

**Analisis Penerapan Akad Al-Ju'alah pada Perusahaan
Multi Level Marketing: Studi atas Perusahaan HNI-HPAI**

Rani febriyanni¹, Marliyah², Tuti Anggraini³

¹STAI Jam'iyah Mahmudiyah Langkat, Indonesia

^{2,3}Universitas Islam Sumatera Utara, Indonesia

ranifebriyanni1991@gmail.com, marliyah@uinsu.ac.id, tuti.anggraini@uinsu.ac.id

ABSTRACT

This research is to find out whether the bonus given by PT. HNI-HPAI is in accordance with the ju'alah contract. The method in this study is a descriptive analysis method from personal studies on various information such as websites, desktop sites, and other social media. The research shows that PT HPAI adheres to a Multilevel Marketing business work system based on Islamic sharia. There is an element of service in the MLM system, meaning that a distributor sells goods that do not belong to him and he gets a wage from a percentage of the price of the goods and if he can sell according to the target he gets a bonus or gift set by the company. Bonuses or gifts in Islam are called al-jualah. Sell is a wage or gift that has been promised to someone because he has done a job and the wage/gift can be given because the work that has been determined has been completed. According to the DSN fatwa NUMBER 62/DSNMUI/XII/2007 regarding the al-jualah contract, there are 5 conditions that must be considered by multi-level marketing companies, especially sharia-based MLM. PT. HNI-HPAI as a company that adheres to the MLM work system has met the requirements of the DSN fatwa.

Keywords : *mlm, ju'alah, hni-hpai.*

ABSTRAK

Penelitian ini untuk mengetahui apakah bonus yang diberikan PT. HNI-HPAI telah sesuai dengan akad ju'alah. Metode pada penelitian ini adalah metode analisis deskriptif dari studi pribadi atas berbagai informasi seperti website, situs desktop, dan social media lainnya. Pada penelitian menunjukkan bahwa PT HPAI menganutsistem kerja bisnis *Multilevel Marketing* yang berlandaskan syariah Islam. Terdapat unsur jasa dalam system MLM, artinya seorang distributor menjualkan barang yang bukan miliknya dan ia mendapatkan upah dari prosentasi harga barang dan jika dapat menjual sesuai target dia mendapat bonus atau hadiah yang ditetapkan perusahaan. Bonus atau hadiah dalam islam disebut dengan al-jualah. jualah merupakan upah atau hadiah yang sudah dijanjikan bagi seoranglantaransudah mengerjakan sesuatu pekerjaan dan upah/hadiah itu sanggup diberikan lantaran pekerjaan yang sudah ditentukan terselesaikan. Menurut fatwa DSN NOMOR 62/DSNMUI/XII/2007 tentang akad al-jualah ada 5 syarat yang harus diperhatikan oleh perusahaan multi level marketing terutama MLM berbasis syariah. PT.HNI-HPAI sebagai perusahaan yang menganut sistem kerja MLM telah memenuhi syarat dari fatwa DSN.

Kata kunci : *mlm, ju'alah, hni-hpai.*

PENDAHULUAN

A. Latar belakang masalah

Kebutuhan hidup pada masa modern dan era digital seperti sekarang membuat masyarakat dihadapkan dengan situasi berbagai tuntutan ekonomi dan style hidup yang ingin instan. Terutama dalam mencari penghasilan, masyarakat sekarang ingin cepat memperoleh banyak uang atau kaya tanpa berkerja keras. Salah satu pekerjaan pada saat ini yang banyak tertarik oleh masyarakat adalah praktek bisnis Multi Level Marketing (MLM) yang menjanjikan dengan waktu singkat akan memperoleh penghasilan yang banyak dan berubah menjadi kaya.

