



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research

Volume 4 Nomor 1 Tahun 2024 Page 5975-5987

E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246

Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

Penerapan Sistem Bonus Pada Perusahaan Dalam Pespektif Ekonomi Islam (Studi Pada Herba Penawar AI-Wahida Indonesia (HPAI) Kota Bengkulu)

Fenny Vebry Wulandari^{1✉}, Romi Adetio Setiawan², Miko Polindi³

UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu

Email: fennyvebry@mail.uinfasbengkulu.ac.id^{1✉}

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem bonus pada perusahaan HPAI Kota Bengkulu dalam perspektif ekonomi islam. dan untuk mengetahui apakah penerapan sistem bonus pada perusahaan HPAI Kota Bengkulu sudah sesuai dengan perspektif ekonomi islam. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Pengumpulan data dilakukan dengan teknik observasi, wawancara, dokumentasi dan studi pustaka. Teknik analisis data yang digunakan adalah pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Data yang digunakan pada penelitian ini : Data Primer dan Data Sekunder. Hasil penelitian ditemukan bahwa (1) Penerapan sistem bonus pada perusahaan HPAI Kota Bengkulu terdapat klasifikasi pemberian bonus kepada setiap anggota sesuai dengan kepangkatan yang ada di Perusahaan HPAI. Bonus ini diberikan dengan persentase dari setiap kepangkatan yang ada di Perusahaan. (2) Penerapan sistem bonus pada perusahaan HPAI Kota Bengkulu dalam perspektif ekonomi islam sudah sesuai dengan konsep yang ada di dalam ekonomi syariah. Hal ini diperkuat dengan adanya keharusan setiap member untuk berusaha sesuai dengan apa yang dilakukan, dengan artian member tidak akan mendapatkan bonus apabila tidak berusaha dalam memasarkan produk HPAI. Maka, pembagian bonus yang diberikan oleh Perusahaan HPAI bukanlah termasuk ke dalam kategori *money game*. Sebagaimana yang tertuang di dalam poin 12 pada Fatwa DSN MUI Nomor 75/DSNMUI/VII/2009 yakni tidak melakukan kegiatan *money game*

Kata Kunci : *Pemberian Bonus, HPAI, Ekonomi Syariah*

Abstract

The aim of this research is to find out how the bonus system is implemented in HPAI companies in Bengkulu City from an Islamic economic perspective. and to find out whether the implementation of the bonus system at the Bengkulu City HPAI company is in accordance with the Islamic economic perspective. This type of research is field research using a descriptive qualitative approach. Data collection was carried out using observation, interviews, documentation and literature study techniques. The data analysis techniques used are data collection, data reduction, data presentation, and drawing conclusions. Data used in this research: Primary Data and Secondary Data. The research results found that (1) The application of the bonus system at the Bengkulu City HPAI company included a classification of bonuses given to each member according to the rank in the HPAI Company. This bonus is given as a percentage of each rank in the Company. . (2) The application of the bonus system at the Bengkulu City HPAI company from an Islamic economic perspective is in accordance with the concepts in sharia economics. This is reinforced by the obligation for each member to try according to what they do, meaning that members will not get a bonus if they do not try to market HPAI products. So, the distribution of bonuses given by the HPAI Company is not included in the money game category. As stated in point 12 of the DSN MUI Fatwa Number 75/DSNMUI/VII/2009, namely not carrying out money game activities

Keywords: *Providing Bonuses, HPAI, Sharia Economics*

PENDAHULUAN

Di zaman globalisasi ini, ekonomi terus berkembang pesat dan menyebabkan banyaknya bentuk transaksi ekonomi dalam berbisnis. Salah satu bentuk transaksinya adalah sebuah bisnis yang dinamakan Multilevel Marketing (MLM). Transaksi bisnis ini muncul dan menyebar secara pesat ke seluruh penjuru dunia termasuk Indonesia. Bisnis yang ditawarkan dalam MLM ini sangat menjanjikan keuntungan yang berlipat ganda, sehingga banyak sekali yang tertarik dengan bentuk transaksi ini (Rahmawaty, 2017). Bisnis dalam Islam yang dipebolehkan adalah yang menerapkan nilai-nilai prinsip syariah yang terkandung di dalam Al-Qur'an dan Sunnah. Sehingga dalam setiap kegiatan bisnis Islam haruslah mengacu pada Al-Qur'an dan Sunnah (Kadir, 2010).

