

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dunia semakin maju, teknologi semakin canggih dan sistem perdagangan pun semakin banyak, semarak dan beraneka ragam. Para non muslim memang menguasai ekonomi, bisnis dan perdagangan dunia. Seolah umat Islam masih jauh ketinggalan, bahkan nampak semakin tercekik, tidak bisa banyak berbuat, apalagi mengamalkan dan mempraktikkan hukum-hukum islam. Di indonesia, istilah Multi level marketing (MLM) dikenal pada awal tahun 1980an, dan pada tahun 1984 terdapat asosiasi penjualan langsung Indonesia (APLI) yang menjadi suatu organisasi yang merupakan wadah persatuan dan kesatuan tempat berhimpun para perusahaan penjualan langsung, termasuk perusahaan yang menjalankan penjualan dengan sistem berjenjang (Multi Level Marketing).

Beberapa tahun ini, MLM semakin marak dan banyak diminati orang, lantaran perdagangan dengan sistem MLM ini menjanjikan kekayaan yang melimpah tanpa banyak modal dan tidak begitu ruwet. *Multi Level Marketing* adalah jalur alternative bagi suatu perusahaan, dengan model MLM merupakan salah satu cara pemasaran untuk menjual barang secara langsung (*Direct Selling*). *Direct Selling* sendiri, pengertiannya adalah penjualan barang dan atau jasa tertentu kepada konsumen dengan cara tatap muka dalam jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha dan bekerja berdasarkan komisi penjualan, bonus penjualan dan iuran keanggotaan yang wajar.

Berdasarkan sebuah pengalaman bahwa banyak masyarakat di lingkungan kita yang berpandangan negatif terhadap sebuah bisnis MLM (multilevel marketing), ini tidak lain dari banyaknya sebuah fenomena bisnis MLM (multilevel marketing) yang begitu banyak menyusahkan masyarakat dari belasan tahun yang lalu, dimana sebuah bisnis MLM selalu membuat sistem sistem yang menyulitkan banyaknya orang yang berharap sukses, namun dibebankan dengan adanya sistem yang rumit dan membingungkan akan kepastian hasil yang akan di dapatkan target dan tutup point sehingga banyak yang merasa terbebani ketika menjalankannya, dengan beratnya sistem yang dijalankan dalam sebuah bisnis MLM banyak pelaku bisnis yang tidak sanggup ketika menghadapi tantangan dan target dari perusahaan ketika menjalankan, belum lagi adanya level berbintang atau peringkat, dimana orang- orang yang baru bergabung banyak yang merasa tidak adil, karena hanya orang yang di atas lah yang lebih untung dan yang capek hanya orang-orang yg berada di bawah, bahkan yg lebih kejam mereka di beri waktu utk mendapatkan omset dan banyak di tekan agar target yang diberikan oleh perusahaan dapat di capai, dan inilah yang mengakibatkan banyak orang orang yang trauma ketika menjalankan bisnis MLM (multilevel marketing) karena sitem yang berat dan tidak kunjung sukses. Adapun pemasaran berjenjang atau multi levelmarketing adalah strategi pemasaran dimana tenaga penjual tidak hanya mendapatkan kompensasi atas penjualan yang mereka hasilkan, tetapi juga atas hasil penjualan sales lain yang mereka rekrut.

Sejak tahun 2002 hadirilah sebuah terobosan bisnis MLM melia sehat sejahetera yang menjadi pelopor hingga eksis bertahan lebih dari 15 tahun yang di

pimpin langsung oleh bpk Ir.Sukur Nababan (anggorta DPR RI) dan menjadi salah satu solusi bagi masyarakat yang ingin berusaha dan belajar untuk mencapai cita citanya, dengan sebuah terobosan sistem bisnis MLM yg lebih mudah dan sistem yang dapat lebih diterima oleh banyaknya masyarakat yang pernah trauma dari bisnis MLM terdahulu, dimana sistem di bisnis ini dengan sistem tanpa target, tanpa tutup point, tanpa level atau peringkat dan sistem pembayaran di bayar 1 hari kerja dan dibayar dengan uang cash tanpa adanya syarat yang sulit, dengan lebih ringan lagi sistem kerja yang superteam atau gotong royong yang solid, sehingga memudahkan bagi para pemula yang baru belajar bisnis MLM,

Penelitian yang dilakukan di bisnis melia sehat sejahtera ini juga dilakukan analisis SWOT untuk mengetahui apa saja yang perlu dilakukan dalam mekanisme yang diadakan di bisnis melia sehat sejahtera yaitu :

Strength : kekuatan/ kelebihan

Melia sehat sejahtera merupakan pelopor di bisnis MLM (multi level marketing) yang telah berdiri di Indonesia +15 tahun dan menjadi sebuah bisnis yang telah banyak mencetak anak2 muda sukses dan banyak membantu menyehatkan banyak masyarakat di Indonesia melalui prodak Propolis dan Melia biyang dalam membantu kesuksesan bagi para membernnya, melia juga adalah sebuah peluang bisnis bagi banyak orang tanpa mengenal latar belakang Usia, Pendidikan, agama, suku, atau ras apapun dengan modal kecil, resiko kecil, dan hasil besar.

Weakness : kelemahan/kekurangan

Banyak diantara member dan leader sebagai pelaku bisnis melia yang tidak menjalankan cara bisnis sesuai dengan cara dan etika yang baik sesuai dengan cara yang di arahkanm oleh perusahaan, terlebih banyak yang merasa bisa dan belum paham justru merasa sudah bisa sehingga tidak maksimalnya sebuah informasi yang seharusnya dapat menjadi pemahaman di masyarakat tidak dapat tersampaikan dengan baik karna minimnya sebuah pengetahuan dan etika yang baik dari pelaku bisnis melia sehat sejahtera, sehingga tidak sedikit orang- orang yang di informasikan dan dijelaskan bisnis ini justru negatif bahkan membenci bisnis melia sehat sejahtera.

Opportunity : peluang/kesempatan

Banyak di kalangan masyarakat kita yang kita ketahui memiliki keluhan seperti penyakit-penyakit yang disebabkan oleh virus, bakteri dan jamur, bahkan penyakit yang berat seperti : Diabetes, struk, katarak, dan lain-lain yang kita dapat berkesempatan memberikan solusi kesehatan bagi masyarakat yang membutuhkan kesehatan untuk kita tawarkan solusi kesehatan herbal melalui produk propolis, kemudian banyak juga teman, sahabat dan keluarga yg setiap tahunya banyak yang mengeluhkan minimnya lapangan pekerjaan yang tersedia di daerah atau kota-kota terdekat di ciayumajakuning, belum lagi beban hidup perbulan yang lebih besar dari pendapatan perbulan sangat jelas membuat banyak orang-orang yang ingin memiliki penghasilan tambahan agar dapat memEnuhi kebutuhan sehari-hari, maka peluang untuk kita bisa tawarkan mengenai peluang penghasilan tambahan lewat sistem bisnis melia sehat sejahtera yang dapat

membantu keluhan-keluhan yang ada di masyarakat baik dengan belajar berjualan menjadi Reseler atau membantu teman2 yang lain untuk dikenalkan menjadi patner bisnis mengembangkan network yang akan membentuk peradaban bisnis yang solid dan dapat bergotong royong.

Threat : ancaman/hambatan

Jika para member dan pelaku bisnis melia sehat sejahtera tidak bisa menawarkan dan memahamkan masyarakat dengan etika dan ilmu yang baik, maka akan banyak tanggapan yang kurang baik dalam menilai informasi yang sebenarnya akan dapat membantu pemahaman masyarakat itu sendiri, dan akan banyak pandangan yang dilontarkan dari informasi yang tidak sesuai untuk menjatuhkan para pelaku bisnis yang sedang belajar ketika menawarkan dan memberikan informasi tentang bisnis ini.

Adapun definisi MLM (Multi Level Marketing) adalah sebagai berikut:

1. Menurut Royan (2002), MLM atau Multi level marketing dikenal juga sebagai network marketing merupakan salah satu metode pemasaran wirausaha dengan memanfaatkan sistem jaringan (network).
2. Menurut Yusuf (dalam rozi, 2003) berpendapat bahwa, dikatakan network marketing karena merupakan sebuah jaringan kerja pemasaran yang didalamnya terdapat sejumlah orang yang melakukan proses pemasaran produk/jasa.
3. Menurut Sabiq (2005) MLM adalah suatu metode bisnis alternatif yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi yang dilakukan melalui banyak level (tingkatan), yang biasa dikenal dengan istilah upline (tingkat

atas) dan downline (tingkat bawah), orang akan disebut upline jika mempunyai downline. Daan inti dari bisnis MLM ini adalah digerakkan dengan jaringan, baaik yang sifatnya vertikal atas bawah maupun horizontal kiri-kanan atau pun bisa juga gabungan antara keduanya.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa MLM adalah suatu bisnis atau usaha yang mengutamakan jaringan dari sejumlah orang yang dalam bentuk tingkatan-tingkatan atau level yang bertujuan untuk memasarkan baarang/jasa. Bahwasannya pola pendayagunaan dana zakat merupakan serangkaian tiga kata, karena ketiganya mempunyai keterkaitan makna, sehingga mendukung dengan makna yang lainnya, maka lebih jelasnya tiga kata tersebut akan diuraikan tentang penjelasannya masing-masing.

Fatwa DSN MUI terkait MLM adalah fatwa no 75/DSN MUI/VII/2009 tentang penjualan langsung berjenjang syariah/PLBS. Dalam fatwa tersebut dicantumkan beberapa hal yaitu:

1. Pertimbangan : yang menjadi bahan pertimbangan dasar bagi fatwa ini adalah telah merebaknya praktik penjualan barang dan jasa dengan sistem MLM yang berpotensi merugikan masyarakat serta ketidak pastian pelaksanaannya, apakah sudah sesuai dengan prinsip syariah ataukah belum, sehingga DSN MUI melihat perlunya fatwa MLM.
2. Dasar Hukum : dasar hukum yang dipakai dalam fatwa tersebut adalah beberapa Al-Quran, Hadits dan kaidah fiqih. Untuk ayat al-quran yang menjadi unsur hukumnya adalah :

a. QS : an-Nisa : 29

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

29. 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[287]; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

b. QS : al-Maidah :1

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا
مَا يُتَلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرِ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ ﴿١﴾

1. Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu[388]. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya.

c. QS : al-maidah :2

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَحْلُوا شَعِيرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا ءَامِينَ الْبَيْتِ
الْحَرَامَ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا تَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ أَنْ
صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَنْ تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ
وَالْعَدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۗ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

2. Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah[389], dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram[390], jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya[391], dan binatang-binatang qalaa-id[392], dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keredhaan dari Tuhannya[393] dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, Maka bolehlah berburu. dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada

sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.

d. QS : al-muthoffin : 1-3

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ﴿١﴾ الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ﴿٢﴾ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ﴿٣﴾

1. kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang[1561],
2. (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi,
3. dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi.

e. QS : al-baqarah : 198

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ۚ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْهُ عَرَفْتُمْ
فَأَذْكُرُوا اللَّهَ عِندَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ ۖ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَيْتُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِّنْ
قَبْلِهِ لَمِنَ الضَّالِّينَ ﴿١٩٨﴾

198. tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari 'Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy'arilharam[125]. dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan Sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar Termasuk orang-orang yang sesat.

f. QS : al-baqarah : 275

اللَّهُ وَلِيُّ الَّذِينَ ءَامَنُوا يُخْرِجُهُم مِّنَ الظُّلُمَاتِ إِلَى النُّورِ ۗ

وَالَّذِينَ كَفَرُوا أَوْلِيَاؤُهُمُ الطَّاغُوتُ يُخْرِجُونَهُمْ مِنَ النُّورِ إِلَى الظُّلُمَاتِ أُولَئِكَ
 أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

257. Allah pelindung orang-orang yang beriman; Dia mengeluarkan mereka dari kegelapan (kekafiran) kepada cahaya (iman). dan orang-orang yang kafir, pelindung-pelindungnya ialah syaitan, yang mengeluarkan mereka daripada cahaya kepada kegelapan (kekafiran). mereka itu adalah penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.

Selain dasar hukum dari al-Quran, ada beberapa hadits yang menjadi dasar hukum dalam fatwa tersebut, intisari dari hadits-hadits yang menjadi dasar hukum fatwa tersebut berisi : kewajiban seorang muslim untuk memenuhi kontrak/akad yang sudah disepakati bersama, bolehnya melakukan syirkah atau kerjasama, larangan berbuat dzalim, larangan berbuat bahaya, larangan khianat, larangan jual beli yang mengandung gharar (ketidak jelasan), larangan menipu dan larangan risywah. Hadit-hadits ini dimaksudkan sebagai adanya larangan menjual belikan produk barang atau jasa yang halal.

B. Identifikasi masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas dapat diidentifikasi bahwa ada masalah yang berkaitan dengan strategi pemasaran atau cara yang dilakukan oleh para member dalam melaksanakan praktik bisnis ini dengan cara yang kurang baik dalam menawarkan dan memberikan informasi secara jelas kepada calon konsumen/member di melia sehat sejahtera di antaranya adalah :

1. Banyak masyarakat yang tidak faham etika bisnis islam

2. Pengguna member MLM belum sepenuhnya menerapkan sistem yang benar dalam berbisnis di MLM melia sehat sejahtera
3. Hal-hal apa saja yang menjadi kendala dan bagaimana solusinya

C. Fokus masalah

Dalam penelitian ini penulis memberikan sebuah batasan untuk memfokuskan dalam pembahasan penerapan etika bisnis islam dapat meningkatkan omset di PT.melia sehat sejahtera

D. Rumusan masalah

1. Bagaimana pelaksanaan MLM di PT Melia sehat sejahtera ?
2. Bagaimana implementasi etika bisnis islam dapat meningkatkan omset pada MLM PT.Melia Sehat Sejahtera?
3. Hal-hal apa saja yang menjadi kendala dan bagaimana solusinya ?

E. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan MLM di PT Melia sehat sejahtera Cirebon
2. Untuk menganalisa bagaimana implementasi etika bisnis islam dapat meningkatkan omset pada MLM PT. Melia sehat sejahtera Cirebon
3. Untuk mengetahui hal-hal apa saja yang menjadi hambatan dan bagaimana solusinya

F. Kegunaan Penelitian

Adapun hasil penelitian dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

Praktis

Bagi peneliti segera menyelesaikan penelitian yang kemudian di ujikan, dan setelah lulus ijazahnya segera untuk mendaftar/ melamar pekerjaan.

Teoritis

1. Bagi peneliti

Penelitian ini dapat bermanfaat untuk menambah ilmu pengetahuan yang lebih mendalam tentang pt melia sehat sejahtera itu sendiri.

2. Bagi masyarakat

Dapat dijadikan referensi atau pertimbangan semua orang dan peneliti selanjutnya.

3. Bagi pelaku bisnis

Untuk semakin lebih meningkatkan kualitas strategi dan etika bisnis yang baik sesuai dengan aturan Syariah dalam menyampaikan informasi produk dan bisnis di melia sehat sejahtera.

G. Sistematika penulisan

Berdasarkan buku Pedoman Penulisan Skripsi IAI Bunga Bangsa Cirebon Sistematika Penulisan terdiri dari beberapa bagian utama diantaranya:

Bab I, pada bab ini berisi latar belakang timbulnya permasalahan yang akan diteliti, identifikasi masalah, pembatasan masalah, rumusan masalah memuat pertanyaan-pertanyaan dalam penelitian, tujuan penelitian, kegunaan penelitian dan sistematika penulisan penelitian yang merupakan pengantar awal pembahasan bab selanjutnya.