Pada data 2019, orang yang mengikuti bisnis Multi Level Marketing (MLM) sebanyak 6 juta orang dengan penghasilan 18 triliun rupiah. Data ini diperoleh dari kementerian perdagangan. Bisnis MLM meningkat 10 sampai 20 persen dari kuartal 2 ke kuartal 3 pada tahun 2020, data ini juga disampaikan oleh Kany Soemantoro yang sebagai ketua dari APLI (asosiasi penjual langsung Indonesia). (Lestari, 2021)

Data tersebut menggambarkan semakin berkembangannya bisnis MLM di Indonesia, perkembangan bisnis ini juga didukung dengan kemajuan teknologi digital online yang membuat perusahaan dengan mudah mempromosikan usahanya dan mencari member. Member atau anggota dapat mengetahui informasi dan mendaftar menjadi anggota hanya dari handphone. sehingga masyarakat dari berbagai daerah dapat ikut bergabung dalam bisnis MLM ini.

Bisnis MLM merupakan bagian dari akad jual beli, system kerja MLM menjual barangnya secara langsung dari distributor ke agen-agenya. Hukum MLM menurut islam, berdasarkan bentuk muamalatnya, jika tidak melanggar ajaran islam maka MLM tersebut baik dan jika ada yang melanggar maka haramlah hukumnya. berdasarkan kaidah fiqih sebagaimana dikemukakan oleh Ibnul Qayyim AlJauziyah "Pada dasarnya semua ibadah hukumnya haram kecuali kalau ada dalil yang memerintahkannya, sedangkan asal dari hukum transaksi dan mu'amalah adalah halal kecuali kalau ada dalil yang melarangnya."

Ada kontroversi terjadi di masyarakat, sebagian masyarakat menyatakan bisnis MLM ini memberikan kesejahteraan jika dijalankan dengan baik dan ada juga yang menyatakan MLM ini hanya bisnis berkedok penipuan dengan iming-iming keuntungan yang besar dengan hanya mengajak orang-orang ikut bergabung. Produk yang ingin dijual tidak diprioritaskan sehingga banyak orang yang tertipu, menjadi korban money game.

Untuk menghindari penipuan tersebut masyarakat harus bijak dalam mengambil keputusan untuk ikut perusahaan MLM. Salah satu perusahaan MLM berbasis syariah adalah PT Herba Penawar Al Wahida Indonesia. Sebagai salah satu perusahaan nirlaba, PT HPAI menganut sistem kerja bisnis *Multilevel Marketing* yang berlandaskan syariah Islam. Pada tahun 2017 PT HPAI resmi berganti nama menjadi Halal Network Internasional atau yang kini populer di sebut HNI-HPAI.

PT HNI-HPAI mengadaptasi sistem *Multilevel Marketing* ke dalam hukum Islam sehingga jalan bisnisnya sesuai dengan Syariah Islam. PT HNI-HPAI menawarkan kerja sama dalam halal network untuk bergabung dan ikut mensyiarkan produk halal kepada masyarakat. Sama seperti MLM konvensional, PT HNI-HPAI juga menawarkan berbagai keuntungan bagi siapa pun yang ingin berbisnis dengan HNI-HPAI dan bergabung sebagai member.

Terdapat unsur jasa dalam system MLM, artinya seorang distributor menjualkan barang yang bukan miliknya dan ia mendapatkan upah dari prosentasi harga barang dan jika dapat menjual sesuai target dia mendapat bonus yang ditetapkan perusahaan. Oleh karenanya, menjadi salah satu permasalahan pokok dalam MLM adalah persoalan akad ju'alah dalam MLM khususnya pada system plan atau marketing plannya.

Berdasarkan dari permasalahan yang telah diuraikan sebelumnya, maka penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai analisis penerapan akad Al-ju'alah pada perusahaan Multi Level Marketing (studi atas perusahaan HNI-HPAI).

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana sistem kerja bisnis Halal *Network Internasional* Herba Penawar Al-Wahida Indonesia?
2. Bagaimana analisis penerapan akad al-ju'alah pada Halal Network Herba Penawar Alwahida Indonesia (HNI-HPAI)?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui sistem kerja bisnis Halal *Network Internasional* Herba Penawar Al-Wahida Indonesia?
2. Untuk mengetahui analisis penerapan akad al-ju'alah pada Halal Network Herba Penawar Alwahida Indonesia (HNI-HPAI)?

