

BAB V

PEMBAHASAN

A. Sistem *Marketing Network* PT Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Pada Pusat Agency (PA) Bago Tulungagung

Istilah *Multi Level Marketing* (MLM) tidak asing lagi bagi masyarakat Indonesia terutama para pelaku bisnis karena banyak perusahaan yang memasarkan produknya melalui sistem MLM. Sampai sekarang sudah ada sekitar puluhan perusahaan yang mengatasnamakan dirinya menggunakan sistem MLM. 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. Perusahaan sendiri, melalui sistem MLM dapat melakukan efisiensi biaya distribusi produk seminimal mungkin atau bahkan bisa ditekan sampai ke titik nol. MLM juga menghilangkan biaya promosi karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor atau agen dengan sistem berjenjang.

Perlu diperhatikan bahwa dalam menjalankan sebuah bisnis seorang pelaku usaha harus mempraktikkan nilai-nilai Islam agar bermanfaat baik bagi pelaku usaha itu sendiri maupun orang lain. Ekonomi Islam secara mendasar berbeda dengan sistem ekonomi yang lain dalam hal tujuan, bentuk, dan coraknya. Sistem tersebut berusaha memecahkan masalah ekonomi manusia dengan cara

menempuh jalan tengah antara pola ekstrem yaitu kapitalis dan komunis. Singkatnya, ekonomi Islam adalah sistem ekonomi yang berdasar pada Al-Qur'an dan As-Sunnah yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan manusia di dunia maupun di akhirat (*al-falah*). Artinya ekonomi Islam menekankan bahwa bisnis apapun yang dilakukan oleh manusia bukan bertujuan untuk profit semata.¹

Salah satu perusahaan yang mengusung sistem pemasaran berjenjang adalah PT. HPAI. Dimana PT. HPAI sendiri sampai saat ini sudah mempunyai jaringan yang luas yang tersebar di seluruh Indonesia. Salah satunya adalah di Tulungagung yang dijadikan peneliti sebagai tempat penelitian dalam penelitian ini, tepatnya pada Pusat Agency (PA) PT. HPAI Bago Tulungagung. Peneliti tertarik melakukan penelitian di HPAI karena dalam situs resminya HPAI menyatakan bahwa pihaknya dalam berbisnis menggunakan sistem halal *network* dalam artian berbeda dengan MLM konvensional pada umumnya. Namun apakah hal demikian benar-benar berbeda dengan MLM konvensional atau hanya sekedar trik bisnis belaka untuk menarik banyak anggota dan meraup banyak keuntungan.

Sistem *Marketing Network* adalah suatu cara pemasaran yang dipraktekkan oleh PT. HPAI dengan sistem keanggotaan untuk memasarkan produk-produk HPAI. PT. HPAI memasarkan produk-produknya tidak ke toko-toko atau supermarket namun dipasarkan melalui Agen-Agennya. Para Agen yang lebih dulu masuk ke PT. HPAI selanjutnya merekrut Agen-Agen baru lagi untuk dijadikan sebagai tenaga pemasaran.

¹Nurul Huda et al. *Ekonomi Makro Islam; Pendekatan Teoritis*, (Jakarta: Kencana, 2008), hal. 3

Praktik bisnis semacam ini lebih dikenal dengan istilah *Multi Level Marketing* karena menggunakan sistem jaringan pemasaran. Disebut demikian karena anggota kelompok tersebut semakin banyak, sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (*network*) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.² Penelitian yang dilakukan oleh peneliti ini bertujuan untuk menganalisa sistem *Marketing Network* PT Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) pada Pusat Agency (PA) Bago Tulungagung. Apakah praktek yang dilakukan di Pusat Agency (PA) Bago Tulungagung tersebut sama dengan teori dan aturan hukum atau justru terjadi kesenjangan diantara keduanya.

1. Tidak adanya komisi bagi *upline* atau Agen yang berhasil merekrut anggota baru untuk bergabung dalam sistem keagenan PT. HPAI

Praktik pemasaran berjenjang atau berjaring di PT. HPAI ini diawali dengan merekrut seorang Agen. Sebelum merekrut calon Agen seorang *upline* memberi gambaran umum tentang produk-produk apa saja yang akan dijual serta cara penghitungan bonus atas penjualan produk-produk HPAI yang akan diterima oleh seorang Agen HPAI.

Ketika merekrut seorang calon Agen, calon Agen tersebut diharuskan membayar biaya registrasi kepada *upline* yang menjadi sponsornya atau yang melakukan perekrutan tadi. Biaya registrasi ada dua versi yaitu Rp. 10.000 (tanpa mendapat kartu anggota, buku pedoman dan katalog), dan Rp. 30.000 (mendapat kartu anggota, buku pedoman dan katalog). Di PT. HPAI *upline*

²Gemala Dewi, et al, *Hukum Perikatan Islam...*, hal. 187

yang merekrut Agen baru untuk dijadikan *downlinenya* tidak mendapat komisi apapun. Tujuan dari perekrutan hanya untuk memperluas jaringan kerjanya. Sehingga si *upline* tadi juga akan mendapat bonus penjualan yang banyak jika jaringannya luas. Sebab, banyak *downlinenya* yang melakukan pembelian produk-produk HPAI ke *upline* tadi.

Dapat dikatakan bahwa kegiatan perekrutan Agen baru yang dipraktikkan oleh PT. HPAI ini tidak ada unsur *money game*, dimana kalau dalam *money game* bonus didapat dari perekrutan, bukan omzet penjualan produk. Sistem *money game* cenderung menggunakan skema piramida (*pyramid scheme*) dan orang yang terakhir bergabung akan kesulitan mengembangkan bisnisnya. Dalam bisnis MLM, meskipun dimungkinkan telah memiliki banyak bawahan, tetapi tanpa omzet, tentu saja bonus tidak akan diperoleh.³

2. Adanya kebebasan dalam pembelian dan penjualan produk-produk HPAI

Kegiatan pemasaran produk-produk HPAI yang ada di Pusat Agency (PA) PT. HPAI Bago Tulungagung, kebanyakan Agen-Agen di bawahnya langsung membelinya secara *offline*, yaitu langsung mendatangi tempat Pusat Agency (PA) berada. Namun ada juga yang memesannya terlebih dahulu melalui sms atau jejaring sosial kemudian Pusat Agency (PA) mengirimkan produk HPAI sesuai pesanan Agen tadi.

Mengenai urutan sistem keagenan/sistem toko PT. HPAI yang ada di Tulungagung dari terendah ke yang tinggi adalah Agen Biasa (AB), Stokis

³Anita Rahmawaty, "Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Islam", hal. 76-77

(STK), Pusat Stokis Daerah (PSD), Pusat Agency (PA). Karena di PT. HPAI menganut konsep kebebasan dalam pembelanjaan dan pemasarannya maka setiap Agen bebas dalam mengaplikasikannya. Sebagai contoh Agen Biasa (AB) boleh langsung belanja produk HPAI ke Pusat Agency (PA) dan tidak terikat untuk selalu belanja pada Stokis (STK) meskipun dalam hal peringkat Stokis berada tepat di atasnya Agen Biasa.

Dalam suatu transaksi atau akad jual beli ada beberapa rukun yang harus dipenuhi supaya jual beli tersebut menjadi sah. Adapun rukun-rukun tersebut adalah sebagai berikut:⁴

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

Mereka inilah dua pihak yang melakukan akad (transaksi) karena transaksi tidak diakui legalitasnya tanpa keduanya. Kedua pihak yang melakukan transaksi *ba'i* harus telah baligh (dewasa), berakal sehat, mengerti (pandai, *rasyid*), dan tidak terkena larangan melakukan transaksi.

Dalam hal ini jelas 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 (*ma'uqud 'alaih*, obyek akad), yaitu harta benda yang dijual.

Sesuatu yang dijual oleh PT. HPAI di sini sudah jelas, yaitu produk-produk PT. HPAI yang berupa produk-produk keseharian, produk pengobatan, produk kecantikan, dan produk nutrisi.

⁴Abdullah bin Muhammad Ath-Thayyar dkk, *Ensiklopedi Fiqh Muamalah: Dalam Pnadangan 4 Madzhab*, terj. Miftahul Khairi, (Yogyakarta: Maktabah Al-Hanif, 2009), hal. 3

c. *Shighah*

Yaitu suatu ungkapan para pihak yang melakukan akad berupa ijab dan qobul. Ijab dan qobul dapat dilakukan secara lisan maupun tertulis. 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 yang harus dipenuhi oleh orang yang berakad. Fuqaha' berbeda pendapat dalam menetapkan syarat-syarat sah *ba'i* yang secara singkat dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu syarat yang berkenaan dengan *ma'qud 'alaih* (komoditi yang ditransaksikan), dan syarat yang berkenaan dengan *muta'aqadain* (dua pihak yang melakukan transaksi).⁵

Pertama, syarat sahnya *ba'i* yang berkenaan dengan *ma'qud 'alaih* (komoditi yang ditransaksikan) ada enam, yaitu:⁶

- a. *Ma'qud 'alaih* (komoditi yang ditransaksikan) ada saat terjadi transaksi. Di sini sudah jelas bahwa saat terjadi transaksi jual beli antara Agen PT. HPAI dengan konsumen pemakai atau dengan sesama Agen PT. HPAI lainnya produk HPAI yang akan diserahterimakan sudah ada. Meskipun seorang Agen atau konsumen pemakai membeli lewat jalur *online* yang artinya memesan terlebih dahulu, produk HPAI sebenarnya sudah ada pada Agen yang akan menjual produk tersebut. Transaksi serah terima terjadi ketika

⁵*Ibid.*, hal. 5

⁶*Ibid.*, hal. 6-10

Agen PT. HPAI mengirimkan produk tersebut kepada konsumen atau sesama Agen PT. HPAI yang memesan, selanjutnya konsumen atau Agen yang memesan tadi menyerahkan uang sebagai alat tukarnya.

