

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Berdasarkan sifatnya, manusia adalah sosial, artinya mereka tidak bisa sendiri dan sendiri dan tidak memiliki kemampuan untuk bergantung pada orang lain, yang tujuannya sebagai konsisten berkolaborasi untuk memenuhi kebutuhan mereka. untuk mencari nafkah, seseorang harus mengetahui dasar-dasar perdagangan sehingga perdagangan dilakukan dengan benar dan transaksinya tidak merugikan dan hasil diperoleh dengan cara yang benar bermanfaat baik secara jasmani maupun rohani.

Muamalah adalah istilah yang mengacu pada hukum Allah yang mengatur hubungan antara manusia dan alam semesta. Di bermuamalah, masyarakat diberi kebebasan untuk mengurusnya. Namun kebebasan ini tidak berarti semua adat dapat dipenuhi. Dan untuk menjamin kerukunan dan keharmonisan antara manusia diperlukan aturan-aturan yang mengatur hal tersebut.¹

Secara umum, kegiatan ekonomi terbagi menjadi tiga kategori: produksi, distribusi, dan konsumsi. Semua kategori ini membutuhkan peraturan dan bergantung pada energi kerja, asal daya alam, manajemen, serta faktor lain. Dengan sistem ekonomi yang tepat, kegiatan ekonomi berhasil.²

¹ Buchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah* (Bandung:Alfabeta, 2016).

² Abd. Hadi, *Dasar-Dasar Hukum Ekonomi Islam* (Surabaya: Putra Media Nusantara, 2010).

Di era globalisasi saat ini, umat Islam menghadapi banyak masalah. Salah satunya adalah gerakan ekonomi syariah yang berkembang pesat di Indonesia. Sepertinya berbagai peristiwa tersebar di seluruh dunia, termasuk Indonesia. banyak jenis transaksi pula menawarkan beberapa laba.

Salah satu pergerakan ekonomi yang sedang berkembang pesat waktu ini ialah pemasaran bertingkat tinggi atau MLM. MLM merupakan metode pemasaran barang serta jasa yang memakai sistem penjualan langsung dan program pemasaran multi tingkat. mitra usaha mendapatkan bonus penjualan dan komisi penjualan atas barang serta jasa yang mereka jual kepada anggota jaringan dan sendiri.³

Sistem ini juga digunakan oleh produk kesehatan PT. Herbal Penawar Alwahida Indonesia juga dikenal sebagai HPAI, bertujuan untuk menggunakan produk herbalnya untuk meningkatkan kesehatan dan kesejahteraan masyarakat dengan strategi MLM atau Multi Level Marketing, yang prinsip operasinya adalah memasarkan langsung ke konsumen. Pemasaran dengan sistem MLM sering disebut - disebut pemasaran jaringan, karena sistem MLM ini menambah jumlah anggota dan mengumpulkan mereka dalam jaringan. Dan sistem MLM ini juga melarang member menjual produk dengan harga lebih murah dan dilarang menempatkan dan memamerkan barang di toko, swalayan, pasar, atau lokasi umum lainnya.

Multi Level Marketing (MLM) artinya usaha yang didasarkan pada struktur jaringan eksklusif. Jaringan ini dapat berupa bottom-up (atas-bawah)

³ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah* (Tangerang: Qultum Media, 2005).

atau kiri-kanan (kiri-kanan), yaitu vertikal, horizontal, atau keduanya. Struktur seperti itu tidak berguna tanpa bonus. Beberapa contohnya adalah bonus online, bonus pembelian langsung, dan potongan harga.⁴

Pemasaran berjenjang ini memungkinkan pelanggan untuk bertindak sebagai pemasar dan penjual sambil menghasilkan keuntungan dari jalur afiliasi. Member juga bisa disebut distributor atau partner bisnis dalam MLM. Bila mitra usaha mendorong orang lain buat menjadi member, sehingga jaringan pelanggan atau pemasaran tumbuh atau berkembang, berarti mereka telah membantu meningkatkan penjualan perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan kemudian berterima kasih kepada mitra bisnisnya dengan memberikan bonus, seperti bonus bulanan, tahunan, atau bonus lainnya.

Dengan banyaknya perusahaan-perusahaan yang menggunakan sistem MLM di Indonesia dan dengan berkembangnya teknologi untuk memasarkan produk-produk yang diproduksi oleh perusahaan tersebut. Banyak perusahaan yang berlomba untuk meningkatkan kualitas pemasaran dengan berbagai cara yang bisa menarik konsumen terutama masyarakat menengah ke bawah.

Dengan strategi pemasaran yang diterapkan dengan sistem MLM, Peneliti menginginkan strategi pemasaran apa yang dilakukan penjual pusat atau distributor produk herbal PT. HPAI (Herbal Persembahan Al Wahida Indonesia). Dengan demikian, peneliti melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Multi Level Marketing Terhadap Produk Herbal HNI-HPAI Dalam Tinjauan Fikih Muamalah”**

⁴ Havis Aravik, *Konsep, Teori Dan Aplikasi Serta Pandangan Pemikir Ekonomi Islam Daari Abu Ubaid Sampai Al-Maududi* (Malang, Empatdua, 2016).