METODE PENELITIAN

Penelitian ini disusun menggunakan metode analisis deskriptif dari studi pribadi atas berbagai informasi seperti website, situs desktop, dan social media lainnya. Analisis deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi. (sugiyono, 2017)

TEMUAN DAN PEMBAHASAN

1. Sistem kerja bisnis Halal *Network Internasional* Herba Penawar Al-Wahida Indonesia

Sistem pemasaran melalui MLM menjadi menarik karena melibatkan masyarakat konsumen dalam kegiatan pemasaran produk, dan konsumen diiming-imingi, selain dapat menikmati manfaat produk, juga bisa memperoleh insentif atau hadiah-hadiah yang ditawarkan oleh perusahaan.

Salah satu perusahaan yang mengusung sistem pemasaran berjenjang adalah PT. HPAI. PT. HPAI sendiri sampai saat ini sudah mempunyai jaringan yang luas yang tersebar di seluruh Indonesia. PT. HPAI menggunakan Sistem *Marketing Network*, suatu cara pemasaran yang dipraktekkan dengan sistem keanggotaan untuk memasarkan produk-produk HPAI. PT. HPAI memasarkan produk-produknya tidak ke toko-toko atau supermarket namun Produk PT. HPAI di distribusikan dari perusahaan induk ke distributor lalu ke agen sampai ke konsumen atau produk HNI HPAI keluar dari pabrik di distribusikan kepada Bisnis Center (BC), lanjut ke Agency Center (AC), terus ke Distribution Center (DC), lalu Ke Stock Center (SC), bahkan sampai ke agen biasa/konsumen.

Pada PT. HPAI ada bonus belanja dari penjualan yang diberikan kepada para Agennya. Selain itu yang membedakan system MLM pada PT. HPAI dengan sistem MLM pada perusahaan lain adalah di PT.HPAI ini para Agennya bebas melakukan pembelian ataupun penjualan produk-produk HPAI baik ke dalam satu jaringannya maupun ke jaringan PT.HPAI yang lainnya. Hal itu dikarenakan PT. HPAI menghendaki setiap orang yang bergabung di Perusahaannya bisa memiliki kesempatan yang sama untuk sukses.

PT HPAI memenuhi rukun dan syarat dalam jual beli. Adapun rukun-rukun tersebut adalah sebagai berikut: (Abdullah, 2009)

- a. Dua pihak yang melakukan transaksi (penjual dan pembeli).

Pada PT HPAI yang bertindak sebagai penjual adalah Agen PT.HPAI dan yang menjadi pembeli adalah bisa sesama Agen PT. HPAI atau konsumen pemakai.

- b. Sesuatu yang ditransaksikan

PT. HPAI memproduksi produk-produk keseharian, produk pengobatan, produk kecantikan, dan produk nutrisi.

- c. *Shighah* (ijab qobul)

Ijab dan qobul yang dilakukan oleh Agen PT. HPAI dengan sesama Agen HPAI atau konsumen pemakai saat terjadinya jual beli dilakukan secara lisan, ditandai dengan penyerahan produk HPAI dan ditukar dengan uang sebagai alat tukar.

Selain harus memenuhi beberapa rukun, dalam akad jual beli juga ada beberapa Syarat sahnya penjual dan pembeli sebagai berikut : (Shobirin, 2015)

- a. Baligh

Pada PT HPAI syarat menjadi member adalah masyarakat yang memiliki Kartu Tanda Penduduk, yang mengisnyaratkan bahwa yang melakukan jual-beli sudah baligh.

- b. Beragama Islam, syarat ini khusus untuk pembeli dalam benda benda tertentu.

Seluruh anggota di PT HPAI adalah muslim.

- c. Ada benda atau barang yang di perjualkan belikan (ma'kud alaih)
PT HPAI menjual berbagai produk diantaranya: Herbs products, Health food & beverages, cosmetics & home care.
- d. Tidak mubazir (pemborosan) dan kehendak sendiri tidak ada paksaan dari pihak lain.
PT HPAI tidak memaksakan siapa saja yang ingin bergabung untuk menjadi member, member akan diberi keuntungan, bonus dan royalty dalam menjalankan bisnisnya.

