ANALISIS SISTEM PEMBAGIAN KEUNTUNGAN PADA PT. HALAL NETWORK INTERNASIONAL HERBA PENAWAR AL-WAHIDA INDONESIA (HNI-HPAI) DALAM PERSPEKTIF AKAD *SAMSARAH*
(Studi Kasus di Kecamatan Ulee Kareng, Banda Aceh)

SKRIPSI

Diajukan Oleh:

AULIA ULFAH
NIM. 150102009
Mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum
Prodi Hukum Ekonomi Syariah

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

ANALISIS SISTEM PEMBAGIAN KEUNTUNGAN PADA PT. HALAL NETWORK INTERNASIONAL HERBA PENAWAR AL-WAHIDA INDONESIA (HNI-HPAI) DALAM PERSPEKTIF AKAD *SAMSARAH*

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Syari'ah dan Hukum
UIN Ar-Raniry Darussalam, Banda Aceh
sebagai Salah Satu Beban Studi Program Sarjana (S.1)
dalam Ilmu Hukum Ekonomi Islam

Oleh:

AULIA ULFAH
NIM. 150102009
Mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum
Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah

Disetujui untuk Diuji/Dimunaqasyahkan oleh:

Pembimbing I,	Pembimbing II,
Dr. Ridwan Nurdin, MCL	**Muhammad Iqbal., SE., MM**
NIP: 196607031993031003	NIP: 197005122014111001

ANALISIS SISTEM PEMBAGIAN KEUNTUNGAN PADA PT. HALAL NETWORK INTERNASIONAL HERBA PENAWAR AL-WAHIDA INDONESIA (HNI-HPAI) DALAM PERSPEKTIF AKAD *SAMSARAH*

SKRIPSI

Telah Diuji oleh Panitia Ujian *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 Islam

Pada hari/ Tanggal: Senin, 20 Januari 2020 M
24 Jumadil Akhir 1441 H

Di Darussalam – Banda Aceh
Panitia Ujian *Munaqasyah* Skripsi

Ketua,

Dr. Ridwan Nurdin, MCL
NIP: 196607031993031003

Sekretaris,

Muhammad Iqbal., SE., MM
NIP: 197005122014111001

Penguji I,

Arifin Abdullah, S.HI, MH
NIP: 198203212009121005

Penguji II,

Faisal Fauzan, S.E, M.Si,Ak., CA
NIDN: 0113067802

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

Muhammad Siddiq., MH.,PhD.
NIP. 197703032008011015

KEMENTERIAN AGAMA REPUPLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
Jl. Syeikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp./ Fax. 0651-7557442 Email : fsh@ar-raniry.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama	: Aulia Ulfah
NIM	: 150102009
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 pemanipulasian 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, 20 Januari 2020
Yang Menyatakan

Aulia Ulfah)

ABSTRAK

Nama	: Aulia Ulfah
NIM	: 150102009
Fakultas/Prodi	: Syariah dan Hukum/ Hukum Ekonomi Syariah
Judul	: Analisis Sistem Pembagian Keuntungan pada PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) dalam Perspektif Akad *Samsarah*
Hari/Tanggal Munaqasyah	: Senin/20 Januari 2020
Tebal Skripsi	:
Pembimbing I	: Dr. Ridwan Nurdin, MCL
Pembimbing II	: Muhammad Iqbal, SE, MM
Kata Kunci	: Pembagian Keuntungan dan Akad *Samsarah*

Sistem pemasaran berjenjang akhir-akhir ini banyak diminati oleh masyarakat karena selain memudahkan, multilevel marketing juga memberikan keuntungan kepada pembelinya, dimana keuntungan tersebut diperoleh dari bonus yang terdapat pada harga setiap produk. Setiap perusahaan multilevel marketing berbeda-beda akan pembagian keuntungannya. Dalam hal ini ada beberapa perusahaan multilevel marketing yang memberikan janji keuntungan yang besar namun tidak jelas darimana keuntungan tersebut diperoleh. Ketentuan dalam praktik akad *samsarah* mengenai pembagian keuntungan multilevel marketing adalah adanya kejelasan pada operasional perusahaan, baik dari segi kehalalan produk maupun dari segi pembagian keuntungannya. Pertanyaan penelitian dalam skripsi ini adalah bagaimana sistem pembagian keuntungan antara member, agen/*reseller*, dan perusahaan pada PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI), bagaimana perhitungan biaya pengiriman barang yang dibebankan kepada agen /*reseller* pada PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI), dan bagaimana sistem pembagian keuntungan yang dilakukan PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) terhadap member dan agen/*reseller* menurut perspektif akad *Samsarah*. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian kepustakaan dan penelitian kualitatif yaitu pengumpulan data pada suatu latar alamiah dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi. Dari paparan diatas dapat disimpulkan bahwa pembagian keuntungan kerjasama pada PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) telah sesuai dengan ketentuan dalam akad *samsarah*. Jika tidak maka perusahaan multilevel marketing tersebut haram akan operasionalnya.

KATA PENGANTAR

بسم الله الر حمن الر حيم

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله وعلى اله و اصحا به ومن والاه اما بعد

Segala puji bagi Allah, Tuhan semesta alam yang telah memberi rahmat serta karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan karya tulis skripsi ini. Shalawat serta salam penulis haturkan kepada junjungan ummah Nabi agung Muhammad SAW yang pasti dinanti syafaatnya *diyaumil* akhir kelak. Berkenaan dengan selesainya skripsi ini yang berjudul: **Analisis Sistem Pembagian Keuntungan Pada PT. Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) Dalam Perspektif Akad *Samsarah*,** yang penulis susun sebagai syarat kelulusan pendidikan strata satu (S1) sekaligus untuk memperoleh gelar sarjana pada fakultas Syari'ah dan Hukum jurusan Hukum Ekonomi Syariah UIN Ar-Raniry, Darussalam Banda Aceh.

Dalam penulisan karya ini, telah banyak pihak yang membantu penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Pada kesempatan ini, dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada Bapak Dr. Ridwan Nurdin, MCL selaku pembimbing I dan Bapak Muhammad Iqbal, MM selaku pembimbing II, yang telah banyak memberikan bimbingan, bantuan, ide, dan pengarahan. Terima kasih penulis ucapkan Bapak Muhammad Siddiq, M.H., PhD selaku Dekan Fakultas Syariah dan Hukum, Bapak Arifin Abdullah, M.H. selaku Ketua Prodi Hukum Ekonomi Syariah, juga Bapak Ridwan Nurdin, MCL selaku Penasehat Akademik yang bersedia membimbing penulis dari awal hingga sekarang, serta semua dosen dan asisten yang mengajar dan membekali penulis dengan ilmu sejak semester pertama hingga akhir.

Rasa terima kasih dan penghargaan terbesar penulis hantarkan kepada Ayahanda Maimun dan Ibunda Masdaniati yang telah memelihara dengan

setulus cinta dan penuh kasih, mendidik dengan pengorbanan yang hakiki, serta terus memberikan dukungan dan doa yang tiada henti-hentinya kepada penulis. Selanjutnya terima kasih penulis ucapkan kepada Kakanda drg. Tiya Maisarah dan adik-adik Munazir, Anis Hidayati, Muhammad Arfan Sadiqi, dan Azzam Al-Hafidh, selaku keluarga penulis. Dan terima kasih yang setulusnya penulis ucapkan kepada para sahabat seperjuangan yang setia memberi motivasi, Haya, Aina, Irzuqni, Uri, Dara, Rabi'ah, Annisa Maulini, Monica Inmai, Mawaddah, Rahmayanti, anggota unit satu (1), dan seluruh teman-teman Prodi Hukum Ekonomi Syariah angkatan 2015, serta para senior yang telah memberikan motivasi dan bantuan kepada penulis. Semoga balasan bantuan saudara-saudara mendapat keridhaan dari Allah Swt. sebagai Yang Maha Memberi ganjaran dan pahala setimpal. *Amin amin ya rabbal 'alamin.*

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

جامعة الرانري
AR-RANIRY

Banda Aceh, 4 Januari 2020
Penulis,

Aulia Ulfah

TRANSLITERASI

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

1. Konsonan

Fonem konsonan 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.

No	Arab	Latin	Ket	No	Arab	Latin	Ket
1	ا	Tidak dilambangkan		16	ط	ṭ	t dengan titik di bawahnya
2	ب	b	be	17	ظ	ẓ	z dengan titik di bawahnya
3	ت	t	te	18	ع	‘	
4	ث	ṡ	s dengan titik di atasnya	19	غ	g	ge
5	ج	j	je	20	ف	f	ef
6	ح	ḥ	h dengan titik di bawahnya	21	ق	q	ki
7	خ	kh	ka dan ha	22	ك	k	ka
8	د	d	de	23	ل	l	el
9	ذ	ż	z dengan titik di atasnya	24	م	m	em
10	ر	r	er	25	ن	n	en
11	ز	z	zet	26	و	w	we
12	س	s	es	27	ه	h	ha
13	ش	sy	es dan ye	28	ء	’	apostrof
14	ص	ṣ	s dengan titik di bawahnya	29	ي	y	
15	ض	ḍ	d dengan titik dibawah				

DAFTAR ISI

LEMBARAN JUDUL ..... **i**
PENGESAHAN PEMBIMBING ..... **ii**
PENGESAHAN SIDANG ..... **iii**
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS ..... **iv**
ABSTRAK ..... **v**
KATA PENGANTAR ..... **vi**
PEDOMAN TRANSLITERASI ..... **viii**
DAFTAR LAMPIRAN ..... **ix**
DAFTAR ISI ..... **x**
BAB SATU PENDAHULUAN **1**
A. Latar Belakang 1
B. Rumusan Masalah 5
C. Tujuan Penelitian 6
D. Penjelasan Istilah 6
E. Tinjauan Pustaka 9
F. Metode Penelitian 12
1. Jenis Penelitian 13
2. Lokasi Penelitian 13
3. Teknik Pengumpulan Data 14
4. Instrumen Pengumpulan Data 16
5. Teknik Analisis Data 16
G. Sistematika Pembahasan 17
BAB DUA KONSEP TEORITIS AKAD *SAMSARAH* **19**
A. Teori Pembagian Keuntungan dalam Islam 19
B. Pengertian dan Landasan Hukum *Akad Samsarah* 22
C. Rukun dan Syarat *Akad Samsarah* 27
1. Rukun-rukun *Akad Samsarah* 27
2. Syarat-syarat *Akad Samsarah* 29
D. Pemahaman Fuqaha tentang *Akad Samsarah* 32
E. Berakhirnya *Akad Samsarah* 35
BAB TIGA ANALISIS SISTEM PEMBAGIAN KEUNTUNGAN KERJASAMA PADA PT. HALAL NETWORK INTERNASIONAL HERBA PENAWAR AL-WAHIDA INDONESIA (HNI-HPAI) DALAM PERSPEKTIF AKAD *SAMSARAH* **41**
A. Deskripsi Umum mengenai member, agen/*reseller*, dan perusahaan PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) 41

B. Perhitungan keuntungan yang diperoleh oleh member, agen/*reseller*, dan perusahaan PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) 45
C. Perhitungan biaya pengiriman barang yang dibebankan kepada agen/*reseller* pada PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) 51
D. Perspektif Akad *Samsarah* terhadap sistem keuntungan yang disepakati oleh perusahaan PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) 54
BAB EMPAT: PENUTUP 59
A. Kesimpulan 59
B. Saran 61
DAFTAR PUSTAKA 63
DAFTAR RIWAYAT HIDUP 66
LAMPIRAN 67

جامعة الرانري
AR-RANIRY

BAB SATU
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bagi masyarakat Indonesia, terutama para pelaku bisnis, istilah Multilevel Marketing (MLM), tidak asing lagi karena banyak perusahaan yang memasarkan produknya melalui sistem MLM. Secara sederhana yang dimaksud dengan Multilevel Marketing atau disingkat MLM adalah sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran.[1] Dari pengertian tersebut dapat dijabarkan bahwa Multilevel Marketing adalah suatu konsep penyaluran barang (produk dan jasa tertentu) yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh keuntungan di dalam garis kemitraannya.[2]

Kemunculan *trend* strategi pemasaran produk melalui sistem MLM di dunia bisnis modern sangat menguntungkan banyak pihak, antara lain seperti pengusaha (baik produsen maupun perusahaan MLM). Hal tersebut disebabkan karena adanya penghematan biaya dalam iklan. Pemasaran melalui jaringan ini sangat membantu perusahaan dalam memasarkan produk dan jasa yang tadinya belum terkenal untuk meraih pasar dalam waktu yang singkat tanpa harus mengeluarkan biaya iklan yang besar di media massa. Bisnis ini juga menguntungkan para distributor yang berperan sebagai *simsar* (mitra niaga) yang ingin bebas dalam bekerja.[3]

Sistem Marketing MLM yang lahir tahun 1939 merupakan kreasi dan inovasi marketing yang melibatkan masyarakat konsumen dalam kegiatan usaha pemasaran. Tujuannya adalah agar masyarakat konsumen di samping dapat

[1]Ahmad Wardi, *Fiqih Muamalat*, (Jakarta: AMZAH, 2017), hlm. 613.

[2]*Ibid.*

[3] *Ibid.*

menikmati manfaat produk, sekaligus juga dapat menikmati manfaat finansial dalam bentuk insentif, hadiah-hadiah, dan kesempatan haji dan umrah, perlindungan asuransi, tabungan hari tua, dan bahkan kepemilikan saham perusahaan.[4]

Sistem pemasaran Multilevel Marketing menganggap seluruh anggota atau distributornya sebagai mitra kerja yang akan saling menguntungkan. Setiap orang yang bergabung dapat mengkonsumsi produk dengan potongan harga, sekaligus dapat menjalankan kegiatan usaha sendiri dengan cara menjual produk atau jasa dan mengajak orang lain untuk ikut bergabung. Setiap yang berhasil diajak dan bergabung akan memberikan manfaat dan keuntungan kepada yang mengajaknya dengan memakai sistem persentase atau bonus.

Sebagai sebuah sistem universal, Islam juga mengatur bagaimana cara bisnis yang baik dan sesuai dengan tuntunan agama. Banyak lembaga bisnis mengalihkan sistem bisnisnya ke dalam sistem bisnis Islami yang dikenal dengan ekonomi syariah. Karena pada dasarnya semua bentuk kegiatan bisnis menurut syariat Islam termasuk dalam kategori muamalat yang hukumnya sah dan boleh dilakukan. Hal ini sesuai dengan kaidah akad muamalat yang menjelaskan bahwa hukumnya sah sehingga ada dalil yang membatalkan dan mengharamkannya.

Di era maju ini, sistem bisnis Islami tersebut sangat digemari masyarakat. Terbukti menjamurnya perusahaan-perusahaan yang berazaskan syariah. Perusahaan Herba Al Wahida Indonesia (HPAI) adalah salah satu perusahaan herba yang berazaskan syariat.

Perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) adalah perusahaan MLM asal Malaysia yang berkembang di Indonesia dengan mengusung citra dan prinsip Islam dalam proses operasionalnya. Seperti perusahaan yang menggunakan sistem Multilevel Marketing (MLM) pada

[4]*Ibid.*

umumnya, perusahaan ini menerapkan sistem bonus yang menitikberatkan terhadap kisaran kuantitas penjualan yang telah dicapai oleh para agen atau member.

Perusahaan tersebut bergerak dibidang penjualan dengan memakai sistem penjualan Multilevel Marketing Syariah yang telah dikaji oleh panel syariah yaitu sebuah kajian dan pemantauan yang dilakukan oleh para ulama untuk memastikan jual beli pada perusahaan tersebut telah berjalan sesuai dengan tuntunan syariat,[5] yang fokus kepada konsumen muslim yang memiliki standarisasi produk yaitu halal dan *thayyib*.[6]

Sistem perekrutan anggota baru pada perusahaan HPAI menggunakan empat cara yaitu, *hello effect* (memberi kesan yang baik), *building trust* (membangun kepercayaan), *building need* (membangun kebutuhan), dan *give solution* (memberi solusi), tanpa menjelaskan kisaran komisi berupa bonus yang akan diterima calon agen ketika telah bergabung kedalam member. Dari keempat cara perekrutan tersebut, cara yang paling utama adalah *give solution* yang mana seorang agen merekrut calon anggota baru dengan cara menggali informasi seputar kebutuhan yang dimiliki calon agen seperti kebutuhan kesehatan, finansial, ilmu, dan lain-lain, kemudian menawarkan solusi atas kebutuhan tersebut tanpa ada unsur pemaksaan. Yang perlu digaris bawahi adalah agen yang membuat network hanya menjelaskan kisaran komisi berupa bonus yang didapat ketika menjadi member saat calon agen bertanya seputar hal tersebut. Ini mungkin merupakan hal yang luput dari perhatian mereka sebagai anggota dari sebuah perusahaan yang mengusung nilai Islam.

Pembagian keuntungan pada PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) (HNI-HPAI) dilihat dari segi

---

[5]Panel syariah HPA, *Al wahida Marketing Internasional MLM Syariah*, (Perils: HPA Industries Sdn. Bhd, 2009), hlm. 2.

[6]Nur Intan, *Penerapan Syariat Islam pada Sistem Multilevel Marketing Syariah Herba Penwar Al-Wahida (HPA) di Pekanbaru*, *Skripsi*, (Pekanbaru: Fakultas Syariah dan Hukum, UIN Sultan Syarif Kasim Riau Pekan Baru, 2011), hlm. 2.

banyaknya produk yang dibeli oleh agen/*reseller*, sehingga semakin banyak produk yang dibeli maka semakin banyak pula keuntungan yang didapat oleh agen/*reseller*. Dan keuntungan yang diperoleh antara member dan agen itu berbeda karena agen itu sendiri telah terdaftar pada perusahaan yang bersangkutan. Dalam hal praktiknya, Multilevel Marketing PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) menggunakan sistem akad *Samsarah* dalam pembagian keuntungan, dimana barang/produk yang dimiliki oleh agen tersebut adalah barang/produk yang sah akan kepemilikannya sehingga keuntungan yang diperoleh berdasarkan jumlah barang/produk yang dibeli dari perusahaan tersebut.