- b. *Ma'qud 'alaih* (komoditi yang ditransaksikan) berupa harta (*mal*) yang bermanfaat. Harta yang dimaksud di sini adalah sesuatu yang menjadi kecenderungan (disukai) oleh tabiat manusia, dapat diberikan dan ditahan (tidak diberikan), dan bermanfaat. Sesuatu yang tidak bermanfaat tidak dikategorikan sebagai harta. HPAI menjual produk-produk yang dijamin 100% halal. Karena semua produk-produk HPAI diawasi langsung oleh orang-orang yang memiliki kompetensi dan pemahaman tentang kehalalan produk.⁷ Produk-produknya telah mendapat sertifikasi halal dari MUI dan izin beredar dari BPPOM RI.
- c. *Ma'qud 'alaih* (komoditi yang ditransaksikan) menjadi hak milik penjual. Produk-produk PT. HPAI yang dijual ke konsumen pemakai ataupun ke sesama Agen PT. HPAI sudah jelas menjadi milik sah dari Agen PT. HPAI yang menjualnya. Sebab, Agen tersebut sebelumnya telah mensuplai produk-produk PT. HPAI dari Agen PT. HPAI lain yang pangkatnya lebih tinggi darinya.
- d. *Ma'qud 'alaih* (komoditi yang ditransaksikan) dapat diserahterimakan pada saat transaksi. Ketika seorang Agen menjual produk PT. HPAI ke konsumen tentu produk-produk tersebut dapat diserahterimakan. Sebab, produk

⁷Panduaan Sukses HPAI, *Produk Halal Tanggung Jawab Bersama...*, hal. 4

tersebut sudah menjadi milik resmi Agen yang menjualnya dan produk tersebut dapat dipindahkan.

- e. *Ma'qud 'alaih* (komoditi yang ditransaksikan) harus dapat diketahui secara jelas oleh *muta'aqadain* (dua pihak yang melakukan transaksi). Produk-produk PT. HPAI yang dijual oleh Agen tentu dapat diketahui oleh konsumen pemakai. Karena kebanyakan transaksinya dilakukan secara *offline*. Meskipun ada Agen yang melakukan penjualan secara *online* tentunya Agen tersebut juga memosting terkait spesifikasi produk yang dijualnya berikut gambar produknya sendiri.
- f. Malikiyyah dan Syafi'iyah menambahkan syarat-syarat *ma'qud 'alaih* (komoditi yang ditransaksikan) yang lain, yaitu:
- 1) Substansi (dzat) *ma'qud 'alaih* harus suci.
 - 2) Barang yang dijual bukan termasuk barang yang dilarang untuk diperjualbelikan.
 - 3) Jual beli tersebut tidak tergolong perbuatan haram, seperti memperjualbelikan barang-baarang hasil curian, hasil rampasan, atau jual beli yang dilakukan karena adanya paksaan.

Jika dilihat, tentu produk-produk PT. HPAI jelas layak untuk diperjualbelikan, karena sudah tersertifikasi halal dari MUI dan milik sah Agen yang menjualnya.

Kedua, syarat yang berkenaan dengan *muta'aqidain* (dua pihak yang melakukan transaksi) ada dua sebagai berikut:⁸

⁸*Ibid.*, hal. 10-11

- a. *Muta'qidain* (dua pihak yang melakukan transaksi) harus memenuhi syarat sebagai orang yang boleh membelanjakan harta, yaitu merdeka, mukallaf, dan pandai (tidak cacat mental). Syarat-syarat tersebut sudah dijalankan oleh para Agen PT. HPAI, sebab untuk menjadi seorang Agen saja PT. HPAI mensyaratkan minimal sudah memiliki KTP (Kartu Tanda Penduduk) yang artinya Agen HPAI sudah dewasa dan cakap untuk bertindak hukum.
- b. *Muta'qidain* (dua pihak yang melakukan transaksi) berkemauan sendiri (*mukhtarain*, tidak dipaksa) untuk melakukan transaksi. Konsumen yang membeli produk PT. HPAI tentu karena kebutuhan mereka sendiri dan para Agen yang menjual juga berdasar kehendaknya yaitu untuk melakukan perniagaan supaya mendapat keuntungan dari usahanya tersebut.

Karena semua kegiatan transaksi dilakukan atas dasar suka sama suka dan tidak ada paksaan, maka perniagaan yang dilakukan oleh Agen-Agen PT.

HPAI tersebut sesuai firman Allah SWT, yaitu dalam surat an-Nisa' ayat 29:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْۤوَالَكُمْ
 بِحَيْثُكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّاۤ اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَن
 تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ
 اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا (۲۹)

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan

*yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*⁹

Mengenai sistem pemasaran, di PT. HPAI menggunakan sistem pemasaran berjenjang atau berjaring. Artinya sebelum produk-produk PT. HPAI sampai ke tangan konsumen pemakai, produk-produk tersebut telah melalui beberapa Agen terlebih dahulu. Namun PT. HPAI juga tidak melarang seorang Agennya meskipun pangkatnya tinggi untuk langsung melakukan penjualan produk-produk HPAI ke konsumen pemakai. Karena PT. HPAI menerapkan konsep kebebasan baik dalam pembelian maupun penjualan produk-produknya, baik belanja atau menjual ke Agen dalam jaringannya ataupun bukan jaringannya.

Namun yang pasti dalam hal pembelian produk-produk HPAI seorang Agen harus belanja ke Agen yang pangkatnya minimal satu tingkat di atasnya, dan tidak boleh belanja pada Agen lain yang pangkatnya sama.

Pada intinya sistem penjualan produk HPAI tidak jauh berbeda dengan sistem pemasaran produk-produk sejenis yang diperjualbelikan di toko-toko atau *supermarket*. Hanya saja pada PT. HPAI ada bonus belanja dan penjualan yang diberikan kepada para Agennya. Selain itu yang membedakan sistem 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

⁹Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemahnya...*, hal. 83

yang bergabung di Perusahaannya bisa memiliki kesempatan yang sama untuk sukses.

Namun prinsip kebebasan yang dipraktikkan oleh PT. HPAI juga bertanggungjawab. Artinya, PT. HPAI dan para Agennya selaku pelaku usaha tetap memperhatikan rambu-rambu Islam dalam melakukan perniagaan. Hal itu dibuktikan dengan dikeluarkannya buku Peraturan Keagenan oleh PT. HPAI untuk dijadikan pedoman bagi setiap Agennya yang melakukan perniagaan. Di dalam buku tersebut terdapat beberapa aturan umum, seperti tata cara menjadi Agen, kewajiban Agenstok, Disiplin HPAI *Support System*, serta yang mengatur masalah Pelanggaran dan Sanksi.

Adanya kebebasan termasuk dalam mengamalkan ekonomi, implikasinya manusia harus bertanggung jawab atas segala perilakunya.¹⁰ Dalam pandangan Islam, manusia memiliki kebebasan untuk mengambil semua tindakan yang diperlukan untuk memperoleh kemaslahatan yang tertinggi dari sumber daya yang ada pada kekuasaannya.¹¹ Bila diterjemahkan, arti kebebasan bertanggung jawab ini ke dalam dunia bisnis, khususnya perusahaan, maka kita akan mendapatkan bahwa Islam benar-benar memacu umatnya untuk melakukan inovasi apa saja, termasuk pengembangan teknologi dan diversifikasi produk.¹²

Kalau dianalisa, praktek kebebasan para Agen PT. HPAI dalam hal pembelian dan penjualan produk-produk HPAI mencerminkan bahwa

¹⁰Veithzal Rivai dkk, *Islamic Business And Economic Ethics*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2012), hal. 86

¹¹Anonim, *Ekonomi Islam*, Cet. ke-VI, (Jakarta: PR RajaGrafindo Persada, 2014), hal. 68

¹²Veithzal Rivai dkk, *Islamic Business...*, hal. 87

kebebasan tersebut diarahkan dalam hal kerja sama, bukan persaingan yang tidak sehat. Sebab ketika seorang Agen HPAI melakukan pembelian produk atau menjual produk bukan pada jaringannya itu akan memudahkannya dalam mencari penghasilan. Perusahaan sendiri tidak membuat aturan untuk selalu belanja atau menjual produk HPAI dalam satu jaringan, melainkan boleh ke jaringan HPAI yang lain untuk sama-sama bekerja dalam perniagaan yang halal. Manusia yang baik dalam perspektif ekonomi Islam adalah yang menggunakan kebebasannya dalam kerangka tauhid dan keseimbangan, dari sini lahir tanggung jawab manusia sebagai individu dan masyarakat. Lahir pula kesadaran sosial (*social awerness*) yang mengantarkannya mengulurkan bantuan kepada sesama manusia.¹³

3. Penghasilan Agen HPAI Ditentukan Oleh Seberapa Banyak Poin yang Dikumpulkan Atas Pembelian Atau Penjualan Produk-Produk HPAI

Penghasilan yang didapat oleh para Agen HPAI berasal dari kegiatan pengumpulan poin belanja dan penjualan. Perusahaan memberikan bonus kepada para Agennya sebagai ungkapan rasa terima kasih. Namun bonus-bonus yang diberikan itu tentunya sesuai dengan banyaknya poin yang dikumpulkan oleh seorang Agen. Artinya bonus itu diberikan berdasarkan volume belanja atau penjualan yang dilakukan oleh seorang Agen.