Selain syarat syah penjual dan pembeli. Syarat sahnya juga ada pada barang yang dijual belikan diantaranya:

- a. Harus suci dan tidak terkena dengan najis
pada PT HPAI produk yang di distribusikan langsung dari distributor ke agen-agen.
- b. Tidak boleh mengkait-kaitkan dengan sesuatu
Seluruh produk HPAI adalah halal
- c. Tidak boleh di batasi waktunya
Produk HPAI di jual-belian secara langsung
- d. Barang dapat diserahkan setelah kesepakatan akad
penjualan produk-produk HPAI dapat dilakukan dalam satu jaringannya
maupun ke jaringan PT.HPAI yang lainnya
- e. Barang yang diperjual belikan milik sendiri.
PT HPAI memproduksi produknya sendiri
- f. Barang yang diperjual belikan dapat diketahui (dilihat)
PT HPAI memiliki situs resmi untuk dapat melihat produk-produk yang di produksi, juga memiliki stokis-stokis yang dapat melihat produk secara langsung.
- g. Barang yang diperjual belikan harus diketahui kualitasnya, beratnya, takarannya dan ukurannya, supaya tidak menimbulkan keraguan.
Setiap produk HPAI sesudah dijamin BPOM

2. Analisis penerapan akad al-ju'alah pada Halal Network Herba Penawar Alwahida Indonesia (HNI-HPAI)

Menurut 62/DSNMUI/XII/2007 tentang akad ju'alah, setidaknya ada 5 syarat yang harus diperhatikan oleh pemilik MLM terlebih yang mengatasnamakan MLM Syariah. Diantaranya adalah akad ju'alah boleh dilakukan untuk memenuhi kebutuhan pelayanan jasa sebagaimana dimaksud dalam konsideransdi atas dengan ketentuan sebagai berikut :

- a. Pihak Ja'il harus memiliki kecakapan hukum dan kewenangan (*muthlaq altasharruf*) untuk melakukan akad;
Pihak ja'il di HPAI adalah Agen PT.HPAI yang memenuhi syarat menjadi seorang Agen,

minimal sudah memiliki KTP (Kartu Tanda Penduduk) yang artinya Agen HPAI sudah dewasa dan cakap untuk bertindak hukum.

- b. Objek Ju'alah (mahal al-'aqd/maj'ul'alaih) harus berupa pekerjaan yang tidak dilarang oleh syariah, serta tidak menimbulkan akibat yang dilarang;

PT.HPAI ini para Agennya bebas melakukan pembelanjaan ataupun penjualan produk-produk HPAI baik ke dalam satu jaringannya maupun ke jaringan PT.HPAI yang lainnya. Hal itu dikarenakan PT. HPAI menghendaki setiap orang yang bergabung di Perusahaannya bisa memiliki kesempatan yang sama untuk sukses.

- c. Hasil pekerjaan (natġjah) sebagaimana dimaksud harus jelas dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran;

PT. HPAI ada bonus belanja dan penjualan yang diberikan kepada para Agennya.

- d. Imbalan Ju'alah (reward/'iwadh/ju'l) harus ditentukan besarnya oleh Ja'il dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran.

Dalam perusahaan HPAI, setiap penjualan langsung yang dilakukan oleh agen yang dalam hal ini adalah sebagai simsar atau dalam bahasa Indonesia adalah makelar, mendapat komisi langsung berupa bonus penjualan sebesar 20%-30% bagi setiap produk atas harga anggota sebagai imbalan atas kerja nyata yang dilakukan dan mendapatkan bonus sesuai tingkat pangkatnya.

Contoh: penjualan Habbatussauda softgel

Harga konsumen	Rp. 45.000
Harga agen	Rp. 28.000
Keuntungan langsung	Rp. 10.000 = 28,5%
Poin	25

- e. Tidak boleh ada syarat imbalan diberikan dimuka (sebelum pelaksanaan objek Ju'alah).

Setiap royalti atau bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang dilakukan oleh para anggota.

PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) dalam system kerjanya memiliki tingkatan pangkat. Secara garis besar pangkat di HNI-HPAI ada tujuh jenjang (diluar LED) yaitu:

- Agen Biasa (AB)
- Manager (M)
- Senior Manager (SM)
- Executive Manager (EM)
- Director (D)
- Senior Director (SD)
- Executive Director (ED)

Pangkat agen berkorelasi dengan prosentasi bonus HNI yang didapatkan. Semakin tinggi pangkat, maka semakin tinggi pula bonusnya.