Bab II, pada bab ini berisikan deskripsi teoretik yang dipakai untuk melandasi pelaksanaan penelitian dari beberapa referensi yang terkait dengan penelitian ini, hasil penelitian yang relevan terdahulu yang terkait dengan penelitian, dan kerangka pemikiran.

Bab III, pada bab ini berisikan desain penelitian, tempat dan waktu penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data, dan pemeriksaan keabsahan data.

Bab IV, pada bab ini berisikan deskripsi data dan hasil penelitian, pembahasan mengenai Implementasi etika bisnis islam dapat meningkatkan omset di MLM PT.Melia sehat sejahtera di Kota Cirebon, serta keterbatasan penelitian.

Bab V, pada bab ini berisikan kesimpulan dari penelitian yang dilakukan dan saran-saran yang berhubungan serupa dengan penelitian ini di masa yang akan datang.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi bisnis islam ala Rasulullah SAW

Muhammad saw adalah seseorang saudagar sukses dan ternama pada zamannya. Beliau banyak menerapkan strategi marketing bisnis yang indah, cerdas dan tidak merugikan orang lain, bahkan malah menguntungkan bagi pebisnis yang menerapkannya. Sejak usia muda, beliau sudah dikenal sebagai pedagang yang jujur dan amanah dengan sebutan “Al-Amin”. Disadari atau tidak, sukses tersebut tidak lepas dari aktifitas marketing yang diterapkannya sebagai pebisnis, yang tak Cuma ampuh dan sukses, melainkan juga sesuai Syariah dan pastinya mendapat ridha dari Allah SWT. Berikut adalah tips atau strategi marketing yang dilakukan Muhammad SAW dalam mengembangkan bisnisnya.

1. Jadikan jujur sebagai visi bisnis

Berkat kejujuran beliau dalam segala hal, Muhammad SAW mendapatkan julukan *As-Shaduq Al-Mashduq* (orang yang sangat jujur dan dapat dibenarkan). Sikap jujur dalam bisnis beliau tunjukan kepada customer maupun para supplier dagangannya. Pada masa awal mulai berbisnis, nabi mengambil barang dagangannya dari khodijah, seorang konglomerat yang akhirnya menjadi istri. Ketika bekerjasama dengan khodijah, beliau selalu bersikap jujur. Selain jujur kepada khodijah, beliau juga jujur kepada pelanggannya. Hal ini tercermin ketika pelanggan mendatangiannya, beliau memasarkan barang dagangannya dengan menjelaskan semua keunggulan dan

kekurangan barang tersebut, tanpa mengharapkan keuntungan lebih besar dari hasil penjualannya. Bagi Muhammad SAW, kejujuran harus dijadikan visi dagang para pebisnis. Apapun jenis bisnis, kejujuran harus tetap ditempatkan pada posisi yang utama.

2. Layani Customer dengan Ikhlas dan Sepenuh Hati

“Tak kenal maka tak sayang” demikianlah pepatah lebih yang sering kita dengar. Untuk menciptakan kasih sayang dengan pelanggan, sebaiknya memang harus kenal terlebih dahulu. Cari tahu siapa pelanggan Anda. Apa kesukaannya, dan apa kebutuhannya. Layani pelanggan Anda, dengan tulus dan sepenuh hati. Sebab, pelanggan atau pembeli raja, itulah prinsip dalam berbisnis. Menarik seorang pelanggan memang sulit, tapi mempertahankannya justru lebih sulit. Nabi Muhammad SAW memberikan contoh, bahwa keuntungan dalam berbisnis hanyalah sekedar “hadiah dari usaha kita.

Nabi SAW selalu melayani para customernya dengan ikhlas sepenuh hati, beliau tidak rela jika pelanggannya tertipu dan kecewa saat membeli barang dengan nya. Pesan dalam sebuah hadis yang disampaikan oleh beliau adalah “tidak sempurna iman seseorang sebelum dia mencintai saudaranya seperti dia mencintai dirinya sendiri.”

Jika pelayanan yang kita berikan kepada pelanggan itu memuaskan, maka pelanggan juga akan terus percaya dan akan terus berlangganan produk yang kita tawarkan. Begitu pula sebaliknya, letakan kepuasan pelanggan di tingkat

yang lebih tinggi. Kunci dalam marketing adalah memberikan kepuasan pada pelanggan.

3. Penuhi Janji

Sejak dulu, Muhammad SAW selalu berusaha memenuhi janji-janjinya. Dalam hal memenuhi janji ini, Abdullah bin ‘Abdul Hamzah mengatakan, “Aku telah membeli sesuatu dari Nabi sebelum ia menerima tugas kenabian. Karena masih ada sesuatu urusan, aku menjanjikan untuk mengantarkan kepadanya, tetapi aku lupa. Ketika teringat tiga hari kemudian, aku pun pergi ke tempat tersebut dan beliau masih berada di sana menunggu, “ Beliau berkata, “ Engkau telah membuat aku resah. Aku telah berada di sini selama tiga hari menunggumu.” Sikap beliau ini senada dengan firman Allah SWT, “ Wahai orang-orang yang beriman penuhilah janji-janjimu...” (QS. Al Maidah ayat 1).

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اَوْفُوْا بِالْعُقُوْدِ ۗ اَحَلَّتْ لَكُمْ بِهَيْمَةِ الْاَنْعَمِ اِلَّا مَا يَتْلٰى عَلَيْكُمْ
غَيْرِ مَحَلِّي الصَّيْدِ وَاَنْتُمْ حُرْمٌ ۗ اِنَّ اللّٰهَ يَتَحَكَّمُ مَا يُرِيْدُ ﴿٣٨٨﴾

1. Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu[388]. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya.

Demikian, sehingga barang dengan yang ditawarkan Muhammad SAW selalu sesuai dan cocok dengan apa yang beliau ucapkan/janjikan. Dalam dunia pemasaran, berarti Rasulullah selalu memberikan added value produknya seperti yang diiklankan.

4. Bedakan jenis Produk Anda

Rasulullah SAW juga memberikan contoh pemisahan antara barang yang bagus dengan barang yang buruk, Nabi pernah marah saat melihat pedagang menyembunyikan jagung basah di sela-sela jagung kering. Sebagian besar pembisnis malah sengaja berbuat curang seperti itu, mereka mencari keuntungan yang sebesar besarnya dari cacat produk yang dimilikinya, ini tentu akan merugikan pelanggan membuat pelanggan tidak akan percaya lagi dengan barang yang dijual karenanya. Setiap menjual barang dagangannya beliau selalu menunjukkan barang dagangannya beliau selalu menunjukkan dan menjelaskan, bahwa barang dagangannya ini bagus karena ini, harganya pun agak mahal, sementara barang ini kurang bagus, dikarnakan ini, maka harganya pun murah.

Pelajaran dari kisah itu adalah bahwa Muhammad SAW selalu mengajarkan agar kita memberikan Good value untuk barang yang di jual. Sekaligus mengajarkan klasifikasi produk : “barang bagus di jual dengan harga bagus, dan barang yang kualitas lebih rendah di jual dengan harga yang lebih rendah”.¹

5. Buatlah segmentasi market dan targeting

Dalam musnad Ahmad dicatat bahwa Muhammad SAW pernah memasarkan produk khodijah di komunitas penduduk Bahrain tepatnya di pasar musaqqor. Yang cukup menarik adalah sebelum melakukan klasifikasi,

¹ Syaeful Mokh Bakhri, Sukses Berbisnis ala Rasulullah, (Erlangga, 2012), hal 83

beliau terlebih dahulu mengenal market, sehingga mendapatkan detail konsumen yang diperlakukan untuk melakukan proses klasifikasi. Pola pikirnya yang menginspirasi one on one marketing, jelas merupakan hal yang sangat mudah untuk memasarkan produk. Beliau tidak hanya akan dapat menjual, tetapi juga dapat mendekati diri dengan konsumen. Hingga akhirnya IA dapat menggali hal-hal yang menjadi kebutuhan dan keinginan konsumen.

Dalam proses targeting. Muhammad SAW menggunakan sifat jujur sebagai piranti sistem one on one marketing hingga ia mampu Menyentuh individu konsumen. Ia tidak hanya berbisnis dengan kalangan raja, tetapi juga dengan rakyat biasa. Dengan menggabungkan dua sistem diatas, Muhammad SAW dengan mudah menentukan positioning. Ia tidak pernah mengalami pertengkaran dan perdebatan dengan konsumen dalam menentukan harga, bahkan konsumen kian percaya saat beliau selalu tepat janji dalam mengantarkan barang-barang yang kualitasnya telah disepakati. Akhirnya, produk yang ingin dipasarkan benar-benar terpotret dalam benak customer dan tak ada rasa kecewa sedikitpun.

B. Pengertian *Multi Level Marketing*

Multi Level Marketing (MLM) secara etimologi berasal dari bahasa Inggris, *multy* berarti banyak sedangkan *level* berarti jenjang atau tingkat. Adapun *marketing* berarti pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut sebagai "*Multi*

Level” karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat.

Dalam pengertian “Marketing” sebenarnya tercakup arti menjual dan selain arti menjual, dalam marketing banyak aspek yang berkaitan dengannya antara lain ialah produk, harga, promosi, distribusi dan sebagainya. Jadi “Marketing” lebih luas maknanya dari menjual . Menjual merupakan bagian dari “Marketing” karena menjual hanyalah kegiatan transaksi penukaran barang dengan uang.²

Bisnis MLM atau juga dikenal dengan sebutan Network Marketing adalah suatu bentuk pendistribusian produk, baik berupa barang atau jasa. Hafidz Abdurrahman dalam tulisannya menyatakan bahwa Multi level marketing secara harfiah adalah pemasaran yang dilakukan secara banyaktingkatan, terdapat istilah up-line (tingkat atas) dan down-line (tingkat bawah). up-line dan down-line merupakan suatu hubungan pada dua level yang berbeda, yakni keatas dan ke bawah, dan jika seseorang disebut up-line, maka ia mempunyai down-line , baik satu maupun lebih. Orang kedua yang disebut dengan down-line ini juga kemudian dapat menjadi up-line ketika dia berhasil merekrut orang lain menjadi down-linanya, begitu seterusnya. Setiap orang berhak menjadi up-line sekaligus down-line.³

Secara umum, dalam industry MLM ini seorang up-line akan mendapatkan manfaat berupa bonus/komisi dari perusahaan apabila down-line nya berhasil melakukan penjualan produk yang dijual oleh perusahaan, bahkan ada perusahaan

² Hafidz Abdurrahman Dan Yahya Abdurrahman, *Bisnis Dan Muamalah Kontemporer*, (Bogor : Al-Azhar Freshzone Publishing, 2015), Hal. 116

³ Hafidz Abdurrahman Dan Yahya Abdurrahman, *Bisnis Dan Muamalah Kontemporer*, (Bogor : Al-Azhar Freshzone Publishing, 2015), Hal. 5

MLM yang memberikan bonus kepada seorang member ketika member tersebut telah berhasil merekrut member baru, meskipun bonus yang demikian ini oleh beberapa praktisi MLM dianggap tidak sah karena bertentangan dengan permendag nomor: 13/M-DAG/PER/3/2006 tentang ketentuan dan tata cara penerbitan surat izin usaha penjualan langsung.⁴

Di Indonesia, terdapat lebih dari 600 perusahaan yang mengatas namakan dirinya menggunakan MLM, antara lain : Ahad-net, K-Link, CNI, Herbalife, HPa, Tuperware, dan lain-lain. Dan untuk mengetahui atau mengenal satu persatu perusahaan yang menggunakan sistem ini, tentu lah membutuhkan waktu yang panjang namun suatu perusahaan dapat memberikan penjelasan secara utuh tentang program-program perusahaan tersebut melalui buku atau persentasi.

Inilah salah satu sebab utama mengapa bisnis MLM menjadi kontroversial, tidak saja di Indonesia tetapi juga di Negara lainnya. Pro dan kontra mengenai bisnis MLM masih terus berlangsung. Hanya orang yang telah berhasil dalam bisnis ini yang menjadi pendukung setia MLM sementara sebagian lainnya cenderung menerima kehadiran bisnis MLM dengan sikap acuh dan bahkan negatif terhadapnya.

C. Dasar Hukum Bisnis *Multi Level Marketing*

Persoalan bisnis MLM yang ditanyakan mengenai hukum halal-haramnya bergantung sejauh mana dalam praktiknya setelah di kaji dan dinilai apakah sesuai syariah atau tidak. Semua bisnis yang menggunakan sistem MLM dalam

⁴ Hafidz Abdurrahman Dan Yahya Abdurrahman, *Bisnis Dan Muamalah Kontemporer*, (Bogor : Al-Azhar Freshzone Publishing, 2015), Hal. 7

literature syariah Islam pada dasarnya termasuk kategori muamalah yang di bahas dalam bab al—buyu' (jual beli) yang hukum asalnya secara prinsip boleh berdasarkan kaidah fiqih (al-ashlu fil asya' al-ibahah) hukum asal segala sesuatu termasuk muamalah adalah boleh selama bisnis tersebut bebas dari unsur-unsur haram seperti riba', gharar (tipuan), dharar (bahaya), dan jahalah (ketidakjelasan). Dzuln (merugikan hak orang lain) disamping barang atau jasa yang dibisniskan adalah halal.⁵

Diantara sistem perdagangan *Multi Level Marketing* (MLM) ada yang diharamkan oleh syariat Islam, maka kita sebagai umat Islam harus hati-hati dalam melakukan kegiatan perdagangan dengan sistem Multi Level Marketing (MLM). Pilihlah sistem perdagangan Multi Level Marketing (MLM) yang benar-benar diperbolehkan oleh syariat Islam karena memenuhi syarat-syarat yang telah disebutkan diatas.

Sistem pandangan Multi Level Marketing (MLM) diperbolehkan oleh syari'at Islam dengan syarat-syarat sebagai berikut:

- a. Transaksi (akad) antara pihak penjual (al-ba'i) dan pembeli (al-musyteri) dilakukan atas dasar suka sama suka (an-taradhin), dan tidak ada paksaan.
- b. Barang yang diperjual belikan (al-mabi') suci, bermanfaat dan transparan sehingga tidak ada unsur kesamaran atau penipuan.
- c. Barang-barang tersebut diperjual belikan dengan harga yang wajar.⁶

⁵Hafidz Abdurrahman Dan Yahya Abdurrahman, *Bisnis Dan Muamalah Kontemporer*, (Bogor : Al-Azhar Freshzone Publishing, 2015), Hal. 116

⁶Hafidz Abdurrahman Dan Yahya Abdurrahman, *Bisnis Dan Muamalah Kontemporer*, (Bogor : Al-Azhar Freshzone Publishing, 2015), Hal. 117

Jika sistem perdagangan Multi Level Marketing (MLM) dilakukan dengan cara pemaksaan, atau barang yang diperjual belikan tidak jelas karena dalam bentuk paket yang terbungkus dan sebelum transaksi tidak dapat dilihat oleh pembeli, maka hukumnya haram karena mengandung unsur kesamaran atau penipuan (gharar).