Sebagai contoh perhitungannya adalah sebagai berikut:¹⁴

a. Bonus Belanja

¹³Muhammad, *Aspek Hukum dalam Muamalat*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), hal 84

¹⁴Panduan Sukses HPAI, *Produk Halal Tanggung Jawab Bersama...*, hal. 117-18

- Pangkat Agen *Manager* (Stokis) dengan persen (%) level kepangkatan 20%
- Dalam 1 bulan belanja 10 buah produk Stimfibre
- Satu buah Stimfibre untuk harga agen Rp. 250.000 dan harga konsumen Rp. 350.000 sedangkan Stimfibre sendiri memiliki poin 100 per buah.
- 1 poin = Rp. 1000
- 10 buah Stimfibre berarti 100 poin x 10 buah = 1000 poin
- 10 Stimfibre x Rp. 250.000 = Rp. 2.500.000 (modal Stokis)
- Bonus Prestasi Pribadi (BPP): $20\% \times 1000 \text{ poin} \times \text{Rp. } 1000 = \text{Rp. } 200.000$

Kesimpulan: Seorang Stokis cukup belanja Rp. 2.500.000 sudah mendapat poin 1000 dan bonus BPP senilai Rp. 200.000

b. Bonus Penjualan ke Agen Biasa (*Downline*)

Berbeda lagi jika Stokis tadi menjual ke *downlinenya* (Agen Biasa), maupun Agen Biasa jaringan lain maka selain balik modal dia juga mendapat bonus. Baik bonus sebagai Agenstok maupun bonus Pangkat.

- Produk yang dijual Stimfibre
- Harga agen Rp. 250.000 dan untuk harga konsumen Rp. 350.000

1) perhitungan bonus Agenstok adalah sebagai berikut:

- Persen (%) Agenstok 11 % dan Agen Biasa 10 %
- Jumlah produk yang dibeli 10 buah
- Bonus Agenstok didapat dari selisih persen (%) Agenstok Stokis dikurangi persen (%) Agen Biasa. Sehingga $11\% - 10\% = 1\%$

- Perhitungannya: $1\% \times 10 \text{ buah} \times \text{Rp. } 250.000 = \text{Rp. } 25.000$ (Jumlah bonus yang diperoleh Stokis sebagai Agenstok)

2) Bonus Pangkat

- Stokis sebagai *upline* persen (%) level kepangkatan adalah 20 %
- Agen Biasa (*downline*) persen (%) level kepangkatan adalah 10 %
- Jumlah produk yang dibeli 10 buah
- Bonus didapatkan dari selisih persen (%) level kepangkatan Stokis dikurangi persen (%) level kepangkatan Agen Biasa. Sehingga $20\% - 10\% = 10\%$
- Perhitungannya adalah sebagai berikut: $10\% \times (\text{Rp. } 250.000 \times 10) = \text{Rp. } 250.000$ (Jumlah bonus yang diperoleh Stokis karena level pangkatnya)

Kesimpulan: Agen Biasa yang membeli produk Stimfibre dari Stokis sebanyak 10 buah membayarnya dengan harga Rp. 2.500.000 (didapat dari harga agen Stimfibre Rp. 250.000/buah, sehingga jika membeli 10 buah totalnya menjadi Rp. 2.500.000). Sedangkan Stokis mendapat bonus sebesar Rp. 25.000 (Bonus Agenstok) ditambah Rp. 250.000 (Bonus Pangkat), sehingga jumlah bonus penjualan secara keseluruhan Rp. 275.000.

c. Bonus Penjualan Langsung ke Konsumen Pemakai

Bonus yang didapat oleh Stokis ada dua macam saat melakukan penjualan langsung ke konsumen pemakai yaitu bonus penjualan langsung dan bonus level pangkat.

1) Bonus Penjualan Langsung

- Produk Stimfiber, Harga Agen Rp.250.000, Harga Konsumen Rp. 350.000
- Jumlah yang dijual 2 buah.
- Keuntungan Langsung: $\text{Rp. } 350.000 - \text{Rp. } 250.000 = \text{Rp. } 100.000$

Sehingga $\text{Rp. } 100.000 \times 2 = \text{Rp. } 200.000$ (Bonus Keuntungan Langsung)

2) Bonus Pangkat

- Stokis 20 %
- Produk Stimfiber, Harga Agen Rp.250.000, Harga Konsumen Rp. 350.000
- Jumlah yang dijual 2 buah. Sehingga $\text{Rp. } 350.000 \times 2 = \text{Rp. } 700.000$
- Perhitungannya: $20\% \times \text{Rp. } 700.000 = \text{Rp. } 140.000$

Bonus yang didapat secara keseluruhan oleh Stokis ketika menjualnya ke konsumen pemakai adalah $\text{Rp. } 700.000 + \text{Rp. } 140.000 = \text{Rp. } 840.000$

4. Tidak Ada Kewajiban Tutup Poin di HPAI

Di HPAI tidak ada kewajiban Tutup Poin karena belanja 1 poin pun tetap di input dan mendapatkan bonus sehingga tidak ada prestasi yang hilang sedikitpun. Tutup Poin disini adalah melakukan belanja pribadi tiap bulannya minimal sebanyak 200 poin. Jika di rupiahkan nilainya kurang lebih antara 500 ribu hingga 600 ribu, itu tergantung jenis produknya.

Selain bonus belanja dan penjualan pribadi, di HPAI juga ada Bonus Prestasi Group. Bonus Prestasi Group adalah selisih persen (%) peringkat

(misal M 20% ke EM 26% maka selisihnya adalah 6%) dikali poin bersih (peringkat lebih rendah group). Misal peringkat seorang Agen adalah EM (*Executive Manager*) dan dia memiliki 6 *downline* level 1 masing-masing berperingkat M (*Manager*). Agen tersebut dan para *downline* nya masing-masing melakukan belanja 600 poin. Maka bonusnya sebagai berikut: EM= 26% dan M= 20%, maka ada selisih peringkat *upline* terhadap *downline* sebesar 6%. Di dalam poin belanja *downline* tersebut ada hak *upline* sebesar 6% tanpa mengurangi hak bonus yang jadi bagian hak *downline*. Dimana nilai 1 poin setara Rp. 1000. Maka $6\% \times 600 \text{ poin} \times 6 \text{ orang} \times 1.000 = \text{Rp. } 216.000$.¹⁵ Bonus Prestasi Group tersebut bisa diperoleh jika suatu group atau jaringan kerja mampu tutup poin sesuai yang direkomendasikan oleh Perusahaan.

Namun di HPAI Tutup Poin sifatnya tidak wajib karena belanja 1 poin pun tetap dihitung dan mendapatkan bonus sehingga tidak ada prestasi yang hilang sedikitpun. Tutup Poin berlaku bagi Agen yang ingin mendapat bonus/komisi tambahan dari Perusahaan. Meskipun tidak Tutup Poin, poin Agen yang terkumpul dari hasil belanja dan penjualan tidak akan hangus dan tetap dapat diambil. Hal ini berarti PT. HPAI menerapkan prinsip pemerataan kesempatan. Setiap individu memiliki kesempatan yang sama untuk memiliki, mengelola sumber daya dan menikmatinya sesuai kemampuannya.¹⁶

PT. HPAI juga menerapkan sikap jujur dalam berbisnis. Itu dibuktikan dari tidak hangusnya poin para Agennya yang tidak sampai Tutup Poin tetap

¹⁵<http://www.hpa-network.com/page/news/marketing-plan-dan-system-bonus-hpa-indonesia>. Diakses pada 19 Maret 2017 Pukul 08.45 WIB

¹⁶Anonim, *Ekonomi Islam...*, hal. 68.

ada dan bisa diambil serta tidak hangus. Sebab, jika hangus berarti perusahaan memakan harta Agennya secara *bathil* dan tidak jujur dalam berbisnis. Islam menempatkan kejujuran dalam aktivitas perdagangan dengan maksud agar pelaku ekonomi dapat menempatkan kebutuhannya secara proporsional yaitu kebutuhan material dan spiritual. Islam membolehkan pemenuhan kebutuhan pribadi melalui aktivitas perdagangan untuk mewujudkan efisiensi dan pembangunan yang lebih besar, akan tetapi membatasi dan merestrukturisasi pencapaian tujuan pribadi dengan memasukkan perintah moral.¹⁷

Jika diamati maka bonus atau komisi yang diberikan oleh perusahaan HPAI kepada Agennya baik yang melakukan pembelian atau penjualan didasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan. Itu artinya komisi/bonus yang diberikan oleh perusahaan adil karena disesuaikan dengan proporsinya atas usaha seorang Agen. Prinsip adil merupakan pilar penting dalam ekonomi Islam. Penegakan keadilan telah ditekankan oleh Al-Qur'an seperti yang terdapat pada surat Al-Hadid ayat 25:

لَقَدْ أَرْسَلْنَا رُسُلَنَا بِالْبَيِّنَاتِ وَأَنْزَلْنَا مَعَهُمُ
الْكِتَابَ وَالْمِيزَانَ لِيَقُومَ النَّاسُ بِالْقِسْطِ

Artinya: *Sesungguhnya Kami telah mengutus rasul-rasul Kami dengan membawa bukti-bukti yang nyata dan telah Kami turunkan bersama mereka Al Kitab dan neraca (keadilan) supaya manusia dapat melaksanakan keadilan.*¹⁸

¹⁷Muhammad, *Aspek Hukum...*, hal. 95

¹⁸Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemahnya...*, hal. 541

Sepanjang tidak ada kezaliman, penipuan, penimbunan, kompetisi yang tidak sehat, transaksi yang melibatkan riba, tiap orang Islam dianjurkan untuk melakukan perdagangan dan bisnis.¹⁹

5. Adanya Target Penjualan di HPAI

Target penjualan adalah jumlah minimal penjualan produk-produk HPAI yang harus dijual oleh seorang Agen baik ke sesama Agen ataupun ke konsumen pemakai. Target penjualan ini sebagai tolak ukur keberhasilan seorang Agen dan juga untuk mengukur loyalitas seorang Agen terhadap perusahaan.