Praktik sistem bonus di PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI), berlandaskan syariah yang merujuk pada persyaratan ketat DSN MUI Indonesia, bonus yang diberikan kepada agen adalah murni dan *pure* 100% atas prestasi penjualan/pembelian produk yang dilakukan oleh agen dan jaringan dibawahnya.

Berkaitan dengan bonus, ada 4 komponen utama dalam menentukan besarnya penghargaan kepada agen yaitu sebagai berikut:

- BONUS : merupakan reward atau penghargaan yang diberikan perusahaan sesuai dengan target penjualan agen masing-masing beserta jaringannya.
- ROYALTI : berbeda dengan bonus, royalti merupakan reward atau pembagian keuntungan yang berasal dari omzet perusahaan secara keseluruhan dibagikan secara proporsional kepada agen yang berhak.
- Target Prestasi (TP) : adalah hasil capaian agen atas pembelian atau penjualan produk sesuai akad
- POIN : ini hanya sebuah istilah saja yang digunakan untuk menjabarkan besaran nilai yang terkandung pada sebuah produk dalam menentukan bonus. (1 poin = 1000 rupiah)

Sistem bonus di PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI), diantaranya:

1. Bonus Agen Stok (BAS)

Ini adalah jenis bonus HNI yang hanya diberikan kepada agen dengan status Agen Stok atau Halal Mart HNI dengan ketentuan besarnya persentase sebagai berikut :

- Agency Center (AC) : 16%
- Distribution Center (DC) : 13%
- Stock Center (SC) : 11%

2. Bonus Prestasi Pribadi (BPP)

Ini adalah bonus yang diberikan oleh HNI atas raihan poin TP pribadi agen yang bersangkutan, besar poin dikali dengan prosentase kepengkatan.

Untuk mendapatkan bonus ini tidak ada syarat belanja minimal, karena berapa pun poin belanja agen akan tetap mendapatkan BPP.

Contoh seorang agen baru (AB10%) belanja produk Gamat kapsul, contoh perhitungan BPP yang bersangkutan adalah sebagai berikut:

- Gamat kapsul : poin 40
- Pangkat AB
- Prosentase bonus TP : 10%

- Perhitungannya : $40p \times 10\% \times 1.000 = 4.000$ rupiah
 - Catatan : 1 Poin setara dengan 1.000 rupiah
3. Bonus Prestasi Group (BPG)
- Bonus Prestasi Group (BPG) adalah persentase (%) level kepangkatan dikali dengan total poin group (TPG tidak termasuk poin pribadi) setelah itu di kurangi BPG dari mitra yang aktif. Syarat untuk mendapatkan bonus BPG ini adalah harus melakukan target prestasi (TP) minimal 100 poin.
4. Bonus Generasi Pangkat (BGP)
- Agen HNI bisa mendapatkan bonus BGP bila telah memenuhi beberapa syarat dan ketentuan dibawah ini :
- Pangkat minimal Manager (M)
 - Mempunyai mitra berpangkat minimal Manager aktif
 - Manager aktif adalah agen yang telah melakukan TP pribadi minimal 200 poin.
 - Bonus BGP diberikan pada kedalaman 3 hingga 10 generasi sesuai dengan kualifikasi dan syarat berlaku.
- Ketentuan dan syarat bisa memperoleh bonus BGP generasi G4-G10 :
- BGP G4-G6
- Memiliki minimal 3 jalur aktif dengan total omset 2 jalur terbesar minimal 6000 poin kemudian jalur ke-3 dan seterusnya minimal 3000 poin.
- BGP G7-G10
 - Sudah menjadi LED (Loyal Executive Director)
 - TP Pribadi minimal 600 poin
 - Memiliki TPG (Total Poin Group) minimal 36.000 poin, per jalur dihitung maksimal hanya 9.000 poin
5. Bonus Gold - Diamond - Crown (GDC)
- Bonus GDC ini sesuai namanya hanya diberikan kepada agen berperingkat GED/DED/CED atau yang lebih tinggi dengan syarat dan ketentuan sebagai berikut:
- GED (Gold Executive Director)*
- Melakukan TP Pribadi minimal sebesar 600 poin
 - Sudah mempunyai 2 ED aktif dengan omset grup minimal 9.000 poin pada jalur berbeda
 - ED aktif yang dimaksud tidak harus berada di Generasi-1 (G1) serta TP 200p
 - Memiliki omset grup di jalur lainnya minimal = 9.000 poin