Jika perusahaan Multi Level Marketing (MLM) melakukan kegiatan menjaring dana dari masyarakat untuk menanamkan modal di perusahaan tersebut dengan janji akan memberikan keuntungan tertentu dalam setiap bulannya, maka kegiatan tersebut adalah haram karena melakukan praktek riba yang jelas-jelas diharamkan oleh Allah SWT. Apalagi dalam kenyataannya tidak semua perusahaan mampu memberikan keuntungan seperti yang dijanjikan, bahkan terkadang menggelapkan dana nasabah yang menjadi member perusahaan.

D. Tujuan Bisnis *Multi Level Marketing*

Tujuan Multi Level Marketing sama dengan tujuan dari metode pemasaran yang lain, yakni untuk meningkatkan keuntungan perusahaan. Hal ini bisa dilakukan dengan dua cara, yaitu meningkatkan pemasukan dan mengurangi pengeluaran.

- a. Meningkatkan pemasukan. Biasanya perusahaan lebih memusatkan pada peningkatan omset penjualan dari pada meningkatkan laba yang didapat dari setiap produk dengan menaikkan harga produk.
-

- b. Mengurangi pengeluaran. Perusahaan dapat menggunakan dua cara untuk mengurangi pengeluaran yang pertama memindahkan produk lebih dekat ke pelanggan, yang kedua merekrut tenaga penjualan berdasarkan komisi.⁷

E. Mekanisme Kerja Sistem Bisnis *Multi Level Marketing*,

MLM merupakan sistem penjualan secara langsung kepada konsumen yang dilakukan secara berantai, dimana seorang konsumen dapat menjadi distributor produk dan dapat mempromosikan orang lain untuk bergabung dalam rangka memperluas jaringan distributornya. Dalam rangkaian distributor terdapat istilah “upline downline”.⁸

Bisnis MLM lebih memanfaatkan “kekuatan manusia” daripada institusi ritel dan lainnya, untuk mempromosikan dan menjual produk (barang atau jasa). MLM juga menitikberatkan pada kekuatan kontak pribadi dan persuasive dalam penjualan, dimana si penjual berfungsi lebih dari sekedar seorang juru tulis yang mencatat hasil penjualan lainnya. Dalam bisnis MLM , distributor multilevel tidak hanya berusaha menjual barang kepada konsumen secara eceran, tetapi juga mencari distributor lain untuk menjual produk (barang atau jasa) kepada konsumen.⁹

Dengan kata lain, setiap distributor memiliki dua fungsi dasar (ganda), yaitu menjual produk (barang atau jasa) serta membangun jaringan distribusi melalui

⁷ Sofwan Jauhari, *MLM Syariah: Buku Wirausaha Muslim Praktisi MLM Syariah*,(Jakarta: Mujaddidi Press, 2013) Hal.88

⁸ Sofwan Jauhari, *MLM Syariah: Buku Wirausaha Muslim Praktisi MLM Syariah*,(Jakarta: Mujaddidi Press, 2013) Hal.89

⁹ Sofwan Jauhari, *MLM Syariah: Buku Wirausaha Muslim Praktisi MLM Syariah*,(Jakarta: Mujaddidi Press, 2013) Hal.91

perekrutan distributor lainnya untuk juga menjual produk dan jasa perusahaan. Setiap distributor baru yang di bawa masuk kedalam perusahaan, akan terdorong untuk mengajak distributor berikutnya kedalam perusahaan. Hasilnya, seorang distributor yang aktif menjalankan fungsi ganda di atas akan membangun sebuah sub struktur berjenjang, yang dikenal dengan istilah jaringan downline. Setiap anggota di dalam jaringan downline tersebut juga memiliki kesempatan yang sama untuk membangun jaringan downline nya sendiri. Setiap anggota mandiri (distributor) akan mendapat komisi dari penjualan yang dilakukannya sendiri dan juga mendapatkan komisi dari penjualan yang dilakukannya sendiri dan juga mendapatkan sebagian kecil komisi dari penjualan yang dilakukan oleh para distributor di jaringan downlinenya.¹⁰

Selain itu biasanya tersedia berbagai bonus kinerja (performance bonus) dan hadiah berupa royalty bonus apabila volume penjualan pribadi maupun grup downlinenya mencapai level tertentu. Ketentuan ini sebagaimana diatur dalam peraturan menteri perdagangan Republik Indonesia bahwa komisi adalah imbalan yang diberikan perusahaan MLM kepada mitra usaha yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata sesuai volume atau nilai hasil penjuala barang dan atau jasa, baik secara pribadi maupun jaringannya. Sedangkan bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha karena berhasil melebihi target penjualan barang dan atau jasa yang ditetapkan perusahaan MLM.¹¹

¹⁰ Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi*, (Jakarta:Erlangga, 2012), Hal.66

¹¹ Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi*, (Jakarta:Erlangga, 2012), Hal.67

Dengan demikian, komisi yang diberikan dalam bisnis MLM dihitung berdasarkan banyaknya jasa distribusi yang otomatis terjadi jika bawahan melakukan pembelian barang. Upline akan mendapatkan bagian komisi tertentu sebagai bentuk balas jasa atas perekrutan bawahan. Sedangkan harga barang yang di tawarkan di tingkat konsumen adalah harga produksi ditambah komisi yang menjadi hak konsumen karena secara tidak langsung telah membantu kelancaran distribusi.

Secara sistematis, sistem kerja MLM , sebagaimana diungkapkan oleh Rivai dapat dijelaskan sebagai berikut: pertama, pihak perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi member dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu. Kedua, dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan. Ketiga, sesudah menjadi member, maka tugas berikutnya adalah mencari member baru dengan cara seperti dia diatas, yaitu membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan. Keempat, para member baru juga bertugas mencari calon member baru lainnya dengan cara seperti di atas, yaitu membeli produk perusahaan dan mnegisi formulir keanggotaan. Kelima, jika member mampu menjaring member baru yang banyak, maka ia akan mendapat bonus. Semakin banyak member yang dapat dijaring, maka semakin banyak pula bonus yang didapatkan karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan. Keenam, dengan adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan, maka member yang berada pada

level pertama, kedua, dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan.

Dengan demikian, dapat dipahami bahwa pola bisnis MLM adalah membangun bisnis dari rumah (home based business) atau pola pemasaran jaringan progresif. Seorang yang mengikuti pola bisnis MLM merupakan distributor atau atau member yang menempati suatu posisi dalam jenjang karir sistem tersebut. Distributor mempunyai seorang upline yaitu pihak yang mengajaknya(mensponsori) dalam bisnis MLM, sedangkan distributor itu sendiri disebut downline, yaitu pihak yang disponsori. Seorang downline akan menjadi upline jika telah memiliki downline lain di bawahnya.

Sekumpulan distributor yang membentuk struktur upline downline akan membentuk suatu jaringan. Dalam jaringan terdapat “kaki” dan level kaki adalah bagian dari jaringan yang ditinjau secara horizontal. Jaringan yang telah terbentuk akan terus tumbuh tanpa ada batasnya, selama para member terus mensponsori pihak baru untuk masuk dalam bisnis MLM sehingga jaringan akan terus membesar dan meluas, mulai dari berawal hanya mensponsori satu atau dua orang, hingga memiliki downline mungkin sampai ratusan. pertumbuhan kelompok tersebut secara teoritis akan berlipat.¹²

F. Definisi Ekonomi Syariah

Secara umum kita dapat melihat bahwa hokum merupakan seluruh aturan tingkah laku berupa norma atau kaidah, baik tertulis maupun tidak tertulis yang dapat mengatur dan menciptakan tata tertib dalam masyarakat yang harus ditaati

¹² Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi*, (Jakarta:Erlangga, 2012), Hal.94

oleh setiap anggota masyarakatnya berdasarkan keyakinan dan kekuasaan hukum itu.

Pengertian tersebut didasarkan pada penglihatan hukum dalam arti kata materil, sedangkan dalam arti formal hukum adalah kehendak ciptaan manusia berupa norma-norma yang berisikan petunjuk-petunjuk tingkah laku, tentang apa yang boleh dilakukan, yang dilarang, dan dianjurkan untuk dilakukan. Oleh karena itu, hukum mengandung nilai-nilai keadilan, kegunaan atau kemanfaatan, dan kepastian hukum dalam masyarakat tempat hukum diciptakan.¹³

Istilah ekonomi berasal dari Bahasa Yunani, Oikonomia. Istilah ini berakar dari kombinasi dari dua kata, yaitu Oikos, “Rumah Tangga”, dan Nomos “Mengatur”. Dengan demikian Oikonomia secara etimologis, berarti “Mengatur Rumah Tangga”. Berdasarkan makna tersebut, masyarakat barat menterjemahkan ekonomi sebagai “tata laksana rumah tangga atau kepemilikan” (Management Of Household Or Estat).

Ilmu ekonomi merupakan salah satu cabang ilmu social yang membahas perilaku manusia dalam bidang ekonomi. Perilaku manusia dengan menggunakan sumber daya yang terbatas dalam rangka memproduksi berbagai komoditi, untuk kemudian didistribusikan kepada individu dan kelompok social yang bermukim dalam suatu masyarakat, merupakan suatu definisi ekonomi sehingga sebuah studi yang telah berhasil dijabarkan oleh pakar ekonomi modern pada umumnya.

Adam Smit, sebagai peletak dasar ekonomi modern, menyatakan bahwa ilmu ekonomi adalah “Ilmu yang mengkhususkan diri pada kajian mengenai perangkat-

¹³ Adam Panji, Fatwa – Fatwa Ekonomi Syariah (Jakarta : Sinar Grafisa Offset 2018), Hal.1

perangkat yang digunakan oleh umat manusia untuk memperoleh kekayaan.¹⁴ Dalam pengertian yang lebih umum, Alfred Marshall's mendefinisikan ilmu ekonomi sebagai "ilmu yang mempelajari tentang ummat manusia dalam urusan hidup biasa". Lord Robbins, seorang ahli ekonomi neoklasik terkemuka, mendefinisikan ilmu ekonomi sebagai "kajian tentang perilaku manusia sebagai hubungan antara tujuan sarana pemuas yang langka yang memiliki kegunaan-kegunaan alternative.¹⁵

G. Prinsip Prinsip Ekonomi Syariah

Sistem ekonomi islam memiliki prinsip-prinsip dasar yang membedakan dirinya dengan system ekonomi lainnya. Ia merupakan system ekonomi yang diilhami oleh pandangan islam mengenai alam, kehidupan, dan manusia yang berdasarkan akidah (tauhid).

Para ahli ekonomi islam telah merumuskan prinsip prinsip ekonomi islam meskipun ada perbedaan dalam tata urutan tetapi substansinya sama satu sama lain / disini akan disebutkan beberapa prinsip dasar terhadap perancangan bangunan ekonomi islam. Menurut Muhammad, bangunan ekonomi islam diletakan pada lima fondasi, yaitu :

1. Ketuhanan (Ilahiyah)
2. Keadilan (Al-Adl)
3. Kenabian (Al-Nubuah)
4. Pemerintahan (Al-Khilafah)

¹⁴ Hasbi Hasan, *Pemikiran dan Perkembangan Hukum Ekonomi Syariah di Dunia Islam Kontemporer*, Depok, Gramata Publishing, 2011, Hal. 16.

¹⁵ *Ibid.*, Hal. 17.

5. Hasil (Al-Ma'ad).

Kelima fondasi ini hendaknya menjadi aspirasi dalam menyusun premis premis atau teori teori ekonomi islam.¹⁶

H. Tujuan ekonomi Syariah

Tujuan ekonomi islam adalah maslahah (kemaslahatan) bagi ummat manusia, yaitu dengan mengusahakan segala aktivitas demi tercapainya hal-hal yang berakibat pada adanya kemaslahatan bagi manusia, atau dengan mengusahakan aktivitas yang secara langsung yang dapat merealisasikan kemaslahatan itu sendiri. Aktivitas lainya demi menggapai kemaslahatan adalah dengan menghindari diri dari segala hal yang membawa mafsadat (kerusakan) bagi manusia.¹⁷ Dalam hal ini untuk menjaga kemaslahatan adalah dengan cara memerangi segala hal yang bisa menghambat jalanya kemaslahatan itu sendiri, misalnya ketika seseorang memasuki sector industry, ia harus mempertimbangkan beberapa hal yang bisa menyebabkan bisnis tersebut bangkrut. Misalnya, dengan tegas mengeluarkan para pekerja yang melakukan berbagai macam kecurangan ataupun menghindari beberapa perilaku korupsi atau merugikan masyarakat.¹⁸

I. Tinjauan Hukum Islam tentang Jual Beli

1. Syarat-syarat jual beli

Ada tujuh syarat-syarat jual beli yang harus dipenuhi yaitu :

a. Adanya keridhaan antara penjual dan pembeli

¹⁶ Adam Panji, Fatwa – Fatwa Ekonomi Syariah (Jakarta : Sinar Grafisa Offset 2018), Hal.8

¹⁷ Ika Yunani Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi, Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid al-Syariah, Jakarta, Kencana Prenada, 2014, Hal. 12-13

¹⁸ Ibid.

- b. Orang yang mengadakan transaksi jual beli atau seseorang yang dibolehkan untuk menggunakan harta, yaitu seorang yang baligh, berakal, merdeka dan rasyid (cerdik bukan idiot)
 - c. Penjual adalah seorang yang memiliki barang yang akan dijual atau yang menduduki kedudukan kepemilikan, seperti seorang yang diwakilkan untuk menjual barang.
 - d. Barang yang dijual adalah barang yang mubah(boleh) untuk diambil manfaatnya, seperti menjual makanan dan minuman yang halal dan bukan barang yang haram seperti menjual hamr (minuman yang memabukkan), bangkai, dan yang lainnya.
 - e. Barang yang dijual atau dijadikan transaksi barang yang bisa untuk diserahkan, dikarenakan jika barang yang dijual tidak bisa diserahkan kepada pembeli maka tidak sah jual belinya, seperti menjual barang yang tidak ada.
 - f. Barang yang dijual sesuatu yang diketahui penjual dan pembeli, dengan melihatnya atau memberi tahu sifat-sifat barang tersebut sehingga membedakan dengan yang lain, karena ketidak tahuan barang yang di transaksikan adalah bentuk dari gharar.¹⁹
2. Rukun jual beli
- Ada beberapa rukun jual beli yang harus dipenuhi, antara lain:
- a. Adanya akad (ijab Kabul)
 - b. Adanya Penjual dan pembeli

¹⁹ Enang Hidayat, *Fiqih Jual Beli*, (Bandung : Remaja Rosdakarya, 2015), Hal.21

c. Adanya Ma'qud 'alaih (benda yang diperjual belikan)

Akad adalah ikatan antara penjual dan pembeli. Jual beli belum dikatakan sah sebelum ijab dan Kabul dilakukan sebab ijab Kabul menunjukkan kerelaan (keridhaan). Pada dasarnya ijab Kabul dilakukan dengan lisan, tetapi kalau tidak mungkin, misalnya bisu atau yang lainnya, boleh ijab Kabul dengan surat-menyurat yang mengandung arti ijab Kabul.

Kabul adalah perkataan suatu ungkapan kedua yang keluar dari salah satu pihak diungkapkan sebagai jawaban yang menunjukkan keridhaannya dan menyetujuinya, baik diungkapkan itu keluar dari penjual atau pembeli.

J. Metode Ekonomi Islam

Ketika mendekati ekonomi Islam melalui beberapa metode deduktif, maka akan dimulai dengan penarikan beberapa dalil yang ada (Alquran dan hadis) untuk kemudian memasuki wilayah empiris berupa kasus-kasus yang terdapat di lapangan. Adapun pendekatan induktif dimulai dengan menampilkan beberapa fakta empiris yang ada di lapangan untuk kemudian ditarik ke dalam dalil yang terdapat dalam Alquran dan hadis.