Jumlah target penjualan bagi setiap tingkatan Agen berbeda. Untuk Stokis akumulasi penjualan dalam empat bulan minimal Rp.1000.000, Pusat Stokis Daerah minimal Rp. 10.000.000 dan Pusat Agency minimal Rp. 15.000.000. Jika target penjualan tersebut tidak terpenuhi maka akan *down grade* ke tingkatan bawahnya.

Adanya target penjualan ini menurut peneliti dimaksudkan sebagai bentuk motivasi bagi para Agen HPAI untuk lebih giat dalam memasarkan produk-produk HPAI.

Melihat praktik bisnis yang ditampilkan oleh MLM ini, kita bisa masuk melalui pintu *ju'alah* yang secara sepintas mirip-mirip sama dengan *Ijarah*²⁰,

¹⁹A. Rahman I. Doi, *Penjelasan Lengkap Hukum-Hukum Allah: Syariah*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2002), hal 451

²⁰Hal ini disebabkan dalam Ijarah terdapat pemberian imbalan kepada seseorang karena jasa yang telah dia berikan. Hanya saja, pekerjaan dan imbalannya sudah ditentukan sejak awal. Ijarah juga dapat diartikan pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti pemindahan kepemilikan (*ownership/milikiyyah*) atas barang itu sendiri. Lihat Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2015), hal. 117

yaitu sayembara untuk mendapatkan sesuatu dengan bonus tertentu.²¹ Akad *ju'alah* ini tercermin dalam firman Allah SWT yaitu surat Yusuf ayat 72:

قَالُوا نَفَقِدُ صُوعَ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ
حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

Artinya: Penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya"²²

Adanya firman Allah ini mengindikasikan bahwa akad *ju'alah* dibolehkan dalam Islam, dan akad *ju'alah* bisa jadi bila empat rukunya terpenuhi. Pertama, *sighat* (transaksi) yang menunjukkan kebolehan memberikan sesuatu pekerjaan dengan bonus tertentu. Kedua, *al-'aqid* (orang yang melakukan transaksi) dengan syarat ia mempunyai kemampuan untuk melakukan akad *ijarah*. Tapi tidak disyaratkan menentukan *'amil* (orang yang bekerja) pada akad *ju'alah* tersebut demi kemaslahatan akad. Ketiga, *al-'amal* (pekerjaan), yaitu setiap sesuatu yang mungkin untuk diberi imbalan. Syaratnya pekerjaan tersebut mengandung beban (keharusan) untuk direalisasikan (demi mendapatkan bonus), bukan pekerjaan yang wajib ia kerjakan dan tidak dibatasi limit waktu. Keempat, *al-ju'l* (upah/imbalan). Syaratnya harus *ma'lum* (tertentu dan jelas) sebagai syarat *tsaman* dalam jual beli.

²¹Abu Yasid, *Fiqh Realitas*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2005), hal. 150

²²Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemahnya...*, hal. 244

Paparan ini mengantarkan kita pada titik temu dalam prantik *Network Marketing* (MLM). Persinggungannya adalah bahwa dalam MLM terdapat sayembara untuk mendapatkan bonus tertentu dari perusahaan, yaitu mengumpulkan poin, baik melalui pembelian produk maupun berkat partisipasi *downline*. Poin itulah *al-'amal*, sementara bonus belanja atau penjualan merupakan *ju'l* (imbalan).²³

Jika diperhatikan dalam kegiatan bisnis yang dilakukan oleh PT. HPAI maka keempat syarat *ju'alah* tersebut dapat terpenuhi. Pertama tentang transaksi. Dapat diketahui bahwa transaksi belanja atau penjualan produk-produk HPAI sudah jelas menunjukkan kebolehan. Karena produk-produknya memenuhi kriteria sebagai barang yang layak dan halal untuk diperjual belikan. Sedangkan dengan melakukan belanja atau penjualan produk-produk HPAI seorang Agen HPAI tentu mendapat komisi/bonus dari perusahaan sebagai wujud terimakasih perusahaan kepada Agennya.

Kedua mengenai orang yang melakukan transaksi. Di HPAI juga sudah jelas pihak perusahaan mampu memberikan komisi/bonus kepada Agen-Agenya yang berprestasi dalam artian mampu melakukan belanja dan penjualan sesuai apa yang direkomendasikan oleh perusahaan. Sedang Agen yang terlibat transaksi dengan perusahaan HPAI sudah dapat bertindak secara hukum.

Ketiga tentang pekerjaan. Aktivitas perniagaan di PT. HPAI mengharuskan Agen-Agenya supaya aktif dan semangat dalam belanja dan

²³Abu Yasid, *Fiqh Realitas...*, hal. 150-151

melakukan penjualan produk-produk HPAI. Semakin banyak melakukan aktivitas perniagaan maka poin yang terkumpul juga semakin banyak sehingga mendapat komisi/bonus dari perusahaan sebagai imbalannya.

Keempat mengenai upah atau komisi/bonus. Komisi atau bonus yang diberikan oleh PT. HPAI kepada para Agennya sudah jelas dan tertentu. Dalam artian setiap Agen dapat mempelajari tata cara perhitungan atau pemerolehan bonus baik dari *upline* nya maupun dari situs resmi PT. HPAI sendiri, sehingga dalam hal komisi/bonus PT. HPAI bertindak setransparan mungkin.

6. Adanya Perbedaan Antara Harga Agen dengan Harga Konsumen

Dalam memasarkan produk-produknya, HPAI memberlakukan dua macam harga yaitu harga agen dan harga konsumen. Harga agen berlaku atas kegiatan belanja atau penjualan produk HPAI yang dilakukan oleh sesama agen HPAI sendiri. Sedangkan untuk harga konsumen diberlakukan bagi agen yang melakukan penjualan produk HPAI ke konsumen pemakai.

Selisih antara harga agen dengan harga konsumen cukup banyak. Misalnya saja untuk produk Minyak Burung But But. Harga agen dari produk tersebut Rp. 28.000 sedangkan untuk harga konsumennya Rp. 45.000. Jadi di sini terdapat selisih harga sebesar Rp. 17.000. Contoh lain produk *Extra Food*. Harga Agen untuk produk *Extra Food* adalah Rp. 65.000 sedangkan untuk harga konsumennya adalah Rp. 85.000, sehingga terdapat selisih harga Rp.20.000.

Hukum Islam membicarakan banyak masalah teknik jual beli secara terperinci. *Tawliyah* (menjual kembali harga asal yang ditentukan), *wadi'ah* (menjual kembali dengan penurunan harga), *murabahah* (menjual kembali dengan tambahan yang pasti menguntungkan). Pertimbangan utama adalah menghindarkan ketidakjujuran, mencari kekayaan dengan cara yang tidak dibenarkan.²⁴

Mengenai perbedaan harga yang berlaku di PT. HPAI merupakan salah satu aturan yang dibuat oleh layaknya perusahaan dalam mencari keuntungan berbisnis. PT. HPAI sendiri tentunya mempunyai alasan tersendiri mengapa menerapkan dua harga yang berlaku bagi para Agen dan kosumen.

Jika diperhatikan perbedaan tersebut lebih disebabkan oleh PT. HPAI tidak menggunakan iklan (promosi) sehingga harga ditetapkan tidak sama antara Agen dengan non Agen. Karena orang yang telah bergabung di perusahaan HPAI ia sudah mewakili perusahaan untuk mempromosikan produk HPAI, dengan demikian maka harga yang ditetapkan oleh HPAI ke anggota lebih murah ketimbang harga non anggota. Karena sudah mengurangi beban biaya promosi dan iklan. Selain itu perbedaan harga bertujuan supaya seorang Agen HPAI saat menjual produk tidak semena-mena dalam menetapkan harga, yaitu harus sesuai dengan harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan HPAI.

