
PENERAPAN SYARI'AT ISLAM PADA SISTEM MULTI LEVEL MARKETING SYARI'AH HERBA PENAWAR AL WAHIDA (HPA) STUDI KASUS DI PEKANBARU**Oleh****Nur Intan****Fakultas Syari'ah Dan Ilmu Hukum, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing
Natal****Email: nurintansiregar86@gmail.com****Abstract**

Herba's firm Al Wahida's Bidder (HPA) are corporate one move at doctor sell areas an herbs by uses Multi's sell system Marketing Syariah's Levels . There is aim even of research to know how Multi's system Marketing Syariah Herba's level Al Wahida's Bidder (HPA), any kind resistor factor in Multi's performing Marketing Syariah Herba's Level Al Wahida's Bidder (HPA), and how economic analysis Islamicing to Multi's system Marketing Syariah Herba's Level Al Wahida's Bidder (HPA). This observational location gets address at Jl. Jend. Sudirman No. 168 Pekanbaru Pekanbaru Telp (0761) 24108. There is method even data collecting that is utilized in this research is interview, observation, bibliographical research, documentation. Technics data analysis utilizes kualitatif's descriptive analytic-method, meanwhile technics inscriptive data which is deductively, inductive, descriptive analytic. Population in observational it is branch member HPA Pekanbaru that total 100 person. Of that amount researcher takes sample as big as 30 %. Methodics sample take which is Random is sampling. Observational finding at the site declares for that Multi's system Marketing Syariah Herba's Level Al Wahida's Bidder (HPA) are may, since doesn't contain element ghoror or fraud, according to syari'at islam, and kosher warrantee product. But upon currently so a lot of MLM'S system amends and one takes after MLM as system of PYRAMID, MONEY IS GAME, so society is hard to differentiate it. On eventually member HPA there are many that passive deep going that MLM'S network. Corporate party also still reducing in give good grasp to member about MLM Syari ' ah, and its reducing HPA'S product socialization to society is added again at the price it what do come under precious at product appeal a sort another makes consumers tend to choose cheaper product despite of kehalalan and its quality is still at hesitates.

Keywords: Multi Level Marketing, Herba Penawar Al Wahida (HPA)**PENDAHULUAN**

Ekonomi adalah sesuatu hal yang sangat menarik untuk dibahas karena begitu besar pengaruhnya dalam kehidupan umat manusia, baik individu atau yang lainnya. Namun di samping itu terdapat masalah yang lebih besar, yaitu pemisahan bidang ekonomi dari aspek kehidupan lain, dimana masalah ekonomi seolah-olah bebas dari pengaruh lain, malah ekonomi pada masa kini semakin diperburuk dengan munculnya berbagai macam sistem yang melanda dunia, termasuk negara-negara Islam yang baru berkembang.

PT. Al Wahida Marketing International melakukan penjualan dengan sistem Multi

Level Marketing Syariah dengan produk-produk Herbal dan Herba Penawar Al Wahida (HPA) adalah sebuah sistem yang membahas tentang penetapan harga produk Herba Penawar Al Wahida (HPA), pemberian bonus, akad perniagaan MLM Herba Penawar Al Wahida (HPA), pemasaran produk kode etik distributor Herba Penawar Al Wahida (HPA) haruslah sesuai dengan konsep syariah. Biaya pendaftaran yang relatif murah dan para peserta mendapatkan kesempatan yang besar untuk mendapatkan keuntungan yang tertinggi, adanya produk dengan kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan. MLM Herba Penawar Al Wahida (HPA) memberikan keuntungan