Dalam proses bisnis tentu adanya konsep pemasaran yang strategis guna untuk memaksimalkan kegiatan bisnis tersebut. Salah satu gerakan bisnis yang sedang berkembang pesat saat ini adalah Multi Level Marketing (MLM). Istilah MLM pertama kali ditemukan oleh dua orang profesor pemasaran dari Universitas Chicago pada tahun 1934. Bisnis MLM bukan hanya untuk mendapatkan uang sehingga tidak memperhatikan lagi etika dan nilai-nilai dalam berbisnis (Dewi, 2013). Dalam kajian fiqh kontemporer MLM dapat ditinjau dari dua aspek yaitu produk barang atau jasa yang dijual dan cara ataupun sistem

penjualan (*selling/marketing*). Berkaitan pula dengan sistem penjualannya, bisnis MLM tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, melainkan juga produk jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa marketing fee, bonus, dan sebagainya tergantung level, prestasi penjualan dan status keanggotaan distributor.

Perusahaan MLM berkembang sangat banyak sehingga Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) mengeluarkan fatwa No: 75/DSN MUI/VII/ 2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Tujuan dari dikeluarkannya fatwa tersebut untuk memberikan pedoman kepada masyarakat umum agar tidak dirugikan dalam melakukan bisnis MLM. Dan juga dengan adanya fatwa terkait MLM menjelaskan bahwa sistem pemasaran yang mengandung nilai-nilai syariah boleh untuk dilakukan.

Suatu perbuatan muamalah merupakan salah satu jalan untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia. Sering kali terjadi, bahwa seseorang memiliki kelebihan dari yang lainnya.

Seperti yang tercantum dalam firman Allah SWT:

وَاللَّهُ فَضَّلَ بَعْضَكُمْ عَلَى بَعْضٍ فِي الرِّزْقِ فَمَا الَّذِينَ فُضِّلُوا بِرَأْدِي رِزْقِهِمْ عَلَى مَا مَلَكَتْ أَيْمَانُهُمْ فِيهِ سَوَاءٌ أَفَبِنِعْمَةِ اللَّهِ يَجْحَدُونَ
٧١

Artinya : "Dan Allah melebihkan sebagian kamu dari sebagian yang lain dalam hal rezeki. Hal ini menunjukkan, bahwa di antara sesama manusia masing-masing memiliki kelebihan dan kekurangan. Untuk itu antara manusia satu dengan yang lain hendaknya saling melengkapi atas kekurangan yang lain dari kelebihan yang dimilikinya." (QS. An-Nahl: 71)

Berdasarkan ayat Al-Qur'an di atas, penulis mengutip pendapat Abdul Mannan selaku tokoh Ekonomi Islam yang mengatakan bahwa "Jangan mengatakan sistem ekonomi syariah bila outputnya tidak bermanfaat bagi masyarakat atau umat". Jelas bahwa sistem tersebut terdapat dalam nilai-nilai dasar Ekonomi Syariah. (Ali, 2019)

Di Indonesia banyak bentuk *Multi Level Marketing* (MLM), salah satunya MLM berbasis Syariah. MLM Syariah ini dikenal dengan Herba Penawar Al Wahida Indonesia (HPAI). HPAI merupakan MLM berbasis syariah dibidang pengobatan atau herbal yang sudah menerapkan nilai-nilai hukum ekonomi syariah dalam sistem pemasarannya (Lubis, 2014). HPAI ini sudah memiliki banyak cabang di Indonesia, salah satu cabangnya yaitu berada di Kota Bengkulu. HPAI ini didirikan pada tanggal 19 Maret 2012 dengan tujuan untuk memberi pengajaran mengenai pengobatan herbal yang berkonsep pengobatan Nabi sebagai bentuk layanan kesehatan yang terjamin kehalalan, kesucian dan baiknya untuk tubuh. Walaupun banyak pengobatan herbal tetapi HPAI mempunyai khasiat yang berbeda dari pengobatan lain.

Pemberian bonus atau imbalan atas tenaga dan jasa orang lain hukumnya diperbolehkan sesuai dengan kerja yang dilakukan. HPAI biasa memberikan reward kepada

yang berprestasi dalam hal pemasaran produk HPAI dan juga banyaknya binaan downline yang menjadi bagian suksesnya pemasaran. Penghargaan seperti memberikan reward ini dibolehkan dalam Islam, namun tetap dengan nilai-nilai syariah yang ada. Bonus adalah reward yang pembagian keuntungannya diberikan kepada agen HPAI dengan cara pembelian pribadi atau target penjualan produk dalam satu bulan. Pemberian bonus dalam bisnis adalah sebuah kewajiban yang harus dipenuhi perusahaan kepada distributor yang melakukan pembelian atau yang mencapai target dari penjualan. Dalam Islam pemberian bonus sendiri diperbolehkan asal sesuai dengan apa yang dikerjakan dan juga tidak menzalimi seseorang yang telah melakukan penjualan. Bonus diberikan harus adil dan dikeluarkannya setiap satu bulan sekali layaknya MLM pada umumnya.