Monzer kahf, menuliskan bahwa ekonomi Islam menggunakan 2 (dua) macam metode: pertama, metode deduksi, yang dikembangkan oleh para ahli hukum Islam dan fuqaha. Mereka mengaplikasikan ekonomi Islam modern dengan menampilkan prinsip-prinsip sistem Islam dan kerangka hukumnya, yaitu

berkonsultasi dengan sumber-sumber Islam, yang tidak lain yaitu Alquran dan hadis; kedua, metode pemikiran retrospektif. Metode ini banyak digunakan oleh para pemikir kontemporer yang merasakan tekanan kemiskinan dan keterbelakangan di dunia Islam dan berusaha mencari berbagai pemecahan terhadap persoalan-persoalan ekonomi umat Islam dengan kembali kepada Alquran dan hadis; yaitu untuk mencari dukungan atas pemecahan permasalahan tersebut dan mengujinya dengan memerhatikan petunjuk Tuhan.²⁰

Abu ishaq al-syatibi (w.790 H/1388 M), lebih kurang, menggunakan peristilahan yang sama dengan al-juwayni dan al-Gazali. Akan tetapi, hemat penulis, dalam karyanya *al-muwafaqat fi Usul al-syariah* (Harmonisasi Asas-asas syariat), al-syatibi mengembangkan teori al-Maqasid dengan melakukan 3 transformasi penting:²¹

- a. Pertama, al-Maqasid dari sekedar masalahat-maslahat lepas ke asas-asas hukum. Sebelum al-Muwafaqat, al-Maqasid sering dikaji dalam bab-bab al-Masalih al-Mursalah, dan tidak pernah dianggap sebagai salah satu asas dalam penyusunan hukum berdasarkan Syariat. Al-Syatibi memulai bagian al-Maqasid dalam al-Muwafaqat dengan mengutip ayat-ayat Quran yang membuktikan bahwa Allah SWT memiliki maksud dari penciptaan, pengiriman para rasul, dan arahan-arahanNYA. Berdasarkan kutipan-kutipan itu, al-al-Syatibi menganggap al-Maqasid sebagai “*usul al-din waqawa'id al-*

^{20 20} Adam Panji, *Fatwa – Fatwa Ekonomi Syariah* (Jakarta : Sinar Grafisa Offset 2018), Hal. 10-11

²¹ Audah jaser, *Al-maqosid Untuk Pemula*, Jogjakarta, SUKA-Press UIN Sunan Kalijaga, 2013, Hal. 46.

syari'ah wa kulliyat al-millah” (asas-asas agama, kaidah-kaidah syariat, dan pokok-pokok kepercayaan dalam agama Islam).

- b. Al-Maqasid dari hikmah dibalik aturan’ kepada ‘dasar aturan’ adalah transformasi kedua yang dilakukan al-syatibi terhadap teori al-Maqasid. Teks-teks suci dapat dibagi ke dalam dua kelompok utama; al-kuliyat (teks-teks yang bermaksud dengan pokok-pokok agama), dan al-juzi’yyat (teks-teks suci yang berkenaan dengan detail-detail agama). Teks-teks yang mengatur al-kuliyat mempunyai supermasi atas teks-teks yang lain. Misalnya, hakikat syariat sebagai pelestarian dari maslahat-maslahat manusia (baik keniscayaan, kebutuhan, maupun kemewahan), di dunia maupun akhirat, termasuk al-kuliyat. Juga, perintah untuk kebaikan, keadilan, dan rahmat adalah termasuk al-kuliyat dalam agama Islam. Sedangkan teks-teks yang berkenaan dengan aturan-aturan mendetail akad nikah, dagang, atau pemerintahan adalah termasuk al-juzi’yyat.

Berdasarkan pemahannya bahwa al-Maqasid termasuk al-kuliyat, maka imam al-syatibi Menarik kesimpulan bahwa aturan mana pun yang dibuat atas nama Syariat tidak dapat melangkahi al-Maqasid. Pendirian seperti ini (yang mendudukan al-Maqasid sebagai pengatur utama hukum-hukum Islami) adalah perbedaan yang tajam dengan tradisi fikih para ahli usul fikih, sekalipun dalam tradisi mazhab Maliki yang diikuti al-syatibi. Dalam tradisi fikih Maliki, dalil-dalil (teks-teks suci) spesifik / parsial (yang mengatur al-juzi’yyat) selalu didahulukan atas dalil-dalil pokok/ umum. Lebih lanjut al-

syatibi beranggapan bahwa pengetahuan akan al-Maqasid adalah syarat utama bagi keahlian ijtihad pada segala tingkatan.²²

- c. Ketiga, al-Maqasid dari ‘ketidaktentuan’ menuju keyakinan’. Untuk mendukung status baru al-Maqasid itu (sebagai asas pokok agama yang diyakini), al-al-syatibi memulai penulisan tentang al-Maqasid dengan mengklaim keyakinan akan hasil proses induksi yang dilakukannya terhadap ayat-ayat Quran untuk menarik kesimpulan tentang al-Maqasid. Keyakinan itu (qat’iyyah) didasarkan pada dalil-dalil (teks-teks Quran) yang demikian banyak yang dikumpulkannya.

Pemberian label qat’iyy terhadap kesimpulan yang didasari oleh induksi adalah, juga, sebuah peralihan yang signifikan dari argumentasi-argumentasi filsafat Yunani yang mengklaim ketidakyakinan dan ketidaksahan metode-metode induksi. Karya al-syatibi, al-Muwafaqat, menjadi rujukan standar dalam studi Islam tentang al-Muqasid sampai tibanya abad ke-20 M, meskipun ajakannya untuk menjadikan al-Maqasid sebagai atas hukum Islami, sebagai mana judul buku ini mengisyaratkan, tidak diterima secara luas.

Dalam al-Muwafaqat, al-Syatibi mengembangkan teori al-Maqasid dengan melakukan 3 transformasi penting :

1. AL-Maqasid dari sekedar ‘maslahat-maslahat lepas’ ke asas-asas hukum’

²² Ibid Audah jaser, Al-maqosid Untuk Pemula, Jogjakarta, SUKA-Press UIN Sunan Kalijaga, 2013, Hal. 46.

2. AL-Maqasid dari hikmah di balik aturan kepada dasar aturan
3. AL-Muqasid dari ketidaktentuan menuju keyakinan.²³

K. Etika Dalam Pemasaran Syariah

Etika merupakan kajian yang sangat penting dalam islam. Rasulullah Saw. Diutus oleh Allah Swt. Salah satunya adalah dalam rangka menyempurnakan etika, sehingga sosok Rasulullah Saw. Sendiri adalah kepribadian yang syarat dengan etika. Baik etika dalam hal perkataan maupun perbuatan khususnya dalam hal bisnis. Meskipun Rasulullah Saw. Hidup pada berapa abad yang lalu tetapi pada millennium ketiga inilah persoalan etika baru marak diperhitungkan dan didiskusikan.

Dalam islam segala sesuatu atau sekecil apa pun terdapat etika tersendiri dalam melakukannya. Rasulullah Saw. Mengajarkan umatnya tentang bagaimana menjadi manusia yang bertata karma. Semuanya sudah diatur sedemikian rupa sehingga apapun yang dilakukan menjadi teratur, seimbang dan bersahaja. Etika yang baik terlahir dari kebiasaan yang baik. Ada ungkapan yang mengemukakan, “tidak semua kebiasaan itu benar, tetapi yang benar itu harus dibiasakan”, termasuk kebiasaan sehari-hari dalam berbisnis. Agama islam sangat menganjurkan untuk membiasakan kebiasaan yang baik dan santun, karena dengan kesantunan itulah maka pelaku bisnis akan memperoleh keuntungan yang sangat banyak, baik keuntungan yang bersifat jangka pendek seperti profit untuk

²³ Audah jaser, Al-maqosid Untuk Pemula, Jogjakarta, SUKA-Press UIN Sunan Kalijaga, 2013, Hal. 46-48.

mengukur keberhasilan penjualan maupun profit yang bersifat jangka panjang yaitu hubungan baik dengan para pihak yang berkepentingan.

Pelaku bisnis sangat mengharapkan profitabilitas, tetapi pada sisi lain Islam memandang profitabilitas tidak hanya menghasilkan untuk yang sifatnya materi semata tetapi juga keberkahan dan memenuhi aturan yang ditetapkan Allah Swt. Dengan etika maka Allah Swt. Akan memberikan keuntungan ganda (dunia dan ukhrowi). Ismaeel dan Blaim (2012: 1091) memberikan dukungan bahwa mekanisme dan aplikasi etika bisnis Islam selalu berubah dari waktu ke waktu, tetapi konsep yang mendasari sistem etika Islam adalah konstan karena berasal dari sumber transendental (yaitu wahyu Allah Swt). Dengan demikian, apabila mengembangkan aplikasi etika bisnis Islam dalam menjalankan bisnis maka harus tetap selaras dengan konsep dasarnya.

Selama berabad-abad, paham yang terbangun di Negara barat memisahkan antara Negara dan greja sehingga di masyarakat barat agama adalah urusan pribadi. Bagi masyarakat, ekonomi diserahkan pada mekanisme pasar. Akan tetapi, bagi penganut postmodern telah menganjurkan perubahan selama beberapa decade terakhir yaitu adanya reorientasi keterlibatan dimensi moral dalam bisnis (Rice, 1999 dalam Haque et al, 2010) dan melalui faham ini muncullah konsepsi awal tentang etika dan implikasinya terhadap bisnis.

Konsepsi etika bisnis dalam islam telah melekat kepada agama. Dalam islam, istilah “etika” berarti “ perintah Allah Swt.” Yang berasal dari Al-Qur’an dan sunah. Dalam Al-Qur’an istilah yang melekat dengan etika disebut juga dengan “khuluq”. Menurut Beekun (1997 dalam Rizk, 2008) derivasi konsep ini

mengacu pada moral atau nilai-nilai positif yang berupa: *khair* (kebaikan), *birr* (kebajikan), *qist* (kesetaraan), *'adl* (keseimbangan dan keadilan), *haqq* (kebenaran dan baik), *ma'ruf* (kebaikan, disepakati), dan *taqwa* (kesalehan). Sunah mengacu pada pesan, instruksi, dan gaya hidup Rasulullah Saw. Sebagai manifestasi dari pesan suci Allah jika prilakunya menyimpang dari prinsip-prinsip moral dan etika dalam Al-Qur'an, tetapi akan memperoleh berkah dan manfaat jika mentaati prinsip-prinsip etika tersebut.

Beekun (1996) mengemukakan, factor penting yang menentukan perilaku etis individu dalam islam antara lain penafsiran hukum islam, factor organisasi dan factor individu (mengembangkan moral, kepribadian, pengaruh keluarga, teman, pengalaman hidup dan situasi). Sedangkan Rizk (2008) dan Haque et al (2010) berpendapat, syariah yang merupakan aturan dalam islam meliputi etika seorang muslim memiliki empat sumber: 1) Al-Qur'an (pedoman) yang menerangkan perintah dan larangan Allah ; 2) sunah (segala tindakan, perkataan Nabi Muhammad Saw. Yang dijabarkan oleh ulama); 3) Ijma (kesepakatan ulama yang mengacu pada dua sumber utama); dan 4) Qiyas (analogi ijtihad dari para ulama).

Islam mewajibkan orang memenuhi kebutuhan melalui cara-cara yang tepat termasuk melalui pemasaran yang etis. Hal ini telah diperkenalkan dan dilaksanakan oleh islam hamper 14 abad yang lalu, jauh sebelum ahli pemasaran modern memandang penting istilah tersebut (Rice, 1999 dalam Haque et al, 2010). Rasulullah Saw. Memberikan teladan tentang perlakuan yang manusiawi tanpa memperhatikan gender, ras, kepercayaan, warna, kebiasaan, atau asal usul

agama dan negar. Islam mengharuskan perilaku yang tulus dan hormat kepada hak-hak semua manusia. Oleh karena itu, islam mengajak umat manusia untuk mengimplementasikan etika tidak hanya pada tataran keimanan (ibadah) semata, tetapi juga digunakan landasan rasional dalam bertindak dan berkata.

Banyak sekali literature yang mengupas tentang etika bisnis, namun sejauh ini masih sangat sedikit paper yang mengulas tentang etika bisnis dalam prespektif Islam (Abuznaid, 2009:278). Banyak para ahli agama, pakar bisnis dan para ulama yang mengemukakan tentang pentingnya etika. Hasan et al (2008) secara umum mengemukakan, diskusi tentang etika dalam pemasaran islam mengacu pada tiga karakteristik utama. Pertama, etika dalam islam didasarkan pada Al-Qur'an, dengan demikian para eksekutif pemasaran diberikan keluasaan untuk menafsirkan sesuai dengan kontekstualnya. Kedua, transendental nilai yang dimiliki oleh islam sebagai aspek pembeda sehingga bersifat mutlak (kebenaran ilahiyah) dan juga bersifat fleksibel (menyesuaikan dengan kebutuhan dan perkembangan peradaban manusia). Ketiga, pendekatan dalam islam adalah memaksimalkan kemanfaatan dan e-maslahatan umat dari pada memaksimalkan keuntungan. Ketiga karakteristik tersebut menjadikan etika dalam bisnis islam memiliki kapasitas yang luar biasa untuk menebus hati nurani manusia dan mampu memengaruhi perilaku para eksekutif pemasaran.

Salah satu keistimewaan dari Islamic marketing (IM) yang tidak dimiliki oleh pemasaran konvensional adalah sangat mengedepankan masalah moral (akhlak). Bahkan karena moral memegang peranan penting dalam pembentukan jiwa dan perilaku manusia maka islam mengutus Nabi Muhammad

Saw. Ke dunia ini salah satunya yaitu untuk menyempurnakan akhlak (Hashim, 2012), “innama buitsu liutamimma makarimal akhlak, sesungguhnya aku diutus ke bumi ini untuk menyempurnakan kemuliaan akhlak”. Praktik (IM) tidak bisa lepas dari Nabi Muhammad Saw. Sebagai figure sentral yang mengaplikasikan IM dengan²⁴.

Kerja Sama dan network

Berjuang bersama dalam satu barisan yang kokoh juga dikemukakan dalam Al-Qur'an surah Ash-Shaff [61]: 4).

