

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

**Muhammad Iqbal & Aulia Ulfah**

(Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry)

[iqbal.malang01@gmail.com](mailto:iqbal.malang01@gmail.com)

**ABSTRAK**

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 Kunci: *Pembagian Keuntungan dan Akad Samsarah*

## PENDAHULUAN

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.<sup>1</sup> 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.<sup>2</sup> 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.

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.

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

---

<sup>1</sup>Ahmad Wardi, *Fiqih Muamalat*, (Jakarta: AMZAH, 2017), hlm. 613.

<sup>2</sup>*Ibid.*

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.<sup>3</sup>

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 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 Marketing 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).

## **TEORI PEMBAGIAN KEUNTUNGAN DALAM ISLAM**

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).
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 penambahan atau pengurangan jumlahnya.
4. Sehatnya modal pokok yang berarti modal bisa dikembalikan.<sup>4</sup>

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 pedagang 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.

---

<sup>3</sup>Hasil Wawancara dengan Ibu Ridha, agen/reseller tingkat tertinggi, Ulee Kareng, pada tanggal 18 Desember 2018.

<sup>4</sup>Nia Mugniati, *Akad Al-Ijarah Al-Maushufah fi Al-Dzimmah*, Skripsi, (Banten: Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, 2018), hlm. 27.

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 pedagang 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 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.<sup>5</sup>

## PENGERTIAN DAN LANDASAN HUKUM

Dalam bahasa Arab makelar disebut سمساره orangnya disebut سمسار bentuk pluralnya adalah سماسير dan سماسره.<sup>6</sup> *Samsarah* adalah bahasa Farsi yang diartikan yang bermakna perantara antara penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi jual beli. Secara umum dalam istilah fiqih adalah pekerjaan perantara/makelar antara orang-orang untuk transaksi komersil seperti jual beli, dan *ijarah* (sewa-menyewa).<sup>7</sup> 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 الَّذِي يَتَوَسَّطُ بَيْنَ الْبَائِعِ وَالْمُشْتَرِي لِتَسْهِيلِ عَمَلِيَّةِ الْبَيْعِ

“Simsar adalah orang yang menjadi perantara antara penjual dan pembeli untuk mempermudah pelaksanaan jual beli”.<sup>8</sup>

<sup>5</sup>*Ibid*, hal. 28-29.

<sup>6</sup>Mahmud Yunus, *Kamus Arab-Indonesia*, PT Mahmud Yunus Wa Dzurriyah (Jakarta: PT Mahmud Yunus Wa Dzurriyah, 1972), hlm. 179.

<sup>7</sup>Makelar dalam Islam, *Pengertian Makelar*. Diakses melalui situs:<http://koneksi-indonesia.org/2014/makelar-dalam-islam/> pada tanggal 26 September 2019.

<sup>8</sup>Ahmad Wardi Muslich, *Fiqih Mualamat*, (Jakarta: Amzah, 2013), hlm. 616.

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.<sup>9</sup>

*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:

أَسْكِنُوهُنَّ مِنْ حَيْثُ سَكَنْتُمْ مِنْ وُجْدِكُمْ وَلَا تُضَارُّوهُنَّ لِتُضَيِّقُوا عَلَيْهِنَّ وَإِنْ كُنَّ  
أَوْلَاتٍ حَمَلٍ فَانْفِقُوا عَلَيْهِنَّ حَتَّى يَضَعْنَ حَمْلَهُنَّ فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ  
وَأْتَمِرُوا بَيْنَكُمْ بِمَعْرُوفٍ وَإِنْ تَعَايَرْتُمْ فَسْتَزِجْ لَهَا أُخْرَى

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).<sup>10</sup>

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

...وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا آتَيْتُمْ بِهَا  
لِمَعْرُوفٍ وَأَنْتُمْ وَاللَّهُ وَالْعَالَمُونَ بَصِيرُونَ

... 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).<sup>11</sup>

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

<sup>9</sup>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.

<sup>10</sup>QS. Ath-Thalaq (65): 6.

<sup>11</sup>QS. Al-Baqarah (2): 233

dalam hal ini pekerjaan *samsarah* itu dibolehkan dan *simsar* berkewajiban untuk memberikan upah/ujrah sebagai imbalan atas pekerjaan tersebut.

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

عَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ( أَعْطُوا  
الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْقُهُ ) رَوَاهُ ابْنُ مَاجَهَ . وَفِي الْبَابِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ  
اللَّهُ عَنْهُ عِنْدَ أَبِي يَعْلَى وَالْبَيْهَقِيِّ , وَجَابِرِ عِنْدَ الطَّبْرَانِيِّ , وَكُلُّهَا 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)<sup>12</sup>

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

## **RUKUN-RUKUN DAN SYARAT-SYARAT AKAD SAMSARAH**

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

1. *Al-Muta'qidani* (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'qud* (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.

<sup>12</sup>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.

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.<sup>13</sup>

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 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 hibbah 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 setelah 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.<sup>14</sup>

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 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 ujah. Dan objek barang yang diperjualbelikan boleh milik simsar maupun milik orang lain yang memerlukan jasa simsar untuk diperjualbelikan.

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

---

<sup>13</sup>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.

<sup>14</sup>Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 47.

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)<sup>15</sup>

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 diserahkan, 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;
  - 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- Maushuffah fi al- Dzimmah* dibolehkan adanya uang muka (uang kesungguhan (*hamisy jiddiyah*) yang diserahkan oleh penyewa kepada pihak yang menyewakan.

---

<sup>15</sup>Makelar dalam Islam, *Pengertian Makelar*. Diakses melalui situs:<http://koneksi-indonesia.org/2014/makelar-dalam-islam/> pada tanggal 26 September 2019.