DED (Diamond Executive Director)

- Memiliki 4 ED aktif dengan omset grup 9.000 poin dijalur yang berbeda
- Syarat lainnya sama dengan GED

CED (Crown Executive Director)

- Minimal mempunyai 6 orang ED yang berbeda jalur dengan omset grup 9.000 poin
- Syarat lainnya sama dengan GED

6. Bonus Bersih Group (BBG)

Bonus Bersih Grup (BBG) merupakan akumulasi dari seluruh bonus yang diperoleh agen dikurangi dengan BAS dan BPP. BBG bukan jenis bonus yang bisa menambah raihan bonus agen.

Bonus BBG menjadi alat ukur seberapa besar prestasi yang dimiliki jaringan seorang agen diluar prestasi individu agen yang bersangkutan.

JENIS ROYALTI

Bila bonus merupakan *reward* atau penghargaan kepada agen HNI berdasarkan prestasi agen beserta jajaran dibawahnya, adapun ROYALTI bentuk lain *reward* kepada agen yang perhitungannya berdasarkan prestasi perusahaan secara global. Artinya bila perusahaan mengalami kemajuan, maka secara otomatis royalti yang akan dibagikan pada seluruh agen juga akan mengalami peningkatan. Hanya saja pembagian royalti ini dilakukan secara proporsional sesuai dengan prestasi dan sumbangsih dari agen yang bersangkutan.

Berikut ini adalah beberapa jenis royalti.

1. Royalti Stabilitas Belanja (RSB)

Ini adalah jenis royalti yang hanya diberikan kepada agen HNI dengan pangkat AB atau M, pangkat lain tidak mendapatkan. Royalti RSB bertujuan sebagai pemicu bagi agen baru agar lebih semangat hijrah kepada produk-produk HNI yang halal dan thoyyib.

Syarat memperoleh RSB:

- Pangkat AB atau M
- TP pribadi dalam 1 bulan minimal 600 poin
- Atau TP 200 p dalam 3 bulan berturut-turut, pada bulan ke3 RSB diberikan

Royalti RSB dianggarkan oleh perusahaan sebesar 5% dari total poin internasional yang dibagikan secara merata kepada agen yang memenuhi syarat tersebut di atas.

2. Royalti Kemajuan Jaringan (RKJ)

Bila RSB hanya untuk AB dan M, maka Royalti RKJ merupakan kebalikannya, diberikan kepada agen dengan pangkat diatas AB dan M. Royalti RKJ dianggarkan sebesar 9% dari raihan poin international dibagi secara proposional berdasarkan perolehan poin masing-masing agen.

Untuk mendapatkan RKJ harus memenuhi syarat sebagai berikut ini :

- Pangkat minimal sudah Senior Manager (SM)
- TP Pribadi 200p : Nilai RKJ x1
- TP Pribadi 600p : Nilai RKJ x3

$RKJ = \text{Index RKJ Agen} / \text{Index RKJ Internasional} \times 9\% \times \text{Poin Internasional}$

Catatan : 1 index RKJ = 1000 poin

Perhitungan index RKJ pada masing-masing pangkat sebagai berikut:

- SM : Index maksimum perjalur 2
- EM : Index maks perjalur 3
- D : Index maks perjalur 4
- SD : Index maks perjalur 5
- ED : Index maks perjalur 6

3. Royalti LED

Sesuai namanya, royalti LED hanya diberikan secara khusus kepada agen yang sudah menyandang peringkat Loyal Executive Director.