Pada PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) keuntungan yang diperoleh juga berdasarkan tingkatan profesinya dalam perusahaan tersebut. Apabila profesinya hanya sebagai member pada umumnya, maka keuntungan yang diperoleh adalah 10% dari jumlah poin belinya, jika profesinya sebagai agen/*reseller*, maka keuntungan yang diperoleh bisa mencapai tingkatan 35% dan itu adalah tingkatan yang tertinggi dibawah perusahaan. Namun keuntungan yang diperoleh oleh agen/*reseller* itu berbeda dengan member pada umumnya walaupun barang/produk yang dibeli itu dalam jumlah yang sama. Sistem pembayaran bonusnya yaitu harian, ketika kita membeli barang/produknya maka akan langsung masuk keuntungannya kedalam rekening yang kita miliki. Sehingga PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) memiliki ciri khas yang transparan terhadap keuntungan yang diberikan.[7]

Berbeda halnya dengan perusahaan Multilevel Marketing lainnya, dimana keuntungan yang diperoleh berdasarkan kisaran harga produk yang dibeli oleh pihak *downline*, sehingga kita juga akan mendapatkan keuntungan yang sama apabila kita bisa mengajak orang lain untuk bergabung dan membeli

[7]Hasil Wawancara dengan Ibu Ridha, agen/reseller tingkat tertinggi, Ulee Kareng, pada tanggal 18 Desember 2018.

produk yang telah ditetapkan perusahaan.Yang menjadi objek permasalahan dalam penelitian ini adalah pada perusahaan PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) tidak adanya pengambilan keuntungan dari sistem perekrutan seperti Multilevel Markting pada umumnya. Sehingga banyak kesalahpahaman masyarakat mengenai pembagian bonus dan keuntungan pada perusahaan yang bergerak dibidang Multilevel Marketing khususnya pada perusahaan PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI).

Berdasarkan fenomena yang terjadi dalam pemaparan di atas, penulis merasa tertarik melakukan suatu penelitian dengan judul **"Analisis Sistem Pembagian Keuntungan Pada PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) Dalam Perspektif Akad *Samsarah* (Studi Kasus di Kecamatan Ulee Kareng Banda Aceh)".**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah penulis kemukakan sebelumnya, maka rumusan yang akan menjadi tolak ukur penelitian adalah:

1. Bagaimana sistem pembagian keuntungan antara member, agen/*reseller*, dan perusahaan pada PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI)?
2. Bagaimana perhitungan biaya pengiriman barang yang dibebankan kepada agen /*reseller* pada PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI)?
3. Bagaimana menurut perspektif akad *Samsarah* mengenai sistem pembagian keuntungan yang dilakukan PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) terhadap member dan agen/*reseller*?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui sistem pembagian keuntungan pada PT. Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) sebagai member, agen/*reseller*, dan perusahaan.
2. Untuk mengetahui perhitungan biaya pengiriman barang yang dibebankan kepada agen/*reseller*.
3. Untuk mengetahui perspektif akad *Samsarah* mengenai sistem pembagian keuntungan yang dilakukan PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) terhadap member dan agen/*reseller*?

D. Penjelasan Istilah

Untuk menghindari kesalahpahaman dan juga pembaca mudah dalam memahami istilah dalam penulisan karya ilmiah ini, maka perlu adanya penjelasan yang dimaksud antara lain:

1. Sistem

   Sistem berasal dari bahasa latin (*systema*) atau bahasa Yunani (*sustema*) adalah suatu kesatuan yang terdiri dari komponen atau elemen yang dihubungkan bersama untuk memudahkan aliran informasi, materi atau energi untuk mencapai suatu tujuan. Sistem juga merupakan kesatuan bagian-bagian yang saling berhubungan yang berada dalam suatu wilayah serta memiliki item-item penggerak, contoh umum misalnya seperti negara. Negara merupakan suatu kumpulan dari beberapa elemen kesatuan lain seperti provinsi yang saling berhubungan sehingga membentuk suatu negara dimana yang berperan sebagai penggeraknya yaitu rakyat yang berada di negara tersebut.[8]

[8]Wikipedia, *Pengertian Sistem*. Diakses melalui situs: https://id.wikipedia.org/wiki/Sistem pada tanggal 12 September 2019.

2. Pembagian

Bagi hasil adalah suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dan pengelola dana. Bagi hasil merupakan bentuk dari perjanjian kerja sama antara pemodal (*investor*) dan pengelola modal (*enterpreneur*) dengan menjalankan kegiatan usaha ekonomi, dimana antara keduanya akan terikat kontrak bahwa didalam usaha tersebut jika mendapat keuntungan akan dibagi kedua belah pihak sesuai dengan nisbah kesepakatan di awal perjanjian dan begitu pula bila usaha mengalami kerugian akan ditanggung bersama sesuai porsi masing-masing.[9]

3. Keuntungan

Laba, keuntungan, atau *profit* dapat didefinisikan dengan dua cara, yang pertama laba dalam ilmu ekonomi murni didefinisikan sebagai peningkatan kekayaan seorang investor sebagai hasil penanam modalnya, setelah dikurangi biaya-biaya yang berhubungan dengan penanaman modal tersebut (termasuk di dalamnya biaya kesempatan). Sementara itu laba dalam akuntansi didefinisikan sebagai selisih antara harga penjualan dengan biaya produksi.[10]

Keuntungan dalam arti ekonomi adalah pendapatan yang diperoleh pengusaha, yang meliputi kelebihan hasil penjualan setelah dikurangi biaya eksplisit dan biaya tersembunyi.[11]

4. PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI)

PT. Herba Penawar Al-Wahida Indonesia, yang kemudian dikenal sebagai HNI-HPAI, merupakan salah satu perusahaan Bisnis Halal Network

---

[9]Kajian Pustaka, *Pengertian Pembagian Hasil Usaha*, Diakses melalui situs: https://www.kajianpustaka.com/2018/02/pengertian-karakteristik-jenis-syarat-bagi-hasil.html pada tanggal 12 September 2019.

[10]Wikipedia, *Pengertian Keuntungan dalam Arti Ekonomi*, Diakses melalui situs: https://id.wikipedia.org/wiki/Laba pada tanggal 12 September 2019.

[11]Sadarno Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2009), hlm. 386-387.

di Indonesia yang fokus pada produk-produk herbal. HNI-HPAI sesuai dengan akta pendirian perusahaan, secara resmi didirikan pada tanggal 19 Maret 2012.[12] HNI-HPAI dibangun dari perjuangan panjang yang bertujuan menjayakan produk-produk halal dan berkualitas dan berazaskan *Thibbunabawi*, serta dalam rangka membumikan, memajukan, dan mengaktualisasikan ekonomi Islam di Indonesia melalui *entrepreneurship*. HNI-HPAI juga memiliki Dewan Syariah, yang senantiasa proaktif mengawasi, mengevaluasi, dan memberi masukan serta nasihat untuk menjaga Bisnis Halal Network HPAI tetap berada dalam koridor Syariah Islam.

5. Akad *Samsarah*

Samsarah adalah kosakata bahasa Persia yang telah diadopsi menjadi bahasa Arab yang memiliki arti profesi yang menengahi dua kepentingan atau pihak yang berbeda dengan imbalan berupa kompensasi, biasanya berupa upah (*ujrah*) atau bonus (*ji'alah*) dalam menyelesaikan suatu transaksi. Adapun simsar adalah sebutan untuk orang yang bekerja untuk orang lain sebagai penengah dengan kompensasi (upah atau bonus), baik untuk menjual maupun membeli barang maupun jasa. Makelar (*samsarah*) termasuk kategori bekerja yang bisa dipergunakan untuk memiliki harta secara sah.[13] Jadi samsarah adalah perantara antara biro jasa dengan pihak yang memerlukan jasa mereka (produsen, pemilik barang), untuk memudahkan terjadinya transaksi jual-beli dengan upah yang telah disepakati sebelum terjadinya akad kerja sama tersebut.

Dalam hal ini Yusuf Qardhawi berpendapat makelar bagi orang luar daerah dibolehkan karena dapat melancarkan keluar masuknya barang dari

[12]PT. HNI-HPAI, *Profil HNI-HPAI*, Diakses melalui situs: https://hni.net/profile pada tanggal 12 September 2019.

[13]Taqyuddin An-Nabhani, *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif, Perspektif Islam*, (Surabaya: Risalah Gusti, 1996), hlm. 78.

luar ke dalam daerah dengan perantaraan makelar tersebut, dengan demikian mereka akan mendatangkan keuntungan bagi kedua belah pihak.[14]

E. Tinjauan Pustaka

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

Penelitian Desy Annisa yang berjudul "*Sistem Bonus Multilevel Marketing Ditinjau Menurut Konsep Akad Ji'alah Pada PT. Melia Sehat Sejahtera"* mempunyai kesimpulan bahwa dalam praktik Multilevel Marketing yang terdapat didalam PT. Melia Sehat Sejahtera yaitu sesudah menjadi member, maka para member tersebut mencari member baru yang lainnya. Jika member mampu menjaring member baru yang banyak, maka ia akan mendapat bonus. Semakin banyak member yang dapat dijaring maka semakin banyak pula bonus yang didapat karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk pada perusahaan. Aplikasi Multilevel Marketing antara pihak perusahaan PT. Melia Sehat Sejahtera dengan para member kaitannya dengan pemberian imbalan atau bonus kepada member yang berhasil menjual produk sekaligus merekrut member baru sudah sepenuhnya berdasarkan ketentuan-ketentuan Akad Ji'alah. Prinsip dasar yang dapat digunakan untuk menganalogikan kerjasama ini yaitu adanya para pihak perusahaan dengan para member dalam konsep Fiqh Muamalah yang

[14]Yusuf Al-Qardhawi, *Halal dan Haram dalam Islam*, (Terj. Mu'alam Hamidy), (Surabaya: Bina Ilmu, 1993).

dikenal dengan *'aqidani* yaitu adanya pihak *Ja'il* (pemilik pekerjaan) dan *'amil* (pekerja).[15]

Penelitian dari Beni Khoiril Abdillah, yang berjudul "*Praktek Sistem Bonus Dalam Perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) Di Kota Semarang Dalam Perspektif Ekonomi Islam"*, mempunyai kesimpulan bahwa berkaitan dengan kajian Multilevel Marketing maka, Ju'alah yang disebut dalam fiqih muamalah adalah bonus tambahan yang diberikan perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena telah berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan. Dasar hukum penentuan Ju'alah diantaranya adalah Firman Allah SWT dalam Surat Yusuf ayat 72. Jadi agar bonus itu sesuai dengan konsep Ju'alah tersebut, maka pemberian bonus oleh perusahaan Multilevel Marketing hendaklah berdasarkan manfaat atau kerja yang disumbangkan oleh para distributor, atau orang yang terlibat dalam membantu perusahaan. Jumlah bonus yang dijanjikan hendaklah dengan pasti oleh perusahaan kepada distributornya sesuai dengan syarat yang kedua diatas.[16]

Penelitian Nur Intan, *"Penerapan Syariat Islam Pada Sistem Multilevel Marketing Syari'ah Herba Penawar Al-Wahida (HPA) Di Pekanbaru"* mempunyai kesimpulan bahwa analisis ekonomi Islam tentang sistem Multilevel Marketing syariah Herba Penawar Al-Wahida (HPA) adalah dibolehkan karena tidak ada unsur gharar atau penipuan dan memberikan peluang bagi para member untuk berbisnis tanpa harus mengeluarkan modal yang cukup besar, produknya halal sebab terbuat dari tumbuh-tumbuhan alami, etika dalam penjualan tidak ada kebohongan para member akan menjelaskan semua yang

[15]Desy Annisa, *Sistem Bonus Multi Level Marketing Ditinjau Menurut Konsep Akad Ji'alah Pada PT. Melia Sehat Sejahtera,* Skripsi, (Banda Aceh: Fakuktas Syariah dan Hukum, UIN Ar-Raniry Banda Aceh, 2018), hlm. 61.

[16]Beni Khoiril Abdillah, *Praktek Sistem Bonus Dalam Perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) Di Kota Semarang Dalam Perspektif Ekonomi Islam,* Skripsi, (Semarang: Fakuktas Ekonomi dan Bisnis Islam, UAIN Walisongo Semarang, 2015), hlm. 34-35.

berkaitan dengan produk dan sistem pemasarannya.[17] Adapun yang menjadi perbedaan antara skripsi diatas dengan skripsi penulis adalah pada skripsi diatas tidak dicantumkan bagaimana ketentuan operasional produk HNI-HPAI dalam perspektif akad *samsarah*, namun hanya dijelaskan bagaimana kedudukan hukum produk HNI-HPAI dalam penerapan hukum Islam.

Penelitian Sarah Mutiarani yang berjudul *"Bisnis Multilevel Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam"* mempunyai kesimpulan bahwa pandangan hukum Islam terhadap bisnis Multilevel Marketing Oriflame adalah boleh karena termasuk dalam kategori muamalah yang hukum asalnya adalah *mubah* (boleh) sampai ada dalil yang melarangnya. Yang menyebabkan dibolehkannya karena produk yang diperjual belikan Oriflame itu nyata atau ada barangnya, produk yang dijualkan bahan yang aman untuk kulit manusia, tidak mengandung unsur hewani, tidak mengandung unsur riba, perjudian, penipuan, yang bisa merugikan setiap anggotanya.[18]

Penelitian dari Liva Regiana, yang berjudul *"Multilevel Marketing (MLM) Dalam Perspektif Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Pada PT. Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) Lampung Timur",* mempunyai kesimpulan bahwa 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 usahanya secara berturut-turut. Penjualan yang dimaksud tersebut adalah penjualan yang berbasis syariah, tidak mengandung kegiatan *money game*.[19]

---

[17]Nur Intan, *Penerapan Syariat Islam Pada Sistem Multi Level Marketing Syari'ah Herba Penawar Al-Wahida (HPA) Di Pekanbaru,* Skripsi, (PekanBaru: Fakuktas Syariah dan Ilmu Hukum, UIN Sultan Syarif Kasim Riau Pekan Baru, 2011), hlm. 61-62.

[18]Sarah Mutiarani, *Bisnis Multi Level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam,* Skripsi, (Surakarta: Fakuktas Syariah, IAIN Surakarta, 2017), hlm. 73.

[19]Lihat pada Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pemasaran Langsung Berjenjang Syariah.

Berdasarkan fatwa tersebut, sebuah perusahaan Multilevel Marketing dianggap halal dan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah, baik dalam produk yang dijual maupun operasionalnya, apabila memenuhi 12 poin seperti yang diterapkan dalam fatwa tersebut.[20]

Penelitian dari Rara Berthania, yang berjudul *"Kedudukan Makelar Dalam Transaksi Jual Beli Kendaraan Bermotor Ditinjau dari Hukum Islam",* mempunyai kesimpulan bahwa kedudukan maupun profesi dari makelar itu sendiri sangatlah penting dikarenakan banyaknya yang memerlukan jasa dari makelar itu untuk kebutuhan sehari-hari. Makelar atau perantara dalam menjembatani suatu transaksi jual beli, pada zaman modern sekarang ini sangatlah penting artinya, makelar adalah orang yang bertindak sebagai penghubung antara 2 (dua) belah pihak yang berkepentingan[21], pada praktiknya lebih banyak pada pihak-pihak yang akan melakukan jual-beli. Di dalam hal ini makelar adalah pedagang perantara yang berfungsi menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah tanpa menanggung resiko, dengan kata lain makelar ialah penengah antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.[22]

F. Metode Penelitian

Untuk melaksanakan suatu penelitian, seorang penulis harus lebih dahulu menguasai metode yang tepat untuk mendukung penulisan yang akan dilakukannya, sehingga dalam melakukan penelitian penulis lebih mudah mendapatkan data-data yang diperlukan serta menghasilkan sebuah karya ilmiah

---

[20]Liva Regiana, *Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Pada PT. Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) Lampung Timur,* Skripsi, (Metro Lampung: Fakuktas Syari'ah, IAIN Metro, 2017), hlm.73.

[21]Departemen Pendidikan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia edisi kedua,* (Jakarta: Balai Pustaka, 1991), hlm. 618.

[22]Rara Berthania, *Kedudukan Makelar Dalam Transaksi Jual Beli Kendaraan Bermotor Ditinjau dari Hukum Islam,* Skripsi, (Lampung: Fakuktas Hukum, Universitas Lampung, 2017), hlm. 2.

yang dapat dipertanggungjawabkan, bermanfaat dan berguna. Untuk mencapai tujuan penelitian, penulis menggunakan metode deskriptif, yaitu metode penelitian dengan menggambarkan keadaan objek penelitian berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya.

Dalam penelitian ini, peneliti menggambarkan secara nyata fakta yang ada di lapangan dan kemudian menganalisis masalah Sistem Pembagian Keuntungan pada PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) dalam perspektif Akad *Samsarah.* Proses analisis akan menghasilkan kesimpulan yang merupakan jawaban atau permasalahan yang telah dirumuskan dan menjadi objek penelitian.

Untuk melaksanakannya suatu penulisan, penulis harus memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

   Dalam mengumpulkan data yang diperlukan guna mendukung penulisan karya ilmiah ini, penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif yaitu pengumpulan data pada suatu latar alamiah dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, dan teknik pengumpulan data dilakukan secara trianggulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan pada makna dari pada generalisasi.[23] Jenis penelitian ini digunakan penulis untuk mendapatkan pemahaman terhadap suatu fenomena yang diteliti melalui pengumpulan data analisis yang selanjutnya diinterpretasikan sehingga mencapai tujuan penelitian.

2. Lokasi Penelitian

   Lokasi penelitian merupakan tempat dimana penulis melakukan penelitian, yaitu pada agen-agen produk HNI-HPAI yang terdapat di

[23]Albi Anggito dan Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jawa Barat: CV Jejak, 2018), hlm. 8.