langsung kepada member baru Herba Penawar Al Wahida (HPA) berupa potongan pembelian 20 % - 25% untuk satu jenis produk sesuai dengan harga distributor. Keuntungan lain yang akan diberikan oleh MLM Herba Penawar Al Wahida (HPA) adalah keuntungan yang akan diterima member dari pihak perusahaan melalui pengumpulan poin dari hasil penjualan produk HPA oleh distributor. Jika member mampu mencapai 100.000-1.000.000 poin dalam satu bulan. Maka member mendapat bonus 10% mencapai 1.001.000-2.000.000 poin perbulan menerima bonus sebesar 14% dan seterusnya sampai mencapai 35%. Kemudian member awal mengajak orang lain untuk bergabung di Herba Penawar Al Wahida (HPA) 3 orang lalu mengikut sertakan mereka pelatihan dengan biaya perorang Rp. 400.000,00. Apabila mereka mampu melakukan penjualan minimal 100.000 poin dalam waktu satu bulan maka tiga member tersebut langsung mendapat bonus 20% perbulan. Dan begitu selanjutnya sampai member baru mencapai bonus 35% perbulan. Member baru yang tidak mampu mencapai target 100.000 poin perbulan maka poin member baru akan dialihkan kepada member awalnya dan akan tetap dihitung hingga mencapai 100.000 poin. Ketika telah sampai 100.000 poin akan mendapat bonus 10% karena 10% nilai rupiahnya sangat sedikit. Member awal yang akan memberikan uang bonus hasil dari poin member baru. Bonus ini berlaku jika member awal masih berada di atas member baru. Selisih persenan akan dilimpahkan kepada member awal. Ini lah bonus yang menjadi milik member awal sebagai upah atas jerih payahnya mengajak orang lain. Namun jika member baru lebih tinggi bonusnya dari member awal. Karena member baru melakukan banyak penjualan maka member awal tidak mendapat selisih bonus lagi dari member baru. Begitu juga apabila member awal dan member baru berada di level bonus yang sama yaitu 35% maka member awal tidak akan mendapat selisih

bonus selamanya bonus akan diberikan langsung oleh pihak perusahaan.

Berdasarkan pemaparan dan keterangan di atas, penulis ingin meneliti masalah ini seperti berikut: 1. Bagaimana sistem MLM Syariah Herba Penawar Al Wahida (HPA) Pekanbaru. 2. Apa saja hambatan dalam pelaksanaan sistem Multi level Marketing Syariah Herba Penawar Al Wahida (HPA) Pekanbaru. 3. Bagaimana analisis ekonomi Islam terhadap Sistem MLM Syariah Herba Penawar Al Wahida (HPA) Pekanbaru.

Tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah :

- Untuk mengetahui bagaimana sistem Multi level Marketing Syariah Herba Penawar Al Wahida (HPA) Pekanbaru.
- Untuk Mengetahui apa saja factor-faktor penghambat dalam pelaksanaan Multi Level Marketing Syariah Herba Penawar Al Wahida (HPA) Pekanbaru.
- Untuk mengetahui bagaimana analisis Ekonomi Islam terhadap sistem Multi Level Marketing Syariah Herba Penawar Al Wahida (HPA) Pekanbaru.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode seperti berikut: 1. Lokasi Penelitian, Penelitian ini di lakukan di Pekanbaru pada stokis HPA. Penelitian ini dilakukan di Pekanbaru karena penulis bertempat tinggal di Pekanbaru dan stokis yang lebih kompeten berada di Pekanbaru. 2. Subjek dalam Penelitian ini adalah member HPA yang berjumlah 100 orang. Sedangkan yang menjadi objek adalah Multi Level Marketing Syariah Herba Penawar Al Wahida (HPA) Pekanbaru Menurut Tinjauan ekonomi Islam. 3. Populasi dan Sampel Populasi dalam penelitian ini adalah member HPA yang berjumlah 100 member, maka penulis menjadikan populasi 30 % sampel dengan teknik Random Sampling. 4. Sumber data Primer, merupakan data yang diperoleh dari objek penelitian yaitu interview pada