Mengenai aturan-aturan yang ditetapkan oleh Perusahaan HPAI dalam hal penetapan perbedaan harga, hal itu tidak merusak akad *ju'alah* yang dipraktekkan oleh PT. HPAI. Alasannya, aturan merupakan syarat dari

²⁴Joseph Schacht, *Pengantar Hukum Islam*, terj. Joko Supomo, (Yogyakarta: Islamika, 2003), hal. 226-227

keanggotaan MLM. Sementara syarat dalam *mu'amalah* ada tiga macam. Pertama, syarat yang memang dikehendaki oleh akad, seperti mengembalikan barang jika terdapat 'aib di dalamnya. Kedua, syarat yang tidak ada kaitanya dengan akad, tetapi di dalamnya mengandung masalah. Seperti *khiyar*. Ketiga, syarat yang bisa merusak akad, yaitu tidak berkaitan sama sekali dengan akad dan tidak mengusung masalah.

Kalau dikaitkan dengan aturan yang ada dalam MLM, maka masuk pada syarat yang kedua, karena syarat itu mengandung masalah. Sebab, dalam sistem *Network Marketing* jika aturan itu tidak dijalankan, maka harga pasar akan rusak. Pada akhirnya akan terjadi *gharar fahisy*²⁵ pada anggota. Oleh karena itu, syarat tersebut mutlak diperlukan dan tidak merusak pada akad jual beli yang dilakukan anggota dengan perusahaan. Dalam artian jika seorang Agen melanggar aturan yang telah ditetapkan misalnya menjual produk di bawah harga standar maka jual belinya tetap sah. Cuma keanggotaan Agen tersebut (akad *ju'alah* dengan perusahaan) saja yang dicabut.²⁶

Namun yang perlu mendapat perhatian dan harus segera diperbaiki adalah penetapan harga yang terdapat pada HPAI harusnya lebih disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat. Produk-produk yang sering dibutuhkan oleh masyarakat seperti minyak terapi, pasta gigi atau sabun harusnya tidak dipatok terlalu mahal dan selisih antara harga konsumen dengan harga agen harusnya diperkecil. Sehingga produk-produk HPAI tidak hanya dapat dijangkau oleh

²⁵Gharar Fahisy adalah gharar yang dominan yang menyebabkan perselisihan dari satu sama lain saling memakan harta secara bathil. Dalam <http://lazuairawan.wordpress>. Diakses pada 18 Maret 2017 Pukul 19.15 WIB

²⁶Abu Yasid, *Fiqh Realitas...*, hal. 152

masyarakat kalangan menengah ke atas tetapi juga dapat dijangkau masyarakat kalangan bawah.

B. Tinjauan Fatwa DSN MUI NO. 75/DSN MUI/VII/2009 Terhadap Sistem *Marketing Network* PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Pada Pusat Agency (PA) Bago Tulungagung

Saat ini tengah banyak perusahaan yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing* dalam berniaga. Ada yang secara terang-terangan menyebutkan bahwa usahanya termasuk MLM Syariah namun ada juga yang tidak menyebutkannya secara jelas. Salah satu perusahaan yang dalam sistem kerjanya menggunakan MLM adalah PT. HPAI yang saat ini telah memiliki banyak jaringan yang tersebar di berbagai wilayah di Indonesia, salah satunya berada di Tulungagung.

Bisnis MLM juga dikenal dengan sebutan bisnis penjualan berjenjang yang artinya memasarkan suatu produk melalui para agen-agen khusus yang terlibat dalam suatu jaringan kerja. Praktik bisnis dengan sistem MLM ini banyak sekali peminatnya. Namun di sisi lain banyak dari kalangan akademisi yang memandang remeh MLM dan meragukan kehalalannya. Padahal, di Indonesia saat ini setidaknya terdapat jutaan penduduk yang terlibat aktif dalam industri MLM. Karena Syariah Islam harus menjawab semua permasalahan ummatnya, maka kajian tentang hal ini menjadi penting.

DSN MUI telah menerbitkan fatwa No. 75 tahun 2009 tentang PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah), namun regulasi yang berbentuk UU atau peraturan lain tentang MLM syariah secara khusus memang belum ada.

Dalam fatwa tersebut, DSN MUI menyebutkan ada 12 persyaratan yang harus dipenuhi oleh sebuah perusahaan MLM untuk bisa dikategorikan sesuai dengan syariah dan berhak mendapatkan Sertifikasi Bisnis Syariah. Adapun ke 12 ketentuan/persyaratan tersebut adalah sebagai berikut ini.

1. Adanya obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa;

Syarat pertama ini merupakan rukun akad yang harus dipenuhi oleh semua akad, seperti akad *bai'* atau jual beli. Di PT. HPAI sudah barang tentu memenuhi ketentuan yang pertama ini. Sebab, di PT. HPAI khususnya di Pusat Agency (PA) Bago Tulungagung produk-produk yang diperjualbelikan sudah jelas, seperti produk keseharian (sabun dan pasta gigi herbal), produk kecantikan (*beauty night cream* dan *beauty day cream*), produk nutrisi (*Extra Food*, Minyak Zaitun), dan produk terapi/pengobatan (Minyak Burung But But, *Diabextrac*, dan lain-lain).²⁷

Ketentuan hukum yang pertama ini bisa menjadi tolok ukur bagi masyarakat yang paling mudah, apabila ada perusahaan yang mengklaim sebagai industri MLM namun perusahaan itu tidak menjual produk barang maupun jasa, maka jelas ini tidak memenuhi prinsip syariah, kemungkinannya perusahaan itu adalah sebuah *money game* atau perjudian.

2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;

²⁷Data daftar produk HPAI pada Pusat Agency (PA) Bago Tulungagung, pada tanggal 24 Februari 2017

Berdasar beberapa dalil yang dimuat dalam fatwa DSN tersebut, utamanya ada 2 hadits riwayat Bukhori-Muslim yang melarang jual beli anjing, khamr, bangkai, babi, patung, jasa paranormal dan pelacuran, maka fatwa tersebut mengharamkan MLM yang menjual produk yang haram atau yang sengaja diperuntukkan sesuatu yang haram.

Dalam implementasinya, MUI mempunyai bagian yang disebut dengan LP POM MUI untuk memberikan sertifikasi Halal pada produk barang yang dijual oleh semua perusahaan di Indonesia, baik yang dijual oleh industri MLM maupun non MLM.

Pada PT. HPAI sendiri produk-produk yang dijual sudah tersertifikasi halal dari MUI, atau setidaknya memiliki izin edar dari Dinas Kesehatan, sehingga layak untuk diperdagangkan ke masyarakat. Sebagai contoh:²⁸

- Minyak Burung But But Kode Produk: OMB2 (45/28/10) Halal MUI: 1516010910414 BPOM: TR 165 691501	- <i>Extra Food</i> Kode Produk: MEO1 (80/60/20) DINKES: P-IRT 2143275230004-18
--	--

Masyarakat perlu mengetahui bahwasanya ada Sertifikasi Halal dan ada labelisasi Halal. Sertifikasi diberikan kepada produk tertentu dan tidak dicantumkan pada setiap kemasan produk, sedangkan labelisasi halal dicantumkan pada setiap produk yang dijual kepada konsumen.

²⁸www.hpa-network.com/page/produkhpa. Diakses pada 19 Maret 2017 pukul 08.30 WIB

3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, maksiat;

Dalam point ketiga fatwa ini menjelaskan adanya 6 point yang terlarang dalam setiap industri MLM.

- a. Larangan *gharar*. *Gharar* artinya penjualan sesuatu yang tidak terang rupa dan sifatnya.²⁹ Ketidakjelasan mungkin terjadi pada harganya, jenis atau spesifikasi barang yang diperjualbelikan. Di HPAI sendiri untuk masalah harga sudah jelas baik harga agen maupun harga konsumen. Harga-harga itu sudah tercantum secara resmi pada katalog-katalog HPAI. Selain harga, spesifikasi dari produk HPAI juga sudah jelas. Karena di dalam katalog atau bahkan kemasan produk HPAI spesifikasinya sudah ada baik itu kegunaannya, berat bersih, komposisi maupun izin edarnya.
- b. Larangan *maysir*. *Maysir* adalah segala bentuk transaksi yang mengandung unsur untung-untungan, taruhan, yang ketika akad itu terjadi hasil yang akan diperolehnya belum jelas, dalam transaksi tersebut akan ada sebagian pihak yang diuntungkan dan sebagian pihak yang dirugikan. *Maysir* juga berarti sesuatu yang mengandung unsur judi.³⁰ Pada HPAI masalah untung atas bonus/komisi yang akan diterima oleh seorang Agen, baik dalam hal belanja atau menjual produk sudah jelas, baik itu berupa penjelasan langsung dari *upline* saat melakukan pembinaan atau penjelasan dalam buku pedoman keagenan.