Pemberian bonus yang diberikan oleh Perusahaan HPAI terhadap agen/member dari setiap penjualan produk, diberikan setiap bulan kepada setiap agen/member yang telah menjual produk HPAI kepada konsumen. Pembagian bonus dalam HPAI diberikan sesuai dengan kepangkatan. Kepangkatan yang ada di HPAI sama halnya seperti perusahaan pada umumnya, yaitu ada karyawan, kepala bagian, manager, direktur, dan presiden direktur, di HPAI pun seperti itu, ada Manager, Senior Manager, Eksekutif Manager, Direktur, Senior Direktur dan yang terakhir Eksekutif Direktur. Kaitan bonus dan kepangkatan, yaitu kepangkatan itu untuk menentukan persentase terhadap bonus yang akan didapatkan oleh agen.

Berdasarkan dari hasil observasi dan wawancara peneliti terhadap Perusahaan HPAI Cabang Bengkulu, praktik usaha tersebut terindikasi bertentangan dengan Fatwa DSN MUI Nomor 75/DSNMUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjangka Syariah (PLBS) yakni praktik *money game*. Hal ini sebagaimana yang tertuang d dalam ketentuan hukum poin 12 pada Fatwa DSN MUI Nomor 75/DSNMUI/VII/2009 yakni tidak melakukan kegiatan *money game*.

Money game adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perek-rutan/pendaftaran Mitra Usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.

Dalam hal ini, penulis tertarik untuk mengkaji lebih dalam tentang penerapan pemberian bonus dari penjualan produk HPAI dalam perspektif ekonomi syariah. Berdasarkan latar belakang di atas pentingnya *Multi Level Marketing* (MLM) berbasis syariah ini diterapkan dalam dunia bisnis, karena pada saat ini masih banyak MLM yang tidak sesuai dengan syariah Islam, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut

mengenai permasalahan tersebut.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yaitu penelitian lapangan (*field research*). Penulis menggunakan metode penelitian kualitatif yaitu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian Adapun waktu penelitian dilakukan dari Bulan Juli-Oktober 2023. Tempat penelitian ini dilakukan di Agen Resmi HPAI Kota Bengkulu. Peneliti menggunakan teknik *purposive sampling*. hal ini digunakan pada penelitian-penelitian yang lebih mengutamakan tujuan penelitian dari pada sifat populasi dalam menentukan sampel penelitian. Sumber data merupakan subjek penelitian di mana data menempel. Sumber data berupa benda bergerak, manusia, tempat dan sebagainya. Berdasarkan sumber datanya maka peneliti ini menggunakan data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Sedangkan teknik analisis data yang digunakan melalui model analisis *Miles* dan *Huberman* dapat dilakukan dengan cara reduksi data, data display dan verifikasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penerapan Sistem Bonus Pada Perusahaan HPAI Kota Bengkulu

Multilevel Marketing (MLM) adalah sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Sistem pemasaran yang ada pada perusahaan MLM sendiri memiliki mekanisme yang berbeda-beda antar perusahaan. Sebuah jaringan harus adanya member atau anggota, adapun proses member dengan membayar sejumlah uang pendaftaran kemudian mengisi formulir pendaftaran dan melakukan pembelian produk pada perusahaan tersebut.

Multilevel Marketing yang lebih dikenal dengan MLM adalah sebuah sistem penjualan langsung di mana barang dipasarkan oleh para konsumen langsung dari produsen. Para konsumen yang sekaligus memasarkan barang mendapat imbalan bonus. Bonus tersebut diambil dari keuntungan setiap pembelian yang dikenakan oleh pembeli pertama berdasarkan yang diatur. Bisnis yang tidak asing lagi didengar ini merupakan salah satu inovasi dari para pelaku bisnis. Pemasaran menjadi menarik untuk dilakukan karena konsumen diiming-imingi bonus.

Perusahaan MLM berkembang sangat banyak sehingga Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) mengeluarkan fatwa No: 75/DSN MUI/VII/ 2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Tujuan dari dikeluarkannya fatwa

tersebut untuk memberikan pedoman kepada masyarakat umum agar tidak dirugikan dalam melakukan bisnis MLM. Dan juga dengan adanya fatwa terkait MLM menjelaskan bahwa sistem pemasaran yang mengandung nilai-nilai syariah boleh untuk dilakukan.