member HPA. Sedangkan data sekunder adalah data yang dikumpulkan dari literatur dan buku yang berhubungan dengan pembahasan dalam penelitian ini. 5. Metode Pengumpulan Data yaitu dengan melakukan wawancara terhadap member HPA. Observasi Penulis melakukan pengamatan langsung dengan turun ke lapangan melihat dan mengamati objek dan subyek penelitian. Penelitian kepustakaan yaitu dengan mengumpulkan beberapa buku yang berkaitan dengan pembahasan yang diteliti. Dokumentasi Dalam penelitian penulis juga mengumpulkan dokumen-dokumen atau arsip dari HPA yang ada hubungannya dengan pembahasan yang diteliti. 6. Analisa Data yaitu penulis menggunakan dalam deskriptif kualitatif yaitu semua data terkumpul, penulis jelaskan secara rinci sehingga dapat tergambar secara utuh dan dapat di pahami. 7. Metode Penulisan Deduktif, yaitu dengan mengumpulkan kaedah-kaedah yang umum, kemudian dijabarkan sehingga dihasilkan kesimpulan secara khusus. Induktif adalah dengan mengungkapkan serta mengetengahkan data khusus setelah itu di analisa dan diambil kesimpulan secara umum. Deskriptif Analitik, adalah dengan mengumpulkan data dan keterangan lalu dianalisa sehingga dapat tersusun seperti yang dibutuhkan dalam penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengertian Multi Level Marketing

Menurut kamus Bahasa Indonesia Kontemporer Multi artinya banyak, level berarti tingkat, sedangkan marketing artinya pemasaran. MLM adalah singkatan dari multi level marketing (Pemasaran Multi Tingkat) yaitu sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang di bangun secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Multi level marketing adalah konsep penyaluran barang (produk atau jasa tertentu) yang memberi kesempatan kepada konsumen untuk terlibat secara aktif sebagai penjual dan

memperoleh keuntungan dalam garis kemitraannya.

Sistem Multi Level Marketing Syariah HPA

a. Pemberian Bonus

MLM HPA memberikan keuntungan langsung kepada member baru HPA berupa potongan pembelian 20 % - 25% untuk setiap produk sesuai harga distributor. Keuntungan lainnya yang didapat dari Multi Level Marketing Herba Penawar Alwahida adalah bonus yang diterima dari pihak perusahaan dengan mengumpulkan poin dari hasil penjualan yang dilaksanakan oleh distributor. Jika member mampu mencapai 1 00.000-1.000.000 poin dalam satu bulan. Maka member mendapat bonus 10% mencapai 1.001.000-2.000.000 poin perbulan menerima bonus sebesar 14% dan seterusnya sampai mencapai 35%. Kemudian member awal mengajak orang lain untuk bergabung di HPA 3 orang dengan mengikut sertakan mereka pelatihan dengan biaya perorang Rp. 400.000,00. Apabila mereka mampu melakukan penjualan minimal 100.000 poin dalam waktu satu bulan maka tiga member tersebut langsung mendapat bonus 20% perbulan. Dan begitu selanjutnya sampai member baru mencapai bonus 35% perbulan. Member baru yang tidak mampu mencapai target 100.000 poin perbulan maka poin member baru akan dialihkan kepada member awalnya dan akan tetap dihitung hingga mencapai 100.000 poin. Ketika telah sampai 100.000 poin akan mendapat bonus 10% karena 10% nilai rupiahnya sangat sedikit. Member awal yang akan memberikan uang bonus hasil dari poin member baru. Bonus ini berlaku jika member awal masih berada di atas member baru. Selisih persenan akan dilimpahkan kepada member awal. Inilah bonus yang menjadi milik member awal sebagai upah atas jerih payahnya mengajak orang lain. Namun jika member baru lebih tinggi bonusnya dari member awal. Karena member baru melakukan banyak penjualan maka member awal tidak mendapat selisih bonus lagi dari member baru. Begitu juga apabila member awal dan member

baru berada di level bonus yang sama yaitu 35% maka member awal tidak akan mendapat selisih bonus selamanya bonus akan diberikan langsung oleh pihak perusahaan.