²⁹Isriani Hardini, Muh. H. Giharto, *Kamus Perbankan Syariah*, (Bandung: PT Kiblat Buku Utama, 2012), hal. 29

³⁰*Ibid.*, hal. 63

- c. Larangan unsur riba. Dalam MLM seringkali ditemui praktik transaksi yang mengandung unsur riba terutama riba *fadhhl* dan riba *nasi'ah* yang juga mengarah kepada kegiatan *Money Game*. Riba *fadhhl* yaitu pertukaran antar barang sejenis dengan kadar atau takaran yang berbeda, sedangkan barang yang dipertukarkan itu termasuk dalam jenis barang ribawi. Sedangkan riba *nasi'ah* adalah penangguhan atau penerimaan jenis barang ribawi yang dipertukarkan dengan jenis barang ribawi lainnya. Riba *nasi'ah* muncul karena adanya perbedaan, perubahan, tambahan antara yang diserahkan saat ini dan yang diserahkan kemudian.³¹ Uang sendiri termasuk barang ribawi. Jika di HPAI juga menerapkan sistem *Money Game*, maka saat Agen merekrut *downline* baru tentunya mendapat komisi atas perekrutan tadi. Semakin banyak yang direkrut maka semakin banyak pula komisi yang diterimanya. Dalam praktiknya, di PT. HPAI saat ada Agen yang merekrut *downline* baru biaya registrasinya hanya sebatas untuk fasilitas *downline* tadi seperti untuk biaya kartu anggota dan buku pedoman. Sementara Agen yang merekrut *downline* baru tidak mendapat komisi sama sekali. Komisi/bonus di HPAI hanya ada pada aktivitas belanja dan penjualan produk saja, sehingga kegiatan bisnis di HPAI ini juga terhindar dari masalah riba yang berujung pada kegiatan *Money Game*.
- d. Larangan unsur *dharar*. Larangan ini mengacu pada kaidah *fiqh* لَأَضِيْرَ رَوْ لَأَضِيْرَ اَر “Tidak boleh membahayakan diri atau orang

³¹Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah...*, hal. 41

lain".³² Dalam HPAI bisnis yang dijalankan sama sekali tidak menimbulkan unsur bahaya, baik itu produk yang dijual maupun cara kerja para Agennya. Karena setiap Agen dibekali dengan buku peraturan keagenan sebagai pedoman dalam berniaga, sehingga anggapan memakan harta sesama secara *bathil* atau penipuan bisa ditiadakan.

- e. Larangan *dzulm*. *Dzulm* artinya berlaku sewenang-wenang dan tidak adil.³³ PT. HPAI melarang para Agennya berlaku semaunya dalam berniaga. Setiap Agen diharuskan mematuhi kode etik yang ditetapkan oleh perusahaan. Kode etik tersebut tertulis jelas di buku peraturan keagenan. Selanjutnya mengenai bonus belanja atau penjualan, PT. HPAI memberikan bonus kepada Agen yang sungguh-sungguh dalam berusaha. Artinya di HPAI tidak ada *pasive income* dan perusahaan sudah seproporsional mungkin dalam memberikan bonus kepada Agenya sebagai bentuk apresiasi.
- f. Larangan maksiat. Tentu saja bergabung dengan PT. HPAI dalam berniaga bukan perbuatan maksiat. Karena baik produk yang diperjualbelikan atau cara berbisnisnya didasarkan pada ketentuan-ketentuan Islam. Dalam hal persaingan usaha antar sesama Agen, PT. HPAI menghimbau untuk selalu bersaing secara sehat, dimana hal itu diterapkan oleh para *upline* saat melakukan pembinaan kepada para *downline* nya.

³²Abbas Arfan, *99 Kaidah Fiqh...*, hal. 74

³³Isriani Hardini, Muh. H. Giharto, *Kamus Perbankan Syariah...*, hal. 28

4. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;

HPAI memberlakukan dua macam harga, yaitu harga agen dan harga konsumen. Harga agen sifatnya tetap dalam artian belanja atau dijual kemanapun asalkan itu ke sesama agen HPAI harganya tetap. Sedangkan kalau harga konsumen untuk di HPAI sendiri rata-rata selisih dengan harga agen sekitar 20%-30%. Berikut adalah hasil survei harga produk sejenis yang terdapat di pasaran:

- Nama Produk: <i>Habbatussauda</i> HPAI	- Nama Produk: <i>Habbatussauda</i> Habasyah
- Isi: 50 kapsul @ 500 mg	- Isi: 75 kapsul @ 500 mg
- Harga Agen: Rp. 40.000	- Harga Konsumen: Rp. 50.000 ³⁵
- Harga Konsumen: Rp. 50.000 ³⁴	
- Nama Produk: Pasta Gigi Herbal HPAI	- Nama Produk: Pasta Gigi Herbal Pepsodent
- Isi: 120 gram	- Isi: 120 gram
- Harga Konsumen: Rp. 16.000 ³⁶	- Harga Konsumen: Rp. 11. 200 ³⁷
- Nama Produk: Madu Asli Multiflora HPAI	- Nama Produk: Madu TJ Murni
	- Isi: 250 gram

³⁴Katalog HNI-HPAI edisi Februari 2017

³⁵<http://tokomuslim.biz/habbatus-sauda>. Diakses pada 19 Maret 2017 Pukul 08.20 WIB

³⁶Katalog HNI-HPAI edisi Februari 2017

³⁷<http://www.hargaterbaru.xyz/2016/09/harga-pasta-gigi-pepsodent.html> diakses pada 14 April 2017 pukul 15. 37 WIB

- Isi: 250 gram	- Harga Konsumen: Rp. 30.500 ³⁹
- Harga Konsumen: Rp. 100.000 ³⁸	

Pada contoh produk yang pertama adalah produk Habatussauda dimana di HPAI dengan harga Rp. 50.000 mendapat 50 kapsul. Sedangkan pada Habatussauda Habasyah dengan harga yang sama mendapat 75 kapsul.

Pada contoh produk yang kedua dengan kuantitas yang sama tetapi harganya yang berbeda. Pada pasta gigi herbal HPAI harganya Rp. 16.000/120 gram sedangkan pada pasta gigi herbal pepsodent harganya hanya Rp. 11.200/120 gram. Sedangkan pada contoh produk yang ketiga perbedaan harga antara produk Madu HPAI dengan madu TJ sangat jauh selisihnya.

Melihat perbedaan harga antara produk HPAI dengan produk sejenis dari perusahaan lain dapat dikatakan harga yang ditetapkan oleh HPAI memang cukup mahal dan memberatkan bagi konsumen terutama konsumen kalangan bawah.

Oleh sebab itu, harga adalah instrumen penting dalam jual beli, ketika harga yang ditawarkan itu wajar dan sesuai dengan mekanisme pasar serta aturan yang berlaku maka akan terjadi keadilan harga. Namun, jika harga itu ditetapkan dengan cara bathil yang dimasuki unsur-unsur politik, syahwat mencari keuntungan sebanyak banyaknya, maka yang akan terjadi adalah ketidakadilan harga.

³⁸Katalog HNI-HPAI edisi Februari 2017

³⁹<http://arenaharga.com/harga-madu-tj/> diakses pada 14 April 2017 pukul 16.19 WIB

Ibnu Taimiyah menjelaskan bahwa harga yang setara adalah harga yang dibentuk oleh kekuatan pasar yang menggambarkan atas kekuatan permintaan dan penawaran. Beliau menggambarkan bahwa jika penduduk menjual barang secara normal (*al wajh al ma'ruf*) tanpa menggunakan cara-cara yang tidak adil kemudian harga tersebut meningkat karena pengaruh kelangkaan barang (yakni kelangkaan *supply*) atau dikarenakan jumlah penduduk (yakni peningkatan *demand*), kenaikan harga tersebut merupakan kehendak Allah Swt. Dalam kasus ini, memaksa penjual untuk menjual barang-barang mereka pada harga tertentu adalah pemaksaan yang salah.⁴⁰

Excessive mark-up bagi industri MLM sebenarnya masih merupakan hal yang bersifat relatif mengenai tingkat kemahalannya, namun nampaknya DSN MUI mencantumkan syarat ini dalam fatwanya akan menjadi positif karena lebih kepada membela kepentingan masyarakat konsumen, agar perusahaan tidak mengambil keuntungan yang berlebihan sehingga dapat merugikan konsumen. Hal ini juga untuk mengendalikan agar perusahaan tidak melakukan praktek *money game* dengan produk-produk yang bersifat kamufase, seakan-akan menjual suatu produk tetapi produk itu sebenarnya hanya menjadi alat agar seakan-akan ada produk riilnya.

5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;

⁴⁰Adiwarman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Cett. Ke-III (Jakarta: Rineka Cipta. 2006), hal. 358

Salah satu kelebihan dari *System Bonus* di HPAI adalah mengadopsi azas keadilan. Artinya siapa yang bekerja dan memiliki prestasi yang lebih baik, maka dialah yang memperoleh penghargaan bonus yang lebih tinggi dari perusahaan. Sukses menjalankan bisnis halal-*Network* HPAI sangat ditentukan 3 faktor berikut ini:⁴¹

- a. Prosentase level pangkat yang tinggi
- b. Omset group yang besar
- c. Prestasi kerja yang tepat dan efektif

Dengan persyaratan ini, maka setiap Agen, kapanpun dia mendaftar akan memiliki peluang untuk sukses, dan berpeluang mendapatkan bonus besar, karena bonus akan diberikan sesuai dengan usaha yang dilakukan oleh Agen tersebut.