Kec. Ulee Kareng, dan Kantor Pusat Produk HNI-HPAI cabang Banda Aceh di Batoh.

3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah strategis untuk mencapai tujuan penelitian yaitu mendapatkan data. Pengumpulan data dapat dilakukan dalam berbagai latar, sumber, dan cara. Bila dilihat dari latar penelitian, data dapat dikumpulkan pada latar alamiah (*natural setting*), seperti pada kegiatan seminar, diskusi dan sebagainya. Selanjutnya, bila dilihat dari sumber data, dalam pengumpulan data dapat menggunakan sumber primer, dan sumber sekunder. Kemudian yang terakhir dilihat dari segi cara, teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan observasi, *interview*, kuisioner, dokumen, dan gabungan.[24]

Dalam penelitian ini, penulis memperoleh data dari dua sumber, yaitu:

a. Sumber data primer

Sumber data primer merupakan sumber data yang diperoleh langsung dari objek yang akan diteliti,[25] atau data yang diperoleh langsung dari penelitian lapangan (*field research*), dengan cara mewawancarai agen-agen produk HNI-HPAI, para member yang terlibat dalam produk HNI-HPAI, dan Kepala Kantor Pusat Produk HNI-HPAI cabang Banda Aceh. Hal ini dilakukan penulis untuk mendapatkan data keuntungan yang diperoleh agen, member, serta perusahaan dalam memperjualbelikan produk yang kemudian penulis mengkajinya berdasarkan akad *samsarah*.

---

[24]M. Djunaidi Ghong dan Fauzan Almanshur, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2012), hlm. 164.

[25]Bogong Suyanto dkk, *Metode Penelitian Sosial*, (Jakarta: Kencana, 2005), hlm. 56.

b. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber data yang berasal dari kepustakaan yang diperoleh melalui penelitian kepustakaan (*library research*). Penelitian ini dilakukan untuk mendapatkan data pendukung yang berhubungan dengan teoritis, yang diperoleh melalui buku-buku, jurnal, dan artikel internet dengan cara mengumpulkan, membaca, menulis, dan mengkaji lebih dalam mengenai permasalahan yang diteliti.

Selanjutnya penulis mengumpulkan data dengan menggunakan beberapa cara, yaitu:

a. Wawancara

Teknik pengumpulan data dengan wawancara adalah suatu cara untuk mengumpulkan data dengan mengajukan berbagai pertanyaan secara langsung kepada responden. Wawancara yang dipakai peneliti adalah *un-guiden interview*, yaitu proses Tanya jawab lisan yang tidak menggunakan pedoman yang telah tersusun secara sistematis, pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang ada dalam penelitian.

b. Dokumentasi

Dokumentasi adalah data yang tidak dipublikasikan baik tulisan maupun video. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang berupa buku-buku, dokumen, peraturan-peraturan, kebijakan, notulen rapat, catatan harian dan sebagainya.[26] Dokumen yang penulis gunakan adalah data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan para agen, member, dan Kepala Kantor Pusat Produk HNI-HPAI cabang Banda Aceh.

[26]Sugiono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: CV. ALFABETA, 2005), hlm. 82.

c. Observasi

Observasi merupakan pengamatan yang dilakukan secara seksama dan sistematis terhadap objek penelitian. Melalui observasi, peneliti belajar tentang perilaku, dan makna dari perilaku tersebut.

Observasi yang peneliti lakukan berupa observasi partisipasi pasif yaitu peneliti datang ke tempat kegiatan orang yang diamati, tetapi tidak ikut terlibat dalam kegiatan tersebut.[27] Tempat observasi peneliti berada di Kec. Ulee Kareng dan berfokus pada pembagian keuntungan.

4. Instrumen pengumpulan data

Untuk menjawab masalah penelitian, sudah jelas membutuhkan data. Data diperoleh dari atau melalui kegiatan pengumpulan data. Untuk mendapatkan data yang diperlukan, harus ada alat dan instrumennya. Alat atau instrumen tersebut dinamakan alat atau instrumen pengumpulan data.[28] Instrumen yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah alat perekam suara, pulpen dan kertas, guna mencatat hasil wawancara dengan para agen, member, dan Kepala Kantor Pusat Produk HNI-HPAI cabang Banda Aceh.

5. Teknik analisis data

Setelah melakukan pengumpulan data, peneliti akan mengolah data tersebut dengan menggunakan pendekatan kualitatif yaitu dengan mendeskripsikan secara menyeluruh data yang didapat selama proses penelitian.

Dalam mengolah data kualitatif penulis melakukannya melalui tiga tahap yaitu:

a. Reduksi

---

[27]*Ibid*, hlm. 64.

[28]Sanapiah Faisal, *Format-Format Penelitian Sosial*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. 113.

Pada tahap ini peneliti memilah informasi mana yang relevan dan mana yang tidak relevan dengan penelitian, yang kemudian data yang direduksi akan mengerucut dan mengarah ke inti permasalahan sehingga mampu memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai objek permasalahan.

b. Penyajian data

Setelah penulis melakukan reduksi data, langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Data yang disajikan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan sejenisnya.

c. Penarikan kesimpulan

Tahap akhir pada analisis data adalah penarikan kesimpulan. Setelah semua data tersaji dan permasalahan objek penelitian dapat dipahami, barulah kemudian dapat ditarik kesimpulan dari penelitian terkait.

G. Sistematika Penulisan

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

Bab satu merupakan pendahuluan yang meliputi latar belakang diadakannya penelitian, rumusan masalah yang akan dibahas, tujuan penelitian yang dilakukan, penjelasan istilah, tinjauan pustaka, metode penelitian dan yang terakhir adalah sistematika penulisan.

Bab dua merupakan landasan teoritis mengenai konsep *samsarah* dalam fiqh muamalah, meliputi pengertian dan landasan hukum akad samsarah, rukun dan syarat akad samsarah, pemahaman fuqaha tentang akad samsarah, dan pembatalan dan berakhirnya akad samsarah.

Bab tiga merupakan inti yang membahas tentang sistem keuntungan MLM PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) ditinjau menurut akad *samsarah* yang mencakup deskripsi umum mengenai member, agen/*reseller*, dan perusahaan HNI-HPAI, perhitungan keuntungan yang diperoleh oleh member, agen/*reseller*, dan perusahaan HNI-HPAI, perspektif Akad *Samsarah* terhadap sistem keuntungan yang disepakati oleh perusahaan HNI-HPAI, dan Perhitungan biaya pengiriman barang yang dibebankan kepada agen/*reseller* pada PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (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 topik permasalahan.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

BAB DUA
KONSEP TEORITIS AKAD *SAMSARAH*

A. Teori Pembagian Keuntungan dalam Islam

Keuntungan (laba) ialah selisih lebih hasil penjualan dari harga pokok dan biaya operasi. Kalangan ekonomi mendefinisikannya sebagai selisih antara total penjualan dengan total biaya. Total penjualan yakni harga barang yang dijual, dan total biaya operasional adalah seluruh biaya yang dikeluarkan dalam penjualan, yang terlihat dan tersembunyi. Karena perniagaan berarti jual beli dengan tujuan mencari keuntungan, maka keuntungan merupakan tujuannya yang paling mendasar, bahkan merupakan tujuan asli dari perniagaan. Asal dari mencari keuntungan adalah disyari'atkan, kecuali bila diambil dengan cara haram. Diantara cara-cara haram dalam mengeruk keuntungan adalah:

1. Keuntungan dari memperdagangkan komoditi haram

   Segala yang muncul dari hasil memperjualbelikan komoditi haram, adalah termasuk usaha kotor yang diwadahi oleh transaksi yang rusak pula. Contohnya memperjualbelikan minuman keras, narkoba, bangkai, daging babi, segala sesuatu yang membahayakan orang seperti makanan-makanan rusak, minuman-minuman yang tidak sehat serta berbagai bahan makanan berbahaya dan sejenisnya.

2. Keuntungan dari perdagangan curang dan manipulasi

   Yaitu dengan cara menyembunyikan cacat barang dagangan atau menawarkan barang dagangan dengan tampilan yang berbeda dari sebenarnya, dengan *trik* yang dapat mengelabui pembeli dan mengaburkan penglihatannya. Para ulama salaf dahulu berpandangan bahwa memberitahukan cacat barang termasuk nasihat yang merupakan isi pokok ajaran Islam.

3. Keuntungan melalui penipuan harga yang tidak wajar

   Yaitu melalui tindakan menaikkan harga yang tidak wajar menurut kebiasaan. Asal dari penambahan harga tersebut masih diizinkan karena tujuan dari berdagang adalah mencari keuntungan, dan itu tidak mungkin melainkan dengan sedikit menambah harga. Sementara kenaikan harga yang melonjak itu hanya terjadi dengan semacam penyembunyian harga yang berkembang saat itu. Bila harga meningkat karena penyembunyian harga pasar, maka itu kenaikan yang dipaksakan. Sementara kalau kenaikan harga tidak dengan menyembunyikan harga pasar, tentu itu merupakan keutamaan Allah atas diri penjual.

4. Keuntungan melalui penimbunan barang dagangan

   Menimbun yang dimaksud adalah segala pencekalan yang komoditi seperti makanan pokok dan yang lainnya yang berakibat membahayakan orang banyak, demikianlah menurut pendapat dari para ulama. Namun dosa menimbun makanan pokok dalam penjualan itu lebih besar, karena banyak orang yang membutuhkannya.[29]

Dalam Islam, laba mempunyai pengertian khusus sebagaimana yang telah dijelaskan oleh para ulama salaf. Mereka telah menetapkan dasar-dasar penghitungan laba serta pembagiannya dikalangan mitra usaha. Mereka juga menjelaskan kapan laba itu digabungkan kepada modal pokok untuk tujuan penghitungan zakat, bahkan mereka juga menetapkan kriteria-kriteria yang jelas untuk menentukan kadar dan nisbah zakat yaitu tentang metode-metode akuntansi penghitungan zakat.

Beberapa aturan tentang laba dalam konsep Islam:

1. Adanya harta (uang yang dikhususkan untuk perdagangan).

[29] Shalah ash-Shawi dan Abdullah al-Mushlih, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, (Jakarta: Darul Haq, 2008), hlm. 78-79.

2. Mengoperasikan modal tersebut secara interaktif dengan dasar unsur-unsur lain yang terkait untuk produksi, seperti usaha dan sumber-sumber alam.
3. Memposisikan harta sebagai objek dalam pemutarannya karena adanya kemungkinan-kemungkinan pertambahan atau pengurangan jumlahnya.
4. Sehatnya modal pokok yang berarti modal bisa dikembalikan.[30]

Islam juga telah mengatur batasan-batasan laba yang sesuai dengan konsep transaksi dalam Islam, diantaranya:

1. Kelayakan dalam penetapan laba. Di dalam Islam telah diatur bahwa pedangang boleh mengambil laba dengan sewajarnya, artinya tidak berlebihan. Dan jika dalam penjualannya terdapat laba yang sedikit, maka ambillah laba tersebut karena jika menolak laba yang sedikit, itu akan menghalangi dari laba yang banyak.
2. Keseimbangan antara tingkat kesulitan dan laba. Islam membolehkan adanya keseimbangan antara standar laba dan tingkat perputaran serta perjalanan modal. Semakin tinggi tingkat kesulitan dan resiko, maka semakin besar pula laba yang diinginkan oleh pedagang. Dalam bermuamalah secara Islami itu tidak dipermasalahkan, asalkan bebas dari praktik-praktik monopoli, kecurangan, penipuan, perjudian, pemalsuan, serta segala jenis jual beli yang dilarang oleh syariat.
3. Masa perputaran modal. Peranan modal berpengaruh pada standarisasi laba yang diinginkan oleh pedangang atau pengusaha yaitu, semakin panjangnya masa perputaran dan bertambahnya tingkat resiko, maka semakin tinggi pula standar laba yang diinginkan, begitu pula sebaliknya. Setiap standarisasi laba yang sedikit akan membantu

[30]Nia Mugniati, *Akad Al-Ijarah Al-Maushufah fi Al-Dzimmah*, Skripsi, (Banten: Fakuktas Syariah, Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, 2018), hlm. 27.

penurunan harga, hal ini juga akan menambah peranan modal dan memperbesar laba.

4. Cara menutupi harga penjualan. Dalam transaksi jual beli, dibolehkan membayar dengan cara tunai ataupun kredit, ataupun boleh juga dengan membayar tunai dan sebagiannya dibayar dengan cara kredit (cicilan). Dengan syarat adanya keridhaan diantara kedua belah pihak (penjual dan pembeli).
5. Unsur-unsur pendukung. Disamping unsur-unsur yang dapat memberikan pengaruh pada standarisasi laba, seperti unsur-unsur yang berbeda dari waktu ke waktu, atau keadaan ekonomi, baik yang *marktable* maupun yang non *marktable*, bagaimanapun juga unsur-unsur itu tidak boleh bertentangan dengan kaidah-kaidah hukum Islam.[31]

Berdasarkan teori keuntungan diatas maka dapat disimpulkan bahwa pembagian keuntungan dalam Islam harus adanya prinsip keadilan dan keridhaan antar para pihak yang bertransaksi. Pembagian keuntungan juga disesuaikan dengan laba atau penghasilan bersih dari jual beli tersebut. Batasan laba yang boleh diambil oleh pedagang atau pengusaha bisa disesuaikan dengan keseimbangan antar kesulitan dan modal usaha.

B. Pengertian dan Landasan Hukum

Dalam bahasa Arab makelar disebut سمسره orangnya disebut سمسار bentuk pluralnya adalah سماسير dan سماسره.[32] *Samsarah* adalah bahasa Farsi yang diarabkan yang bermakna perantara antara penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi jual beli. Secara umum dalam istilah fiqih adalah pekerjaan

[31]*Ibid*, hal. 28-29.

[32]Mahmud Yunus, *Kamus Arab-Indonesia*, PT Mahmud Yunus Wa Dzurriyah (Jakarta: PT Mahmud Yunus Wa Dzurriyah, 1972), hlm. 179.

perantara/makelar antara orang-orang untuk transaksi komersil seperti jual beli, dan *ijarah* (sewa-menyewa).[33]

Bisnis yang dijalankan dengan sistem MLM tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga jasa, yaitu jasa Marketing bertingkat (*level*), dengan imbalan berupa *Marketing fee*, bonus, hadiah dan sebagainya, tergantung prestasi dan *level* seorang anggota. Jasa Marketing tersebut diklasifikasikan sebagai perantara antara produsen dan konsumen.

Dalam istilah fiqih hal ini disebut *samsarah* atau *simsar*. Menurut Sayid Sabiq dalam catatan kakinya pengertian *simsar* adalah sebagai berikut:

السِّمْسَارُ هُوَ الَّذِيْ يَتَوَسَّطُ بَيْنَ الْبَائِعُ وَالْمُشْتَرِيْ لِتَسْهِيْلِ عَمَلِيَّةِ الْبَيْعِ

"Simsar adalah orang yang menjadi perantara antara penjual dan pembeli untuk mempermudah pelaksanaan jual beli".[34]

Abdullah Abdul Karim memberikan pengertian *samsarah* berupa profesi dalam menengahi dua kepentingan atau pihak yang berbeda dengan kompensasi, baik berupa upah (*ujrah*) atau bonus, komisi (*ji'alah*) dalam menyelesaikan suatu transaksi. Adapun *simsar* adalah sebutan untuk orang yang bekerja untuk orang lain sebagai penengah dengan kompensasi (upah atau bonus), baik untuk menjual maupun membeli.[35]

Kegiatan *samsarah* (perantara) dalam bentuk distributor, agen, member, atau mitra niaga termasuk akad *ijarah*, yaitu transaksi memanfaatkan tenaga dan jasa orang lain dengan imbalan atau *ujrah*.[36] Dalam transaksi *ijarah* terdapat dua objek transaksi, berupa *ijarah al-ain* dan *ijarah al-zimmah*. *Ijarah al-ain* yaitu transaksi yang menggunakan manfaat atau jasa dari suatu benda seperti menyewa rumah untuk ditempati. Sedangkan *ijarah al-zimmah* yaitu transaksi

---

[33]Makelar dalam Islam, *Pengertian Makelar*. Diakses melalui situs: http://koneksi-indonesia.org/2014/makelar-dalam-islam/ pada tanggal 26 September 2019.

[34]Ahmad Wardi Muslich, *Fiqih Mualamat*, (Jakarta: Amzah, 2013), hlm. 616.

[35]Abdullah Abdulkarim, *Broker/Pemakelaran (samsarah) dalam Islam*. Diakses melalui situs: http://ocessss.blogspot.com/2009/07/07/brokerpemakelaran-samsarah-dalam-Islam-html pada tanggal 26 September 2019.

[36]Ahmad Wardi Muslich, *Fiqih Muamalat…,* hlm. 616.

dengan menggunakan manfaat atau jasa dari tenaga seseorang seperti, upah menjahit pakaian, upah pengacara atau upah para pekerja di perusahaan-perusahaan swasta. Keduanya disebut dengan satu istilah dalam literatur Arab yaitu *ijarah*. Dari kedua objek transaksi *ijarah* tersebut, transaksi *samsarah* termasuk ke dalam *ijarah al-zimmah*.[37]

Berdasarkan penjelasan di atas *Al-Simsar* (*jama'* dari *al-simsarah*) adalah perantara antara penjual dan pembeli dalam pelaksanaan jual beli, atau pedagang perantara yang bertindak sebagai penengah antara penjual dan pembeli. Dimasa sekarang banyak orang yang disibukkan dengan pekerjaannya masing-masing, sehingga ada sebagian orang yang tidak memiliki waktu untuk menjual barang dagangannya, disisi lain ada sebagian orang yang memiliki waktu luang namun tidak memiliki barang yang akan diperjualbelikan. Dengan demikian posisi perantara/penengah sangat penting karena akan memudahkan pihak yang menjual barang dengan pihak yang memerlukan barang sehingga terjadilah transaksi yang akan menguntungkan kedua belah pihak. Untuk memudahkan kesulitan yang mereka hadapi, saat ini ada orang yang berprofesi khusus seperti biro jasa: dimana kedua belah pihak mendapat keuntungan (manfaat). Biro jasa mendapat lapangan pekerjaan dan uang jasa dari hasil pekerjaannya, sedangkan orang yang memerlukan jasa mendapatkan kemudahan, karena sudah ditangani oleh orang yang paham dalam bidangnya.