Faktor-Faktor Penghambat Dalam Pelaksanaan Sistem Multi Level Marketing Syariah Herba Penawar AL Wahida (HPA) Pekanbaru

1. Kurangnya sosialisasi perusahaan dalam memperkenalkan Herba Penawar AL Wahida (HPA) seperti iklan baik melalui media elektronik, atau media cetak.
2. Kurangnya pengetahuan para member tentang Herba Penawar AL Wahida (HPA) dan sistem Multi Level Marketing Syariah.
3. Sosialisasi para member juga masih sangat minim dalam memperkenalkan Herba Penawar AL Wahida (HPA) dengan sistem pemasarannya Multi Level Marketing Syariah.
4. Biaya pelatihan yang tidak terjangkau oleh setiap member.
5. Masyarakat tidak mengetahui keunggulan produk Herba Penawar AL Wahida (HPA) Sehingga masyarakat kurang berminat mengenalnya.
6. Menjamurnya produk herbal dengan harga yang bervariasi menyebabkan masyarakat cenderung memilih yang lebih murah walaupun kualitas masih di ragukan.

Untuk mengetahui bagaimana responden masyarakat terhadap Herba Penawar Al Wahida (HPA), akan terlihat pada pembahasan berikut :

1. Kurangnya sosialisasi perusahaan dalam memperkenalkan Herba Penawar Al Wahida (HPA) seperti iklan baik melalui media elektronik, atau media cetak.

Hasil dari penelitian, menunjukkan bahwa Herba Penawar Al Wahida (HPA) kurang dalam memperkenalkan produknya, baik melalui media cetak atau elektronik. Hal ini, dijelaskan oleh tabel berikut dibawah ini :

tabel 1. herba penawar al wahida (HPA) kurang dalam memperkenalkan produknya seperti iklan baik melalui media elektronik atau media cetak

No	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1.	Belum	7 orang	23,33 %
2.	Kurang	17 orang	56,66 %
3.	Cukup	6 orang	20 %
	Jumlah	30 orang	100 %

Sumber : Data olahan

Dari keterangan tabel di atas menunjukkan bahwasanya responden yang memilih alternatif belum memperkenalkan adalah 7 orang atau 23,33 % dan mayoritas memilih alternatif jawaban kurang memperkenalkan sebanyak 17 orang atau 56,66 %. Dan adapun alternatif yang memilih jawaban cukup memperkenalkan sebanyak 6 orang atau 20 %.

2. Kurangnya pengetahuan para member tentang Herba Penawar Al Wahida (HPA) dan sistem Multi Level Marketing Syariah.

Setelah diteliti dari keterangan diatas bahwa hasil dari penelitian ini, menunjukkan bahwa mayoritas responden kurang memahami tentang Herba Penawar Al Wahida (HPA) dan sistem Multi Level Marketing Syariah. Berikut dijelaskan pada tabel dibawah ini :

TABEL 2. Pemahaman Para Member Tentang Hpa Dan Sistem Multi Level Marketing Syariah

No	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
a.	Belum	2 orang	6,66 %
b.	memahami	18 orang	60 %
c.	Kurang memahami Cukup memahami	10 orang	33,33 %
	Jumlah	30 orang	100 %

Sumber : Data Olahan

Keterangan table di atas, menunjukkan para responden yang menyatakan alternative belum memahami adalah 2 orang atau 6,66 %, mayoritas memilih jawaban kurang memahami sebanyak 18 orang atau 60 %. Adapun alternatif yang memilih jawaban cukup memahami sebanyak 10 orang atau 33,33 %.

3. Sosialisasi para member juga masih sangat minim dalam memperkenalkan HPA dengan sistem pemasarannya Multi Level Marketing Syariah.

Setelah diteliti dari keterangan diatas bahwa hasil dari penelitian ini, menunjukkan sebahagian besar responden kurang memperkenalkan Herba Penawar Al Wahida (HPA) dan sistem Multi Level Marketing Syariah dengan baik kepada masyarakat. Berikut penjelasan tabel dibawah ini :

Tabel 3. para member telah memperkenalkan herba penawar al wahida (hpa) dan sistem multi level marketing syariah dengan baik kepada masyarakat

	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
a.	Belum	5 orang	6,66 %
b.	Kurang	18 orang	60 %
c.	Sudah	7 orang	23,33 %
	Jumlah	30 orang	100 %

Sumber : Data Olahan

Dari tabel di atas, menunjukkan bahwa responden yang memilih alternatif belum memperkenalkan yaitu 5 orang atau 6,66 %, mayoritas memilih jawaban kurang memperkenalkan sebanyak 18 orang atau 60 %. Adapun alternatif yang memilih jawaban sudah memperkenalkan sebanyak 7 orang atau 23,33 %.