6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;

Contoh perhitungan:⁴²

- Status keagenan Stokis/Pangkat *Manager* maka peresen (%) kepangkatan adalah 20%
- Dalam satu bulan mampu tutup poin 600
- 1 poin = Rp. 1000
- Perhitungan Bonus Prestasi Pribadi:
 $20\% \times 600 \text{ poin} \times \text{Rp. } 1000 = \text{Rp. } 120.000$

⁴¹<http://www.hpa-network.com...>, diakses pada 19 Maret 2017 Pukul 08.45 WIB

⁴²Panduaan Sukses HPAI, *Produk Halal Tanggung Jawab Bersama...*, hal. 18

Dapat dikatakan bahwa bonus senilai Rp. 120.000 itu didapatkan oleh seorang Agen yang mampu mengumpulkan sejumlah 1000 poin. Tentunya perhitungan semacam itu juga dipengaruhi oleh pangkat dari seorang Agen sendiri. Dimana persen (%) pangkat juga menentukan jumlah bonus yang diterimanya.

7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;

MLM yang tidak menerapkan *system passive income* di dalamnya, biasanya selalu ada kewajiban tutup poin, yakni kewajiban menjual produk bagi setiap Agen dalam jumlah tertentu setiap bulannya. Hanya saja bagi masyarakat awam, kewajiban tutup point ini justru menjadi hal yang dianggap tidak menarik bagi perusahaan MLM itu, tetapi ini merupakan persyaratan yang harus dipenuhi oleh MLM syariah. Menurut peneliti, logikanya adalah jika setiap Agen tidak ingin menjual produk, atau Agen bisa mendapatkan bonus tanpa harus menjual, dari mana perusahaan akan mendapatkan keuntungan dan membagikan bonus kepada Agen? Dengan kata lain MLM Syariah biasanya selalu ada kewajiban tutup point atau kewajiban melakukan pembinaan agar tidak terjadi *passive income*.

Di HPAI memang tidak ada kewajiban Tutup Poin karena belanja 1 poin pun tetap diinput dan mendapatkan bonus sehingga tidak ada prestasi yang hilang sedikitpun.⁴³ Di HPAI mengenal TAPE (Target Penjualan) sebagai tolak ukur keberhasilan Agen dan groupnya. Sebagai buktinya Pusat Agency

⁴³<http://www.hpa-network.com...>, diakses pada 19 Maret 2017 Pukul 08.45 WIB

dalam 4 bulan akumulasi RO⁴⁴ minimal Rp. 15.000.000, Pusat Stokis Daerah akumulasi RO dalam 4 bulan minimal Rp. 10.000.000, dan Stokis akumulasi RO dalam 4 bulan minimal Rp. 1000.000. Jika tidak memenuhi akumulasi RO seperti yang ditetapkan oleh Perusahaan maka pangkat keagenannya akan *down grade*.⁴⁵ Sedangkan untuk Agen Biasa (AB) untuk dikatakan bisa TAPE minimal dalam satu bulan menjual satu produk saja. Tetapi jika tidak melakukan TAPE dia tidak akan mendapat bonus di bulan terkait.⁴⁶

Setiap *upline* di HPAI juga diwajibkan untuk melakukan pembinaan kepada para *downline* nya. Sebab, jika *downline* nya banyak yang tidak aktif baik dalam belanja atau melakukan penjualan otomatis jaringannya juga akan sulit berkembang, sehingga bisa dikatakan di HPAI memang tidak ada *passive income* yang dinikmati Agen tertentu. Semua didasarkan pada prestasi kerja. Masalah Tutup Poin atau Target Penjualan hanya beda istilah saja.

8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra*'.⁴⁷

Bonus di HPAI diartikan sebagai *reward* pembagian keuntungan yang diberikan kepada Agen HPAI dengan cara pembelian pribadi atau target

⁴⁴*Repeat Order* atau transaksi pembelian yang dilakukan oleh konsumen pada sebuah produk tertentu yang mana pembeliannya dilakukan pada toko yang sama. <http://jarvis-store.com/artikel/strategi/jitu-untuk-meningkatkan-repeat-order>, diakses pada 19 Maret 2017 pukul 09.00 WIB.

Dalam praktiknya setiap Agen tidak selalu beli pada Agen yang sama dalam artian tidak terus-menerus belanja pada *upline* di jaringannya sebab di HPAI menerapkan asas kebebasan dalam hal belanja dan menjual. Namun yang terpenting setiap Agen mampu memenuhi Target Penjualan seperti yang ditentukan oleh Perusahaan.

⁴⁵Panduan Sukses HPAI, *Produk Halal Tanggung Jawab Bersama...*, hal. 25

⁴⁶<http://www.hpa-sukses.com/faq-tanya-jawab/>. Diakses pada 19 Maret 2017 Pukul 13.10 WIB

⁴⁷*Ighra*' adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan halhal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan. Lihat Fatwa DSN MUI No 75/DSN MUI/VII/2009

penjualan produk dalam satu bulan berdasarkan akad *Syariah al-Ju'alah* (akad bonus bersyarat).⁴⁸ Bonus yang diberikan oleh PT. HPAI kepada para Agennya sifatnya bersyarat yang artinya hanya didasarkan pada prestasi kerja nyata yang dilakukan oleh seorang Agen. Sementara untuk mendapatkan bonus tersebut setiap Agen tidak boleh melanggar ketentuan-ketentuan yang ditetapkan oleh perusahaan, seperti yang terdapat pada Buku Peraturan Keagenan PT. HPAI BAB V Pelanggaran Dan Sanksi Pasal 18 Tentang Pelanggaran poin 2 huruf (a dan b):⁴⁹

- a. Setiap Agen atau Agen Stok yang melakukan pelanggaran atas butir-butir peraturan keagenan ini seperti: menjual harga tidak wajar di bawah harga resmi, melakukan penimbunan dan mendaftarkan keanggotaan fiktif;
 - b. Agen atau Agen Stok melakukan tindakan promosi perusahaan yang melebihi batas sehingga keluar dari norma-norma syariah;
9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;

Mengukur ada atau tidak adanya eksploitasi dalam pembagian bonus MLM merupakan hal yang tidak mudah, tetapi untuk bisa dipahami secara mudah, khususnya bagi orang yang pada umumnya belum melirik kepada industri MLM, secara umum ada atau tidaknya eksploitasi dapat diketahui dari *marketing plannya*. Sebagai salah satu tolok ukurnya adalah jika *marketing plannya* memberikan peluang kepada setiap anggota yang mendaftar lebih dahulu pasti mendapatkan bonus yang lebih besar, maka ini adalah salah satu bentuk eksploitasi yang dilarang, kemungkinan besarnya MLM tersebut tidak dapat

⁴⁸Peraturan Keagenan PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia..., hal. 4

⁴⁹*Ibid.*, hal. 17

memenuhi fatwa ini, sehingga belum dapat dikategorikan sebagai industri MLM Syariah.

MLM yang tidak melakukan eksploitasi antar anggota akan memberikan peluang yang sama kepada setiap member, dan akan memberikan bonus sesuai hasil kerjanya, tidak peduli apakah dia bergabung lebih dahulu ataukah bergabung belakangan. Semua anggota berpeluang untuk menjadi besar.

HAI dikembangkan dengan *System Halal Network* berbasis syariah. Jenjang bonus dan pangkat diatur secara jelas. Setiap Agen mempunyai kesempatan untuk berkembang yang sama. Tidak ada istilah yang daftar awal pasti lebih untung dari pada yang daftar terakhir.⁵⁰

10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain;

Ini adalah *point*/persyaratan kesepuluh dalam fatwa DSN MUI mengenai MLM Syariah. Kebanyakan MLM sering mengadakan berbagai pertemuan/*event* mulai dari presentasi peluang usaha, pemberian penghargaan, *training* dan pembinaan anggota, ulang tahun, *touring* sebagai insentif dan lain-lain. Kegiatan ini sebenarnya tidak terkait secara khusus dengan dunia MLM dan tidak terkait langsung dengan akad-akad yang ada dalam kegiatan bisnis MLM. Artinya Perusahaan apapun, konvensional ataupun MLM Syariah akan dihadapkan pada kemungkinan untuk melakukan acara-acara seremonial

⁵⁰<http://www.hpa-network.com...>, diakses pada 19 Maret 2017 Pukul 08.45 WIB

seperti ulang tahun perusahaan, *gathering*, pesta, penghargaan kepada karyawan teladan atau bahkan ketika perusahaan mendapatkan prestasi tertentu. Kegiatan-kegiatan ini juga tidak selamanya menjadi kewajiban setiap Anggota. Seorang Anggota bisa saja merekrut banyak anggota lain dan menjual produk sebanyak mungkin tanpa harus menghadiri acara tersebut.

HPAI sendiri saat milad keempat tahun lalu yang diselenggarakan di Britama Sport Mall, Kelapa Gading Jakarta acaranya diisi dengan penggalangan dana sosial untuk Palestina dan pembagian *reward* untuk puluhan Agen HPAI yang berprestasi. Juga pembagian *doorprize* yang keren-keren. Mulai dari kaos, ponsel, sepeda gunung, hingga sepeda motor. Untuk pembagian *doorprize* nya sendiri berdasarkan pada undian kupon. Dimana kupon itu bisa didapatkan secara gratis oleh setiap Agen.

Jadi dapat dinyatakan bahwa acara seremonial/milad HPAI tersebut tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat. Namun acaranya mengarah kepada sosial dan wujud ungkapan rasa terima kasih perusahaan kepada para Agennya yang berprestasi.

11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;

Beruntung seorang Agen yang menjadi *downline* di HPAI. Karena *system* mengharuskan *upline* membina dan mensukseskan mitra di bawahnya.