Secara umum inovasi bisnis syariah tetap menjunjung tinggi aturan dan etika, karenanya MLM akan dibenarkan oleh syariah jika para pelakunya beretika atau berakhlakul karimah, yang merupakan misi utama diutusnya Nabi Muhammad SAW, sebagaimana sabda beliau, "sesungguhnya aku diutus untuk menyempurnakan akhlak yang mulia."

Suatu perbuatan muamalah merupakan salah satu jalan untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia. Sering kali terjadi, bahwa seseorang memiliki kelebihan dari yang lainnya. Seperti yang tercantum dalam firman Allah SWT:

وَاللَّهُ فَضَّلَ بَعْضَكُمْ عَلَى بَعْضٍ فِي الرِّزْقِ فَمَا الَّذِينَ فُضِّلُوا بِرَأْدِي رِزْقِهِمْ عَلَى مَا مَلَكَتْ أَيْمَانُهُمْ فِيهِ سَوَاءٌ أَفَبِنِعْمَةِ اللَّهِ يَجْحَدُونَ
٧١

Artinya : "Dan Allah melebihkan sebagian kamu dari sebagian yang lain dalam hal rezeki. Hal ini menunjukkan, bahwa di antara sesama manusia masing-masing memiliki kelebihan dan kekurangan. Untuk itu antara manusia satu dengan yang lain hendaknya saling melengkapi atas kekurangan yang lain dari kelebihan yang dimilikinya." (QS. An-Nahl: 71)

Berdasarkan ayat Al-Qur'an di atas, penulis mengutip pendapat Abdul Mannan selaku tokoh Ekonomi Islam yang mengatakan bahwa "Jangan mengatakan sistem ekonomi syariah bila outputnya tidak bermanfaat bagi masyarakat atau umat". Jelas bahwa sistem tersebut terdapat dalam nilai-nilai dasar Ekonomi Syariah. (Lubis, 2014)

Di Indonesia banyak bentuk *Multi Level Marketing* (MLM), salah satunya MLM berbasis Syariah. Dari sudut sistem MLM itu sendiri pada dasarnya MLM syariah tidak jauh berbeda dengan MLM konvensional. Namun yang membedakan bahwa bentuk usaha atau jasa yang dijalankan MLM berdasarkan syariat Islam. Dalam MLM syariah distribusi pendapatan haruslah dilakukan secara profesional, seimbang, dan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam yang berazaskan AlQuran dan Sunnah. Pada tahun 2009 DSN MUI telah mengeluarkan fatwa tentang MLM syariah. Fatwa tersebut menjelaskan bahwa MLM dapat dikatakan halal jika memenuhi dua belas persyaratan agar MLM menjadi bisnis syariah yang halal dan tidak bertentangan dengan syariah.

Salah satu MLM berbasis syariah yang sering kita kenal dengan nama HPAI (PT Herba Penawar Alwahida Indonesia). PT Herba Penawar Alwahida Indonesia, yang kemudian dikenal sebagai HPAI, merupakan salah satu perusahaan Bisnis Halal Network di Indonesia yang fokus pada produk-produk herbal. HPAI, sesuai dengan akta pendirian Perusahaan, secara resmi didirikan pada tanggal 19 Maret 2012. HPAI adalah perusahaan yang bergerak

dibidang usaha perdagangan produk di mana sistem atau cara pemasarannya dilakukan melalui kegiatan penjualan langsung melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan mitra usaha dengan konsep *Halal Network*.

Halal Network adalah jaringan usaha halal melalui penyediaan, memasarkan dan mengkampanyekan serta penguasaan pasar produk halal yang dilakukan secara bersama-sama para pihak yang bergabung dalam HPAI. Bisnis di *Halal Network* didukung oleh kekuatan Manajemen dalam Online System, sehingga memastikan akuntabilitas dan aksesibilitas bagi setiap Agen dan *leader* yang berbisnis di HPAI. HPAI memberikan keterampilan pada bidang kesehatan *Thibbun Nabawi* yang bermanfaat untuk diri sendiri, keluarga dan masyarakat. HPAI adalah bisnis yang memberikan peluang keuntungan di Dunia dan juga di Akhirat, yang mana dimiliki oleh 100% muslim yang komitmen pada nilai-nilai kemuliaan Islam. (Lubis, 2014)

Bonus dan royalti agen berdasarkan prestasi yang diperoleh agen itu sendiri. Bonus yang diberikan oleh HPAI antara lain:

1. Bonus Agenstok
2. Bonus Prestasi Pribadi (BPP)
3. Bonus Prestasi Group (BPG)
4. Bonus Generasi Pangkat (BGP)
5. Bonus Gold-Diamond-Crown (GDC)
6. Royalti Stabilitas Belanja (RSB)
7. Royalti Kemajuan Jaringan (RKJ)
8. Royalti LED
9. Royalti Komitmen Tahunan (RKT)
10. Royalti LED Sapphire, LED Emerald, dan LED Platinum.