Ijarah baik dalam bentuk sewa-menyewa maupun dalam bentuk upah mengupah itu merupakan muamalah yang telah disyariatkan dalam Islam. Hukum asalnya adalah boleh atau mubah bila dilakukan sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan Islam. Kebolehan praktek *ijarah* berdasarkan kepada ayat-ayat al-Qur'an surat Ath-Thalaq ayat 6 yaitu:

---

[37]Kajian Muamalah, *Konsep Simsarah dalam Ekonomi Islam*. Diakses melalui situs: http://caknenang.blogspot.com/2011/04/konsep-simsarah-dalam-ekonomi-islam.html pada tanggal 26 September 2019.

اَسْكِنُوْهُنَّ مِنْ حَيْثُ سَكَنْتُمْ مِنْ وُجْدِكُمْ وَلاَ تُضَارُّوْهُنَّ لِتُضَيِّقُوْاعَلَيْهِنَّ وَاِنْ كُنَّ اُوْلاَتِ حَمْلٍ فَاَنْفِقُوْا عَلَيْهِنَّ حَتَّى يَضَعْنَ حَمْلَهُنَّ فَاِنْ اَرْضَعْنَ لَكُمْ فَاٰتُوْهُنَّ اُجُوْرَهُنَّ وَاْتَمِرُوْا بَيْنَكُمْ بِمَعْرُوْفٍ وَاِنْ تَعَاسِرْتُمْ فَسَتُرْضِعُ لَهُ اُخْرَى

Tempatkanlah mereka (para istri) dimana kamu bertempat tinggal menurut kemampuanmu dan janganlah kamu menyusahkan mereka untuk menyempitkan (hati) mereka, dan jika mereka (istri-istri yang sudah ditalaq) itu sedang hamil, maka berikanlah kepada mereka nafkahnya hingga mereka bersalin, kemudian jika mereka menyusukan (anak-anak)mu untukmu maka berikanlah kepada mereka upahnya, dan musyawarahkanlah diantara kamu (segala sesuatu) dengan baik; dan jika kamu menemui kesulitan maka perempuan lain boleh menyusukan (anak itu) untuknya. (QS. Ath-Thalaq [65]:6).[38]

Dalam surah al Baqarah ayat 233 juga menjelaskan mengenai upah menyusui:

...وَاِنْ اَرَدْتُّمْ اَنْ تَسْتَرْضِعُوْا اَوْلاَدَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ اِذَا سَلَّمْتُمْ مَّا ءَاتَيْتُمْ بِا لْمَعْرُفِ وَاتَقُوا اللهَ وَاعْلَمُوْا اَنَّ اللهَ بِمَا تَعْمَلُوْنَ بَصِيْرٌ

… dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, maka tidak ada dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. Bertakwalah kamu kepada Allah dan ketahuilah bahwa Allah Maha melihat apa yang kamu kerjakan. (QS. Al-Baqarah [2]: 233).[39]

Berdasarkan ayat-ayat diatas, maka dapat disimpulkan bahwa seseorang yang ingin menyusukan anaknya kepada orang lain itu dibolehkan tanpa ada dosa baginya, karena yang diambil adalah manfaat jasa dari orang tersebut, tetapi jangan sampai tidak diberikan upah kepadanya akibat kelalaian, karena upah merupakan hak wajib yang diterima sesuai dengan pekerjaan yang telah dilaksanakannya. Persoalan mengenai upah mengupah ini untuk sama-sama mengambil manfaat terhadap suatu pekerjaan itu diperbolehkan dengan menjunjung tinggi kebersamaan dan kejujuran tanpa adanya pengkhianatan antara kedua belah pihak. Jadi dalam hal ini pekerjaan *samsarah* itu dibolehkan

[38]QS. Ath-Thalaq (65): 6.
[39]QS. Al-Baqarah (2): 233

dan *simsar* berkewajiban untuk memberikan upah/ujrah sebagai imbalan atas perkerjaan tersebut.

Adapun hadist yang menunjukkan dibolehkannya perbuatan upah dari akad *samsarah* yaitu:

عَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللهُ عَنْهُماَ قاَ لَ: قَا لَ رَسُوْلُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ (اَعْطُوْا الْاَجِيْرَ اَجْرَهُ قَبْلَ اَنْ يَجِفَّ عَرَقُهُ) رَوَاهُ ابْنُ مَاجَه. وَفِي الْبَابِ عَنْ اَبِى هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ عِنْدَ اَبِى يَعْلَى وَالْبَيْهَقِى , وَجَابِرٍ عِنْدَ الطَّبَرَانِيِّ , وَكُلُّهاَ ضِعَافٌ.

Dari Ibnu Umar *radhiyallaahu 'anhu* bahwa Rasulullah saw. bersabda, "berikanlah kepada pekerja upahnya sebelum mengering keringatnya." (HR Ibnu Majah).

Dalam masalah ini ada hadist dari Abu Hurairah *radhiyallaahu 'anhu* riwayat Abu Ya'la dan al-Baihaqi, dan dari Jabir riwayat ath-Tabrani. Namun semuanya lemah.

Berdasarkan hadist diatas, hadist tersebut menunjukkan wajibnya memberikan upah kepada pekerja setelah menunaikan pekerjaannya, dan bersegera untuk membayarkannya. Dan ini termasuk bagian dari menepati janji dan memenuhi akad sedangkan Allah memerintahkan untuk menunaikan hak dan melarang memakan harta manusia dengan cara bathil. (Abdullah Bassam)[40]

Mengenai upah seorang pekerja haruslah ditepati sesuai kesepakatan. Jika kesepakatan pemberian upah diawal, maka pemberian upah tersebut harus diberikan sebelum pekerjaan dilaksanakan, begitu juga sebaliknya, jika kesepakatan pemberian upah tersebut setelah pekerjaan dilaksanakan, maka pemberian upah pekerja itu harus segera diberikan setelah selesai pekerjaannya. Jangan menghalangi atau menunda-nunda upah pekerja karena penundaan pembayaran termasuk kategori kezaliman yang sangat dilarang dalam Islam dan tentu sangat merugikan orang tersebut apalagi kalau ditunda dalam waktu yang

[40]Ibnu Hajar as-Asqalani, *Bulughul Maram*, tahqiq: Muhammad bin Shalih 'Utsaimin, Muhammad Hamid Faqi, Abdullah Bassam, cet. I (Bandung: PT Cordoba Internasional Indonesia, 2015), hlm. 382.

lama, sehingga lupa dan tidak terbayarkan. Oleh karena itu, seseorang seharusnya membayar gaji orang yang bekerja sesegera mungkin sebelum keringatnya kering.

C. Rukun-rukun dan Syarat Akad *Samsarah*

Untuk sahnya akad *samsarah* harus memenuhi beberapa rukun yaitu:

1. *Al-Muta'aqidani* (makelar dan pemilik harta)

   Untuk melakukan hubungan kerjasama ini, maka harus ada makelar (penengah) dan pemilik harta supaya kerjasama tersebut berjalan lancar. Seorang simsar harus bersikap jujur, ikhlas, terbuka, dan tidak melakukan penipuan, bisnis yang haram, dan yang *syubhat*.
2. *Mahall al-ta'aqud* (jenis transaksi yang dilakukan dan kompensasi)

   Jenis transaksi yang dilakukan harus diketahui dan bukan barang yang mengandung maksiat dan haram, dan juga nilai kompensasi (upah) harus diketahui terlebih dahulu supaya tidak terjadi kesalahpahaman.
3. *Al-Shighat* (lafadz atau sesuatu yang menunjukkan keridhaan atas transaksi pemakelaran tersebut)

   Supaya kerjasama tersebut sah, maka kedua belah pihak tersebut harus membuat sebuah akad kerjasama (perjanjian) yang memuat hak-hak dan kewajiban kedua belah pihak.[41]

Adapun rukun-rukun akad secara umum meliputi:

1. *'Aqid* ialah orang yang berakad, terkadang masing-masing pihak terdiri dari satu orang, terkadang terdiri dari beberapa orang, misalnya penjual dan pembeli beras di pasar biasanya masing-masing pihak satu orang, ahli waris sepakat untuk memberikan sesuatu kepada pihak yang lain yang terdiri dari beberapa orang. Seseorang yang berakad terkadang

[41]Munawir, *Sistem Penetapan Komisi dan Provisi Agen dalam Jual Beli Mobil Menurut Hukum*, Skripsi, (Banda Aceh: Fakultas Syariah dan Hukum, UIN Ar-Raniry, 2017), hlm. 24.

orang yang memiliki haq *(aqid ashli)* dan terkadang merupakan wakil dari yang memiliki haq.

2. *Ma'qud 'alaih* ialah benda-benda yang diakadkan, seperti benda-benda yang dijual dalam akad jual beli, dalam akad hibbah (pemberian), dalam akad gadai, utang yang dijamin seseorang dalam akad *kafalah*.
3. *Maudhu' al 'aqd* ialah tujuan atau maksud pokok mengadakan akad. Berbeda akad, maka berbedalah tujuan pokok akad. Dalam akad jual beli tujuan pokoknya ialah memindahkan barang dari penjual kepada pembeli dengan diberi ganti. Tujuan akad hibah ialah memindahkan barang dari pemberi kepada yang diberi untuk dimilikinya tanpa ada pengganti *('iwadh)*. Tujuan pokok akad ijarah adalah memberikan manfaat dengan adanya pengganti. Tujuan pokok *I'arah* adalah memberikan manfaat dari seseorang kepada yang lain tanpa ada pengganti.
4. *Shighat al 'aqd* ialah ijab dan qabul, ijab ialah permulaan penjelasan yang keluar dari salah seorang yang berakad sebagai gambaran kehendaknya dalam mengadakan akad, sedangkan qabul ialah perkataan yang keluar dari pihak berakad pula, yang diucapkan setalah adanya ijab. Pengertian ijab qabul dalam pengamalan dewasa ini ialah bertukarnya sesuatu dengan yang lain sehingga penjual dan pembeli dalam membeli sesuatu terkadang tidak berhadapan, misalnya seseorang yang berlangganan majalah *Panjimas*, pembeli mengirimkan uang melalui pos wesel dan pembeli menerima majalah tersebut dari petugas pos. [42]

Berdasarkan rukun-rukun akad diatas, maka dapat disimpulkan bahwa rukun akad *samsarah* sama halnya dengan rukun akad pada umumnya, namun pada rukun akad *samsarah* tidak terdapat *maudhu' al 'aqd* (tujuan pokok) yang

[42]Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 47.

mana tujuan/maksud pokok akad *samsarah* itu hanya sebagai penengah antara pihak yang menyediakan barang dengan pihak yang memerlukan barang, dengan imbalan berupa fee, bonus, ataupun ujrah. Dan objek barang yang diperjualbelikan boleh milik simsar maupun milik orang lain yang memerlukan jasa simsar untuk diperjualbelikan.

Syarat-syarat akad mempunyai syarat yang ditentukan *syara'* yang wajib disempurnakan. Syarat-syarat terjadinya akad ada dua macam:

1. Syarat-syarat yang bersifat umum, yaitu syarat-syarat yang wajib sempurna wujudnya dalam berbagai akad. Syarat-syarat umum yang harus dipenuhi dalam berbagai macam akad sebagai berikut:
   a. Kedua orang yang melakukan akad cakap bertindak (ahli). Tidak sah akad orang yang tidak cakap bertindak, seperti orang gila, orang yang berada dibawah pengampuan (*mahjur*), dan karena boros.
   b. Yang dijadikan objek akad dapat menerima hukumnya.
   c. Akad itu diizinkan oleh syara', dilakukan oleh orang yang mempunyai hak melakukannya, walaupun dia bukan 'aqid yang memiliki barang.
   d. Janganlah akad itu akad yang dilarang oleh syara', seperti jual beli musalamah (saling merasakan).
   e. Akad dapat memberikan faedah, sehingga tidaklah sah bila rahn (gadai) dianggap sebagai imbangan amanah (kepercayaan).
   f. Ijab itu berjalan terus, tidak dicabut sebelum terjadi qabul. Maka apabila orang yang berijab menarik kembali ijabnya sebelum qabul maka batallah ijabnya.
   g. Ijab dan qabul mesti bersambung, sehingga bila seseorang yang berijab telah berpisah sebelum akadnya qabul, maka ijab tersebut menjadi batal.
2. Syarat-syarat yang bersifat khusus, yaitu syarat-syarat yang wujudnya wajib ada dalam sebagian akad. Syarat khusus ini dapat juga disebut

syarat idhafi (tambahan) yang harus ada di samping syarat-syarat yang umum, seperti syarat adanya saksi dalam penikahan.[43]

Adapun syarat-syarat makelar menurut Sa'aduddin Muhammad antara lain:

1. Mendapat izin pemilik modal/harta/barang
2. Harganya diketahui, jika ia mengatakan yang harganya (keuntungan) lebih dari itu untukmu
3. Tidak mendapat upah kecuali kalau sudah siap pekerjaannya
4. Tidak menentukan tempo (misal, jual ini paling lama selama satu minggu)[44]

Terdapat juga sejumlah syarat yang terkait dengan *Ijarah Maushuffah bi al-Dzimmah* dalam fatwa DSN MUI No. 101/DSN-MUI/X/2016 diantaranya:

1. Ketentuan terkait manfaat barang (*manfaat 'ain*) dan pekerjaan (*'Amal*). Manfaat barang dan pekerjaan dalam akad ini, harus:
   a. Diketahui dengan jelas dan terukur spesifikasinya (*ma'lum mundhabith*) supaya terhindar dari perselisihan dan sengketa (*al-niza'*);
   b. Dapat diserahterimakan, baik secara hakiki maupun secara hukum;
   c. Disepakati waktu penyerahan dan masa ijarahnya;
   d. Sesuai dengan prinsip syariah;
2. Ketentuan terkait barang sewa
   a. Kriteria barang sewa yang dideskripsikan harus jelas dan terukur spesifikasinya;
   b. Barang sewa yang dideskripsikan boleh belum menjadi milik pemberi sewa pada saat akad dilakukan;

[43]*Ibid*, hlm. 54.

[44]Makelar dalam Islam, *Pengertian Makelar*. Diakses melalui situs: http://koneksi-indonesia.org/2014/makelar-dalam-islam/ pada tanggal 26 September 2019.

c. Pemberi sewa harus memiliki kemampuan yang cukup untuk mewujudkan dan menyerahkan barang sewa;
d. Barang sewa diduga kuat dapat diwujudkan dan diserahkan pada waktu yang disepakati;
e. Para pihak harus sepakat terkait waktu serah terima barang sewa;
f. Apabila barang yang diterima penyewa tidak sesuai dengan kriteria pada saat akad dilakukan, penyewa berhak menolaknya dan meminta ganti sesuai kriteria atau spesifikasi yang disepakati.

3. Ketentuan terkait Ujrah
   a. Ujrah boleh dalam bentuk uang dan selain uang;
   b. Jumlah ujrah dan mekanisme perubahannya harus ditentukan berdasarkan kesepakatan;
   c. Ujrah boleh dibayar secara tunai, tangguh, atau bertahap (angsur) sesuai kesepakatan;
   d. Ujrah yang dibayar oleh penyewa setelah akad, diakui sebagai milik pemberi sewa.
4. Ketentuan terkait Uang Muka dan Jaminan
   a. Dalam akad *al-Ijarah al- Maushufah fi al- Dzimmah* dibolehkan adanya uang muka (uang kesungguhan (*hamisy jiddiyah*) yang diserahkan oleh penyewa kepada pihak yang menyewakan.
   b. Uang muka dapat dijadikan ganti rugi (*al-ta'widh*) oleh pemberi sewa atas biaya-biaya/kerugian yang timbul dari proses upaya mewujudkan barang sewa apabila penyewa melakukan pembatalan sewa, dan menjadi pembayaran sewa (*ujrah*) apabila akad *al-Ijarah al- Maushufah fi al-Dzimmah* dilaksanakan sesuai kesepakatan.
   c. Pemberi sewa dapat dikenakan sanksi apabila menyalahi substansi perjanjian terkait spesifikasi barang sewa dan jangka waktu.
   d. Apabila jumlah uang muka lebih besar dari jumlah kerugian, uang muka tersebut harus dikembalikan kepada penyewa.

e. Dalam akad *al-Ijarah al-Maushufah fi al-Dzimmah* dibolehkan adanya jaminan (*al-rahn*) yang dikuasai oleh pemberi sewa baik secara hakiki (*qabdh haqiqi*) maupun secara hukum (*qabdh hukmi*).[45]

Dari beberapa syarat akad diatas, dapat disimpulkan bahwa secara umum semua syarat yang berlaku pada *'aqid*/para pihak yang bertransaksi dalam fiqih berlaku pula untuk akad *samsarah*. Namun demikian terdapat syarat-syarat khusus di dalam *samsarah*, yaitu: a) mengetahui pekerjaan yang diminta, b) cakap dalam melaksanakan pekerjaan, c) bekerja atas seizin yang memberikan wewenang, jika tanpa izin maka tidak berlaku pekerjaannya, d) syarat-syarat mengenai objek transaksi dan kompensasi, para ulama mensyaratkan objek transaksi yang legal dan kompensasi yang telah ditentukan. Barang yang diperjualbelikan dilakukan oleh orang yang berhak melakukannya walaupun ia bukan *'aqid* yang memiliki barang tersebut.