4. Biaya pelatihan yang tidak terjangkau oleh setiap member

Hasil dari penelitian ini, menunjukkan bahwa mayoritas responden menjawab bahwa biaya pelatihan cukup terjangkau. Hal ini, ditunjukkan dengan tabel berikut ini :

Tabel 4. Biaya pelatihan cukup terjangkau oleh member

	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
a.	Tidak	1 orang	3.33 %
b.	Kurang	5 orang	13.33%
c.	Cukup	24 orang	83.33 %
	Jumlah	30 orang	100 %

Sumber : Data Olahan

Dari tabel di atas, menunjukkan bahwa responden yang memilih alternatif tidak terjangkau yaitu 1 orang atau 3,33 %, sementara yang memilih alternative jawaban kurang terjangkau yaitu 5 orang atau 13,33 %, mayoritas memilih jawaban cukup terjangkau sebanyak 24 orang atau 83,33 %.

2. Masyarakat tidak mengetahui keunggulan produk Herba Penawar Al Wahida (HPA) Sehingga masyarakat kurang berminat mengenalnya.

Hasil dari penelitian ini, menunjukkan bahwa mayoritas responden menjawab bahwa penyebab kurangnya minat masyarakat terhadap HPA adalah karena produknya sulit dijangkau. Hal ini, ditunjukkan dengan tabel berikut ini :

Tabel 5. Penyebab Kurangnya Minat Orang Khususnya Member Terhadap Produk HPA

	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
a.	Sulit	19 orang	63.33 %
b.	dijangkau	10 orang	33.33%
c.	Harga lebih mahal dari produk lain	1 orang	3.33 %
	Kualitas kurang		
	Jumlah	30 orang	100 %

Sumber : Data Olahan

Dari tabel di atas, menunjukkan bahwa responden yang memilih alternatif jawaban sulit dijangkau yaitu 19 orang atau 63,33 %, sementara yang memilih alternative jawaban harga lebih mahal dari produk lain yaitu 10

orang atau 33,33 %. Dan adapun responden yang memilih jawaban kualitas kurang yaitu 1 orang atau 3,33 %.

3. Menjamurnya produk herbal dengan harga yang bervariasi menyebabkan masyarakat cenderung memilih yang lebih murah walaupun kualitas masih di ragukan.

Hasil dari penelitian ini, menunjukkan bahwa mayoritas responden menjawab bahwa harga produk HPA lebih mahal dibanding dengan harga produk lainnya. Hal ini, ditunjukkan dengan tabel berikut ini

TABEL 6. Mengenai Harga Produk Herbal Penawar Al Wahida (HPA) Di Banding Produk Herbal Lain

	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
a.	Lebih murah	7 orang	23.33 %
b.	Sama saja	4 orang	13.33 %
c.	Lebih mahal	19 orang	63.33 %
	Jumlah	30 orang	100 %

Sumber : Data Olahan

Dari tabel di atas, menunjukkan bahwa responden yang memilih alternatif jawaban lebih murah yaitu 7 orang atau 23,33 %, sementara yang memilih alternatif jawaban harga sama saja dengan produk lain yaitu 4 orang atau 13,33

%. Dan x adapun mayoritas responden yang memilih jawaban lebih mahal yaitu 19 orang atau 63,33 %.