Tidak akan pernah sukses seorang *leader* tanpa mitra di bawahnya juga sukses.⁵¹

Untuk di Pusat Agency (PA) PT. HPAI Bago Tulungagung sendiri bentuk pembinaannya berupa *home sharing* yaitu berkaitan tentang bagaimana strategi pemasaran produk yang benar dan cepat mendapat penghasilan, cara membuka *Agen Virtual Officer (AVO)*, pengetahuan tentang produk-produk HPAI serta tata cara terapi ala *Thibunnabawi*.

Melakukan pembinaan merupakan kewajiban setiap *upline* kepada para *downline* nya. Hal itu tersirat pada Pasal 6 Hak dan Kewajiban Agen Poin 2 huruf (c) yang berbunyi:⁵² “Agen Berkewajiban mengikuti dan menjalankan *Support System HPAI*”. *Support System HPAI* adalah metode atau konsep cara kerja Agen HPAI untuk mencapai kesuksesan bisnis di *Halal Network HPAI* dalam satu sistem kerja yang terintegrasi di bawah otoritas CELLS HPAI.⁵³

Metode atau konsep cara kerja Agen HPAI adalah selain banyak melakukan belanja dan menjual produk-produk HPAI juga mengembangkan jaringan sehingga distribusi produk semakin mudah. Ketika distribusi produk semakin mudah maka bonus penjualan yang diterima oleh seorang Agen pun semakin banyak. Namun yang perlu diperhatikan oleh setiap Agen adalah saat mengembangkan jaringan seorang Agen juga harus melakukan pembinaan kepada *downline* yang direkrutnya. Pembinaan merupakan hak para *downline*. Karena bisnis di HPAI adalah bisnis jaringan yang cara kerjanya harus

⁵¹<http://www.hpa-network.com...>, diakses pada 19 Maret 2017 Pukul 08.45 WIB

⁵²Peraturan Keagenan PT. HPAI..., hal. 8

⁵³Peraturan Keagenan PT. HPAI..., hal. 15

komunal. Jika dalam suatu jaringan ada Agen yang tidak paham dengan cara kerja bisnis HPAI maka jaringan tersebut juga akan sulit berkembang.

Jika ada seorang *upline* atau Agen yang tidak melakukan pembinaan pada *downlinenya* dan hanya memikirkan dirinya sendiri maka Agen tersebut bisa dianggap telah melakukan pelanggaran. Perbuatan tersebut akan dianggap sebagai pelanggaran baik ringan atau sedang jika memenuhi kriteria pada BAB V Pelanggaran Dan Sanksi Pasal 18 Pelanggaran Poin 2 huruf (e) dan poin 3 Peraturan Keagenan HPAI sebagai berikut:⁵⁴

- Poin 2 huruf (e): Pelanggaran sedang adalah melakukan pelanggaran berulang-ulang atas pelanggaran mengurangi sebagian atau seluruh Hak Agen, dan atau tidak menjalankan kewajiban sebagai Agen HPAI yang berdampak pada kerugian pihak lain dan sebelumnya Agen pelanggar sebelumnya telah menerima Surat Peringatan-1 (SP-1) untuk kasus yang sama.
- Poin 3: Pelanggaran ringan adalah melakukan pelanggaran berupa mengurangi sebagian atau seluruh Hak Agen lain, dan atau tidak menjalankan kewajiban sebagai Agen HPAI yang berdampak pada kerugian pihak lain dan sebelumnya Agen pelanggar telah menerima sanksi berupa Peringatan Terguran Lisan yang tercatat oleh KODE⁵⁵ untuk kasus yang sama.

Bagi Agen yang terbukti melakukan pelanggaran ada sanksi tersendiri sesuai ketentuan Pasal 19 tentang Sanksi Peraturan Keagenan HPAI.

Sanksi tersebut ada ketentuan khususnya, yaitu sebagai berikut:⁵⁶

1. Perusahaan Atas dasar keputusan dari KODE (Komisi Disiplin dan Etika) berhak sepenuhnya untuk memberikan Sanksi.
2. Pemberian Sanksi dilakukan setelah KODE melakukan proses investigasi, permintaan keterangan dan penjelasan dari para pihak dan saksi, dan terbukti secara sah dan meyakinkan adanya pelanggaran Peraturan Keagenan.
3. Sanksi diberikan sesuai berat dan nilai dampak dari pelanggaran, yaitu;

⁵⁴*Ibid.*, hal. 17-18

⁵⁵KODE adalah kepanjangan dari Komisi Disiplin dan Etika HPAI. Lihat Peraturan Keagenan HPAI..., hal. 20

⁵⁶*Ibid.*, hal. 18-19

- a. Teguran Lisan yang tercatat dalam administrasi KODE, dapat disertai dengan sanksi disiplin dari KODE.
 - b. Surat Peringatan ke-1 (SP-1), dan dapat disertai dengan sanksi disiplin dari KODE.
 - c. Surat Peringatan ke-2 (SP-2), dan dapat disertai dengan sanksi disiplin dari KODE.
 - d. Surat Pencabutan Keagenan HPAI.
 - e. Teguran Lisan, SP-1, dan SP-2 bukanlah tahapan sanksi, sehingga KODE berhak jika dianggap perlu karena beratnya pelanggaran untuk langsung memberikan sanksi yang dianggap sebagai pelanggaran berat.
4. KODE dapat mengeluarkan teguran lisan atau Surat Peringatan untuk pelanggaran ringan.
 5. Dalam hal KODE mengeluarkan Surat Peringatan untuk Agen yang melanggar, maka perlu diketahui oleh Perusahaan, Dewan Syariah dan BPH CELLS HPAI.
 6. Setiap Agen atau Agen Stok yang melanggar Peraturan Keagenan yang berlaku akan dikenakan sanksi berupa:
 - a. Tidak mendapatkan bonus;
 - b. Perusahaan berhak mencabut status penghargaan yang telah atau akan diberikan;
 - c. Perusahaan berhak mencabut keagenannya setiap saat tanpa pemberitahuan terlebih dahulu; dan
 - d. Setiap Agen yang keanggotaannya telah dicabut, diberlakukan ketentuan tidak akan mendapatkan kompensasi dalam bentuk apapun.

Namun yang disayangkan adalah meskipun ada peraturan, macam-macam pelanggaran sekaligus sanksinya, proses pengaduannya hanya melalui *E-mail*. Pengaduan masalah melalui media tersebut tentunya juga memakan waktu yang cukup lama dalam proses penyelesaiannya. Selain memverifikasi data pelapor dan terlapor perusahaan juga akan direpotkan dengan proses pencarian tempat domisili Agen yang bermasalah mengingat sampai saat ini jaringan bisnis HPAI sudah tersebar ke berbagai wilayah Indonesia bahkan sampai ke wilayah Indonesia Timur. Sangat mungkin sekali tempat domisili Agen yang bermasalah cukup jauh dengan Perusahaan. Perusahaan HPAI juga tidak menempatkan Agen khusus di setiap kota atau kabupaten yang ada jaringan kerja HPAI nya untuk mempermudah proses pengaduan dan

konsultasi. Sehingga hal ini menyebabkan peraturan yang ditetapkan oleh Perusahaan HPAI dirasa kurang bisa *cover* kepentingan setiap Agennya.

Tidak hanya sampai disitu saja, kegiatan pembinaan di HPAI yang dilakukan oleh *upline* kepada *downline* nya juga tidak ada targetnya baik itu dalam sebulannya atau minimal berapa kali pembinaan dalam satu tahunnya. Sehingga hal demikian turut mendukung perlambatan perkembangan jaringan bisnis HPAI terutama pada jaringan yang kebanyakan Agennya kurang paham dengan sistem kerja di HPAI.

Selain terdapat permasalahan pada pembinaan, di HPAI juga tidak ada kegiatan pengawasan khusus oleh seorang *upline* kepada para *downline* nya. Mengingat bisnis MLM rawan dengan kecurangan harusnya masalah pengawasan juga menjadi perhatian utama perusahaan. Di dalam buku Peraturan Keagenan PT. HPAI maupun Buku Pedoman HPAI pun juga tidak dicantumkan bagaimana proses pengawasan yang dilakukan oleh perusahaan kepada para Agennya. Hal itu sangat memungkinkan terjadinya penyalahgunaan wewenang dan tanggungjawab oleh setiap Agen. Meskipun ada Dewan Pengawas Syariah itupun hanya mengawasi masalah produk dan sistem kerja perusahaan saja dan di setiap perusahaan cabang belum tentu ada Dewan Pengawas Syariahnya. Dewan Pengawas Syariah pun juga tidak akan mengetahui adanya pelanggaran jika tidak ada laporan atau mengevaluasi secara langsung kegiatan bisnis yang dilakukan oleh setiap jaringan kerja HPAI.

12. Tidak melakukan kegiatan *money game*

HPAI dalam praktik bisnisnya terutama saat merekrut anggota baru, tidak ada komisi yang masuk ke kantong *upline*. Biaya registrasi hanya sebagai alat tukar bagi *downline* untuk memperoleh fasilitas di HPAI seperti kartu anggota, buku panduan, maupun katalog. Selain itu produk yang diperjual belikan di HPAI juga jelas, dapat dipindah tangankan serta layak untuk diperjualbelikan karena telah mendapat sertifikasi halal MUI dan izin dari Dinas Kesehatan RI. Jadi dalam mempraktikkan bisnisnya, HPAI bebas dari unsur *money game*.