لِمِثْلِ هَذَا فَلْيَعْمَلِ الْعَامِلُونَ ﴿٦١﴾

61. untuk kemenangan serupa ini hendaklah berusaha orang-orang yang bekerja"

Ini sebagai landasan bahwa Islam sangat menekankan pentingnya kebersamaan, network dan koordinasi. Ciri khas ajaran islam sangat mengutamakan pada sifat dan perilaku tersebut baik dalam ibadah ritual maupun bermuamalah. Salah satu contoh betapa pentingnya kebersamaan, network dan koordinasi dalam salat berjamaah, hingga memunculkan keutamaan salat berjamaah dengan pahala yang sangat banyak yaitu 27 derajat melebihi pahalanya orang yang melakukan salat secara sendirian. Kerja sama dan networking dalam Islam dapat diimplementasikan dalam bentuk silaturahmi. Silaturahmi merupakan upaya untuk menyambungkan komunikasi, koordinasi dan kesepakatan di antara sesama manusia yang memiliki tujuan yang sama dan saling menanamkan sifat

²⁴ Asnan Muhammad fanani, pemasaran syariah, (depok, PT.raja grafindopersada 2017), hal 235

saling percaya. Bentuk silaturahmi ini dalam Islam sangat bermanfaat, bahkan Rasulullah Saw. Sendiri sampai bersabda, “siapa yang ingin diperluas rezekinya dan diperpanjang usianya, maka hendaklah dia bersilaturahmi” (HR Bukhari dan Muslim). Kerja sama, network dan koordinasi dalam bisnis memegang peranan penting sehingga menurut petuah agama upaya tersebut merupakan kunci keberhasilan dan kesuksesan dalam berbisnis.²⁵

Dalam bisnis kebersamaan, network dan koordinasi perlu aturan yang disiplin. Akad atau kesepakatan merupakan unsur penting dan dibicarakan diawal transaksi hingga mencapai kesepakatan kedua belah pihak. Konsekuensi dari akad itulah yang nanti menjadi peraturan yang mengikat diantara pelaku bisnis. Kebersamaan, network dan koordinasi tidak mensyaratkan adanya proporsi pekerjaan yang sama, namun perlu kejelasan dalam pembagian proporsi yang sehat dan tertulis guna menciptakan keadaan saling menghormati di antara pihak yang bersepakat. Kebersamaan, network dan koordinasi dalam Islam tergantung dari akadnya. Misalnya jika bisnis dilakukan secara mudharabah sebagaimana dilakukan Rasulullah Saw. Dengan khadijah maka ada pihak yang mempercayakan dananya untuk dikelola (dalam hal ini Khadijah) dan juga ada pihak yang dipercaya mengelola dana yaitu Rasulullah Saw. Sebagai mudhorib. Tentunya keduanya akan taat dengan peraturan yang tidak saling memberatkan termasuk risiko yang dihadapinya. Hal yang sama juga dibicarakan pembagian keuntungan yang diterima masing-masing pihak. Kebersamaan, network dan

²⁵ Asnan Muhammad fanani, pemasaran syariah, (depok, PT.raja grafindopersada 2017), hal 230

koordinasi yang baik dalam bisnis akan dapat meminimalisir konflik kepentingan dan tentunya sangat disukai oleh Allah Swt.²⁶

L. Hasil Penelitian Yang Relevan

Hasil penelitian yang relevan ialah sebagai berikut :

- a. Skripsi Ria Resti Ridhawati (2015) dengan judul : *Analisis Strategi Marketing Syariah Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Pada Toko Rabbani Semarang*. Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Wali Songo Semarang.
- b. Skripsi Elly Mery Irawati (2016) dengan judul : *Pengaruh Penerapan Karakteristik Marketing Syariah Terhadap Kepuasan Nasabah Di Bank Syariah Sragen*. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Salatiga.

²⁶ Asnan Muhammad fanani, pemasaran syariah, (depok, PT.raja grafindopersada 2017), hal 230-231

Tabel 2.1
Review Penelitian

Nama Peneliti	Judul Penelitian	Metodologi Penelitian	Hasil Penelitian
Ria Resti Ridhawati	<i>Analisis Strategi Marketing Syariah Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Pada Toko Rabbani Semarang</i>	Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (field research), dengan menggunakan dua jenis sumber data, yaitu data primer dan data sekunder yang didapat dengan menggunakan metode wawancara dan dokumentasi. Setelah data terkumpul, selanjutnya data tersebut dianalisis dengan menggunakan	Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa marketing dilakukan oleh Toko Rabbanisecara garis besar sesuai dengan teori marketing syariah yang meliputi dari karakteristik marketing syariah, prinsip, dan praktik marketing Rasulullah. Dan diaplikasikan dalam bauran pemasaran (marketing mix) yang terdiri empat unsur yaitu, saluran distribusi (place), produk barang atau jasa (product), harga (price) dan promosi (promotion). Dari analisis strategi bersaing yang dilakukan Toko Rabbanidalam menghadapi persaingan bisnis yang

		pendekatan deskriptif kualitatif.	semakin ketat, strategi bisnis yang dikemukakan Michael Porter yang disebut dengan Porter's Competitive Strategies yaitu strategi differensiasi. Sehingga Toko Rabbanipada saat ini masih menjadi leader dalam fashion muslim.
Elly Mery Irawati	<i>Pengaruh Penerapan Karakteristik Marketing Syariah Terhadap Kepuasan Nasabah Di Bank Syariah Sragen.</i>	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh variabel marketing syariah yang terdiri dari variabel teistis, etis, realistik dan humanistik berpengaruh terhadap kepuasan nasabah dan untuk mengetahui variable yang paling berpengaruh terhadap kepuasan	Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan menunjukkan bahwa variabel marketing syariah (yang terdiri dari variabel teistis, etis, realistik dan humanistik), hanya variabel realistik saja yang berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan nasabah Bank Syariah Sragen. Hal itu dapat dibuktikan dari perbandingan antara nilai t test yang lebih besar dari t table dan nilai signifikansi yang kurang dari 0,05 dari masing-masing

		<p>nasabah Bank Syariah Sragen. Instrumen yang digunakan adalah kuesioner atau angket. Uji instrumen yang digunakan adalah uji reliabilitas dan uji validitas. Untuk menguji hipotesis peneliti menggunakan uji statistik yaitu: uji T test, F test dan uji R² / koefisien determinasi dan juga dilakukan uji asumsi klasik yaitu: uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas, dan uji normalitas).</p>	<p>variabel marketing syariah terhadap kepuasan nasabah sedangkan variabel teistis, etis, dan humanistis tidak berpengaruh terhadap kepuasan nasabah Bank Syariah Sragen. Namun secara bersama-sama variabel teistis, etis, realistik dan humanistis berpengaruh terhadap kepuasan nasabah Bank Syariah Sragen. Terlihat bahwa variabel yang paling dominan berpengaruh adalah realistik, hal ini disebabkan karena variabel realistik memiliki nilai beta terbesar dibandingkan variabel lain, selain itu memiliki nilai signifikansi yang terkecil dari variabel teistis, etis, dan humanistis.</p>
--	--	--	---

M. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran merupakan ringkasan rancangan penelitian dari awal hingga hasil yang diharapkan yang disajikan dalam bentuk bagan atau gambar. Kerangka pemikiran bertujuan untuk membantu peneliti dalam merumuskan masalah penelitian dan tahapan-tahapan penelitian sehingga dapat menghasilkan output yang optimal.²⁷

Dalam kerangka pemikiran bertujuan memudahkan peneliti dalam menjalani proses penelitian, kerangka pemikiran juga membantu memudahkan para pembaca untuk memahami alur berpikir peneliti. Dalam bagan kerangka pemikiran secara garis besar meliputi latar belakang penelitian, masalah penelitian variabel penelitian yang digunakan, metode yang digunakan yang akan menghasilkan hasil akhir yang maksimal.

²⁷ Hendri Tanjung, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. Jakarta : Gramata Publishin, 2012. Hlm. 170

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif atau naturalistik karena dilakukan pada kondisi yang alamiah, Teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi.

Objek alamiah yang dimaksud ialah obyek yang apa adanya, tidak dimanipulasi oleh peneliti sehingga kondisi pada saat peneliti memasuki obyek, setelah berada di obyek dan setelah keluar dari obyek relatif tidak berubah. Metode kualitatif adalah suatu proses penelitian dan pemahaman yang berdasarkan pada metodologi yang menyelidiki suatu fenomena social dan masalah manusia.

Metode kualitatif merupakan prosedur peneliti yang menghasilkan data deskriptif berupa kata kata tertulis maupun lisan dari orang orang dan perilaku yang diamati. Karena itu dalam penelitian ini setiap gejala yang terkait dengan Implementasi etika bisnis islam dapat meningkatkan omset di MLM PT.Melia sehat sejahtera di Cirebon akan dikaji secara menyeluruh dan mendalam serta diupayakan memberikan makna yang mendalam tentang fenomena yang ditemukan. Dengan demikian antara gejala yang satu dengan gejala yang lainnya akan saling terkait.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan di Kantor Cabang PT.Melia sehat sejahtera di Cirebon, berlokasi di Jl.Saladara kec Kesambi, Kota Cirebon yang telah beroperasi sejak tahun 2016.

Waktu penelitian akan dilakukan mulai 12 April – 17 Juni 2019 dengan tahapan sebagai berikut:

Tabel 3.1

Pelaksanaan Kegiatan Penelitian

No:	Kegiatan	Tanggal / Juni 2019				Ket
		14	15	16	17	
1	Perencanaan					
2	Persiapan					
3	Pelaksanaan penelitian					
4	Penyusunan laporan					

C. Data dan Sumber Data

Untuk memperoleh data dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik Studi Pustaka, yaitu menyelidiki dokumen-dokumen tertulis untuk memperoleh data. Sumber data yang dimaksud dalam penelitian ini adalah subyek data darimana data diperoleh²⁸. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi:

1. Data primer diperoleh dari Leader Commite Nasional Cirebon

²⁸Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka,2014. hlm. 141

2. Data sekunder diperoleh dari perpustakaan, buku-buku mengenai etika bisnis islam, Ekonomi syariah dan dokumen-dokumen ataupun catatan yang berkaitan dengan etika bisnis islam.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah suatu cara atau proses yang sistematis dalam pengumpulan, dalam penelitian kualitatif pengumpulan data dilakukan pada kondisi alamiah dan Teknik pengumpulan data lebih banyak observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi.²⁹ Penelitian ini akan menggunakan tiga jenis teknik pengumpulan data. Ketiga teknik pengumpulan data tersebut yaitu: Observasi, wawancara, dan dokumen

1. Observasi

Metode observasi adalah sebagai metode yang dilakukan sebagai pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian³⁰. Pengamatan dilakukan untuk memperoleh data tentang aktifitas di Adinda Laundry Cirebon dalam pemasaran usaha bisnis Islam dengan mengamati secara langsung kinerja para karyawan Adinda Laundry Cirebon. Hal ini dimaksudkan agar penelitian dapat memperoleh data yang akurat dan faktual berkenaan dengan aktivitas pemasaran syari'ah Adinda Laundry Cirebon

²⁹Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2009.hlm. 138

³⁰S. Margono, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, Jakarta: Rineka Cipta, 2014. hlm. 58

2. Wawancara

Metode *interview* (wawancara) adalah percakapan yang dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu. Wawancara dilakukan kepada beberapa orang informan. Mereka meliputi Pemilik Adinda Laundry, karyawan Adinda Laundry dan Pelanggan Adinda Laundry.

3. Telaah Dokumen

Telaah dokumen yaitu pengambilan data yang diperoleh melalui dokumen-dokumen.³¹ Telaah dokumen dilakukan untuk memperoleh data tentang berbagai jenis kegiatan usaha pemasaran yang terdokumentasi dalam berbagai buku ataupun catatan-catatan kegiatan Adinda Laundry Cirebon.

E. Teknik Pengolahan Data

Teknik pengolahan data menggunakan metode *kualitatif*, yaitu dengan cara pengumpulan data sebanyak-banyaknya kemudian diolah menjadi satu-kesatuan data untuk mendeskripsikan dan menjelaskan permasalahan yang akan dikaji dengan mengambil materi-materi yang relevan dengan permasalahan lalu dikomparasikan sehingga dapat mendeskripsikan permasalahan.

F. Pemeriksaan Keabsahan Data

Dalam penelitian kualitatif pengecekan keabsahan data meliputi 1) uji kredibilitas data, 2) uji transferabilitas, 3) uji dependabilitas, 4) uji confirmabilitas. Sebagaimana pendapat Sugiyono (2010:366), uji keabsahan data

³¹Anwar Saifuddin, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: PT. Pustaka Pelajar 2014, hlm. 5

dalam penelitian kualitatif meliputi uji, credibility (validitas internal), transferability (validitas eksternal), dependability (reliabilitas), dan confirmability (obyektivitas). Namun yang lebih utama adalah uji kredibilitas data yakni dengan melakukan perpanjangan pengamatan, meningkatkan ketekunan, triangulasi, menggunakan bahan referensi lain, dan member check.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Perusahaan PT.Melia Sehat Sejahtera

Indonesia PT.Melia Sehat Sejahtera Jl.Minangkabau No. 58 Pasar Manggis, Setia Budi, Jakarta Selatan 12970 Telp.:+6221 837 87348 (hunting) Fax. :+6221 837 87386No. SIUPL : 8/1/SIUPLS/PMDN/2012 No. BPOM : POM TI. 124646701 | POM SI. 124603441

PT. Melia Sehat Sejahtera adalah sebuah perusahaan yang memasarkan produk-produk makanan kesehatan berkualitas tinggi yang berasal dari Propolis dengan menggunakan sistem pemasaran jaringan atau binary networking.

PT. Melia Sehat Sejahtera menyadari produk adalah modal dasar anggota untuk berkembang menjadi pelaku bisnis jaringan yang sukses. PT. Melia Sehat Sejahtera memiliki produk yang mampu menjaga kesehatan masyarakat dari serangan berbagai penyakit serta mampu membantu penyembuhan terutama pada penyakit yang diakibatkan oleh virus, bakteri dan jamur, juga mampu meningkatkan kekebalan tubuh dengan produk propolis. PT. Melia Sehat Sejahtera juga memiliki produk Awet Muda Melia Biyang yang mampu meningkatkan sistem metabolisme tubuh, stamina, mental dan fisik, serta mampu menunda penuaan. Rahasia awet muda ada dalam genggamannya.

Produk-produk yang berkualitas akan memudahkan anggota untuk mempromosikan produk kepada calon prospekan. Semua produk-produk PT. Melia Sehat Sejahtera diproduksi di pabrik yang memiliki standar tinggi

dan GMP yaitu Propolis dan Melia Biyang diproduksi di Herbal Science Sdn. Bhd., Malaysia. Produk-produk PT. Melia Sehat Sejahtera telah diakui oleh Pemerintah Republik Indonesia dengan telah diberikannya Surat Izin Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia (BPPOM RI). PT. Melia Sehat Sejahtera memberikan solusi kesehatan yang murah dan keuangan yang baik. Karena:

1. Modal hanya sekali. Anda hanya perlu sekali saja melakukan pembelian produk.
2. Kerja yang relatif sangat ringan, yaitu hanya membina dua team untuk permulaan.
3. Pembayaran bonus tercepat, dilakukan secara harian.
4. Perhitungan bonus sangat mudah, karena jenis bonus sederhana.
5. Hanya terdiri dari 3 jenis bonus. Jadi member mudah untuk menghafalnya.
6. Tidak ada peringkat dan tutup point.

Pabrik PT. Melia Sehat Sejahtera dimiliki oleh perusahaan besar dari luar negeri dan memiliki pabrik sendiri di Indonesia dan berkantor pusat di Jakarta PT Melia Sehat Sejahtera adalah sebuah perusahaan multilevel marketing di Indonesia yang pertama sekali membuat terobosan terbaru di sistem marketing plan yang berpihak kepada anggota, yaitu:

1. Sistem pembayaran bonus harian tanpa syarat.
2. Jenis dan perhitungan bonus yang sederhana.
3. Pembayaran bonus yang terbesar.
4. Website pribadi/Virtual Office bisnis yang selalu diperbaharui setiap hari .