Analisis Ekonomi Islam Terhadap Pelaksanaan Sistem Multi Level Marketing Syari'ah Herba Penawar AL Wahida (HPA)

a) Mengenai bonus

Bonus yang diberikan hendaklah diambil dari keuntungan, dan penjualan perusahaan. Dalam pemberian bonus, Herba Penawar Al Wahida (HPA) akan memberikannya setelah member melakukan penjualan dalam batas yang

telah ditentukan oleh perusahaan, dan memberikan upah atas jerih payah member dalam mengajak orang lain untuk bergabung dengan Herba Penawar Al Wahida (HPA) tanpa mengorbankan member akhir karena didalam Herba Penawar Al Wahida (HPA) member awal hanya akan mendapat bonus dari member akhir sampai batas 35 % selanjutnya para member akan mendapat bonus langsung dari perusahaan setelah melakukan penjualan produk. Oleh karena itu dipandang dari ekonomi islam Herba Penawar Al Wahida (HPA) telah membuka peluang baru bagi masyarakat untuk mendapatkan keuntungan tanpa harus mengeluarkan modal yang besar, karena pada prinsipnya dalam islam dianjurkan tolong-menolong.

b) Faktor penghambat dalam pelaksanaan MLM Syari'ah Herba Penawar Al Wahida (HPA)

Ada beberapa hal yang menyebabkan Herba Penawar Al Wahida (HPA) kurang dikenal dan diminati masyarakat Pekanbaru, dari respon masyarakat penulis melihat bahwasanya pihak perusahaan kurang mensosialisasikan Herba Penawar Al Wahida (HPA) begitu juga dengan para member, karena faktor internal perusahaan dan minimnya pemahaman para member terhadap Herba Penawar Al Wahida (HPA) serta sistem MLM Syari'ah. Penetapan harga produk Herba Penawar Al Wahida (HPA) ditetapkan melalui kesepakatan manajemen perusahaan, kemudian diajukan kepada Dewan Syari'ah nasional setelah itu pihak perusahaan akan memusyawarahkan kepada para member apakah harga produk tersebut layak dipasarkan dan apakah akan memberi keuntungan buat

para member. Dalam ekonomi islam Rasulullah Saw, menyatakan bahwa harga dipasar itu ditentukan oleh Allah. Ini berarti harga dipasar itu tidak boleh diintervensi oleh siapapun. Hal ini menunjukkan bahwa ketentuan harga itu diserahkan kepada mekanisme pasar yang alamiah. Hal ini dapat dilakukan ketika pasar dalam keadaan normal, tetapi apabila dalam keadaan tidak sehat yakni terjadi kezoliman seperti kasus penimbunan, riba, dan penipuan maka pemerintah hendaknya dapat bertindak untuk menentukan harga pada tingkat yang adil sehingga tidak ada pihak yang dirugikan. Penulis melihat harga produk Herba Penawar Al Wahida (HPA) sesuai dengan harga pasar walaupun harga produk Herba Penawar Al Wahida (HPA) sebahagian lebih besar dibanding produk herbal lainnya tetapi tidaklah merugikan konsumen karena harganya masih dianggap wajar.

- c) Hukum Sistem Multi Level Marketing Syari'ah Herba Penawar Al Wahida (HPA) adalah dibolehkan, selama tidak ada yang menjadikannya terlarang, sebagaimana dalam kaidah fiqhiyah

Artinya : Asal sesuatu adalah boleh, sampai ada dalil yang menunjukkan keharamannya.

Qaidah ini bersumber dari sabda Rosululloh SAW:

Artinya: Apa-apa yang dihalalkan Allah adalah halal dan apa-apa yang diharamkan Allah adalah haram dan apa-apa yang didiamkan dima'afkan. Maka terimalah dari Allah pema'afannya. Sungguh Allah itu tidak melupakan sesuatupun.

Sejak awal member bergabung telah dijelaskan apa saja keuntungan yang diperoleh member, kualitas produk, sejarahnya, dan etika dalam Herba Penawar Al Wahida (HPA). Oleh karena itu penulis melihat HPA lebih besar

manfaatnya dari pada mudratnya sesuai dengan kaidah fiqhiyah :

Artinya : Apabila terjadi dua perlawanan antara kerusakan dan kemaslahatan, maka yang harus diperhatikan mana yang lebih rajih (kuat) diantara keduanya.