Bonus adalah reward yang pembagian keuntungannya diberikan kepada agen HPAI dengan cara pembelian pribadi atau target penjualan produk dalam satu bulan. Pemberian bonus dalam bisnis adalah sebuah kewajiban yang harus dipenuhi perusahaan kepada distributor yang melakukan pembelian atau yang mencapai target dari penjualan. Dalam Islam pemberian bonus sendiri diperbolehkan asal sesuai dengan apa yang dikerjakan dan juga tidak menzalimi seseorang yang telah melakukan penjualan. Bonus diberikan harus adil dan dikeluarkannya setiap satu bulan sekali layaknya MLM pada umumnya. (Jauhari,2013)

Selain itu, distributor berhak menerima imbalan atau setelah berhasil memenuhi syarat pembelian. Sementara imbalan jasa dalam bentuk discount, komisi atau insentif ditetapkan oleh perusahaan produsen secara berjenjang sesuai dengan jumlah nilai penjualan yang diberitahukan kepada setiap distributor sejak mereka mendaftar sebagai

calon anggota. Pemberian bonus atau imbalan atas tenaga dan jasa orang lain hukumnya diperbolehkan sesuai dengan kerja yang dilakukan. HPAI biasa memberikan reward kepada yang berprestasi dalam hal pemasaran produk HPAI dan juga banyaknya binaan downline yang menjadi bagian suksesnya pemasaran. Penghargaan seperti memberikan reward ini dibolehkan dalam Islam, namun tetap dengan nilai-nilai syariah yang ada.

Bonus adalah reward yang pembagiannya diberikan kepada agen HPAI dengan cara pembelian pribadi atau target penjualan produk dalam satu bulan. Pemberian bonus yang diberikan oleh Perusahaan HPAI terhadap agen/member dari setiap penjualan produk, diberikan setiap bulan kepada setiap agen/member yang telah menjual produk HPAI kepada konsumen. Pembagian bonus dalam HPAI diberikan sesuai dengan kepangkatan. Kepangkatan yang ada di HPAI sama halnya seperti perusahaan pada umumnya, yaitu ada karyawan, kepala bagian, manager, direktur, dan presiden direktur, di HPAI pun seperti itu, ada Manager, Senior Manager, Eksekutif Manager, Direktur, Senior Direktur dan yang terakhir Eksekutif Direktur. Kaitan bonus dan kepangkatan, yaitu kepangkatan itu untuk menentukan persentase terhadap bonus yang akan didapatkan oleh agen. Pembagian bonus dalam HPAI diberikan sesuai dengan kepangkatan. Kepangkatan yang ada di Perusahaan HPAI dibagi menjadi beberapa klaster, yakni dari karyawan biasa hingga presiden direktur. Sehingga, bisa dikatakan kepangkatan yang ada di Perusahaan HPAI bisa dipersamakan dengan perusahaan pada umumnya. Akan tetapi, dalam pemberian bonus di Perusahaan HPAI ini diberikan atas kepangkatan dari masing-masing anggota/member.

Seseorang yang ingin menjadi agen lalu mendaftarkan diri menjadi member HPAI dan mendapatkan kartu diskon. Agen yang baru mendaftarkan diri ini disebut sebagai agen biasa. Terdapat klasifikasi pemberian bonus kepada setiap anggota sesuai dengan kepangkatan yang ada di Perusahaan HPAI. Bonus ini diberikan dengan persentase dari setiap kepangkatan yang ada di Perusahaan HPAI yang ada di Kota Bengkulu. Dari persentase itu dihitung terhadap omset yang dimiliki, karena HPAI merupakan MLM murni, bukan *money game*, bukan *member get member*.

Bonus diberikan dengan hasil jerih payah (usaha) dari setiap member. Apabila member tidak berusaha maka tidak diberikan bonus seperti MLM konvensional pada umumnya. Pemberian bonus dalam bisnis adalah sebuah kewajiban yang harus dipenuhi perusahaan kepada distributor yang melakukan pembelian atau yang mencapai target dari penjualan. Dalam Islam pemberian bonus sendiri diperbolehkan asal sesuai dengan apa yang dikerjakan dan juga tidak menzalimi seseorang yang telah melakukan penjualan. Bonus diberikan harus adil dan dikeluarkannya setiap satu bulan sekali layaknya MLM pada

umumnya. Dalam hal mekanisme pemberian bonus di lembaga HPAI, agen biasa ini akan mendapatkan bonus, menjadi agen biasa maka selanjutnya pangkatnya naik otomatis menjadi Manager, yaitu mendapatkan sebesar 20% dari pembelanjaan. Setelah kepangkatan Manager maka selanjutnya naik menjadi Senior Manager, di mana Senior.