5. Dukungan web support sistem yang akan memudahkan dalam menjalankan bisnis.

Dengan keunggulan dan kelebihan pada sistem marketing plan serta web support sistem akan memudahkan peluang seluruh anggotanya untuk memperoleh kesuksesan, mengatasi kesulitan keuangan, mengembangkan jaringan dengan kecepatan pembayaran serta mampu mengatasi trauma masyarakat pada sistem multi level marketing yang mempergunakan tutup poin. PT. Melia Sehat Sejahtera Indonesia memberlakukan belanja ulang cicilan otomatis, belanja ulang terjadi jika seorang anggota memperoleh bonus. Jadi, pastikan anda bergabung bersama kami dan nikmati kemudahan berbisnisnya.

Sistem pemasaran produk mempergunakan sistem pemasaran jaringan atau multilevel marketing. Produk-produk yang berkualitas akan memudahkan anggota untuk mempromosikan produk kepada calon prospekan. Semua produk-produk PT. Melia Sehat Sejahtera diproduksi di pabrik yang memiliki standar tinggi dan GMP yaitu propolis dan Melia Biyang diproduksi di Herbal Science Sdn. Bhd., Malaysia.

Produk-produk PT. Melia Sehat Sejahtera telah diakui oleh Pemerintah Republik Indonesia dengan telah diberikannya Surat Izin Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia (BPPOM RI).

Kelebihan produk-produk PT. Melia Sehat Sejahtera adalah:

- a. Konsumeable, sangat dibutuhkan masyarakat luas tanpa ada efek samping serta dapat dipakai berulang dengan segmen pasar yang tidak terbatas serta tidak mengenal batasan umur dan jenis kelamin.

- b. Harga sangat realistis dan murah dibandingkan dengan produk sejenis di perusahaan MLM lain atau di pasar bebas, yang mampu dijangkau masyarakat Indonesia .
- c. Produk PT. Melia Sehat Sejahtera memiliki reaksi yang sangat cepat terutama untuk membantu menyembuhkan berbagai penyakit yang disebabkan oleh virus, bakteri dan jamur serta untuk meningkatkan stamina anda.

Visi Dan Misi PT. Melia Sehat Sejahtera

_Menyehatkan masyarakat dengan produk kesehatan yang alami, berkualitas, relatif murah dengan reaksi efek cepat. Solusi keuangan kepada masyarakat dengan sistem marketing plan yang sederhana, mudah dipahami, pembayaran bonus tercepat, pembayaran bonus terbesar tanpa syarat tutup poin, dan tanpa janji-janji muluk.

PT. Melia Sehat Sejahtera adalah Perusahaan Network Marketing yang Resmi di Indonesia dan memiliki Legalitas hukum yang lengkap dari Pemerintah Republik Indonesia. Diantaranya SIUPL (Surat Izin Penjualan Langsung) dari Departemen Perdagangan Republik Indonesia, yaitu sebuah Legalitas Hukum untuk sebuah Perusahaan MLM yang Resmi di Indonesia. Perusahaan MLM yang tidak memiliki SIUPL adalah Perusahaan MLM yang tidak RESMI.

B. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian

1. Bagaimana pelaksanaan MLM di PT Melia sehat sejahtera Cirebon?

Berdasarkan wawancara dengan Pimpinan Pusat Bandung sebagai Leader Commite Nasional Muhammad Fikri Shahabudin pada hari Kamis, 20 Juni 2019 di Kedai Yamani (cafe) Jl. Dr Cipto no.3 Cirebon

Menurut saya sangat bermanfaat buat masyarakat banyak yang pertama membantu menyehatkan masyarakat lewat produk melia propolis dan melia biyang yang sudah banyak sekali membantu menolong orang banyak dalam menyehatkan masyarakat, yang ke dua bisa memberi pekerjaan bagi orang-orang nganggur untuk bisa mendapatkan pekerjaan yang dapat memenuhi kebutuhan keluarga dan dapat mengangkat keluarga menuju kehidupan yang lebih baik

Kalau pelaksanaannya mungkin sebagian sudah mengikuti etika sesuai arahan dari kode etik perusahaan, cuma sebagian yang baru yang dan oknum-oknum yang nakal masih menghalalkan segala cara yang penting dapet duit forseling dan lain lain. Mengenai hal ini kita kembalikan lagi kepada pelaku masing-masing karna begitu banyaknya member yang bergabung di bisnis ini.

Kegiatan dan pelaksanaannya sebenarnya sudah sangat baik dan dapat membantu banyak kalangan masyarakat bahkan anak-anak muda pun bisa belajar mental disini serta bisa membantu orang tua dan belajar mandiri.

Berdasarkan wawancara dengan Muhammad Khoirul Umam sebagai Leader Commite Nasional Cirebon pada hari Rabu, 19 Juni 2019 di C-Hotel Cirebon Jl. Terusan pemuda no. 24/88, Sunyaragi Kec. Kesambi Kota Cirebon

Menurut saya pelaksanaannya cukup bagus khususnya dicirebon karena saya melihat potensi mengembangkan bakat-bakat anak muda yg ada dicirebon ini yang tadinya anak-anak muda tidak punya kegiatan sekarang sudah mempunyai kegiatan-kegiatan positif dan itu pun dibimbing oleh leader-leader memang punya komitmen untuk membina dan mendidik adik-adiknya supaya bisa punya penghasilan juga.

Kemudian pembelajaran bagi saya tentunya sangat menunjang ilmu dalam menjalankan bisnis ini, terlebih bagi para member baru yang baru mencoba belajar dan bergabung di bisnis ini, kita pun sama di ajarkan mengenai leadership/kepemimpinan, public speaking, cara bersosialisasi kepada orang lain, cara menawarkan, bahkan cara bagaimana mengontrol pola fikir yang baik dalam menjalankan bisnis ini menjadi hal yang sangat penting sekali.

Disini saya juga punya banyak temen yang berbeda-beda latar belakang, ada karyawan, ibu rumah tangga, ada mahasiswa, ada anak sekolah dan

hampir semua kalangan ada disin. Kalau bagi saya pribadi menunjang sekali dalam belajar pendidikan karakter artinya kita bisa belajar bagaimana mengembangkan diri kita agar lebih percaya diri, makin berani bahkan kita bisa membantu sesama lewat peluang bisninya ataupun dari manfaat produknya yang saya rasa itu hal yang sangat luar biasa dan manfaat.

Berdasarkan wawancara dengan Adi Nugraha sebagai senior leader pada hari Jumat, 14 Juni 2019 di Bascome Mabes Cirebon Jl.Saladara majasem kota Cirebon depan Lab.IAIN SNJ Cirebon

Menurut saya pribadi Pelaksanaan MLM Melia sangat membantu Pengembangan diri saya dalam meningkatkan pendidikan mental dan karakter agar semakin lebih percaya diri, lebih bersosialisasi sama orang lain, nambah wawasan, nambah teman dan saya bisa belajar berorganisasi disini, kemudian kita juga didukung dengan adanya produk yang bermanfaat untuk kesehatan ini sangat membantu menyembuhkan berbagai penyakit dari yang ringan sampe yang berat kita bisa membantu masyarakat, lalu sarana prasarana dalam perkembangan seluruh member sudah terpenuhi dan dapat bermanfaat buat fasilitas kita dalam menjalankan bisnis ini, dari support sistem kemudian group leadernya juga baik mau membantu dan membina kita semua dalam menjalankan bisnis ini.

Jadi bagi saya pribadi beruntung sekali untuk kita yang mau belajar disini sebagai bekal pengala man dan wawasan dalam menunjang kehidupan yang lebih baik, asalkan niat bergabung tidak karna orang lain, tetapi punya tujuan yang baik dan memiliki motivasi lebih baik inysa Allah banyak manfaat yang akan di dapat di bisnis ini.

. Kemudian acara training dan pembelajaran bagi saya tentunya sangat menunjang ilmu dalam menjalankan bisnis ini, terlebih bagi para member baru yang baru mencoba belajar dan bergabung di bisnis ini, kita pun di ajarkan mengenai leadership/kepemimpinan, public speaking, cara bersosialisasi kepada orang lain, cara menawarkan, bahkan cara bagaimana mengontrol pola fikir yang baik dalam menjalankan bisnis ini menjadi hal yang sangat penting sekali yah dalam praktik

Dan kita sama-sama fahami dengan produk unggulan di bisnis melia sehatsejahtera tentunya sangat membantu dalam menunjang karir kita sebagai pemasar produk untuk meraih penghasilan dan keberhasilan di bisnis ini. Bahkan propolis menurut saya setelah saya coba dan telaah lebih detail manfaat begitu luar biasa, ahirnya setelah faham saya semakin lebih berani untuk menawarkan dan berbagi kepada orang-orang yang ada dilingkungan kita terutama orang-orang yang sedang sakit baik yang ringan maupun berat insya Allah bisa di ikhtiarkan untuk penyembuhan lewat propolis.

Terlebih saya adalah seorang anak mahasiswa yang sedang merantau jauh dari orang tua dan keluarga tentunya kegiatan ini sangat membantu perkuliahan saya agar semakin lebih mandiri berada di daerah orang lain, dan semenjak saya belajar bersama di bisnis ini saya mulai mencoba membiayai hidup sendiri walaupun masih sesekali minta ketika uangnya habis, namun itu sangat membantu intensitas saya meminta uang kepada orang tua menjadi berkurang. Alhamdulillah saya syukuri dan saya ingin mengajak teman dan keluarga saya untuk bisa belajar di bisnis ini jika ada minat untuk membangun masa depan yang lebih baik.

Berdasarkan wawancara dengan Abdurahman Mursyid sebagai JunioR leader pada hari Sabtu, 15 Juni 2019 di Bascame Mabes Cirebon Jl.Saladara majasem kota Cirebon depan Lab.IAIN SNJ Cirebon

Menurut saya pelaksanaanya cukup bagus khususnya dicirebon karena saya melihat potensi mengembangkan bakat-bakat anak muda yg ada dicirebon ini yang tadinya anak-anak muda tidak punya kegiatan sekarang sudah mempunyai kegiatan-kegiatan positif dan itu pun dibimbing oleh leader-leader memang punya komitmen untuk membina dan mendidik adik-adiknya supaya bisa punya penghasilan juga.

Kemudian pembelajaran bagi saya tentunya sangat menunjang ilmu dalam menjalankan bisnis ini, terlebih bagi para member baru yang baru mencoba belajar dan bergabung di bisnis ini, kita pun sama di ajarkan mengenai leadership/kepemimpinan, public speaking, cara bersosialisasi kepada orang lain, cara menawarkan, bahkan cara bagaimana mengontrol pola fikir yang baik dalam menjalankan bisnis ini menjadi hal yang sangat penting sekali.

Terlebih saya juga adalah seorang pelajar di SMK Negeri 1 Kota Cirebon yang baru saja lulus di tahun 2019 ini, membantu sekali untuk memiliki kegiatan yang bermanfaat sambil nabung-nabung buat biaya kuliah sendiri,

Dalam kegiatan ini pun saya banyak belajar tentang public speaking atau berbicara di depan umum, yang pada awalnya saya adalah seorang yang sangat pemalu dan belum berani ngomong di depan banyak orang, namun semenjak belajar di komunitas bisnis ini saya semakin berani dan semakin percaya diri dalam berbicara kepada siapapun bahkan di depan umum ketika ada acara-acara seminar di bisnis ini.

Bahkan setelah ayah saya tau tentang kegiatan ini bisa memberi manfaat untuk banyak orang ayah saya mengatakan : “Syid jangan pernah berfikir tentang hasil-hasilnya saja, kalo memang niat membantu orang yang lebih ikhlas dan mengharapkan kebaikan hanya kepada Allah SWT, rejeki pasti ada sudah di atur jangan takut” dengan hal ini membuat saya semakin semangat dalam menjalankan bisnis ini dan ternyata benar ketika ikhlas dan semangat hasil demi hasil pun ada, bahkan saya sering buka praktik murah mata gratis dirumah untuk membantu orang-orang dilingkungan saya sendiri.

Sebagai anak laki-laki dirumah saya merasa adanya komunitas bisnis ini dapat membantu kita untuk bisa sukses di usia muda, walu kita tau sukses itu bukan hal yang mudah, karna kalo sukses itu mudah udah banyak yang sukses, tapi di bisnis ini saya dapat melihat peluang yang luar biasa bukan hanya sukses financial tetapi karakter kita akan di didik menjadi pribadi yang lebih baik dan bisa bermanfaat untuk banyak orang.

Berdasarkan wawancara dengan Muhammad Ramadhan sebagai JunioR leader pada hari Minggu, 16 Juni 2019 di Bascame Mabes Cirebon Jl.Saladara majasem kota Cirebon depan Lab.IAIN SNJ Cirebon

Menurut saya pelaksanaan PT Melia Sehat Sejahtera ini cukup baik di kota dicirebon karena sudah banyak membantu masyarakat terutama dalam hal segi produk ketika saya terjun ke lapangan kita menawarkan produk respon penduduk disekitar sangat antusias sehingga kita pun dapat menyampaikan dengan baik dan Alhamdulillahnya produk melia sehat sejahtera ini banyak diminati oleh penduduk sekitar. Apalagi sekarang yang sedang ramai digandrungi masyarakat mengenai pengobatan untuk guruh mata, baik untuk mata minus, plus, slinder, bahkan katarak pun bisa di ikhtiarkan dengan melia propolis.

Kemudian dengan kita menawarkan guruh mata masyarakat menengah kebawah pun merasa senang karna mereka tidak harus membeli paket produk atau satuan, melainkan hanya dengan terapi guruh mata di harga 20.000/ orang mereka sangat antusias sekali untuk di guruh mata dengan propolis, sehingga dalam pelaksanaanya banyak di lihat sama masyarakat begitu sangat positif, apalagi kita sebagai anak-anak muda yang berbeda dengan anak muda yang lain sehingga reponya baik sekali saya rasakan.

Kemudian ada banyak juga kegiatan-kegiatan pembelajaran bagi para anak-anak muda yang ingin belajar jualan pun bagus sekali untuk lading belajar mereka dalam menambah pundi-pundi oenghasilan tambahan dalam memenuhi kebutuhan setiap hari, tanpa mereka menjadi memberpun ternyata bisa juga mereka belajar menjadi reeseler yang keuntunganya pun lumayan bisa untuk menabung dan bantu-bantu orang tua mereka, bahkan banyak orang tua juga ketika mengetahui detail kegiatan guruh mata dan lain-lain justru banyak yang merasa senang untuk menitipkan anak-anak mereka, mereke para orang tua bilang “kami bersyukur dengan adanya kegiatan ini anak-anak kami bisa memiliki kegiatan yang lebih bermanfaat yang sebelumnya suka main-main dan kadang lupa solat, sekarang banyak perubahan yang positif sama anak saya”

Berarti menjadi ladang kebaikan kita juga sebagai penggerak yang dapat menciptakan lingkungan yang lebih bermanfaat, bukan hanya nongkrong-nongkrong yang hanya menghabiskan waktu yang kurang bermanfaat. Akan tetapi justru mengubah paradigm bahwa kita bisa menjadi anak muda yang aktif dan bisa sedikitnya bermanfaat bagi lingkungan dan masyarakat sekitar.

Ini dari sedikit pengetahuan saya dalam melihat bagaimana pelaksanaan komunitas bisnis ini dan saya juga sebagai orang yang seang belajar di dalamnya serta menjalankan bisnis ini yang mudah-mudahan bermanfaat .