Syarat LED HNI

Untuk mendapatkan royalti ini, maka agen harus menjadi LED terlebih dahulu. Syarat minimal seorang agen diangkat menjadi LED adalah sebagai berikut:

- Memiliki bonus BBG dalam 2 bulan berturut-turut minimal 14 juta rupiah atau 7 juta per bulan
- Memiliki akumulasi TPG dalam 2 bulan berturut-turut dalam periode LED minimal 72.000 poin atau 36.000 poin dalam satu bulan

Syarat untuk mendapatkan royalti ini adalah sebagai berikut:

- TP Pribadi LED = minimal 600 poin
- Agen yang berhak menyandang peringkat LED ditetapkan dengan SK Direksi dalam satu periode LED
- Anggaran royalti sebesar 5% dari kumpulan poin internasional dibagi secara proporsional berdasarkan prestasi LED
- Poin per jalur yang dimiliki LED maksimal yang dihitung hanya 9.000 poin.

4. Royalti Komitmen Tahunan (RKT)

Bonus ini bisa merupakan tabungan bagi LED yang *qualified*. Karena meskipun bonus didapatkan setiap bulan, namun akan dibayarkan pada awal tahun berikutnya.

Bonus RKT mendapat anggaran dari perusahaan sebesar 3% dari poin internasional, yang dihitung setiap bulan namun dibagikan tahunan (1 tahun sekali).

5. Royalti LED Sapphire, Emerald dan Platinum (SEP)

Ini jenis royalti yang menjadi impian seluruh LED HNI. Bila mendapatkan royalti ini, itu artinya seorang LED sudah berada di puncak prestasi, karena untuk mendapatkan bonus SEP syarat dan tantangannya tidak kecil.

Royalti SEP diberikan kepada LED yang telah memenuhi syarat dan ketentuan, menggunakan anggaran poin internasional sebesar 2,5% dengan pembagian sebagai berikut:

- Sapphire : 1% dari poin international
- Emerald : 0,8%
- Platinum : 0,7%

Royalti LED Sapphire

Royalti Sapphire memiliki porsi 1% dari total omset poin HNI secara international.

- Dibagi rata bukan hanya kepada LED Sapphire, tapi diberikan juga untuk LED Emerald serta LED Platinum yang telah memenuhi syarat.
- Adapun royalti LED Shapphire yang diberikan pada masing-masing agen penerima adalah maksimal 1x BBG LED Sapphire tersebut.

Royalti LED Emerald

Royalti LED Emerald diberikan sebesar 0.8% dari omset poin HNI Internasional dengan mekanisme perhitungan sbb:

- Dibagi rata untuk seluruh LED Emerald dan LED Platinum yang memenuhi syarat.
- Maksimal Royalti LED Emerald : 1.5x BBG dari LED Emerald.

Royalti LED Platinum

Perusahaan memberikan sebesar 0.7% dari omset poin HNI International untuk royalti Platinum:

- Dibagikan secara rata kepada seluruh LED Platinum yang memenuhi syarat

Syarat dan Ketentuan Royalti SEP

Berdasarkan SK Direksi HNI HPAI nomor 004/SK-DU/03/2022 tanggal 15 Sya'ban 1443 H atau 18 Maret 2022, skema perhitungan royalti SEP dilakukan dengan cara sebagai berikut:

- Total poin serapan per jalur LCED SEP maksimal 54.000 poin
- Total poin serapan seluruh LCED SEP dijumlahkan menjadi satu dan dijadikan sebagai bilangan pembagi, untuk menetapkan indeks yang diperoleh oleh masing-masing LCED SEP (Total Indeks SEP)
- Setiap LCED SEP akan memiliki indeks SEP sendiri, kemudian indeks SEP tersebut secara proporsional akan dikalikan dengan total Royalti SEP yang tersedia.

Royalti SEP ini bisa dikeluarkan berdasarkan standar minimal omzet HNI International yang ditentukan dengan SK Direksi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Salah satu perusahaan MLM berbasis syariah adalah PT Herba Penawar Al Wahida Indonesia. Sebagai salah satu perusahaan nirlaba, PT HPAI menganutsistem kerja bisnis *Multilevel Marketing* yang berlandaskan syariah Islam. PT HNI-HPAI mengadaptasi sistem *Multilevel Marketing* ke dalam hukum Islam sehingga jalan bisnisnya sesuai dengan Syariah Islam. PT HNI-HPAI menawarkan kerja sama dalam halal network untuk bergabung dan ikut mensyiarkan produk halal kepada masyarakat.