Bonus dari perusahaan HPAI adalah prestasi pribadi dan penjualan sesuai dengan kepangkatan, kemudian bonus generasi pangkat yang diberikan oleh HPAI, kemudian bonus *gold diamond cron*, royalti stabilitas, bonus royalti kemajuan jaringan, bonus royalti LED untuk mereka yang sudah menjadi Loyal Eksekutif Direktur, bonus royalti komitmen tahunan (bonus tabungan) yang hanya bisa diambil setahun satu kali. Dalam hal pemberian bonus di Perusahaan HPAI ini, juga terdapat beberapa bonus lain yang diberikan kepada setiap member. Bonus dari perusahaan HPAI adalah prestasi pribadi dan penjualan sesuai dengan kepangkatan, kemudian bonus generasi pangkat yang diberikan oleh HPAI, kemudian *bonus gold diamond cron*, *royalti stabilitas*, bonus royalti kemajuan jaringan, bonus royalti LED untuk mereka yang sudah menjadi Loyal Eksekutif Direktur, bonus royalti komitmen tahunan (bonus tabungan) yang hanya bisa diambil setahun satu kali.

HPAI tidak memberikan *reward-reward* kepada member biasa atau orang yang baru bergabung di HPAI melainkan *reward* tersebut hanya diberikan untuk orang yang sudah benar-benar berjuang mensyiarkan produk-produk HPAI atau dengan kata lain yang sudah memiliki prestasi dalam penjualan dan pembelian pribadi. Contoh *leader* yang sudah memiliki bonus 5.000,000,00 maka dia mengajukan untuk dibelikan kendaraan atau sebagainya, reward ini berupa tabungan dari hasil bonus leader itu sendiri, sehingga bonus itu terhindar dari unsur riba karena HPAI memfasilitasi itu dengan tanpa adanya riba dan tentunya akad yang dilakukan jelas dengan diusulkan dengan pihak keuangan.

Bonus yang ada di HPAI pembagiaan sangat jelas, bisa dipelajari pembagian bonusnya dan sesuai dengan syariah, karena siapa yang bekerja dia yang mendapat bonus. Secara jelas jenjang kepangkatan yang ada pada HPAI ditentukan seperti dalam uraian dari Panduan Sukses HPAI sebagai berikut :

1. Agen Biasa (AB), pangkat ini merupakan pangkat untuk orang yang baru bergabung di HPAI dengan poin yang diberikan oleh perusahaan adalah 10%-14%-17%. Akumulasi TP pribadi dan grup tanpa batas waktu yang ditentukan, berikut uraian persentase pada pangkat ini: - Agent 10% sampai dengan 17%
2. Manager (M), perusahaan HPAI memberikan 20% dari pembelanjaan dengan syarat poin yang terkumpul dari agen tersebut sudah mencukupi, atau lebih dari 3.000 Points.
3. Senior Manager (SM), perusahaan memberikan persentase kepada pangkat ini berupa 23%, dengan syarat memiliki tiga manager di bawahnya

4. Executive Manager (EM), perusahaan memberikan persentase kepada pangkat ini berupa 26%, dengan syarat memiliki enam manager di bawahnya.
5. Director (D), perusahaan memberikan persentase kepada pangkat ini berupa 29%, dengan syarat memiliki dua senior manager dan empat manager di bawahnya.
6. Senior Director (SD) Perusahaan memberikan persentase kepada pangkat ini berupa 32%, dengan syarat memiliki empat senior manager dan dua manager di bawahnya.
7. Executive Director (ED) Pangkat ini merupakan pangkat tertinggi yang ada di HPAI dengan persentase 35%, dengan syarat memiliki enam senior manager di bawahnya.

Dari penjelasan di atas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa banyak bentuk dalam pemberian bonus yang diberikan kepada agen oleh Perusahaan HPAI.