D. Pemahaman Fuqaha mengenai akad *Samsarah*

Menurut mazhab Hanafi makelar tidak boleh karena itu adalah bagian dari gharar akan tetapi diriwayatkan dari Ibn 'Abidin dalam al-Hasyiyah bahwa Muhammad bin Salamah ditanya tentang upah makelar, maka ia menjawab tidak apa-apa (tidak jelek), karena banyaknya orang yang bertransaksi dengan makelar walaupun asalnya fasid. Ia berkata kebanyakan transaksi ini tidak boleh, mereka membolehkannya karena banyak orang yang melakukannya. Disisi lain, ulama Hanafiyah juga berpendapat bahwa akad *ijarah* atas manfaat barang yang termasuk *maushufah fi al-dzimmah* adalah akad yang dilarang, mereka berpendapat bahwa barang sewa (*mahall al- manfa'ah*) harus sudah ditentukan pada saat akad atau perjanjian dilakukan.[46] Boleh atau tidaknya suatu

[45]Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqh Muamalah*, (Jakarta Timur: Kencana, 2019), hlm. 124-126.

[46]Nia Mugniati, *Akad Al-Ijarah Al- Maushufah Fi Al-Dzimmah*, Skripsi, (Banten: Fakultas Syariah, UIN Sultan Maulana Hasanuddin, 2018), hlm. 8.

transaksi dilihat dari berbagai segi misal dari segi objeknya, barang yang diperjualbelikan haruslah jelas keadaannya baik itu dari hal haram/halalnya maupun hal ada tidaknya barang tersebut.

Menurut mazhab Maliki membolehkan dengan dua syarat tidak menentukan waktu, harganya diketahui dan tidak boleh menerima upah kecuali pekerjaannya telah selesai dilaksanakan. Kalau disyaratkan kontan akadnya fasid. Dan boleh ia mengakadkan bagi pegawai sesuatu yang tidak ditentukan seperti ia mengatakan barangsiapa yang menemukan barang yang hilang maka baginya sekian. Transaksi yang terbatas pada waktunya termasuk dalam kategori transaksi bersyarat yang dilarang dalam Islam, seperti menjual barang yang berbatas waktu tiga hari, jika melebihi waktu tersebut maka harga barang akan berubah. Dan upah yang diterima haruslah sesudah pekerjaan dilaksanakan karena jika upah tersebut dibayar diawal, artinya sebelum pekerjaan selesai, maka hal tersebut bisa termasuk dalam akad *istisna'*.

Menurut mazhab Syafi'i boleh melakukan akad *jua'lah* yaitu, menyerahkan *ju'alah* (upah) bagi orang yang menemukan barang hilang. Dan boleh juga untuk pekerjaan yang tidak ditentukan, karena kebutuhan. Tidak ada hak upah bagi seorang pekerja kecuali dengan izin pemilik modal dan tidak ada hak *jualah* (upah) bagi pekerja kecuali kalau sudah mengerjakan upah. Oleh sebab itu ulama dari kalangan Syafi'iyah membolehkan akad *ijarah* atas barang yang termasuk *maushufah fi al-dzimmah*, karena menganggap akad *ijarah maushufah fi al-dzimmah* ini bagian dari bentuk akad jual beli *salam* atas manfaat.[47]

Dan itu termasuk akad yang diperbolehkan, bagi keduanya boleh membatalkan kontrak sebelum terjadi pekerjaan dan jika sudah diselesaikan maka bagi pemilik modal/harta tidak boleh membatalkannya, jika membatalkannya mesti baginya untuk menyerahkan upah sepadan.

[47]*Ibid*, hlm. 9.

Makelar menurut Mazhab Hanbali adalah boleh pada pekerjaan yang mubah walaupun tidak diketahui, karena dibutuhkan seperti mengembalikan binatang/barang yang hilang dan lain-lain. Ia berhak mendapatkan upah setelah selesai pekerjaan dengan syarat mendapat izin dari pemilik harta, jika tidak ada maka tidak ada apa-apa baginya.

Adapun hadist yang menunjukkan bahwa dibolehkannya akad *ijarah maushufah fi al-dzimmah* menurut Imam al-Syairazi, dalam *al-Muhadzdzab* yaitu:

يَجُوْزُ عَقْدُ ٱلإِجَارَةِ عَلَى ٱلْمَنَافِعِ ٱلْمُبَاحَةِ لِاَنَّ ٱلْحَاجَةَ اِلَى ٱلْمَنَافِعِ كَا ٱلْحَاجَةِ اِلَى ٱلْاَعْيَانِ, فَلَمَّا جَازَ عَقْدُالْبَيْعِ عَلَى ٱلْاَعْيَانِ وَجَبَ اَنْ يَّجُوْزَ عَقْدُ ٱلإِجَارَةِ عَلَى ٱلْمَنَافِعِ

> Boleh melakukan akad *ijarah* (sewa-menyewa) atas manfaat yang dibolehkan karena keperluan terhadap manfaat sama dengan keperluan terhadap benda. Oleh karena akad jual beli atas benda dibolehkan, maka sudah seharusnya boleh pula akad *ijarah* atas manfaat.[48]

Dari beberapa pendapat fuqaha diatas, dapat disimpulkan bahwa transaksi akad *samsarah* ini dibolehkan, namun ada sebagian ulama yang tidak membolehkannya karena dinilai transaksi dengan akad *samsarah* termasuk dalam kategori yang *gharar* (tidak jelas). Dalam pandangan Islam akad *Samsarah* termasuk dalam akad *Ijarah* (sewa-menyewa) karena yang disewa itu adalah jasa daripada simsar tersebut. *Ijarah* itu terbagi kepada dua pembahagian yang pertama, sewa-menyewa atas barang atau benda, seperti menyewa rumah untuk ditempati oleh pihak yang menyewa, yang kedua sewa-menyewa atas jasa pekerjaan seperti upah menjahit pakaian atau upah pengacara. Maka dengan demikian, pekerjaan *samsarah* itu dibolehkan dalam Islam dengan ketentuan objek barang yang diperjualbelikan haruslah terbebas dari MAGHRIB (*maisir*, *gharar*, riba, dan bathil). Dan jika pekerjaan simsar tidak jelas, maka akad samsarahnya fasid.

[48]*Ibid*, hlm. 15.

E. Berakhirnya akad *Samsarah*

1. Berakhirnya akad karena *fasakh* (pembatalan)
   a. *Fasakh* (batal) karena akadnya rusak (*fasid*)

      Apabila terjadi kerusakan (*fasid*) dalam suatu akad, seperti jual beli barang yang tidak jelas (*majhul*), maka wajib di *fasakh* (dibatalkan), baik melalui para pihak yang melakukan akad, atau melalui putusan hakim, kecuali apabila terdapat hal-hal yang menghalangi pembatalan tersebut. Misalnya pembeli telah menjual barang yang dibelinya atau telah menghibahkannya kepada orang lain. Dalam hal ini pembeli wajib menyerahkan nilai barang yang dijual pada saat barang diterima, bukan harga yang disepakati.

   b. *Fasakh* (batal) karena *Khiyar*

      Bagi pemilik *khiyar*, baik *khiyar* syarat, *khiyar 'aib*, maupun *khiyar ru'yah* dibolehkan untuk membatalkan akad semata-mata karena kehendaknya. Akan tetapi, dalam *khiyar 'aib*, menurut Hanafiah, setelah barangnya diterima tidak boleh di *fasakh* kecuali dengan persetujuan pihak penjual, atau berdasarkan putusan hakim.

   c. *Fasakh* (*batal*) karena *Iqalah*

      Iqalah adalah pembatalan akad berdasarkan persetujuan kedua belah pihak, apabila salah satu pihak merasa menyesal dan ingin mengundurkan diri dari akad. Cara ini dianjurkan berdasarkan hadist Nabi SAW yang diriwayatkan oleh Ibnu Hibban:

      عَنْ اَبِيْ هُرَيْرَةَ رَضَيَ اللهُ عَنْهُ قا لَ:قالَ رَسُوْلُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: مَنْ اَقاَ لَ نا دِماً بَيْعَتَهُ اَقاَ لَ اللهُ عَثْرَتَهُ يَوْمَ اْلقِيامَةَ

      Dari Abu Hurairah ra. ia berkata: "Telah bersabda Rasulullah SAW Barangsiapa yang membatalkan jual beli dari orang yang merasa menyesal maka Allah akan membatalkan kesulitannya pada hari kiamat.

d. *Fasakh* (batal) karena tidak bisa dilaksanakan

Fasakh boleh dilakukan karena pihak lain tidak bisa melaksanakan kewajibannya dalam keadaan *khiyar naqdi* (hak pilih pembayaran). Artinya, apabila setelah saat pembayaran tiba, pembeli tidak bisa melunasi kewajibannya membayar harga tersebut maka jual beli menjadi batal. Dalam Pasal 313 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Islam disebutkan tentang *khiyar naqdi* (hak pilih pembayaran):

> "Penjual dan pembeli bisa melakukan tawar-menawar dengan sah, sedangkan pembayaran dilakukan pada waktu yang ditentukan, dan jika pembayaran tidak dilaksankan, maka jual beli menjadi batal. Hak pilih khiyar ini disebut khiyar naqdi".

Fasakh juga boleh dilakukan karena akibat hukum akad mustahil dilaksanakan disebabkan musibah yang tidak bisa dihindarkan. Hal ini bisa terjadi dalam akad jual beli dalam keadaan barang yang menjadi objek akad rusak atau hancur sebelum diserahkan kepada pembeli.

e. *Fasakh* (batal) karena habisnya masa yang disebutkan dalam akad, atau karena tujuan akad telah terwujud

Apabila masa perjanjian yang disepakati dan disebutkan dalam akad telah habis, atau tujuan yang dimaksudkan oleh akad telah selesai diwujudkan, maka akad secara otomatis menjadi batal. Misalnya masa sewa rumah selama satu tahun sudah selesai, atau pembelian mobil yang diwakilkan kepada pihak lain sudah berhasil.

2. Berakhirnya akad karena kematian

Akad bisa *Fasakh* (batal) karena meninggalnya salah satu pihak yang melakukan akad. Diantara akad yang berakhir karena meninggalnya salah satu dari dua pihak adalah sebagai berikut:

a. *Ijarah* (sewa-menyewa)

Menurut Hanafiah, akad ijarah berakhir karena meninggalnya salah satu pihak yang melakukan akad, meskipun akad ini termasuk akad yang *lazim* (mengikat) yang dilakukan oleh dua pihak. Alasan mereka adalah bahwa orang yang menyewa memiliki manfaat sejak terjadinya akad dengan sedikit demi sedikit. Maka manfaat yang tersisa setelah meninggalnya salah satu pihak sudah bukan miliknya lagi, sehingga dengan demikian, akad sudah berakhir dan tidak boleh dilanjutkan lagi. Menurut ulama selain Hanafiah, *ijarah* (sewa-menyewa) tidak berakhir karena meninggalnya salah satu pihak yang melakukan akad. Alasan mereka adalah bahwa manfaat dianggap ada pada saat dilaksanakannya akad, dan manfaat tersebut dimiliki oleh orang yang menyewa secara sekaligus, sebagai suatu hak milik yang mengikat (*lazim*). Manfaat tersebut bisa diwaris sebagaimana halnya benda yang dijual. Dengan demikian, *ijarah* sama seperti jual beli yang tidak batal karena meninggalnya salah satu pihak yang melakukan akad.

b. *Kafalah* (jaminan)

Kafalah ada dua macam, yaitu *kafalah* (jaminan) terhadap harta (kafalah *bil-amal*), dan *kafalah* (jaminan) terhadap jiwa (*kafalah bin nafs*). Dari kedua jenis *kafalah* tersebut, *kafalah bin nafs* (jaminan terhadap jiwa) dapat batal (*fasakh*) karena meninggalnya *ashil* (*makful 'anhu*) atau meninggalnya *kafil* (penjamin).

c. *Syirkah* dan *Wakalah*

Syirkah dan wakalah termasuk akad *ghair lazim* yang dilakukan oleh dua pihak. Kedua akad tersebut berakhir dengan meninggalnya salah satu pihak yang melakukan akad. Syirkah dapat batal dengan meninggalnya salah satu anggota syarikat, baik anggota syarikat

yang lain mengetahui kematian tersebut atau tidak. Demikian juga *wakalah* dapat batal (*fasakh*) karena meninggalnya wakil atau orang yang mewakilkan (*mukil*), baik pihak lain mengetahui kematian tersebut atau tidak.

d. *Muzara'ah* dan *Musaqah*

Muzara'ah dan *musaqah* termasuk akad *ghair lazim* yang dilakukan oleh dua pihak. Menurut Hanafilah, Muhammmad bin Hasan dan Abu Yusuf, akad *muzara'ah* dan *musaqah* dapat berakhir atau *fasakh* karena meninggalnya pemilik tanah atau penggarap, baik sebelum digarap atau sesudahnya, baik tanaman sudah berbuah atau belum. Akan tetapi, apabila pemilik tanah meninggal sebelum tanaman matang maka lahan tetap ditangan penggarap sampai buahnya dipetik (dipanen), demi kemashalahatan kedua belah pihak. Apabila penggarap meninggal maka pekerjaan diteruskan oleh ahli warisnya sampai panen.

3. Berakhirnya akad karena tidak ada izin dalam akad *Mauquf*

Akad yang *mauquf* (ditangguhkan) dapat berakhir apabila orang yang berhak tidak memberikan persetujuannya. Misalnya dalam akad *fudhuli*. Persetujuan dari pemilik juga tidak berlaku (tidak sah) apabila pelaku *fudhuli* atau orang yang berakad dengannya meninggal dunia. Dengan demikian, akad berakhir sebelum adanya persetujuan. Pelaku *fudhuli* sendiri boleh membatalkan akad yang dibuatnya, sebelum adanya persetujuan dari pemilik, untuk menjaga kredibilitasnya.[49]

Dalam referensi lain dinyatakan bahwa *ijarah* adalah jenis akad lazim, yaitu akad tidak membolehkan adanya *fasakh* pada salah satu pihak, karena *ijarah* merupakan akad pertukaran, kecuali bila didapati hal-hal yang

[49]Ahmad Wardi Muslich, *Fiqih Mualamat,…* hlm. 166-170.

mewajibkan *fasakh*. *Ijarah* akan menjadi batal (*fasakh*) bila terdapat hal-hal seperti:

1. Terjadinya cacat pada barang sewaan yang terjadi pada tangan penyewa.
2. Rusaknya barang yang disewakan, seperti rumah menjadi runtuh dan sebagainya.
3. Rusaknya barang yang diupahkan (ma'jur 'alaih), seperti baju yang diupahkan untuk dijahitkan.
4. Terpenuhinya manfaat yang diadakan, berakhirnya masa yang telah ditentukan dan selesainya pekerjaan.
5. Menurut Hanafiyah, boleh fasakh ijarah dari salah satu pihak seperti yang menyewa toko untuk dagang, kemudian dagangannya ada yang mencuri, maka ia dibolehkan mem-fasakh-kan sewaan itu.[50]

Ulama Hanafiyah menjelaskan tiga udzur yang dapat merusak akad ijarah diantaranya:

1. Udzur yang terjadi pada pihak penyewa, seperti penyewa pailit atau bangkrut sehingga tidak mampu membayar biaya sewa atau upah jasa atau pekerjaan. Apabila penyewa tidak mampu melanjutkan akad sewa kecuali dengan sesuatu yang dapat membahayakan, maka ia berhak untuk menghentikan akad *ijarah*.
2. Udzur yang terjadi pada pihak yang memberi sewa, misalnya adanya jatuh tempo utang yang tidak dapat terbayar kecuali dengan menjual barang yang ia sewakan, maka akad menjadi *fasakh*. Contohnya, bila barang yang disewakan adalah barang yang baru dibeli, ternyata ada cacat yang membuatnya tidak berfungsi maksimal, maka ia berhak mengurungkan atau menghentikan akad *ijarah*.
3. Udzur yang terjadi pada barang yang disewakan, seperti orang yang menyewa kamar mandi, ternyata di dalamnya airnya habis karena sebab

[50]Sohari Sahrani dan Ru'fah Abdullah, *Fikih Muamalah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), hlm. 173.

tertentu. Dalam kondisi seperti ini maka akad *ijarah* rusak dan tidak dapat dilanjutkan.[51]

Berdasarkan hal-hal yang dapat berakhirnya akad samsarah yang telah dinyatakan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa berakhirnya akad *samsarah* sama halnya dengan berakhirnya akad ijarah, karena akad *samsarah* merupakan bagian dari akad *ijarah*, yang mana akad *samsarah* itu adalah akad yang berupa sewa-menyewa atas manfaat jasa yang diberikan oleh seseorang sesuai dengan pekerjaannya. Dalam hal-hal yang dapat berakhirnya akad *ijarah*, tidak dijelaskan langsung apa-apa saja yang dapat berakhirnya akad *samsarah*, tetapi dapat dianalisis bahwa berakhirnya akad *samsarah* dilihat dari sisi simsarnya, jika ternyata simsar adalah seorang yang belum cakap hukum, maka akad samsarah akan berakhir dengan sendirinya karena tidak memenuhi syarat simsar tersebut.

[51]Imam Mustafa, *Fikih Mu'amalah Kontemporer*, (Jakarta: PT RajaGrafindo, 2016), hlm. 113.

