik bagi kalian jika betul-betul kalian orang yang beriman.

Sesuai pula dengan hadits Nabi SAW, dari Abdullah bin Umar, Nabi SAW bersabda : *“Berilah para pekerja itu upahnya sebelum kering keringatnya.”* (HR. Ibnu Majah, Abu Ya'la dan Tabrani).

Dalam sebuah hadits qudsi riwayat Abu Hurairah, Allah swt. berfirman, *“Tiga orang yang menjadi musuhnya di hari kiamat di antaranya, “Seseorang yang memakai jasa orang, kemudian menunaikan tugas pekerjaannya tetapi orang itu tidak menepati pembayaran upahnya.”* (HR. Bukhari No. 2227)

Sedangkan jumlah upah atau imbalan jasa/bonus yang harus diberikan kepada makelar atau agen harus sesuai dengan perjanjian, sesuai dengan firman Allah dalam surat Al Maidah ayat 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ...

Artinya: Hai orang-orang yang beriman. Penuhilah aqad-aqad itu...

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa kontrak kerja atau yang disebut dengan perjanjian kemitraan usaha antara perusahaan HNI-

HPAI dengan mitra usaha (agen) sesuai dengan ketentuan konsep akad ji'alah dalam perhitungan bonus-royalti yang akan diberikan kepada agen, dan pemberian bonus-royalti merujuk pada hasil penelitian lapangan sudah sesuai dengan ketentuan akad ji'alah, dan diberikan sesuai dengan perjanjian kemitraan usaha.



BAB EMPAT

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dari bab-bab sebelumnya, penulis akan menarik beberapa kesimpulan dan memberikan saran-saran untuk perbaikan kedepannya terkait dengan analisis kontrak kerja antara agen stok dengan perusahaan HNI-HPAI dalam penjualan produk yaitu sebagai berikut:

1. Diklum perjanjian kemitraan usaha antara perusahaan HNI-HPAI dengan agen perusahaan tersebut sah, meskipun hanya dibuat oleh salah satu pihak karena dasar dari kemitraan itu sendiri menekankan pada mutualisme, yaitu memberi keuntungan bagi kedua belah pihak. Meskipun perjanjian kemitraan usaha perusahaan HNI-HPAI hanya dibuat oleh salah satu pihak, tetapi apabila keduanya sepakat terhadap isi perjanjian kemitraan maka, perjanjian kemitraan usaha tersebut dinyatakan sah, mengikat para pihak, dan dapat diberlakukan. Sesuai dengan standar kontrak yang kebanyakan digunakan dalam dunia bisnis dengan tujuan mempraktikkan sebuah perjanjian/kontrak. Peraturan mengenai klausula baku dibidang jasa keuangan tertuang pada Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 1/POJK.07/2013 dan Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan 13/SEOJK.07/2014 yang pada intinya menyebutkan Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PUJK) merancang, merumuskan, menetapkan, dan menawarkan perjanjian baku PUJK mendasarkan pada keseimbangan, keadilan, dan kewajaran dalam pembuatan perjanjian.
2. Pada prinsipnya bonus dan royalti agen berdasarkan prestasi yang diperoleh agen itu sendiri dengan cara pembelian pribadi atau target penjualan produk dalam satu bulan. Pemberian bonus dalam bisnis adalah sebuah kewajiban yang harus dipenuhi perusahaan kepada

distributor yang melakukan pembelian atau yang mencapai target dari penjualan. Pembagian bonus dalam HNI-HPAI diberikan sesuai dengan kepangkatan. Kepangkatan yang ada di HNI-HPAI sama halnya seperti perusahaan pada umumnya, yaitu: *Manager*, *Senior Manager*, *Eksekutif Manager*, *Direktur*, *Senior Direktur* dan *Eksekutif Direktur*. Kaitan bonus dan kepangkatan yaitu untuk menentukan presentase terhadap bonus yang akan didapatkan oleh agen. Berbeda dengan bonus yang merupakan hasil kerja agen dan jaringannya, royalti adalah hasil kerja Agen HNI sedunia. Kita mendapatkan bagian (*sharing*) sesuai dengan syarat dan ketentuan, berdasarkan prestasi kerja kita masing-masing. Perhitungan royalti agen ini juga berbeda dengan perhitungan bonus, syarat mendapat salah satu royalti ialah TP pribadi minimal 200 poin selama 3 bulan berturut-turut, atau minimal 600 poin sekali, dan seterusnya TP pribadi minimal 200 poin setiap bulannya.