Berdasarkan wawancara dengan Putri Anggraeni sebagai Senior leader pada hari Senin, 17 Juni 2019 di Bascame Mabes Cirebon Jl.Saladara majasem kota Cirebon depan Lab.IAIN SNJ Cirebon

Menurut saya pelaksanaannya baik juga bermanfaat dan bisa menjadi solusi buat saya sebagai mahasiswa bisa belajar mandiri banyak pembelajaran juga yang membantu saya, dalam perkuliahan khususnya pembelajran public speaking, kemudian kemandirian ekonomi, saya juga punya banyak teman disini yang berbeda-beda latar belakang, ada karyawan, ibu rumah tangga, ada mahasiswa, ada anak sekolah dan hampir semua kalangan ada disini. Kalau bagi saya pribadi menunjang sekali dalam belajar pendidikan karakter artinya kita bisa belajar bagaimana mengembangkan diri kita agar lebih percaya diri, makin berani bahkan kita bisa membantu sesama lewat peluang bisnisnya ataupun dari manfaat produknya yang saya rasa itu hal yang sangat luar biasa dan manfaat.

Kemudian juga banyak acara-acara dibisnis ini seperti pelatihan seperti training untuk menunjang pemahaman dan juga dapat membantu memfasilitasi para member untuk semakin lebih giat lagi dalam menjalankan bisnis ini.

Kegiatan ini juga sangat direspon baik oleh orang tua dan keluarga karena sangat membantu mendidik anak-anaknya untuk tetap berada di dalam lingkungan yang baik dan positif sehingga orang tua dan keluarga tidak khawatir ketika anak-anaknya sedang berada diluar dalam kegiatan kita, apa lagi produk propolis dan melia biyang beitu sangat bermanfaat ketika guruh mata dan acara-acara yang kita buat seperti : guruh mata masal gratis dan lain kegiatan yang kita adakan untuk membantu meringankan beban masyarakat yang sedang sakit.

Dan saya rasa peluang bisnisnya juga bisa bermanfaat untuk yang mau belajar bisnis apa lagi peluang penghasilannya ya lumayan buat nambah-nambah penghasilan ya walaupun memang ada proses pembelajaran harus ada praktek dan tindakan yang harus memang dilakukan tapi saya rasa itu hal yang wajar karena semua orang sukses harus berjuang dan berusaha. Intinya kegiatannya bisa membantu lingkungan masyarakat dan orang banyak.

Pelaksanaan bisnis MLM PT.Melia sehat sejahtera di Cirebon berdasarkan wawancara peneliti sebenarnya sangat baik dan bermanfaat bagi masyarakat banyak, dari segi pertama produknya melia propolis dan melia biyang sudah terbukti banyak membantu menyehatkan kalangan masyarakat khususnya bagi orang-orang yang sakit.

Kemudian mengenai pembelajaran karakter dan mentalitasnya begitu sangat membantu pengembangan diri bagi para anak-anak muda yang

sedang belajat berbisnis dan ingin belajar mandiri, kemudian dari segi peluang pekerjaannya pun sangat membantu masyarakat untuk bisa mendapatkan penghasilan dan memenuhi kebutuhan sehari-hari, namun memang pada praktiknya masih banyak oknum-oknum yang masih belum sepenuhnya melakukan dengan cara yang sesuai dengan etika bisnis yang di berikan oleh perusahaan, seperti menjual produk dibawah harga, kemudian memaksa calon konsumen, dan berbagai tindakan yang belum sesuai tindakan.

2. Bagaimana implementasi etika bisnis islam dapat meningkatkan omset di

MLM PT. Melia Sehat Sejahtera?

Berdasarkan wawancara dengan Pimpinan Pusat Bandung sebagai Leader Commite Nasional Muhammad Fikri Shahabudin pada hari Kamis, 20 Juni 2019 di Kedai Yamani (cafe) Jl. Dr Cipto no.3 Cirebon

Bisa banget bahkan terutama untuk jangka panjang contoh misalkan kalo tidak diterapkan etika islam mungkin besar tapi cuma sebentar nanti kalau misalkan diterapkan etikanya dalam jangka panjang itu akan jauh lebih baik jadi kalau yang tidak pake etika yang saya liat biasanya besar sesaat aja di awal kalau yang pake etika biasanya dia bertahap terjadwal tapi makin lama makin bagus.

Kejujuran harus di tanamkan kita jelaskan terus tapi tentu dilapangan mungkin orangnya jujur tapi karena terdesak kebutuhan ekonomi mungkin bisa berubah selain penanaman perlu menterapi terus sistem supaya tidak ada celah bagi orang untuk melakukan ketidak jujuran, misalkan orang yang di bank taller kan menerima uang banyak tuh tapi dia ga berani ngambil karena kan sistem auditnya bagus maka harus ada audit terus menerus supaya tidak ada kecolongan baik dalam produk cara posting pengiriman dan lain-lain maka kita harus melakukan secara bertahap.

Kalau yang ideal kepada konsumen yang jelas mind setnya bukan cari uang tapi kan menyembuhkan orang membantu dari penawaran paketnya supaya dia sampe sembuh terus pendampingan cara pakai dia sampe bener-bener terus ketika ada kendala jadi tidak langsung di lepas kepada konsumen kalau jaringan atau misalkan orang pembisnis downline tentu diajarin dari awal dasar-dasar didampingin.

Kalau menurut saya kalau di melia ferbal yah kadang-kadang cuma janji saya pasti bantu nah sedangkan kalau dalam islam itu harus di buat catetan akad dalam Al-Qur'an ada yah, harus ada catatan harus ada saksinya dan lain-lain. Nah alangkah baiknya kalau misalkan memang dibuat apa saja yang harus di lakukan sama orang yang mengajak dan kesepakatan bersama, jumlah modal yang disertakan berapa pertemuan apa saja yang harus dihadiri di mana kalanya si leader membantu di mana kalanya tidak kaya

kontrak kerja sejauh ini verbal kadang penyakitnya orang supaya orang itu bergabung kita janji yang terlalu muluk kan saya bantu 24jam padahal kan tidak mungkin, kalau dari perusahaan sebenarnya sudah jelas ada kode etik distributor.

Berdasarkan wawancara dengan Muhammad Khoirul Umam sebagai Leader Commite Nasional Cirebon pada hari Rabu, 19 Juni 2019 di C-Hotel Cirebon Jl. Terusan pemuda no. 24/88, Sunyaragi Kec. Kesambi Kota Cirebon

Menurut saya benar sekali dengan adanya penerapan etika bisnis islam akan justru sangat meningkatkan omset, bahkan bukan hanya dalam bisnis ini, karena Rasulullah juga mengajarkan kita untuk berbisnis jadi dengan melia ini anak-anak muda menekuni bisnis seperti apa yang diajarkan Rasulullah berniaga dan berbisnis atau berdagang.

menurut saya dalam membina mendampingi baik member maupun konsumen harus dilakukan harus dengan setulus hati dan ihklas karena keikhlasan itu akan menimbulkan rispek dari orang yang kita bina atau konsumen kita dan akan memunculkan kepercayaan yang semakin solid dan akan lebih meningkatkan perkembangan dan percepatan dalam menjalankan bisnis ini karena itu bagian dari hal yang penting dalam praktek di bisnis ini secara bisnis secara islami.

Kemudian mengenai kejujuran tentunya ini menjadi no satu yaa dalam bisnis apapun pasti harus jujur keterbukaan dalam menawarkan dan memberi informasi ajakan bisnis ini memang harus jujur.

Kemudian modal kepercayaan itu adalah tidak boleh mengecewakan konsumen atau member dalam memenuhi janji dalam setiap acara yang menjadi skejul kerjasama dalam membangun bisnis bersama di bisnis ini, karena janji tidak di tepati maka sangat penting menjujung tinggi kedisiplinan untuk selalu menepati janji-jaji yang sudah dibuat agar meningkatkan kepercayaan.

Berdasarkan wawancara dengan Adi nugraha sebagai senior leader pada hari Jumat, 14 Juni 2019 di Bascame Mabes Cirebon Jl.Saladara majasem depan Lab.IAIN SNJ Cirebon

Menurut saya sangat bagus yaa, dan benar juga memang ketika kita bisa memunculkan nilai-nilai atau etika bisnis islam justru akan sangat mempercepat dalam menjalankan bisnis apapun bukan hanya bisnis ini, apalagi kita tau bahwa contoh orang-orang yang berhasil banyak pasti mengedepankan kejujuran keadilan yang bener-bener mengharapkan ridho

Allah bukan hanya keuntungan semata, namun banyak juga diantara para member dan leader yang memang belum bisa atau belum paham dengan cara menjalankan bisnis ini dengan cara yang baik dan benar sesuai dengan aturan yang telah di ajarkan dalam perusahaan ini, banyak yang tidak jujur, berbohong dan banyak hal lain yang merugikan orang lain yang dilakukan ketika menjalankan, sehingga banyak orang-orang yang kecewa ketika menjalankan bisnis ini bersama, banyak yg merasa dibohongin dan lain-lain.

Mengenai kejujuran tentunya ini menjadi no satu yaa dalam bisnis apapun pasti harus jujur keterbukaan dalam menawarkan dan memberi informasi ajakan bisnis ini memang harus jujur.

Dalam membantu pun harus selalu menjunjung tinggi nilai-nilai yang baik dan ikhlas dalam membangun masa depan yang lebih baik, karena keikhlasan akan menimbulkan kenyamanan dalam menjaga keutamaan dalam kerja sama.

Bahkan dalam beragama pun ajaran islam menyadarkan tentang berbudi pekerti yang baik, tentang akhlak yang mulia dalam bersosialisasi dengan orang lain, apalagi kita sebagai orang yang ingin menjalankan kerja sama dengan orang lain, maka harus lebih memperhatikan etika dalam menjalankannya sesuai aturan yang ada di bisnis ini.

Berdasarkan wawancara dengan Abdurahman Mursyid sebagai JunioR leader pada hari Sabtu, 15 Juni 2019 di Bascame Mabes Cirebon Jl.Saladara majasem kota Cirebon depan Lab.IAIN SNJ Cirebon

Menurut saya benar sekali dengan adanya penerapan etika bisnis islam akan justru sangat meningkatkan omset, bahkan bukan hanya dalam bisnis ini, karena Rasulullah juga mengajarkan kita untuk berbisnis jadi dengan melia ini anak-anak muda menekuni bisnis seperti apa yang diajarkan Rasulullah berniaga dan berbisnis atau berdagang, kalau dari segi etika sangat ada, menurut saya pribadi melia itu seperti apa dan untuk pembentukan karakter itu ada dan etika sopan santun terhadap yang lebih tua itu juga memang ada dan diterapkan pada member-membarnya, kalau kejujuran menurut saya pribadi ada, memang leader-leader rmengajarkannya kita bahwa kejujuran yang sangat diutamakan baik dalam hal apapun sekecil apapun kita sesama member harus terbuka jadi dibisnis melia sehat sejahtera ini tentang kejujuran itu sangat diutamakan terutama pada member-membarnya yang memang sedang belajar karakter.

Kalau menurut saya harus tulus dan penuh keikhlasan, kenapa karena dari keikhlasan itu kita sebagai membarnya merasakan kenyamanan jadi tidak ada keterpaksaan untuk melakukan bisnis melia sehat sejahtera, jadi dengan ikhlas juga kita melakukan dengan totalitas tanpa ada keterpaksaan, klau kepada konsumen kita, sebagai member seharusnya terbuka terhadap konsumen dalam melayani, dan kita harus membuka apa sih sebetulnya di bisnis melia sehat sejahtera ini apa lagi kita udah tau bahwa produk dari PT

Melia Sehat Sejahtera ini adalah propolis dan sudah tercantum dalam Al-Qur'an surat an-nahl ayat 68-69, jadi dengan adanya ini kita harus terbuka pada masyarakat bahwa yang belum tau kita kasih tau untuk sama-sama belajar dan sama-sama mengetahui manfaat propolis itu seperti apa. Menurut saya mungkin lebih ke integritas masing-masing member seperti apa mereka menyikapi bisnis ini untuk melaksanakannya agar dapat memberi manfaat kepada orang banyak tanpa ada kebohongan dalam memberi informasi.

Kemudian adanya penerapan etika bisnis ini akan sangat membantu pertumbuhan perkembangan di bisnis ini, dan gerakannya pun menurut saya lebih tenang tanpa beban yang berat banget kaya biasanya, ini sangat bagus sekali karna penanaman kejujuran adalah elemen paling penting dalam sebuah bisnis, tanpa kejujuran bisnis apapun bisa tidak berhasil dan sia-sia ketika menjalankan.

Berdasarkan wawancara dengan Muhammad Ramadhan sebagai JunioR leader pada hari Minggu, 16 Juni 2019 di Bascame Mabes Cirebon Jl.Saladara majasem kota Cirebon depan Lab.IAIN SNJ Cirebon

Menurut saya sangat jelas untuk meningkatkan omset karena ketika kita menerapkan etika bisnis berarti kita telah menjalankan apa yang diajarkan oleh islam contohnya etika bisnisnya berupa sopan santun,ramah,keterbukaan, dan ketika kita menawarkan harus adanya suka sama suka dan tidak ada paksaan dalam berbisnis sehingga harus ada keikhlasan ketika kita sudah melakukan etika bisnis islam Insha Allah diridhoi Allah dan adanya keberkahan.

Menurut saya kejujuran itu perlu dan harus adanya keterbukaan dalam bisnis ini, semua yang kita ketahui dalam bisnis, kita sampaikan apa adanya dan tidak ada kebohongan karena disitulah semuanya akan berjalan, kalau melayani dengan ikhlas pasti kita harus ikhlas dalam membantu sesama, karena kita melakukan sesuatu dengan penuh keikhlasan maka disitu lah ada nilai keberkahan untuk kita semua dan Allah pun maha melihat apa yang sedang kita lakukan dan diperjuangkan. Untuk mengenai penuhi janji itu harus kita tepatin karena disini kita harus integritas niat membantu menolong dan semuanya kita harus penuhi walaupun mungkin tidak sesuai apa yang kita rencanakan.

Namun dari yang saya lihat dengan penerapan etika bisnis islam ini menurut saya lebih berwarna dan hidup kegiatannya lebih adem dan sepertinya akan lebih mempercepat perkembangan usaha kita semua dalam setiap langkahnya karna memang itu semua adalah pondasi kesuksesan yang sebenarnya. Dan saya juga jadi lebih bergairah untuk menolong sesama dalam memeberikan informasi kepada temen-temen saya bahkan saudara saya sendiri leat produknya yang luar biasa melia propolis.

Berdasarkan wawancara dengan Putri Anggraeni sebagai Senior leader pada hari Senin, 17 Juni 2019 di Bascame Mabes Cirebon Jl.Saladara majasem kota Cirebon depan Lab.IAIN SNJ Cirebon

Pasti sangat membantu meningkatkan pendapatan di bisnis ini karena itu hal yang sangat baik dalam ajaran islam, menurut saya itu hal yang sangat harus dilakukan sebagai pelaku bisnis yang baik dalam ajaran islam tentang kejujuran, keikhlasan, keterbukaan, dan keadilan itu semua adalah bumbu kesuksesan dalam ajaran islam yang baik secara aturan dan pasti diterima oleh semua orang yang mau sukses.

Apa lagi masalah kejujuran paling hal yang utama di bisnis ini karena tidak mungkin bisa sukses dan berkembang tanpa adanya kejujuran bahkan ada sebuah pepatah mengatakan bahwa jujur itu pahit tapi memperindah masa depan, apa lagi kita akan bekerja sama sama orang lain yang kita harus bener-bener jujur dan transparan dalam memberi informasi mengenai peluang bisnisnya atau harga produknya bahkan acra-acra training yang memang berbayar, pokoknya segala bentuk tindakan yang harus dilakukan harus menanamkan kejujuran dalam membangun pondasi dalama bisnis ini.