BAB TIGA
ANALISIS SISTEM PEMBAGIAN KEUNTUNGAN PADA PT. HALAL NETWORK INTERNASIONAL HERBA PENAWAR AL-WAHIDA INDONESIA (HNI-HPAI) DALAM PERSPEKTIF AKAD *SAMSARAH*

A. Deskripsi umum mengenai member, agen/*reseller*, dan perusahaan PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI)

Member berasal dari kata bahasa asing yang telah diserap ke dalam Bahasa Indonesia yang berarti anggota. Anggota merupakan sebuah status yang diberikan kepada seseorang atau lembaga dari sebuah perkumpulan, organisasi, atau institusi setelah memenuhi beberapa persyaratan yang telah ditetapkan oleh perkumpulan, organisasi, atau institusi tersebut. Setelah ditetapkan menjadi anggota, para anggota kemudian berhak memperoleh hak serta terikat pada kewajiban yang berlaku pada organisasi terkait sesuai dengan yang telah ditetapkan dalam peraturan. Di beberapa tempat, pengenaan status anggota juga disertai dengan sejumlah uang yang harus dibayar calon anggota.[52] Dalam kamus besar Bahasa Indonesia kata anggota berarti orang (badan) yang menjadi bagian atau masuk dalam suatu golongan (perserikatan, dewan, panitia, dsb).[53]

Berdasarkan pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa anggota yang biasa sering disebut dengan kata member dalam PT. Herba Penawar Al-Wahida Indonesia adalah orang yang ikut serta dalam penjualan maupun hanya pemakaian pada produk tersebut. Namun para member tidak dituntut harus menjual produknya, tetapi fungsi member disini adalah untuk mendapatkan potongan harga dalam pembelian produk. Dan potongan harga tersebut akan dimasukkan kedalam *ID card* member dalam bentuk poin.

---

[52]Branly, *Member*. Diakses melalui situs: https://brainly.co.id/tugas/3450425 pada tanggal 13 November 2019.

[53] KBBI, *Anggota*. Diakses melalui situs: https://kbbi.web.id/anggota pada tanggal 13 November 2019.

Agen dalam kamus Bahasa Indonesia berarti orang atau perusahaan perantara yang mengusahakan penjualan bagi perusahaan lain atas nama pengusaha, yang dikatakan agen bisa dalam bentuk perorangan maupun sekelompok orang. Agen yang terdapat pada PT. Herba Penawar Al-Wahida Indonesia kebanyakan dalam bentuk perorangan atau yang biasa disebut agen tunggal. Artinya, agen tersebut memperjualbelikan barang produk secara individu dengan ketentuan barang tersebut dimilikinya dan keuntungan yang didapat juga berdasarkan poin yang diperoleh dari setiap transaksi.

Berdasarkan pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa agen yang dimaksud adalah orang ketiga atau perantara bagi perusahan dengan pihak konsumen. Namun yang membedakan agen pada PT. Herba Penawar Al-Wahida Indonesia dengan agen pada umumnya adalah dari segi kepemilikan barang, artinya jika dilihat dari sudut pandang agen secara umum, barang yang dimiliki bukanlah barang milik agen tetapi milik perusahaan yang dibantu perjualbelikan oleh seorang agen. Beda halnya dengan agen yang terdapat pada PT. Herba Penawar Al-Wahida Indonesia yang mana barang tersebut milik agen itu sendiri yang telah dibeli dari perusahaan, agen hanyalah "perpanjangan tangan" dari perusahaan.

PT. Herba Penawar Al-Wahida Indonesia, yang kemudian dikenal sebagai HPAI adalah perusahaan MLM asal Malaysia yang berkembang di Indonesia dan merupakan salah satu perusahaan bisnis halal network di Indonesia yang fokus pada penyediaan produk-produk barang konsumsi (*consumer goods*) yang halal dan berkualitas dengan mengusung citra dan prinsip Islam dalam proses operasionalnya. Kemudian sesuai dengan akta pendirian perusahaan, HPAI secara resmi didirikan pada tanggal 19 Maret 2012.

Perusahaan Herba Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) juga merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penjualan dengan memakai sistem penjualan Multilevel Marketing Syariah yang telah dikaji oleh panel syariah yaitu sebuah kajian dan pemantauan yang dilakukan oleh para ulama

untuk memastikan jual beli pada perusahaan tersebut telah berjalan sesuai dengan tuntunan syariat[54] yang fokus kepada konsumen muslim yang memiliki standarisasi produk yaitu halal dan thayyib.[55] Seperti perusahaan yang menggunakan sistem Multilevel Marketing (MLM) pada umumnya, perusahaan ini menerapkan sistem bonus yang menitik beratkan terhadap kisaran kuantitas penjualan yang telah dicapai oleh para agen atau member.

Sistem perekrutan anggota baru pada perusahaan HPAI menggunakan empat cara yaitu, *hello effect* (memberi kesan yang baik), *building trust* (membangun kepercayaan), *building need* (membangun kebutuhan), dan *give solution* (memberi solusi), tanpa menjelaskan kisaran komisi berupa bonus yang akan diterima calon agen ketika telah bergabung kedalam member. Dari keempat cara perekrutan tersebut, cara yang paling utama adalah give solution yang mana seorang agen merekrut calon anggota baru dengan cara menggali informasi seputar kebutuhan yang dimiliki calon agen seperti kebutuhan kesehatan, finansial, ilmu, dan lain-lain, kemudian menawarkan solusi atas kebutuhan tersebut tanpa ada unsur pemaksaan, yang perlu digaris bawahi adalah agen yang membuat network hanya menjelaskaan kisaran komisi berupa bonus yang didapat ketika menjadi member saat calon agen bertanya seputar hal tersebut. Ini mungkin merupakan hal yang luput dari perhatian mereka sebagai anggota dari sebuah perusahaan yang mengusung nilai Islam.

Pembagian keuntungan pada PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) dilihat dari segi banyaknya produk yang dibeli oleh agen/*reseller*, sehingga semakin banyak produk yang dibeli maka semakin banyak pula keuntungan yang didapat oleh agen/*reseller*. Dan

---

[54]Panel syariah HPA, *Al wahida Marketing Internasional MLM Syariah* (Perils: HPA Industries Sdn. Bhd, 2009), hlm. 2.

[55]Nur Intan, *Penerapan Syariat Islam pada Sistem Multilevel Marketing Syariah Herba Penwar Al-Wahida (HPA) di Pekanbaru*. Skripsi, (Pekanbaru: Fakultas Syariah dan Hukum, UIN Sultan Syarif Kasim Riau Pekan Baru, 2011), hlm. 2.

keuntungan yang diperoleh antara member dan agen itu berbeda karena agen itu sendiri telah terdaftar pada perusahaan yang bersangkutan. Dalam hal praktiknya, Multilevel Marketing PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) menggunakan sistem akad *Samsarah* dalam pembagian keuntungan, dimana barang/produk yang dimiliki oleh agen tersebut adalah barang/produk yang sah akan kepemilikannya sehingga keuntungan yang diperoleh berdasarkan jumlah barang/produk yang dibeli dari perusahaan tersebut.

Pada PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) keuntungan yang diperoleh juga berdasarkan tingkatan profesinya dalam perusahaan tersebut. Apabila profesinya hanya sebagai member pada umumnya, maka keuntungan yang diperoleh adalah 10% dari jumlah poin belinya, jika profesinya sebagai agen/reseller, maka keuntungan yang diperoleh bisa mencapai tingkatan 35% dan itu adalah tingkatan yang tertinggi dibawah perusahaan. Namun keuntungan yang diperoleh oleh agen/reseller itu berbeda dengan member pada umumnya walaupun barang/produk yang dibeli itu dalam jumlah yang sama. Sistem pembayaran bonusnya yaitu harian, ketika kita membeli barang/produknya maka akan langsung masuk keuntungannya kedalam rekening yang kita miliki. Sehingga PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) memiliki ciri khas yang transparan terhadap keuntungan yang diberikan.[56]

Berdasarkan penjelasan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa perusahaan yang bergerak dibidang penjualan berjenjang sekarang ini semakin banyak didapati, namun tidak semua perusahaan tersebut berjalan sesuai dengan ekonomi Islam, artinya masih terdapat unsur-unsur penjualan *money game* yang

[56]Hasil Wawancara dengan Ibu Ridha, agen/reseller tingkat tertinggi, Ulee Kareng, pada tanggal 18 Desember 2018.

mengakibatkan perusahaan tersebut tidak berjalan sesuai syariah. Dan tidak juga menutup kemungkinan adanya perusahaan yang bergerak sesuai dengan syariah dan ekonomi Islam. Salah satunya adalah PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) perusahaan yang bergerak di bidang usaha perdagangan produk dimana sistem atau cara pemasarannya dilakukan melalui kegiatan penjualan langsung melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan mitra usaha (*Direct Selling*) dengan konsep halal network[57] dan juga telah dilebelkan syariah oleh DSN-MUI baik itu dari segi produknya maupun dari segi Marketingnya.

B. Perhitungan keuntungan yang diperoleh oleh member, agen/*reseller*, dan perusahaan PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI)

Member, agen/*reseller*, dan perusahan mempunyai keuntungan yang diperoleh dengan cara yang berbeda-beda. Semakin tinggi kedudukannya maka semakin besar pula keuntungan yang akan didapat. Keuntungan yang diberikan oleh perusahaan berdasarkan jumlah poin yang telah ditetapkan khusus oleh perusahan pada setiap produknya. Dalam menentukan poin juga dilihat dari tingkatan Marketingnya, baik itu dari tingkatan member maupun dari tingkatan tertinggi (*Executive Director*).

Keuntungan yang diperoleh member sama halnya dengan keuntungan yang diperoleh agen/*reseller*, artinya member juga bisa berlaku sebagai penjual bagi konsumen yang bukan member dari produk tersebut, dengan demikian salah satu keuntungan yang diperoleh member adalah dari komisi/bonus langsung. Dalam PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI), setiap penjualan langsung yang dilakukan oleh member dan agen akan mendapat komisi langsung berupa bonus penjualan sebesar 10% - 30% dari setiap produk HNI berdasarkan harga member maupun agen. Komisi

[57]Panduan Sukses HNI-HPAI, hlm. 59.

langsung tersebut diperoleh dari selisih harga konsumen dengan harga member. Misalnya satu produk Beauty Day Cream dijual dengan harga Rp.75.000 namun karena harga member adalah sebesar Rp.60.000 maka mendapat keuntungan sebesar Rp.15.000 yang disebut sebagai komisi langsung (disebut juga bonus langsung). Keuntungan member lainnya didapat dengan pemotongan harga produk. Misalnya jika harga konsumennya Rp.50.000, maka harga membermya Rp.35.000, dan keuntungan member mendapat potongan harga sebesar Rp.15.000.[58]

Dalam PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) tidak berlaku yang biasa disebut dengan *point recruitment,* artinya tidak ada keuntungan bagi member jika mengajak orang lain agar bisa bergabung dalam perusahaan ini. Perekrutan tersebut mutlak dilakukan dengan atas dasar kemauannya sendiri tanpa ada unsur paksaan dengan tujuan hanya mengajak kepada pemakaian produk yang *halalan thayyiban*. Perekrutan anggota baru oleh agen/*reseller* HNI-HPAI menggunakan beberapa tahap tehnik pedekatan yaitu *hello effect* (memberi kesan yang baik), *building trust* (membangun kepercayaan), *building need* (membangun kebutuhan), *give solution* (memberi solusi) atas apa yang dibutuhkan calon member melalui program-program HNI-HPAI untuk kemudian menawarkan orang tersebut untuk menjadi member tanpa paksaan. Jika orang tersebut menerima tawaran untuk bergabung menjadi member maka berarti ia menyetujui sebuah akad *samsarah* karena dengan bergabungnya ia sebagai member MLM maka ia menjadi *simsar* (makelar), dan calon member tersebut harus melalui tahap pembinaan yang menyangkut ketetapan perusahaan mengenai bonus yang diperoleh ketika melakukan penjualan sebelum menyetujui untuk bergabung dalam perusahaan.

[58]*Ibid*, hlm. 38.

Jika dikaji lebih dalam, maka hal ini sah-sah saja dilakukan karena sebenarnya yang ditawarkan adalah sebuah solusi dari masalah yang diindikasi dari tahap *give solution*, dengan menawarkan solusi dari program-program HNI-HPAI. Sesuai dengan QS. Al-Maidah (5):2

وَتَعَاوَنُوْا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوٰى ....

… dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan…(QS. Al-Maidah [5]:2)[59]

Selain tingkatan member, agen/*reseller* juga memiliki keuntungan yang lebih besar, karena posisi agen adalah sebagai perantara bagi perusahaan. Agen/*reseller* tidak langsung menjadi agen/mitra usaha, tetapi melewati tahap yang dimulai dari bawah, seperti seorang member. Ada beberapa syarat untuk bisa menjadi seorang agen/*reseller* dari perusahaan, salah satunya adalah memiliki modal dalam jumlah yang besar, minimal modal yang diperlukan adalah Rp.5.000.000 dan jika bisnisnya lebih luas maka yang diperlukan adalah Rp.50.000.000 baik produk tersebut untuk diperjualbelikan maupun untuk dikonsumsi sendiri, tergantung dari besar kecilnya agen tersebut dalam berbisnis.

Keuntungan agen/*reseller* bisa dihitung dari beberapa sisi, diantaranya ialah mendapatkan bonus/komisi langsung dari selisih harga konsumen dengan harga member. Perhitungannya juga sama dengan keuntungan yang didapat oleh member. Ketika seorang member membeli satu produk dari HNI-HPAI akan diberikan poin sesuai ketetapan perusahaan, sama halnya dengan agen/*reseller*. Misalnya satu produk kesehatan dijual dengan harga konsumen Rp.24.000 dan harga member Rp.20.000 maka dari produk tersebut member mendapatkan 5 poin. Namun yang membedakan antara keduanya terletak pada sedikit atau banyaknya barang yang dibelikan. Biasanya member membeli dalam jumlah yang sedikit, artinya member hanya membeli produk sesuai kebutuhannya

[59]QS. Al-Maidah (5): 2.

sendiri. Lain halnya dengan agen/*reseller* yang sudah tentu membeli produk dalam jumlah yang banyak karena produk tersebut bukan hanya dikonsumsi sendiri tetapi juga untuk diperjualbelikan. Maka jika dilihat dari kedudukan agen/*reseller* yang membeli produk dalam jumlah yang banyak, maka bonus yang diperolehnya juga dalam jumlah yang besar.

Tabel 3.1

Contoh Harga Barang dan Bonus pada Penjualan Produk

No.	Nama Produk	Harga Barang	Harga Member	Poin	Bonus
1.	Minyak Zaitun	Rp. 24.000	Rp. 20.000	5	Rp. 500
2.	Sabun Kolagen	Rp. 25.000	Rp. 20.000	6	Rp. 600
3.	Pasta gigi Herbal	Rp. 16.000	Rp. 14.000	3	Rp. 300
4.	Night Cream	Rp. 85.000	Rp. 70.000	25	Rp. 2.500
5.	Procimin Habbat	Rp.160.000	Rp.130.000	50	Rp. 5.000
6.	Sari Kurma	Rp. 45.000	Rp. 35.000	8	Rp. 800
7.	Extrafood	Rp. 80.000	Rp. 60.000	20	Rp. 2.000
8.	Habbatussauda	Rp. 50.000	Rp. 40.000	15	Rp. 1.500
9.	Minyak butbut	Rp. 45.000	Rp. 28.000	10	Rp. 1.000
10.	Stim Fibre	Rp.350.000	Rp.250.000	100	Rp.10.000

Sumber: Katalog Produk HNI-HPAI

Mengenai kesesuaian transparansi bonus oleh perusahaan kepada agen yang menjadi *simsar* dengan ketentuan dari DSN-MUI, dari pihak perusahaan telah menyiapkan buku-buku pedoman meliputi sukses *plan* yang berisi panduan-panduan dan ketetapan perusahaan termasuk didalamnya mengenai ketetapan bonus yang akan didapat dari setiap transaksi, katalog produk yang berisi daftar produk beserta harga dan poinnya, buku MLM Syariah yang berisi mengenai dasar-dasar perusahaan MLM beserta aplikasinya dalam koridor Islam yang berguna untuk menambah wawasan agen dalam keilmuan MLM agar terhindar dari hal-hal yang dilarang dalam menjalankan muamalah atas nama agen HNI-HPAI.

Dalam fatwa DSN-MUI tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) telah disebutkan bahwa tidak boleh ada komisi atau

bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.[60] Artinya dalam memberikan bonus harus didasarkan pada kinerja (penjualan) dan pembinaan terhadap down-linenya, terbukti dengan harus adanya TP (Target Prestasi) pribadi disetiap tingkat kepangkatan yang dimiliki, jika tidak ada maka apapun pangkatnya tidak akan mendapatkan bonus dari penjualan pribadi, namun masih bisa mendapatkan bonus kepemimpinan yang didapat atas dasar pembinaan terhadap down-line.[61] Pada hal inilah yang masih sangat rentan terjadi kecurangan, terkadang dari pihak *upline* tidak melakukan pembinaan umum tetap mendapatkan bonus kepemimpinan karena struktur yang telah ada. Jika kita analisis hal ini memang sebuah penyimpangan dari ketetapan DSN-MUI tersebut diatas dan pastinya berbelok dari nilai ekonomi Islam sebagai bentuk norma syariah termasuk DSN-MUI, akan tetapi ini bukan merupakan kesalahan dari pihak manajemen perusahaan melainkan kesalahan individu *upline* yang secara sengaja mengesampingkan peraturan DSN-MUI bahkan peraturan perusahaan yang sudah sangat jelas menyebutkan bahwa *upline* berkewajiban melakukan pembinaan terhadap *downline* untuk mendapatkan haknya memiliki bonus kepemimpinan. Hal ini pasti sudah diketahui mengingat setiap agen mendapatkan buku pedoman agen/*reseller*.