3. Pemberian bonus yang dilakukan oleh HNI-HPAI kepada agennya, dalam tataran praktik telah memenuhi konsep akad Ji'alah, hal ini dapat dilihat antara lain adanya akad yang dibuat oleh HNI-HPAI yang ditawarkan kepada masyarakat dengan bonus yang dijanjikan dan diumumkan secara jelas mengenai bonus tersebut. Pemberian bonus juga sesuai antara yang tertera pada diktum perjanjian kemitraan usaha dengan konsep akad ji'alah sehingga dapat disimpulkan bahwa keduanya sudah sesuai dan halal.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka penulis memberikan beberapa saran untuk perbaikan sehubungan dengan pembahasan di atas:

1. Perlunya peranan perusahaan terhadap sosialisasi mengenai pentingnya pengaplikasian diktum perjanjian kemitraan usaha kepada seluruh calon agen baru yang ingin mendaftar pada *agency center* dan pihak *agency*

- center* ialah orang yang sudah mampu untuk menjelaskan kepada calon agen baru terkait diktum perjanjian kemitraan usaha yang telah diciptakan pihak perusahaan. Agar tidak terjadinya pemilihan dalam pemberian diktum perjanjian kemitraan usaha ini sendiri yang saat ini terjadi dilapangan, yaitu hanya diberikan kepada calon agen baru yang ingin berjenjang karir saja, namun diktum perjanjian kemitraan usaha ini diperuntukkan kepada seluruh calon agen baru baik yang kedepannya akan berjenjang karir ataupun tidak.
2. Perlunya pelatihan khusus untuk pihak *agency center* terkait proses pemahaman mengenai bonus-royalti yang nantinya akan dijelaskan secara langsung dengan panduan Buku Panduan Sukses HNI-HPAI agar tidak adanya kesalah pahaman dan menimbulkan keghararan antara pemahaman calon agen baru yang salah tafsir dengan system bonus yang diberikan pihak perusahaan kepada agennya. Dan juga perlunya pembaharuan diktum perjanjian kemitraan usaha agar terdapat pasal-pasal yang menyeluruh tidak hanya terkait pasal bonus dan royalty saja, namun juga menyangkut hak dan kewajiban, sanksi, dll.
 3. Dan juga saran penulis sangat penting untuk adanya mata kuliah pengantar mengenai kesinambungan antara hukum positif dan hukum islam yang mana saat ini masih banyak ketidakrelevanan antara hukum positif dan hukum islam yang menjadi acuan dasar dalam setiap penelitian di Fakultas Syari'ah dan Hukum.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Halim Hasan Binjai. *Tafsir Al-Ahkam*. Cet. I Jakarta: Kencana. 2006.
- Abdul Rahman Ghazali. dkk. *Fiqh Muammalah*. Jakarta: Kencana. 2010.
- Agung Yulianto. *Panduan Sukses HPAI. Produk Halal Tanggung Jawab Bersama*. Jakarta: PT HPAI. 2016.
- Buchari Alma, Donni Juni Priansa. *Management Bisnis Syariah*. Bandung: Alfabeta. 2009.
- Dendy Sugono. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa Edisi Keempat*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 2008.
- Dimayuddin Djuwaini. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2008
- Ernie Tisnawati, Kurniawan Saefullah. *Pengantar Manajemen*. (Jakarta: Prenamedia Group. 2005.
- Erwandi Tarmizi. *Harta Haram Muamalat Kontemporer*. Bokor: Berkat Mulia Insani. 2017.
- Erwandi Tarmizi. *Harta Haram Muamalat Kontemporer*. Bogor: Berkat Mulia Insan. 2017.
- Gemala Dewi. *Hukum Perikatan Islam Indonesia*. Cet Ke-2. Jakarta: Kencana. 2005
- Ghufron. A. Mas'adi. *Fiqh Muammalah Konstektual*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2002
- Habib Nazir. dkk. *Ensiklopedi Ekonomi dan Perbankan Syariah*. cet 1. Jakarta: Gema Insani. 2011.
- Helmi Karim. *Fiqh Muammalah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2002.
- Helmi Karim. *Fiqh Muammalah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 1993.
- Hendi Suhendi. *Fiqh Muammalah*. Jakarta: Rajawali Pers. 2014.
- HNI Panduan Sukses Referensi Utama Produk Halal Dunia.
- Ibnu Rusyd. *Bidayatul 'I- Mujtahid*. (terj. Abdurrahman dan A. Aris Abdullah). Semarang: Asy-Syifa. 1990.
- Ibnu Rusyd. *Bidayatul Mujtahdi*. jilid 3(terj. Imam Ghazali Said). Jakarta: Pustaka Amani. 2007.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) 2005 .
- Kuswara. *Mengenal MLM Syariah*. Jakarta: Qultum Media. 2005.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muammalah*. Jakarta: Kencana. 2012.