Penerapan Sistem Bonus Pada Perusahaan HPAI Kota Bengkulu Sudah Sesuai Dengan Perspektif Ekonomi Islam

Berdasarkan dari hasil penjabaran mengenai mekanisme penerapan sistem bonus di perusahaan HPAI yang peneliti jabarkan di sub-bab sebelumnya di dalam penelitian ini. Adapun dalam pemberian bonus itu dalam perspektif ekonomi syariah perusahaan HPAI sudah sesuai dengan apa yang terkonsep di dalam ekonomi syariah itu sendiri, yang mana penulis menganalisis mekanisme pemberian bonus tersebut dalam sudut pandang ekonomi syariah yang terdapat dalam pemberian bonus. Dalam MLM yang berbasis syariah setidaknya Perusahaan HPAI harus memenuhi kriteria-kriteria yang harus ada pada MLM syariah yang terdiri dari :

1. Transparansi penjualan dan pembagian bonus serta komisi penjualan, disamping pembukuan yang menyangkut perpajakan dan perkembangan networking atau jaringan dan level, melalui laporan otomatis secara periodik.
2. Penegasan niat dan tujuan bisnis MLM sebagai sarana penjualan langsung produk barang ataupun jasa yang bermanfaat, dan bukan permainan uang (*money game*).

Multi Level Marketing (MLM) yang dikatakan berbasis syariah apabila perusahaan MLM itu telah terdaftar sebagai MLM syariah dan mendapatkan sertifikat bisnis syariah dari Dewan Syariah Nasional MUI sekaligus mendapatkan jaminan kesesuaian syariah dalam produk dan kegiatan operasional bisnisnya dari MUI diwajibkan memiliki Dewan Pengawas Syariah.

Dalam hal penelitian ini, Perusahaan HPAI sudah termasuk ke dalam kategori MLM berbasis syariah. Hal ini ditunjukkan dengan adanya transparansi dalam pembagian bonus yang diberikan kepada setiap member, dengan mengakses akun online yang sudah ada setiap member bisa melihat sejauh mana progress yang sudah dilakukan sekaligus bonus

yang di dapatkan. Sehingga, pembagian bonus yang diberikan oleh Perusahaan HPAI bukanlah termasuk ke dalam kategori *money game*. Hal ini diperkuat dengan adanya keharusan setiap member untuk berusaha sesuai dengan apa yang dilakukan, dengan artian member tidak akan mendapatkan bonus apabila tidak berusaha dalam memasarkan produk HPAI.

Mengenai sistem kerja yang ada di Perusahaan HPAI, setiap member mempunyai sistem kerja yang harus dilakukan sebelum mendapatkan bonus penjualan. Setidaknya terdapat sistem kerja MLM syariah yang harus di terapkan yakni sebagai berikut:

1. Setiap orang dapat melakukannya, artinya bisnis ini dapat dilakukan oleh siapa saja, baik pria maupun wanita, tua ataupun muda yang bersedia bekeija keras untuk membangun usahanya sendiri.
2. Bebas resiko, artinya resiko keuangan yang paling besar bagi distributor tidak akan lebih besar dari harga peralatan awal yang harus dimiliki, bahkan biaya inipun dapat diminta kembali selamaperiode tertentu. Bagi distributor yang memutuskan untuk keluar dari pemisahaan dapat menjual kembali persediaan barang yang sudah dibeli kepada pemsahaan dengan harga sekurang-kurangnya 90% dari harga pada waktu dibeli.
3. Distributor dapat bekerja kapan saja, dimana saja, kepada siapa saja dan untuk berapa waktu lamanya sesuai dengan keinginan dan kemampuan masingmasing. Dengan kata lain distributor dapat mengatur sendiri jadwal pekeijaannya, tidak terikat oleh ruang dan waktu.
4. Memperoleh penghasilan sesuai dengan usaha yang telah dilakukan, artinya distributor memperoleh penghasilan langsung sebandirig dengan hasil penjualan yang diperoleh

Berdasarkan dari uraian tersebut, Perusahaan HPAI sudah menerapkan sistem kerja untuk memberinya, hal ini ditunjukkan berdasarkan dari hasil wawancara peneliti dengan pelaku usaha HPAI, bahwasanya setiap orang bisa menjadi member HPAI tanpa melihat latarbelakang orang tersebut. Disamping itu pula, di Perusahaan HPAI ini bebas resiko dari pemotongan bonus atau bahkan denda apabila produk tersebut tidak terjual sesuai dengan target. Setiap member bisa kapan dan dimana saja menjual produk HPAI, jika terjual maka member tersebut akan mendapatkan bonus dari perusahaan dan jika gagal maka tidak akan mendapatkan sanki atau pemotongan terhadap bonus yang didapatkan.