- 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*).<sup>16</sup>

Dari beberapa syarat akad diatas, dapat disimpulkan bahwa secara umum semua syarat yang berlaku pada 'aqid/para pihak yang bertransaksi dalam fiqh 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.

### **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.<sup>17</sup> Boleh atau tidaknya suatu 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

---

<sup>16</sup>Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqh Muamalah*, (Jakarta Timur: Kencana, 2019), hlm. 124-126.

<sup>17</sup>Nia Mugniati, *Akad Al-Ijarah Al- Maushufah Fi Al-Dzimmah*, Skripsi, (Banten: Fakultas Syariah, UIN Sultan Maulana Hasanuddin, 2018), hlm. 8.

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.<sup>18</sup>

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.

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:

يَجُوزُ عَقْدُ الْإِجَارَةِ عَلَى الْمَنَافِعِ الْمُبَاحَةِ لِأَنَّ الْحَاجَةَ إِلَى الْمَنَافِعِ كَمَا الْحَاجَةَ إِلَى الْأَعْيَانِ، فَلَمَّا جَازَ عَقْدُ الْبَيْعِ عَلَى الْأَعْيَانِ وَجَبَ أَنْ يَجُوزَ عَقْدُ الْإِجَارَةِ عَلَى الْمَنَافِعِ

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.<sup>19</sup>

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

<sup>18</sup>*Ibid*, hlm. 9.

<sup>19</sup>*Ibid*, hlm. 15.

haruslah terbebas dari MAGHRIB (*maisir, gharar, riba, dan bathil*). Dan jika pekerjaan simsar tidak jelas, maka akad samsarahnya fasid.

### **BERAKHIRNYA AKAD SAMSAH**

*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 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 memfasakh-kan sewaan itu.<sup>20</sup>

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 tertentu. Dalam kondisi seperti ini maka akad *ijarah* rusak dan tidak dapat dilanjutkan.<sup>21</sup>

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 simсарnya, jika ternyata simсар adalah seorang yang belum cakap hukum, maka akad samsarah akan berakhir dengan sendirinya karena tidak memenuhi syarat simсар tersebut.

---

<sup>20</sup>Sohari Sahrani dan Ru'fah Abdullah, *Fikih Muamalah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), hlm. 173.

<sup>21</sup>Imam Mustafa, *Fikih Mu'amalah Kontemporer*, (Jakarta: PT RajaGrafindo, 2016), hlm. 113.

## **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 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.

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 perusahaan 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.

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<sup>22</sup> yang fokus kepada konsumen muslim yang memiliki standarisasi produk yaitu halal dan thayyib.<sup>23</sup> 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

---

<sup>22</sup>Panel syariah HPA, *Al wahida Marketing Internasional MLM Syariah* (Perils: HPA Industries Sdn. Bhd, 2009), hlm. 2.

<sup>23</sup>Nur Intan, *Penerapan Syariat Islam pada Sistem Multilevel Marketing Syariah Herba Penawar Al-Wahida (HPA) di Pekanbaru*. Skripsi, (Pekanbaru: Fakultas Syariah dan Hukum, UIN Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru, 2011), hlm. 2.

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.

### **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 perusahaan 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 perusahaan 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 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 pematangan harga produk. Misalnya jika harga konsumennya Rp.50.000, maka harga membernya Rp.35.000, dan keuntungan member mendapat potongan harga sebesar Rp.15.000.<sup>24</sup>

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 pendekatan yaitu *hello effect* (memberi kesan yang baik), *building trust* (membangun kepercayaan), *building need* (membangun kebutuhan), *give solution* (memberi

---

<sup>24</sup>*Ibid*, hlm. 38.

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.

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 dibeli. Biasanya member membeli dalam jumlah yang sedikit, artinya member hanya membeli produk sesuai kebutuhannya 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.

### **PERHITUNGAN BIAYA PENGIRIMAN BARANG YANG DIBEBANKAN KEPADA AGEN/RESELLER PADA PT. HALAL NETWORK INTERNASIONAL HERBA PENAWAR AL-WAHIDA INDONESIA (HNI-HPAI)**

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*.<sup>25</sup> Dan dapat disimpulkan juga bahwa tidak ada biaya yang dibebankan kepada agen/*reseller* dalam hal pengiriman barang.

### **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.

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 silaturahmi, 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 ketika 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.

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

---

<sup>25</sup>Hasil Wawancara dengan Ibu Ervidayanti, agen/*reseller* LGED (pangkat tertinggi), Batoh, Banda Aceh pada tanggal 09 November 2019.

diperoleh bukan dengan cara yang bathil, maka itu dibolehkan. Dan juga telah dikuatkan dalam QS. An-Nisa (4):29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ  
مِّنْكُمْ

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)<sup>26</sup>

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.

## 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. 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

<sup>26</sup>QS. An-Nisa (4): 29



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 operasionalnya juga harus syariah. Pada PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) telah dibuktikan kesyariahnya tersebut dengan adanya sertifikat DSN-MUI dan Dewan Pengawas Syariah.

## **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 janji-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

Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2010)

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

Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2013)

Ahmad Wardi, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: AMZAH, 2017)

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

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

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

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

Imam Mustafa, *Fikih Mu’amalah Kontemporer*, (Jakarta: PT RajaGrafindo, 2016)

Mahmud Yunus, *Kamus Arab-Indonesia*, PT Mahmud Yunus Wa Dzurriyah (Jakarta: PT Mahmud Yunus Wa Dzurriyah, 1972)

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

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

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

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

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

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 Pekanbaru, 2011)

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

Sohari Sahrani dan Ru’fah Abdullah, *Fikih Muamalah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011)