- Mardani. *Hukum Perikatan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika. 2013.
- Muhammad Nasiruddin Al Abani. *Ringkasan Shahih Bukhari*. Jakarta: Pustaka Azzam. 2007.
- Muhammad Syafi'I Antonio. *Mengenal MLM Syari'ah Dari Halal-Haram. Kiat Beriwrausaha. Sampai Dengan Pengelolaannya*. Tangerang: Qultum Media. 2005.
- Panel Syari'ah HPAI. *Alwahida Marketing International. MLM Syari'ah*. HPAI Industries SDN BHD. Perlis. 2009.
- Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani. *Kompilasi Hukum Syari'ah*. Jakarta: Kencana. 2009.
- QS. Yusuf (12): 30
- Saleh Al-Fauzan. *Fiqh Sehari-hari*. (terj. Abdul Hayyie Al-Kattaki. dkk). Jakarta: Gema Insani Press. 2005.
- Salim. HS. "*Perkembangan Hukum Jaminan Di Indonesia*". Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2007.
- Sayyid Sabiq. *Fiqh Sunnah*. Jakarta: al-I'tishom. 2008.
- Sayyid Sabiq. *Fiqh Sunnah. Jilid 2 (terj. Mahyudin Syaf)*. Bandung: PT Al Ma'arif. 1994.
- Setiawan Budi Utomo. *Fikih Aktual Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer*. Jakarta: Gema Insan Press. 2003.
- Sofwan Jauhari. *MLM Syariah Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisi MLM Syaria*. Jakarta: Gema Insani. 2013.
- Syamsul Anwar. *Hukum Perjanjian Syariah*. Jakarta: PT. Rajawali. 2010.
- Wahbah Az- Zuhaili. *Fiqh Islam Wa Adillatuhu. jilid 5*. (terj. Abdul Hayyi Al-Kattani. dkk). Jakarta: Gema Insani. 2011
- Wahbah Zuhaily. *Fiqh Imam Syaf'I. cet 1* (terj. Muhammad Afifi dan Abdul Hafiz). Jakarta: Almahira. 2010.
- Zulchaidir B, Firly Ramly. *Dwilogi The Master Book to be The Best Market Leader Hand Book for Agents of Halal Network International*. Jakarta: CELLS-HNI. 2017.

UNDANG-UNDANG

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

JURNAL

Leli Joko Suryono. *“Kedudukan dan Penerapan Klausula Baku Dalam Perjanjian Kerja Di Indonesia”*. Jurnal Media Hukum

Agus Marimin dkk. *Bisnis Multilevel Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam*. Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam. Vol 02 No 02. Juli 2016.

WEBSITE

<http://abdulrahmanblogspotcom.blogspot.com/2010/05/mlm-syariah.html>.

<http://www.hnionline.net>.

<https://hpaindonesia.net/id/kode-etik-hpai/>