Ada perbedaan lainnya yang membedakan antara keuntungan yang diperoleh member dengan keuntungan agen/*reseller* selain dilihat dari sisi sedikit atau banyaknya produk yang dibeli, yaitu Royalti Kemajuan Jaringan (RKJ) atau yang disebut dengan bonus jaringan. Namun dapat digarisbawahi bahwasanya bonus jaringan tersebut tidak seperti *Money Game*, artinya *upline* mendapatkan bonus dari harga beli *downline*, hal tersebut yang tidak sesuai

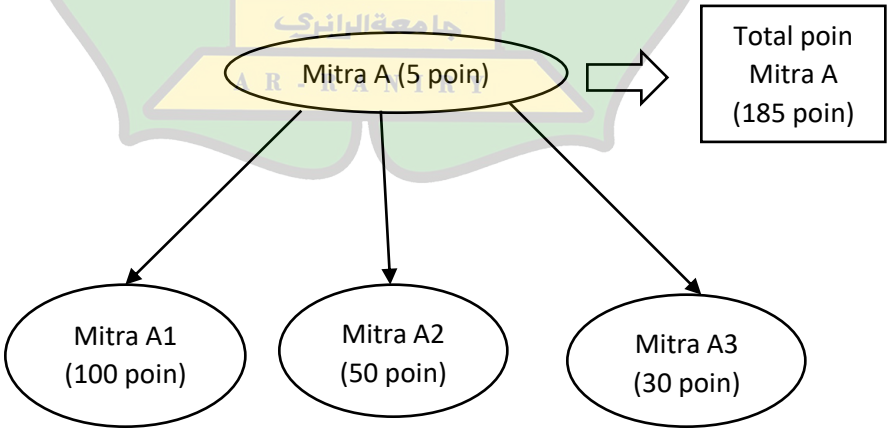
[60]Fatwa Dewan Syariah Nasional, No: 75/DSN-MUI/VII/2009, tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

[61]Hasil Wawancara dengan Ibu Ervidayanti, agen/reseller LGED (pangkat tertinggi), Batoh, Banda Aceh pada tanggal 09 November 2019.

dengan ajaran ekonomi Islam karena terdapat pihak yang didzalimi dari kegiatan transaksi tersebut. Jika *downline* ingin mendapatkan bonus yang serupa dengan *upline*, maka *downline* harus melakukan hal yang sama terhadap *downline* lainnya.

Berbeda dengan PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) ini adalah bonus jaringan yang diperoleh haruslah oleh agen/*reseller* yang lebih tinggi tingkat kepangkatannya daripada *Senior Manager* (SM), dengan tidak mengurangi atau masih diakumulasikan poin dari masing-masing mitra dibawahnya. Misalnya mitra A mempunyai 5 poin, sedangkan mitra-mitra dibawahnya mempunyai poin yang berbeda-beda, 100 poin, 50 poin, dan 30 poin. Kemudian poin-poin tersebut akan masuk kedalam poin mitra A tanpa mengurangi poin dari masing-masing mitra dibawahnya tersebut. Poin tersebut diperoleh dari total poin internasional dengan Target Prestasi (TP) pribadi mitra. Seperti yang telah dijelaskan diatas, PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) tidak memakai sistem point recruitment, jadi poin tersebut diperoleh dari setiap produk yang dibelanjakan oleh para mitra perusahaan.

Skema Perolehan Poin oleh Agen/Reseller:



Sumber: Data primer (wawancara terhadap eksekutif manajer)

Keuntungan member dan perusahaan dapat diketahui dari nilai jual produk sesuai dengan harga yang ditetapkan, lain halnya dengan keuntungan yang diperoleh perusahaan. Perusahaan dalam menentukan harga pada satuan barang banyak sisi yang dilihat, seperti biaya produksi, biaya pemasaran, biaya pengangkutan barang, dan juga harga jual yang sesuai dengan harga pasar. Biaya-biaya tersebut telah dirangkum menjadi suatu nilai produk yang nantinya akan menjadi harga satuan barang

Ketika menetapkan harga pada suatu produk, pihak perusahaan telah menghitung produk beserta jumlah keuntungan yang akan diperoleh, tetapi tidak dijelaskan bagaimana perhitungan perusahaan terhadap harga suatu produk tersebut karena dalam menetapkan satu harga produk, perusahaan juga melihat keadaan harga pasar sehingga harga produk-produknya masih dalam harga yang standar.

Berdasarkan pembahasan diatas, dapat disimpulkan bahwa keuntungan yang diperoleh oleh member, agen/*reseller*, dan perusahaan itu berbeda-beda, tergantung dengan target penjualan yang telah dicapai. Namun juga terdapat beberapa kesamaan cara memperolehnya antara member dengan agen/*reseller*, salah satunya adalah keuntungan langsung (bonus langsung). Semakin banyak target penjualan yang dicapai semakin banyak pula bonus atau keuntungan yang didapat. Dalam hal tersebut juga dialami oleh perusahaan, dimana semakin banyak perusahaan memproduksi dan memasarkan suatu produk maka semakin banyak pula keuntungan yang diperoleh dari beberapa pihak termasuk dari perusahaan itu sendiri.

C. Perhitungan biaya pengiriman barang yang dibebankan kepada agen/*reseller* pada PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI)

Biaya operasional secara harfiah terdiri dari 2 kata yaitu “biaya” dan “operasional” menurut kamus Bahasa Indonesia , biaya berarti uang yang dikeluarkan untuk mengadakan, mendirikan, melakukan, suatu ongkos, belanja

dan pengeluaran. Sedangkan operasional secara bahasa bersifat operasi, yang berhubungan dengan operasi. Pengertian dari biaya operasi menurut Jusuf adalah biaya operasi atau biaya operasional adalah biaya-biaya yang tidak berhubungan langsung dengan produk perusahaan tetapi berkaitan dengan aktifitas operasi perusahaan sehari-hari.

Menurut Adisaputro jenis biaya operasi digolongkan sesuai dengan fungsi pokok kegiatan perusahaan. Dalam hal ini biaya pada suatu perusahaan terbagi menjadi 2 kelompok besar, yaitu:

1. Biaya produksi

   Biaya produksi meliputi semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi yaitu semua biaya dalam rangka pengolahan bahan baku menjadi produk selesai yang siap dijual.

2. Biaya non produksi

   Dengan semakin tajamnya persaingan dan perkembangan teknologi yang semakin pesat mengakibatkan biaya non produksi menjadi semakin penting, sehingga manajemen berkewenangan untuk mengendalikan informasi mengenai kegiatan dan biaya non produksi tersebut. Pada umumnya, biaya non produksi dapat digolongkan kedalam:

   a. Biaya pemasaran merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contohnya adalah biaya iklan, biaya promosi, biaya angkutan dari gudang perusahaan ke gudang pembeli, gaji karyawan bagian-bagian yang melaksanakan kegiatan pemasaran, biaya contoh (sampel).
   b. Biaya administrasi dan umum merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk, contoh biaya ini adalah biaya gaji karyawan bagian keuangan, akuntansi, personalia,

dan bagian hubungan masyarakat biaya pemeriksaan akuntan, dan biaya foto copy.[62]

Berdasarkan pemaparan diatas, maka biaya pengiriman barang oleh PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) tergolong kepada biaya pemasaran, karena biaya yang digunakan merupakan biaya angkutan barang dari satu gudang ke gudang lainnya. Namun dalam hal ini perusahaan tidak mengambil keuntungan langsung dari biaya pengiriman barang, karena ketika awal perusahaan menetapkan harga pada suatu produk, perusahaan telah menghitung keuntungan yang secara tidak langsung terdapat dalam harga produk tersebut. Maka ketika barang diorder dalam jumlah yang banyak otomatis perusahaan juga telah mendapatkan keuntungan. Barang yang diorder juga tergantung dari pangkat usahanya. Ada yang sekali order dalam jumlah 5 juta (lima juta rupiah), 20 juta (duapuluh juta rupiah), bahkan sampai 50 juta (limapuluh juta rupiah). Jikalau perusahaan mengambil keuntungan langsung dari biaya pengiriman barang, maka agen harus membayar dua biaya, yaitu biaya pembelian produk dan biaya pengiriman barang. Dan itu sangat memberatkan agen/*reseller* karena mereka memesan barang dalam jumlah yang besar. Oleh karena itu perusahaan memberikan keringan bagi konsumen dalam hal biaya pengiriman barang, hal ini biasanya dilakukan oleh agen/*reseller*.[63] Dan dapat disimpulkan juga bahwa tidak ada biaya yang dibebankan kepada agen/*reseller* dalam hal pengiriman barang.

---

[62]M Findo Riatama, *Analisis Efisiensi Biaya Operasional Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sektor Makana Dan Minuman Yang terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI)*. Skripsi, (Bandar Lampung: Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lampung, 2017), hlm. 13-14.

[63]Hasil Wawancara dengan Ibu Ervidayanti, agen/reseller LGED (pangkat tertinggi), Batoh, Banda Aceh pada tanggal 09 November 2019.

D. Perspektif Akad *Samsarah* terhadap sistem keuntungan yang disepakati oleh perusahaan PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI)

Pada dasarnya, hukum *Multilevel Marketing* (MLM) ditentukan oleh bentuk muamalatnya. Jika muamalat yang terkandung di dalamnya adalah muamalat yang tidak bertentangan dengan syariat Islam, maka absahlah MLM tersebut. Namun jika muamalatnya bertentangan dengan syariat Islam, maka haramlah MLM tersebut. Dalam MLM ada unsur jasa, artinya seorang distributor tersebut menjual barang yang bukan miliknya dan ia mendapatkan upah dari persentasi harga barang dan jika dapat menjual sesuai target ia mendapat bonus yang ditetapkan perusahaan.

Ada banyak perusahaan yang memakai sistem transaksi berjenjang dan setiap perusahaan memiliki spesifikasi tersendiri. Pada dasarnya segala bentuk mu'amalah transaksi hukumnya boleh (mubah) sampai ada dalil yang mengharamkannya. Islam mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis yaitu harus terbebas dari unsur *dharar* (bahaya), *jahalah* (ketidakjelasan) dan *zhulm* (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak). Sistem pemberian bonus harus adil, tidak mendzalimi dan tidak hanya menguntungkan orang yang diatas. Bisnis juga harus terbebas dari unsur MAGHRIB, singkatan dari 5 (lima) unsur yaitu *maisir* (judi), *gharar* (penipuan), haram, riba (bunga), dan bathil.

MLM yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat (levelisasi) mengandung unsur-unsur positif dengan nilai-nilai Islam dan sistemnya disesuaikan dengan syariah Islam. Dengan demikian, MLM dipandang memiliki unsur-unsur silaturrahmi, dakwah, dan tarbiyah. Cara transaksi seperti ini sama seperti metode Rasulullah berdakwah pada awal-awal Islam. Pada saat itu dakwah dilakukan melalui teori "mulut ke mulut" dari sahabat satu ke sahabat lainnya sehingga pada suatu keika Islam dapat diterima oleh masyarakat.

Bisnis yang dijalankan dengan sistem MLM tidak hanya sekedar menjalankan produk barang, tetapi juga jasa, yaitu jasa Marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan-imbalan berupa Marketing fee, bonus, hadiah dan sebagainya, tergantung prestasi, dan level seorang anggota. Jasa Marketing yang bertindak sebagai perantara antara produsen dan konsumen dalam istilah Fiqih Islam hal ini disebut *Samsarah*/*Simsar*. Kegiatan *samsarah* dalam bentuk distributor, agen/*reseller*, member atau mitra niaga dalam fiqih Islam termasuk dalam akad *Ijarah*, yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan, insentif atau bonus (*ujrah*) dan semua ulama membolehkan akad transaksi seperti ini.

Ada beberapa bentuk sistem MLM yang jelas keharamannya yaitu:

1. Harga lebih tinggi dari harga biasanya. Menjual produk yang diperjualbelikan dalam sistem MLM dengan harga yang jauh lebih tinggi dari harga biasa, ini sangat tidak dianjurkan dalam Islam, bahkan menurut sebagian ulama akad seperti ini tidak sah. Menjual barang dengan harga yang lebih tinggi dari harga biasa merupakan bentuk penipuan harga kepada orang awam yang tidak mengetahui harga normal/harga pasar. Dalam sistem MLM harga yang sengaja dinaikkan karena sekaligus digabungkan dengan uang pendaftaran sebagai anggota itu juga haram hukumnya.
2. Target Prestasi (TP) pribadi sebagai syarat komisi. Selain dari iuran yang wajib dibayar oleh anggota, biasanya terdapat syarat yang mewajibkan anggota tersebut mencapai target pembelian tertentu sebagai syarat untuk mendapatkan komisi dari hasil penjualan anggota dibawahnya. Apabila ia gagal mencapai target pembelian tersebut maka keanggotaannya akan hilang atau dia tidak akan mendapatkan komisi sedikit walaupun orang bawahannya menjual dengan begitu banyak. Semua MLM yang menerapkan syarat seperti ini, menyebabkan sistem MLM mereka menjadi bermasalah dari sudut syariah karena adanya unsur kedzaliman

terhadap anggota dan adanya kewajiban penjualan bersyarat dengan syarat yang ditentukan sepihak dan merupakan bentuk penindasan. Pada dasarnya, komisi yang diambil atas usaha menjual sesuatu barang adalah boleh menurut syariah.

3. Jika anggota mendaftar sebagai anggota MLM dengan iuran tertentu, tetapi tidak ada satu produkpun untuk diperdagangkan, usahanya hanyalah dengan mencari anggota bawahannya (*downline*). Setiap kali ia mendapatkan anggota baru, maka diberikan beberapa persen dari pembayaran anggota baru tersebut kepadanya. Semakin banyak anggota baru maka semakin banyak pula bonusnya. Ini adalah bentuk riba karena memperdagangkan sejumlah uang untuk mendapatkan uang yang lebih banyak dikemudian hari. Sistem yang seperti inilah yang disebut dengan *money game*.
4. 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.

Syeikh Salim Al-Hilali mengeluarkan fatwa pengharaman terhadap MLM dengan *skim piramid* dalam sistem pemasarannya, dengan cara setiap anggota harus mencari anggota-anggota baru dan demikian selanjutnya. Setiap anggota membayar iuran pada perusahaan dengan jumlah tertentu dengan angan-angan mendapat bonus, semakin banyak anggota dan memasarkan produknya maka akan semakin banyak bonus yang dijanjikan. Sebenarnya kebanyakan anggota MLM yang mengikuti cara ini adalah termotivasi bonus yang dijanjikan tersebut dengan harapan agar cepat kaya dalam waktu yang sesingkat mungkin, padahal ia sebenarnya tidak menginginkan produknya.

Untuk lebih memudahkan dalam mengetahui status kehalalan atau kesyariahan perusahaan MLM, dapat pula diketahui bahwa perusahaan yang telah terdaftar sebagai MLM syariah dan mendapatkan sertifikat bisnis syariah

dan Dewan Syariah Nasional sekaligus mendapatkan jaminan kesesuaian syariah dalam produk dan kegiatan operasional bisnisnya dari MUI yang mewajibkan memiliki Dewan Pengawas Syariah.[64]

Dalam perspektif akad samsarah, keuntungan yang diperoleh berupa bonus (*ujrah*) itu dibolehkan, asalkan jelas bonus tersebut diperoleh dari hasil barang yang diperjualbelikan. Sekarang ini banyak muncul perusahaan yang hanya memberikan janji berupa bonus yang besar tanpa harus membeli produknya, dan keuntungan bonus tersebut diperoleh dengan hanya mengajak orang lain untuk ikut bergabung dalam perusahaan tersebut. Keuntungan yang demikian yang diharamkan oleh syariah. Sebaliknya, jika bonus keuntungan tersebut diperoleh bukan dengan cara yang bathil, maka itu dibolehkan. Dan juga telah dikuatkan dalam QS. An-Nisa (4):29

يَاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَاْ كُلُوْا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاض مِّنْكُم

> Wahai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. (QS. An Nisa [4]: 29)[65]

Ayat diatas menjelaskan tentang dibolehkannya berniaga asalkan dengan cara yang baik dan benar, artinya jangan ada unsur *gharar* dalam perdagangan tersebut, baik itu dari segi barangnya maupun dari segi operasionalnya.

Dari penjelasan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa transaksi akad samsarah ini dibolehkan, namun ada sebagian ulama yang tidak membolehkannya karena dinilai transaksi dengan akad samsarah termasuk dalam kategori yang *gharar* (tidak jelas). Dalam pandangan Islam akad *Samsarah* termasuk dalam akad *Ijarah* (sewa-menyewa) karena yang disewa itu

---

[64]Agus Marimin, dkk. *Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam Pandangan Islam*, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol II, No 02, Juli, 2016, hlm. 111.

[65]QS. An-Nisa (4): 29

adalah jasa daripada simsar tersebut. Ijarah itu terbagi kepada dua pembahagian yang pertama, sewa-menyewa atas barang atau benda, seperti menyewa rumah untuk ditempati oleh pihak yang menyewa, yang kedua sewa-menyewa atas jasa pekerjaan seperti upah menjahit pakaian atau upah pengacara. Maka dengan demikian, pekerjaan samsarah itu dibolehkan dalam Islam dengan ketentuan objek barang yang diperjualbelikan haruslah terbebas dari MAGHRIB (*maisir*, *gharar*, riba, dan bathil). Dan jika pekerjaan simsar tidak jelas, maka akad samsarahnya fasid. Jika akadnya dibolehkan, keuntungan yang akan diperoleh juga halal. Namun tetap dilihat dari sistem operasionalnya. Karena dalam transaksi metode seperti ini, bukan hanya produknya yang harus syariah tetapi juga sistem operasionalnya tidak boleh bertentangan dengan syariah.