Terdapat unsur jasa dalam system MLM PT. HPAI, artinya seorang distributor menjual barang yang bukan miliknya dan ia mendapatkan upah dari prosentasi harga barang dan jika dapat menjual sesuai target dia mendapat bonus yang ditetapkan perusahaan. Bonus dalam hukum islam disebut dengan al-ju'alah. Al-ju'alah berdasarkan ketetapan Fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) No: 62/DSN-MUI/XII/2007 menetapkan diperbolehkan melakukan al-jualah dalam pelayan jasa, berdasarkan ketentuan-ketentuan yang harus dilakukan, seperti: ketentuan hukum dan kewenangan ja'il untuk melaksanakan transaksi, transaksi tidak benarkan perbuatan yang dilarang syariah, transaksi yang tidak menimbulkan kemudharatan, upah harus diketahui ketika diadakan tawaran atau syembara. DSN juga menjelaskan hukum al-jualah yaitu upah hanya diberikan oleh pihak maj'ullah yang telah menyelesaikan pekerjaan dan Ja'il wajib memberikan upah kepada maj'ullah yang telah memenuhi pekerjaannya sesuai dengan kesepakatan.

Penelitian ini masih banyak kekurangan, bagi penelitian selanjutnya diharapkan dapat mensempurnakan penelitian serupa.

DAFTAR PUSTAKA

Abdullah bin Muhammad Ath-Thayyar, dkk. (2009). *Ensiklopedi Fiqh Muamalah: Dalam Pnadangan 4 Madzhab, terj. Miftahul Khairi*. Maktabah Al-Hanif.

- Ahmad Muzakki. (2009). *Studi terhadap Fatwa DSN MUI Nomor 75 Tahun 2009*.
- Al-zuhaili, W. (2004). *al Fiqh al Islami wa Adillatuhu*. Dar al Fikr.
- Anita Rahmawaty. (2016). *Bisnis MultiLevel Marketing dalam Perspektif Islam. Equilibrium: Jurnal Ekonomi Syariah, 2, No. 1, 82.*
- Fatwa DSN-MUI No: 62/DSN-MUI/XII/2007*. (2007).
- Fithriana syarqawie. (2015). *Fikih Muamalah*. IAIN ANTASARI PRESS.
- halal network internasional Herba Penawar Alwahida Indonesia*. (n.d.). <http://hni.net>
- Haryono. (2018). *Konsep Al Ju'alah dan Model Aplikasinya dalam Kehidupan Sehari-hari. Al Mashlahah Jurnal Hukum Islam Dan Pranata Sosial Islam., 6(2), 643-657.*
- Ismail bin Umar bin Katsir. (2001). *Tafsir Ibnu Katsir*. Jam"iyyah Ihya"u at Turats al Islami.
- Isnawati dan hasanudin. (2011). *Fiqh muamalah dan aplikasinya pada LKS*. Lembaga penelitian UIN Syarif Hidayatullah.
- Lestari, P. A. (2021). *Peluang Bisnis Multi Level Marketing Dimasa Pandemi Covid 19 (Studi Kasus: Pt Orindo Alam Ayu). Jurnal Imagine, 1(1), 38-43.* <https://www.facebook.com/pg/VihdzaOriflame/photos/%0Ahttps://jurnal.idb.bali.ac.id/index.php/imagine/article/view/184>
- Marimin, A., Romdhoni, A. H., & Fitria, T. N. (2016). *Bisnis Multi Level Marketing (Mlm) Dalam Pandangan Islam. Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, 2(02).* <https://doi.org/10.29040/jiei.v2i02.47>
- Shobirin. (2015). *JUAL BELI DALAM. Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam, Vol. 3, No(1).*
- Soemitra, A. (2021). *Hokum ekonomi syariah dan fiqh muamalah di lembaga keuangan dan bisnis kontemporer*. Kencana prenada media group.
- sri sudiarti. (2018). *Fiqh Muamalah Kontemporer*. FEBI UIN-SU Press.
- sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Tyas Kuncoro, A. (2021). *Konsep Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Ekonomi Syari'Ah. Majalah Ilmiah Sultan Agung, 45(119), 21-36.*