PENUTUP

Kesimpulan

Sistem multi level marketing syariah HPA yaitu sistem yang memakai pemberian bonus secara berjenjang, apabila telah mejadi member akan langsung mendapat potongan harga dalam setiap produk sebesar 20-25 % . Member awal (upline) yang bisa merekrut anggota baru (downline) dan melakukan penjualan 100.000-1.000.000 poin perbulan maka akan mendapat bonus 10 %, 1.000.000-2000.000 poin sebesar 14 % seterusnya hingga mencapai 35 %.kemudian upline akan mendapat bonus dari hasil penjualan produk yang bonusnya langsung diberikan oleh pihak perusahaan. Adapun faktor-faktor penghambat dalam sistem MLM syariah herba penawar al wahida (hpa) yaitu kurangnya pemahaman para member tentang sistem multi level marketing syariah. Dan kurangnya sosialisasi baik dari pihak perusahaan maupun para member tentang produk dan sistem MLM Syariah herba penawar al wahida (hpa) terhadap masyarakat. Analisis ekonomi islam tentang sistem MLM Syariah herba penawar al wahida (hpa) adalah dibolehkan karena tidak ada unsur goror 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 berkaitan dengan produk dan sistem pemasarannya.

Saran

Harapan saya selaku penulis dengan adanya sistem Multi Level Marketing Syariah diharapkan Herba Penawar Al Wahida (HPA) akan dapat meminimalisir berkembangnya money game, dan skim cepat kaya, produk

Herba Penawar Al Wahida (HPA) dapat bersaing dengan produk lainnya dalam mempertahankan kualitas dan kehalalannya, dan jangan mudah menyerah untuk terus memperkenalkan MLM Syari'ah kepada masyarakat, serta melakukan pelatihan yang baik dan berkelanjutan akan membawa hal yang positif bagi para member, saya juga berharap kepada para pihak perusahaan dan member agar selalu memberikan pelayanan kepada masyarakat dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ahmad Mudjab Mahalli, Ahmad Rodli Hasbullah, Hadist-Hadist Muttafaq A'lahi, (Jakarta: Kencana, 2004). Cet ke-1
- [2] Akhmad Mujahidin, Ekonomi Islam, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007)
- [3] Andrias Harefa, Multi Level Marketing Alternatif Karir dan Usaha Menyongsong Milenium Ketiga, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999)
- [4] Al albani, M. Nasruddin, Shohih Sunnan Ibnu Majah, Penerjemah: Ikbal, Mukhlis BM, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2007). Cet ke-2
- [5] Al Wahida Marketing Internasional, Kode Etik Perusahaan
- [6] Al Wahida Marketing Internasional, Marketing Plan
- [7] Fatwa-Fatwa Dewan Syariah Pusat, Dewan Syariah Pusat Partai Keadilan Sejahtera, Multi Level Marketing Syariah, 2005
- [8] Fatwa Musyawarah Komisi MUI Kota Bandung, Hukum Bisnis Network Marketing/MLM, 02-04-2009, 14:13:14
- [9] Kuswara, Mengenal MLM Syariah, (Jakarta: Qultum Media, 2005)
- [10] Muhammad Nasruddin Al albani, Mukhtasar Shahih Muslim, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2007)
- [11] Mukhtar Yahya, Fathur Rahman, Dasar-Dasar Pembinaan Hukum Fiqih Islam, (Bandung: PT. Alma'arif, 1997). Cet ke-4
- [12] Mahmud Yunus, Tafsir Qur'an Karim, (Jakarta: PT. Hidakarya Agung, 2004)
- [13] M. Dahlan Yacub Albarry, Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer, (Surabaya: Arkola, 2001)
- [14] Rachmat Syafe'i, Fiqih Muamalah, (Bandung: Pustaka Setia, 2004), Cet ke-2
- [15] Sarterkit PT. Alwahida Marketing Internasional, Profil Perusahaan
- [16] Setiawan Budi Utomo, Fiqih Aktual, (Jakarta: Gema Insani Press, 2003)
- [17] Safitri Handayani, Skripsi, (Pekan Baru, 2007)
- [18] Suhrwardi K. Lubis, Hukum Ekonomi Islam, (Jakarta: Sinar Grafika, 2004)