BAB EMPAT
PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian penulis diatas, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Keuntungan yang diperoleh member, agen/*reseller*, dan PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) itu berbeda-beda. Namun terdapat beberapa kesamaan perolehan keuntungan antara member dengan agen/*reseller* salah satunya adalah keuntungan atau bonus langsung yang didapatkan dari selisih harga konsumen dengan harga member. Selain dari keuntungan langsung, member juga mendapat bonus langsung dari poin yang diperoleh dari setiap pembelian produk. Jumlah poin tersebut juga berbeda-beda, tergantung dari kisaran harga barang. Keuntungan agen/*reseller* diperoleh dari keuntungan langsung dan bonus keagenan/jaringan. Bonus jaringan yang diperoleh haruslah oleh agen/*reseller* yang lebih tinggi tingkat kepangkatannya daripada *Senior Manager* (SM), dengan tidak mengurangi atau masih diakumulasikan poin dari masing-masing mitra dibawahnya. Misalnya mitra A mempunyai 5 poin, sedangkan mitra-mitra dibawahnya mempunyai poin yang berbeda-beda, 100 poin, 50 poin, dan 30 poin. Kemudian poin-poin tersebut akan masuk kedalam poin mitra A tanpa mengurangi poin dari masing-masing mitra dibawahnya tersebut. Poin tersebut diperoleh dari total poin internasional dengan Target Prestasi (TP) pribadi mitra. Dalam memperoleh keuntungan juga dilihat dari angka persenan yang telah

ditetapkan oleh perusahaan pada tingkatan masing-masing, baik itu dari yang terendah 10% sampai yang tertinggi 35% serta digabungkan juga dengan jumlah poin yang terdapat pada setiap harga produk. Keuntungan yang diperoleh member maupun *reseller* tidaklah banyak, satu produk tersebut hanya diperoleh Rp.500,- bahkan yang terkecil itu bisa diperoleh keuntungan hanya Rp.300,-. Namun kembali lagi pada tujuan atau visi dari perusahaan PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) bukan hanya mencari profit semata tetapi juga menjadi referensi utama produk berkualitas. Sedangkan keuntungan PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) diperoleh dengan cara tidak langsung, artinya dalam menetapkan harga pada suatu produk, pihak perusahaan telah menghitung produk beserta jumlah keuntungan yang akan diperoleh, tetapi tidak dijelaskan bagaimana perhitungan perusahaan terhadap harga suatu produk tersebut karena dalam menetapkan satu harga produk, perusahaan juga melihat keadaan harga pasar sehingga harga produk-produknya masih dalam harga yang standar.

2. Biaya pengiriman barang oleh PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) tergolong kepada biaya pemasaran, karena biaya yang digunakan merupakan biaya angkutan barang dari satu gudang ke gudang lainnya. Namun dalam hal ini perusahaan tidak mengambil keuntungan langsung dari biaya pengiriman barang, karena ketika awal perusahaan menetapkan harga pada suatu produk, perusahaan telah menghitung keuntungan yang secara tidak langsung terdapat dalam harga produk tersebut. Maka ketika barang diorder dalam jumlah yang banyak otomatis perusahaan juga telah mendapatkan keuntungan. Jikalau perusahaan mengambil keuntungan langsung dari biaya pengiriman barang,

maka agen harus membayar dua biaya, yaitu biaya pembelian produk dan biaya pengiriman barang. Dan itu sangat memberatkan agen/*reseller* karena mereka memesan barang dalam jumlah yang besar. Oleh karena itu perusahaan memberikan keringan bagi konsumen dalam hal biaya pengiriman barang, hal ini biasanya dilakukan oleh agen/*reseller.* Dan dapat disimpulkan juga bahwa tidak ada biaya yang dibebankan kepada agen/*reseller* dalam hal pengiriman barang.

3. Multilevel Marketing yang dilakukan oleh PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) telah sesuai dengan ketentuan akad *Samsarah*, baik itu dari sistem operasional maupun dari sistem pembagian keuntungannya. Dalam fatwa DSN-MUI juga telah dijelaskan kebolehan transaksi berjenjang syariah, namun bukan hanya nama yang syariah tetapi produk dan sistem operasonalnya juga harus syariah. Pada PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) telah dibuktikan kesyariahannya tersebut dengan adanya sertifikat DSN-MUI dan Dewan Pengawas Syariah.

B. Saran

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

1. Masyarakat harus lebih teliti dalam memilih perusahaan Multilevel Marketing dalam pembelian produk, artinya perusahaan yang dipilih tersebut harus jelas akan produk bahkan operasionalnya. Jangan sampai kita tertipu oleh jani-janji bonus keuntungan yang besar. Sehingga kita terlena dengan bonus dan tanpa melihat lagi akan syariahnya produk. Maka oleh karena itu, penulis menyarankan

kepada masyarakat agar memilih perusahaan Multilevel Marketing yang sudah ada sertifikat dari Dewan Pengawas Syariah, bukan hanya melihat dari sisi besar/kecilnya bonus keuntungan yang didapat.

2. Dengan adanya koridor Islam yang mengatur umat dalam menjalankan perekonomian maka penulis harapkan bagi setiap perusahaan Multilevel Marketing yang menyematkan label syariah dalam operasionalnya dapat mempertanggungjawabkan label tersebut dengan benar-benar mematuhi dan mengoperasikan perusahaan Multilevel Marketing sebagaimana Islam mengatur perekonomian yang sesungguhnya sehingga tidak ada lagi masyarakat yang tertipu akan transaksi pada perusahaan Multilevel Marketing.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qardhawi, Yusuf. *Halal dan Haram dalam Islam*. Terj. Mu'alam Hamidy. Surabaya: Bina Ilmu, 1993.

Anggito, Albi, dan Johan Setiawan. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jawa Barat: CV Jejak, 2018.

Annisa, Desy. *Sistem Bonus MultiLevel Marketing Ditinjau Menurut Konsep Akad Ji'alah Pada PT. Melia Sehat Sejahtera.* Skripsi. Banda Aceh: Fakuktas Syariah dan Hukum, UIN Ar-Raniry Banda Aceh, 2018.

As-Asqalani, Ibnu Hajar. *Bulughul Maram*, tahqiq: Muhammad bin Shalih 'Utsaimin, Muhammad Hamid Faqi, Abdullah Bassam. Cet. 1. Bandung: PT Cordoba Internasional Indonesia, 2015.

Ash-Shawi, Shalah, dan Abdullah al-Mushlih. *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*. Jakarta: Darul Haq, 2008.

Berthania, Rara, *Kedudukan Makelar Dalam Transaksi Jual Beli Kendaraan Bermotor Ditinjau dari Hukum Islam.* Skripsi. Lampung: Fakuktas Hukum, Universitas Lampung, 2017.

Bogong, Suyanto dkk. *Metode Penelitian Sosial*, Jakarta: Kencana, 2005.

Branly, *Member*. Diakses melalui situs: https://brainly.co.id/tugas/3450425 pada tanggal 13 November 2019.

Departemen Pendidikan. *Kamus Besar Bahasa Indonesia edisi kedua.* Jakarta: Balai Pustaka, 1991.

Fatwa Dewan Syariah Nasional, No: 75/DSN-MUI/VII/2009, tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

Ghazaly, Abdul Rahman. *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Kencana, 2010.

Ghong, M. Djunaidi, dan Fauzan Almanshur. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2012.

Hasil Wawancara dengan Ibu Ridha, agen/*reseller* tingkat tertinggi, Ulee Kareng, pada tanggal 18 Desember 2018.

Hasil Wawancara dengan Ibu Ervidayanti, agen/reseller LGED (pangkat tertinggi), Batoh, Banda Aceh pada tanggal 09 November 2019.

Intan, Nur, *Penerapan Syariat Islam Pada Sistem MultiLevel Marketing Syari'ah Herba Penawar Al-Wahida (HPA) Di Pekanbaru.* Skripsi. PekanBaru: Fakuktas Syariah dan Ilmu Hukum, UIN Sultan Syarif Kasim Riau Pekan Baru, 2011.

Kajian Muamalah. *Konsep Simsarah dalam Ekonomi Islam*. Diakses melalui situs: http://caknenang.blogspot.com/2011/04/konsep-simsarah-dalam-ekonomi-islam.html pada tanggal 26 September 2019.

Kajian Pustaka. *Pengertian Pembagian Hasil Usaha*. Diakses melalui situs: https://www.kajianpustaka.com/2018/02/pengertian-karakteristik-jenis-syarat-bagi-hasil.html pada tanggal 12 September 2019.

Khoiril Abdillah, Beni, *Praktek Sistem Bonus Dalam Perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) Di Kota Semarang dalam Perspektif Ekonomi Islam.* Skripsi. Semarang: Fakuktas Ekonomi dan Bisnis Islam, UAIN Walisongo Semarang, 2015.

Lihat pada Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pemasaran Langsung Berjenjang Syariah.

Makelar dalam Islam. *Pengertian Makelar*. Diakses melalui situs: http://koneksi-indonesia.org/2014/makelar-dalam-islam/ pada tanggal 26 September 2019.

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

Mugniati, Nia. *Akad Al-Ijarah Al- Maushufah Fi Al-Dzimmah*. Skripsi. Banten: Fakultas Syariah, UIN Sultan Maulana Hasanuddin, 2018.

Munawir. *Sistem Penetapan Komisi dan Provisi Agen dalam Jual Beli Mobil Menurut Hukum*. Skripsi. Banda Aceh: Fakultas Syariah dan Hukum, UIN Ar-Raniry, 2017.

Muslich, Ahmad Wardi. *Fiqih Mualamat*. Jakarta: Amzah, 2013.

Mustafa, Imam. *Fikih Mu'amalah Kontemporer*. Jakarta: PT RajaGrafindo, 2016.

Mutiarani, Sarah. *Bisnis MultiLevel Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam.* Skripsi. Surakarta: Fakuktas Syariah, IAIN Surakarta, 2017.

Panduan Sukses HNI-HPAI.

Panel syariah HPA. *Al wahida Marketing Internasional MLM Syariah*. Perils: HPA Industries Sdn. Bhd, 2009.

PT. HNI-HPAI. *Profil HNI-HPAI*. Diakses melalui situs: https://hni.net/profile pada tanggal 12 September 2019.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

Regiana, Liva. *MultiLevel Marketing (MLM) Dalam Perspektif Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Pada PT. Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) Lampung Timur*. Skripsi. Metro Lampung: Fakuktas Syari'ah, IAIN Metro, 2017.

Riatama, M. Findo, *Analisis Efisiensi Biaya Operasional Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sektor Makana Dan Minuman Yang terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI)*. Skripsi, Bandar Lampung: Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lampung, 2017.

Sahrani, dkk. *Fikih Muamalah*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2011.

Sanapiah, Faisal. *Format-Format Penelitian Sosial*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007.

Soemitra, Andri. *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqh Muamalah*. Jakarta Timur: Kencana, 2019.

Sugiono. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV. ALFABETA, 2005.

Sukirno, Sadano. *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2009.

Taqyuddin, An-Nabhani. *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif, Perspektif Islam*. Surabaya: Risalah Gusti, 1996.

Wardi, Ahmad Muslich. *Fiqih Muamalat*. Jakarta: AMZAH, 2017.

Wikipedia. *Pengertian Keuntungan dalam Arti Ekonomi*. Diakses melalui situs: https://id.wikipedia.org/wiki/Laba pada tanggal 12 September 2019.

Wikipedia. *Pengertian Sistem*. Diakses melalui situs: https://id.wikipedia.org/wiki/Sistem pada tanggal 12 September 2019.

Daftar pertanyaan:

1. Bagaimana perhitungan bonus yang diperoleh oleh member, agen/*reseller*, dan perusahaan pada PT. Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI)?
2. Apakah ada kesamaan dalam perolehan bonus antara member dan agen/*reseller*?
3. Berapa biaya yang harus dikeluarkan dalam sekali pesanan barang?
4. Apakah dalam nominal tertentu harus memesan barang dalam bentuk yang berbeda-beda?
5. Apakah ada biaya lain yang dikeluarkan jika kita memesan barang dalam jumlah yang besar?
6. Apakah ada biaya terhadap pengiriman barang pada PT. Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI)?
7. Apakah dalam PT. Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) terdapat bonus *recruitment*?
8. Ketika awal pertama menjadi member, apakah ada ketentuan khusus dalam hal pembelian produk?
9. Bagaimana cara tingkatan member menjadi tingkatan agen/*reseller*?
10. Apa syarat-syarat yang harus dimiliki ketika menjadi agen/*reseller*?
11. Ada berapa cabang *Business Center* PT. Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) di Banda Aceh?
12. Berapa nominal yang ditetapkan perusahaaan dalam satuan poinnya?
13. Apakah keuntungan yang diperoleh Business Center (BC) juga dalam bentuk poin?
14. Berapa keuntungan yang diperoleh setiap harinya?
15. Ketika memesan barang, apakah pihak agen/*reseller* menunggu produknya habis terjual atau tetap membeli produk disetiap harinya?
16. Apakah ada transportasi khusus PT. Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) dalam hal pengiriman barang?

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
Jl. SyeikhAbdurRaufKopelma Darussalam Banda Aceh
Telp. 0651-7557442 Email :fsh@ar-raniry.ac.id

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
UIN AR-RANIRY BANDA ACEH
Nomor:2192/Un.08/FSH/PP.00.9/6/2019

TENTANG

PENETAPAN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA

Menimbang : a. Bahwa untuk kelancaran bimbingan KKU Skripsi pada Fakultas Syari'ah dan Hukum, maka dipandang perlu menunjukkan pembimbing KKU Skripsi tersebut;
b. Bahwa Yang nama nya dalam Surat Keputusan ini dipandang mampu dan cakap serta memenuhi syarat untuk diangkat dalam jabatan sebagai pembimbing KKU Skripsi.

Mengingat :
1. Undang-undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
3. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
4. Peraturan Pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan;
5. Peraturan Pemerintah RI Nomor 04 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
6. Peraturan Presiden RI Nomor 64 Tahun 2013 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri IAIN Ar-Raniry Banda Aceh Menjadi Universitas Islam Negeri;
7. Keputusan Menteri Agama 492 Tahun 2003 tentang Pendelegasian Wewenang Pengangkatan, Pemindahan dan Pemberhentian PNS dilingkungan Departemen Agama RI;
8. Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2014 tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh;
9. Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2015 tentang Statuta Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh;
10. Surat Keputusan Rektor UIN Ar-Raniry Nomor 01 Tahun 2015 tentang Pemberi Kuasa dan Pendelegasian Wewenang Kepada Para Dekan dan Direktur Program Pasca Sarjana dalam Lingkungan UIN Ar-Raniry Banda Aceh;

MEMUTUSKAN

Menetapkan :

Pertama : Menunjuk Saudara (i) :
a. Dr. Ridwan Nurdin, MCL — Sebagai Pembimbing I
b. Muhammad Iqbal, MM — Sebagai Pembimbing II

untuk membimbing KKU Skripsi Mahasiswa (i) :

Nama : Aulia Ulfah
NIM : 150102009
Prodi : HES
Judul : Analisis Sistem Pembagian Keuntungan Pada PT Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) Dalam Perspektif Akad Samsarah (Studi Kasus di Kecamatan Ulee Kareng, Banda Aceh)

Kedua : Kepada pembimbing yang tercantum namanya di atas diberikan honorarium sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku;

Ketiga : Pembiayaan akibat keputusan ini dibebankan pada DIPA UIN Ar-Raniry Tahun 2019;

Keempat : Surat Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan bahwa segala sesuatu akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya apabila ternyata terdapat kekeliruan dalam keputusan ini.

Kutipan Surat Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Banda Aceh
Pada tanggal : 20 Juni 2019
Dekan,

Muhammad Siddiq

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
Jl. Syeikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp./Fax. 0651-7557442 Email: fsh@ar-raniry.ac.id

Nomor : 4418/Un.08/FSH.I/10/2019 22 Oktober 2019
Lampiran : -
Hal : Permohonan Kesediaan Memberi Data

Kepada Yth.
Pusat Agensi HNI-HPAI Cabang Banda Aceh

Assalamu'alaikum Wr.Wb
Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, dengan ini menerangkan bahwa :

Nama	: Aulia Ulfah
NIM	: 150102009
Prodi / Semester	: Hukum Ekonomi Syariah/ IX (Sembilan)
Alamat	: Ulee Kareng Banda Aceh

adalah benar mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry Banda Aceh terdaftar pada Semester Ganjil Tahun Akademik 2019/2020, dan sedang menyusun Skripsi yang berjudul, **"Analisis Sistem Pembagian Keuntungan pada PT. Herba Penawar Al-Wahida Indoesia (HNI-HPAI) dalam Perspektif Akad Samsarah"** maka kami mohon kepada Bapak/Ibu untuk dapat memberikan data-data serta penjelasan seperlunya yang berhubungan dengan Judul tersebut diatas.

Demikian, atas bantuan dan kerja sama yang baik kami haturkan terimakasih.

Wassalam
a.n. Dekan
Wakil Dekan I,

Jabbar

BUSSINESS CENTER HNI
BC BANDA ACEH 2

Jl. M. Taher No.47 E Lueng Bata Kota Banda Aceh

Banda Aceh 14 Januari 2020

Nomor : Ist/BCBA2/I/2020
Lampiran : -
Hal : Balasan Surat Permohonan

Kepada ,Yth :
Dekan Fakultas Syariah dan Hukum
Universitas Islam Negeri Ar Raniry
Di –
Banda Aceh

Benar bahwa yang namanya sebgai berikut :
Nama : Aulia Ulfa
Nim : 150102009
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah
Semester : IX (sembilan)

Telah melakukan wawancara di BC 2 Banda Aceh pada tanggal 20 desember 2019 untuk keperluan bahan penelitian skripsi dengan judul skripsi **" Analisis Sistem Pembagian Keuntungan Pada PT. Herba Penawar Al Wahida Indonesia (HNI-HPAI) Dalam Perspektif Akada Samsarah"**

Demikianlah kami beritahukan untuk keperluan bahan penelitian mahasiswa tersebut, dan kami ucapkan terimakasih

Pimpinan HNI Banda Aceh 2

idayanti

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama/NIM	: Aulia Ulfah/150102009
Tempat/Tanggal lahir	: Banda Aceh / 9 Desember 1996
Jenis Kelamin	: Perempuan
Pekerjaan	: Mahasiswa
Agama	: Islam
Kebangsaan/suku	: Indonesia/Aceh
Status	: Belum Kawin
Alamat	: Jln. Tgk. Chiek, Ds. Ilie, Kec. Ulee Kareng, Banda Aceh, Aceh, Indonesia

Orang tua

Nama Ayah	: Maimun
Nama Ibu	: Masdaniati
Alamat	: Jln. Tgk. Chiek, Ds. Ilie, Kec. Ulee Kareng, Banda Aceh, Aceh, Indonesia

Pendidikan :

SD/MI	: SDN 24 Banda Aceh
SMP/MTs	: MTss Oemar Diyan
SMA/MA	: MAS Ruhul Islam Anak Bangsa
PT	: UIN Ar-Raniry

Banda Aceh, 4 Januari 2020
Penulis,

AuliaUlfah