B. Identifikasi Masalah

1. Masyarakat masih kurang memahami Multi Level Marketing (MLM) pada produk HNI-HPAI.
2. Masih banyak masyarakat yang belum mengetahui pemasaran pada bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) yang syariah
3. *Multi Level Marketing* menurut Fikih Muamalah akan memberikan pandangan kepada masyarakat muslim dalam melakukan MLM yang sesuai dengan peraturan Islam.

C. Fokus Penelitian

Sesuai latar belakang masalah di atas, penulis merumuskan beberapa masalah berikut:

1. Bagaimana MLM (*Multi Level Marketing*) pada produk herbal HNI HPAI ?
2. Bagaimana MLM (*Multi Level Marketing*) pada produk herbal HNI HPAI menurut Fikih Muamalah ?

D. Tujuan Penelitian

Sesuai rumusan masalah di atas, penulis menulis beberapa tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui *Multi Level Marketing* (MLM) di produk herbal HNI HPAI.
2. Untuk mengetahui *Multi Level Marketing* (MLM) terhadap produk HNI HPAI dalam tinjauan Fikih Muamalah.

E. Manfaat Penelitian

Kegunaan dari penelitian ini ialah dibagi menjadi 2, yaitu :

1. Kegunaan secara teoritis

a. Bagi Peneliti

Menambah wawasan dan pemahaman tentang sistem MLM yang diterapkan di perusahaan HNI HPAI.

b. Bagi Akademisi

Sebagai bahan referensi peneliti selanjutnya dalam menganalisis MLM dalam tinjauan Fiqih Muamalah.

2. Kegunaan secara praktis

a. Bagi HNI

Dapat mengembangkan pasar yang lebih besar baik di Indonesia maupun luar negeri.

b. Bagi Masyarakat

Untuk mengubah pemahaman masyarakat tentang MLM syari'ah dan tidak syari'ah

F. Definisi Operasional

1. Multi Level Marketing (MLM)

Multi Level Marketing, juga dikenal sebagai MLM, merupakan salah satu jalur distribusi pemasaran menggunakan metode yang lebih efektif di tingkat pengecer.

MLM atau lebih tepatnya bisnis Network Marketing termasuk dalam bagian Muamalah dan sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya bahwa

semua urusan Muamalah didasarkan pada Ushul Fiqh mubah Imam Syafi (diperbolehkan) kecuali ada dalil yang menentang.⁵

2. Produk herbal HNI HPAI

Dengan izin lengkap serta sertifikat Halal MUI, HPAI adalah perusahaan online yang berfokus pada produk obat-obatan, suplemen makanan, minuman kesehatan, serta kosmetik yang memenuhi standar kualitas HNI. Setiap jenis produk memiliki karakteristik dan keuntungan unik yang tidak dapat diragukan lagi, seperti yang ditunjukkan oleh agen HPAI.

HPAI berkontribusi dalam pembangunan perekonomian nasional melalui produk-produknya dengan menggandeng pengusaha kecil dan menengah sebagai mitra dalam bidang produksi jamu berkualitas. HPAI membantu memperbaiki proses produksi, sehingga kualitas setiap produk HPAI dapat dilacak secara langsung, yang menghasilkan peningkatan dan pertumbuhan bisnis. kinerja layanan.

3. Fikih Muamalah

Menurut Nasrun Haroen, Pengertian Fikih Muamalah oleh Abdullah al-Sattar Fathullah Sa'id meliputi aturan-hukum yang berkaitan dengan kehidupan sehari-hari manusia, seperti penjualan, penjualan hutang, kerja sama bisnis, kerja sama pengelolaan, dan penyewaan tanah.⁶ Sebaliknya, Menurut istilah, muamalah terbagi menjadi dua kategori: muamalah pada arti luas dan muamalah pada arti sempit.⁷ Dalam arti sempit (khas),

⁵ S.SI Zulchaidir B.Firly Ramly, "Bisnis MLM/ Network Marketing Syariah" (2017): hal.297.

⁶ Nasrun Haroen, *Fiqih Muamalah*, hlm.7.

⁷ Lihat Al-Dimyati, *I'arah Al-Thalibin* (Semarang: Toha Putra, t.th.)hlm 2.

muamalah berarti setiap perjanjian yang memungkinkan orang berbagi keuntungan satu sama lain dengan cara dan menurut aturan yang ditetapkan oleh Allah, yang harus diikuti oleh manusia.

Berdasarkan pengertian di atas, fikih muamalah adalah bidang yang mempelajari hukum-hukum syara yang mengatur bagaimana orang-orang berinteraksi satu sama lain dalam bisnis. Dalam fiqih muamalah, topik diskusi adalah hubungan yang melibatkan aset atau harta benda, salah satunya adalah transaksi jual beli. Ini adalah jenis transaksi di mana dua pihak setuju untuk menukar barang berharga dengan uang sebagai imbalan.

Jika transaksi itu dilakukan secara sah, pembeli akan memiliki barang yang akan dijual dan penjual akan menerima uang atau pertukaran yang dibayarkan atau diberikan oleh pembeli, bukan harga yang disepakati bersama atau nilai barang yang setara.