Untuk mengkaji secara cermat bagaimana sesungguhnya pandangan Islam tentang status hukum MLM sehingga diperoleh kejelasan hukumnya, maka yang menjadi fokus kajian adalah prinsip-prinsip bisnis perdagangan (*tijarah*) dalam perspektif *fikih muamalah*. Karena sesungguhnya *framework* mendasar tentang Islam tidak dapat dipandang dari sudut ibadah ritual semata, namun lebih dari itu, Islam adalah *way of life* yang memiliki nilai-nilai

universal dan komprehensif, menyangkut seluruh aspek kehidupan masyarakat termasuk aspek ekonomi dan keuangannya, yang populer dengan istilah *muamalah*.

Sesungguhnya syari'at Islam telah mendorong umatnya untuk memperoleh kesuksesan hidup bahkan menganjurkan mereka agar tidak hanya mampu mencukupi kebutuhan hidup melainkan juga dapat meraih "yang lebih". Sebagaimana firman Allah yang berbunyi :

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْ عَرَفَاتٍ فَاذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَاكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِنْ قَبْلِهِ لَمِنَ الضَّالِّينَ ١٩٨

Artinya : Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari 'Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy'arilharam. Dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar termasuk orang-orang yang sesat (QS. al-Baqarah : 198)

Prinsip-prinsip tersebut adalah merupakan bangunan dasar dalam perspektif fikih muamalah bagi para pemerhati dan pelaku bisnis dagang muslim dalam mengorganisir kegiatan-kegiatan perekonomian sehingga nilai etika Islam dalam dunia bisnis perdagangan dapat teraktualisasikan. Yang demikian menjadi prioritas utama, karena setiap orang mengakui bahwa dalam aktifitas bisnis termasuk perdagangan, persaingan antara pelaku sangatlah ketat.

Sehingga, berdasarkan uraian di atas. Pembagian bonus oleh Perusahaan HPAI Cabang Bengkulu, sudah sesuai dengan perspektif ekonomi syariah. Hal ini diperkuat dengan adanya keharusan setiap member untuk berusaha sesuai dengan apa yang dilakukan, dengan artian member tidak akan mendapatkan bonus apabila tidak berusaha dalam memasarkan produk HPAI. Maka, pembagian bonus yang diberikan oleh Perusahaan HPAI bukanlah termasuk ke dalam kategori *money game*. Sebagaimana yang tertuang di dalam poin 12 pada Fatwa DSN MUI Nomor 75/DSNMUI/VII/2009 yakni tidak melakukan kegiatan *money game*.

SIMPULAN

1. Penerapan sistem bonus pada perusahaan HPAI Kota Bengkulu terdapat klasifikasi pemberian bonus kepada setiap anggota sesuai dengan kepangkatan yang ada di Perusahaan HPAI. Bonus ini diberikan dengan persentase dari setiap kepangkatan yang ada di Perusahaan HPAI yang ada di Kota Bengkulu. Dari persentase itu dihitung

terhadap omset yang dimiliki, karena HPAI merupakan MLM murni, bukan *money game*, bukan *member get member*.

2. Penerapan sistem bonus pada perusahaan HPAI Kota Bengkulu dalam perspektif ekonomi islam sudah sesuai dengan konsep yang ada di dalam ekonomi syariah. Hal ini diperkuat dengan adanya keharusan setiap member untuk berusaha sesuai dengan apa yang dilakukan, dengan artian member tidak akan mendapatkan bonus apabila tidak berusaha dalam memasarkan produk HPAI. Maka, pembagian bonus yang diberikan oleh Perusahaan HPAI bukanlah termasuk ke dalam kategori *money game*. Sebagaimana yang tertuang di dalam poin 12 pada Fatwa DSN MUI Nomor 75/DSNMUI/VII/2009 yakni tidak melakukan kegiatan *money game*.

DAFTAR PUSTAKA

- Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) fatwa No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).
- Dewi, Gemala, dkk. 2013. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. Jakarta: Kencana.
- Jauhari, Sofwan. 2013. *MLM Syariah Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisi MLM Syariah*. Jakarta: Gema Insani.
- K. Suhrawardi Lubisdan Farid Wadji. . 2014. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Kadir, A, *Hukum Bisnis Syariah Dalam Al-Qur'an*. 2010. Palu: Amzah.
- Rahmawaty, Anita, *Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Islam*. Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus.
- Sholihati, Ami. 2012. *Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif Passive Income pada Multilevel Marketing Syari'ah di PT. K-Link International*. IAIN Walisongo Semarang.
- Teguh Ahmad Wibowo Yusuf, 2002. *Dialog MLM Syari'ah*, Jakarta : Ahad-Net.
- Zainuddin Ali. 2009. *Hukum Ekonomi Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.