Dan menurut saya dalam membina mendampingi baik member maupun konsumen harus dilakukan harus dengan setulus hati dan ihklas karena keikhlasan itu akan menimbulkan rispek dari orang yang kitra bina atau konsumen kita dan akan memunculkan kepercayaan yang semakin solid dan akan lebih meningkatkan perkembangan dan percepatan dalam menjalankan bisnis ini karena itu bagian dari hal yang penting dalam praktek di bisnis ini secara bisnis secara islami.

Kemudian modal kepercayaan itu adalah tidak boleh mengecewakan konsumen atau member dalam memenuhi janji dalam setiap acara yang menjadi skejul kerjasama dalam membangun bisnis bersama di bisnis ini, karena janji tidak di tepati maka sangat penting menjujung tinggi kedisiplinan untuk selalu menepati janji-jaji yang sudah dibuat agar meningkatkan kepercayaan.

Dalam penerapan etika bisnis islam dapat meningkatkan omset di bisnis ini tentunya sangat benar bahkan memang seharusnya dalam bisnis apapun harus mengedepankan etika bisnis yang sesuai etika bisnis islam, seperti kejujuran, ketulusan, keihklasan dalam menangani konsumen, bahkan kedisiplinan dalam menepati setiap janji terhadap apa yang duah di jadwalkan.

Seperti halnya dalam memeberi informasi produk dan penjelasan mengenai bisnis yang ditawarkan lebih afdholnya semua member diharuskan menguasai produk knowledge seacara mendalam dan memberikan testimony yang sesuai dengan keadaan tanpa harus berbohong, kemudian dalam mengajak untuk merekrut harus dengan cara yang sopan, ajakan yang ber etika dan tidak ada kesan memaksa atau mengiming-imingi sehingga calon

konsumen dan member tidak merasa keberatan ketika ingin menjalankan bisnis ini.

3. Hal-hal apa saja yang menjadi kendala dan bagaimana solusinya?

Berdasarkan wawancara dengan Pimpinan Pusat Bandung sebagai Leader Commite Nasional Muhammad Fikri Shahabudin pada hari Kamis, 20 Juni 2019 di Kedai Yamani (cafe) Jl. Dr Cipto no.3 Cirebon

Ya kalau menjadi kendala sih sebetulnya tidak ada cuman karena kita ini padet karya orangnya banyak sehingga selalu muncul member baru dalam waktu yang singkat satu hari muncul 10 pelaku bisnis dalam 1 minggu muncul 100 pelaku bisnis baru nah jadi bagaimana membuat pendidikan ini secepat perkembangan bisnis tapi itu kan satu hal yang kita raih tapi sisi lah kita capai solusinya ya menekankan pendidikan sama menerapkan aturan hukuman bagi yang melakukan yang melanggar harus tegas, kendala mungkin transaksional kadang prospek diluar tidak langsung setor ke kantor kaya kolektor kendalanya mungkin tidak setorin dan pemahaman terhadap multi level yang rendah yah karena tidak ada di manapun waktu kuliah ngambil kewirausahaan pun di ITB (Institut Teknologi Bandung) juga tidak ada yang jelasin mlm itu apa nantikan kaitannya haram halal padahal kan cuma ganti pola pemasaran aja kalau bisnis biasa pake agen atau distributor kita mempergunakan konsumen sebagai marketing, kalau leader shif yang saya liat yang pertama pemahaman saya pribadi kalau misalkan orang itu sudah menjadi leader dia kan memegang suatu wilayah dia tuh kaya manager marketing dia tuh melakukan sebuah tugas pokok fungsi yaitu memainten konsumen dan pemasar di wilayah itu agar omset berjalan dengan lancar sebagai ganti perusahaan memberikan bonus leader shif nah ketika dia tidak melakukan tugas pokok fungsi itu pastikan omsetnya turun akhirnya hasilnya pun akan menjadi buruk jadi sebetulnya leadershif itu tuh kita harus kerja juga kalau pelaku dia tau kalau orang yang di prospek kan mungkin akan berfikir bagaimana caranya ini kita dapet nanti kita kerja padahal kalau kita cari dilapangan ini tidak ada yang seperti itu jadi kita harus tetep membina dan mengerjakan memang itu bonus bukan sekedar diam dapet duit ya kasarnya gini ga kerja dapet duit sekarang gini kalau kita liat misalkan manager di kantor atau ceo atau direktur juga itu gajinya paling besar mungkin bisa kita kategorikan dia tidak kerja atau misalkan siapa maruf itu kan dewan komisaris misalkan dewan penasihat itu tuh gajinya tentu lebih gede dari pada orang yang dilapangan yakin saya tapi apa itu termasuk kategori tidak bekerja kan bisa jadi satu dua masukkan dari dia berdampak sangat besar jadi larinya ke arah sana tentu kalau misalkan jarang sekali orang yang tidak berbuat apa-apa lalu jaringannya jalan misalkan walaupun belum pernah saya temuin itu kan dikategorikannya haram seperti itu.

Terutama yang muslim ada baiknya sebelum terjun ke dalam bisnis sebelum terjun ke dalam kerjaan apapun baiknya mempelajari terlebih dahulu mengenai pemahaman yang yang dapat memahami kita tentang etika dan tata cara sesuai ajaran dan syariat islam.

Berdasarkan wawancara dengan Muhammad Khoirul Umam sebagai Leader Commite Nasional Cirebon pada hari Rabu, 19 Juni 2019 di C-Hotel Cirebon Jl. Terusan pemuda no. 24/88, Sunyaragi Kec. Kesambi Kota Cirebon

Tantangan diawalnya saya tidak diperbolehkan oleh keluarga dan orang tua tapi saya sangat antusias dan serius untuk memahami dan jelaskan secara detail mengenai manfaat produknya kemudian kegiatan-kegiatannya akhirnya orang tua pun menyetujui dan mendukung kegiatan di bisnis ini itu adalah sebuah kendala di awal yang membuat saya akan terus maju dan berhenti tapi Alhamdulillah setelah semua mendukung akhirnya saya melanjutkan perjuangan untuk menjalankan bisnis ini dengan sebaik-baiknya walaupun tidak mudah tapi saya yakin pasti bisa dengan terus berjuang, terus belajar, terus menerus memperbaiki diri insha Allah semua akan indah pada waktunya.

Yang ke dua dalam membentuk team yang solid pasti harus berjuang dengan professional dan focus, kita harus sadar kadang untuk membangun team yang solid tidak semudah yang kita bayangkan yaah, banyak hal-hal yang kita harus kontribusikan dalam membentuk team yang solid baik dengan fikiran, bantuan bimbingan atau pendampingan bahkan materi.

Kemudian tantangan di lingkungan sekitar bahwa tidak semua orang yang kita tawarkan bisnis ini semuanya mau bergabung, justru malah sebaliknya banyak yang menolak karna mungkin belum memahami dan belum membutuhkan informasinya, namun adanya produk menjadi penyemangat baru untuk kita bisa terjun di masyarakat yang sedang membutuhkan kesehatan maka kita bisa pastikan untuk memberi informasi yang sesuai dengan tujuan kita khususnya untuk berbagi manfaat kesehatannya dari guruh mata atau orang-orang yang memiliki sakit tertentu bisa kita bantu ikhtiarkan dalam mengkonsumsi propolis secara teratur dan dapat bereaksi cepat untuk penyembuhannya.

kendala mungkin transaksional kadang prospek diluar tidak langsung setor ke kantor kaya kolektor kendalanya mungkin tidak setorin dan pemahaman terhadap multi level yang rendah yah karena tidak ada di manapun waktu kuliah ngambil kewirausahaan pun di ITB (Institut Teknologi Bandung) juga tidak ada yang jelasin mlm itu apa nantikan kaitannya haram halal padahal kan cuma ganti pola pemasaran aja kalau bisnis biasa pake agen atau distributor kita menggunakan konsumen sebagai marketing.

Awalnya pun dari pihak keluarga saya belum mengizinkan saya untuk bergabung di bisnis ini, namun setelah saya ceritakan dengan baik tujuan dan manfaat produk propolis akhirnya keluarga dan orang tua pun sangat mendukung sampe-sampe bisa membantu untuk menawarkan produknya ke tetangga saya di sana.

Bahkan sebagian member yang sudah menjalankan pun banyak yang di awal dilarang oleh keluarga dan orang tuanya, karna khawatir bisnis ini adalah penipuan dan takut di bohongin, akan tetapi semua tentangan menjadi sebuah pematang bagi sebagian member yang masih terus berjuang dan tetap yakin dengan tujuan mereka adalah bagian dari ingin membahagiakan orang tua dan keluarga.

Solusinya adalah tetap semangat dan selalu berada dilingkungan positif dan terus mau belajar di acara-acara training yang akan menambah ilmu-ilmu yang dapat memahami kita untuk selalu tetap menjaga tujuan baik kita dalam menebarkan informasi melalui peluang bisnis ini baik dalam memberi manfaat produk kesehtanya ataupun peluang penghasilan bagi yang membutuhkan.

Berdasarkan wawancara dengan Adi nugraha sebagai senior leader pada hari Jumat, 14 Juni 2019 di Bascame Mabes Cirebon Jl.Saladara majasem kota Cirebon depan Lab.IAIN SNJ Cirebon.

Kalo kendala pasti ada yaah dalam bisnis apapun pasti ada, kalo saya pribadi dari diri sendiri seperti : malas, jenuh, banyak alasan padahal saya tau kalo itu untuk kebaikan dan kemajuan saya, kemudian kalo dari kendala yang saya temui diluar dalam menjalankan bisnis ini pertama kalo menawarkan temen atau mengajak temen atau sahabat, banyak di antara mereka yang menolak bahkan menghina saya, parahnya mereka merasa trauma karna takut penipuan, bisnis gak jelas, dan macam-macam pernyataan dari mereka padahal saya tau mereka belum pernah mencoba, bahkan kata kata yang negative sering mereka lontarkan kepada saya, yaa sebenarnya kita maklumi karna mungkin ini sudah menjadi bagian dari resiko menjalankan bisnis ini salah satunya adalah tidak diyakini/dipercayai ketika menawarkan atau mengajak teman-teman atau sahabat untuk bergabung dibisnis yang saya jalankan.

Namun itu semua bukanlah sebuah masalah yang berat dan hal yang dapat mengubah tujuan baik kita, karna yang kita sadari kita mengajak mereka untuk kebaikan dan manfaat untuk mereka sendiri, maka ketika mereka menolak berarti bukan salah kita, karna tujuan kita membantu untuk menajak berjuang bersama dalam memanfaatkan waktu-waktu yang kosong dan tidak bermanfaat, tapi saya percaya satu hal pada dasarnya mereka belum paham sepenuhnya tentang bisnis ini saja secara detail dan mandalam apa sebenarnya tujuan bisnis ini, aka tetapi ketika merke ingin terbuka dan mau belajar memahami dengan lebih mendalammerke akan mengerti dan

bergabung dibisnis ini, pada intinya mereka harus benar-benar focus memahami semua tentang bisnis ini agar mengerti tujuan bisnis ini sebenarnya membantu menyehatkan dan mensejahterakan kemandirian ekonomi khususnya untuk kita kita anak muda yang sedang kuliah.

Kemudian dalam membentuk team yang solid pasti harus berjuang dengan professional dan focus, kita harus sadar kadang untuk membangun team yang solid tidak semudah yang kita bayangkan yaah, banyak hal-hal yang kita harus kontribusikan dalam membentuk team yang solid baik dengan fikiran, bantuan bimbingan atau pendampingan bahkan materi.

Awalnya pun dari pihak keluarga saya belum mengizinkan saya untuk bergabung di bisnis ini, namun setelah saya ceritakan dengan baik tujuan dan manfaat produk propolis akhirnya keluarga dan orang tua pun sangat mendukung sampe-sampe bisa membantu untuk menawarkan produknya ke tetangga saya di sana.

Yang pada akhirnya semua dapat memahami bahwa belajar berbisnis pasti ada tantangan yang tidak menentu, baik dari ketidakpercayaan lingkungan, kekhawatiran keluarga dan orang tua yang sebenarnya keadaan itu karna mereka belum terlalu memahami lebih dalam saja mengenai bisnis ini, tapi wajar sekali karna memang paradig lingkungan kita masih banyak yang beranggapan bahwa bisnis ini adalah bisnis penipuan atau bisnis yang tidak jelas, karna pengalaman dari orang tua dan keluarga yang pernah terjebak dalam bisnis-bisnis seperti ini yang kegiatannya banyak merugikan masyarakat dan lingkungan, sampai-sampai begitu meresahkan orang-orang yang belum pernah ikut bisnis pun merasa trauma sebelum mencoba. Maka pesan saya buat temen-twmwn yang ingin belajar niatkan yang baik selagi muda, manfaatkan waktu luangnya untuk belajar di dalam hal apapun karna saya percaya tidak ada salahnya belajar dan mencoba pengalaman itu yang akan banyak mengajarkan bagaimana kita semakin dewasa dan bijak dalam melakukan sebuah tindakan dalam mengarungi kehidupan di dunia ini dalam mengharapkan keridhoanya untuk bisa hidup lebih baik dan dapat bermanfaat untuk sebanyak-banyaknya orang, karna saya tau sebuah hadis bahwa “sebaik-baiknya manusia adalah yang paling bermanfaat untuk sebanyak-banyaknya orang,

Kegiatan bisnis ini bisa memberi solusi kepada Negara, dapat mengangkat dan mengentaskan angka pengangguran di Indonesia dan menyehatkan kehidupan banyak orang menjadikan diri kita perantara untuk orang-orang dilingkungan kita dalam memberikan informasi kesehatan dan kesejahteraan serta kemandirian ekonomi sebaik anak cucu bangsa yang mandiri bisa berdiri dikaki sendiri tanpa mengharap bantuan dan summbangan dari orang tua, justru kita yang harus merubah untuk bisa membalas jasa orang tua kita selama mendidik dan membiayai kita, semoga kita dapat melaksanakan tindakan yang jujur, amanah, dan bertanggung jawab untuk semuanyantindakan kita, Aamiin.

Berdasarkan wawancara dengan Abdurahman Mursyid sebagai JunioR leader pada hari Sabtu, 15 Juni 2019 di Bascame Mabes Cirebon Jl.Saladara majasem kota Cirebon depan Lab.IAIN SNJ Cirebon.

Kalo saya lebih ke diri saya sendiri mungkin masih malas, banyak jarang hadir ke pertemuan untuk belajar, padahal saya masih sangat butuh banyak ilmu agar tau pola yang benar seperti apa, solusinya mungkin harus lebih ingat dengan tujuan agar dapat lebih semangat dalam belajar mengejar impian impian saya, kemudian kendalanya di Teman teman banyak yang belum percaya terhadap bisnis yang saya jelaskan dan banyak juga yang bilang tukang obat, sales obat dan lain lain berbagai macam omongan dari temen-temen juga di lontarkan, namun itu tidak menjadi masalah karna saya percaya sukses pasti butuh tantangan dan saya harus bisa melewatinya dengan penuh semangat dan kegembiraan, apalagi saat ini sedang rame-rame nya pemahaman produk mengenai guruh mata dan belajar terjun ke masyarakat sehingga kita bisa banyak relasi dan pengalaman tentang sosialisasi dengan masyarakat bahwa propolis produk dari melia ini bagus untuk dikonsumsi untuk orang-orang sakit dan itu sangat membantu saya karna semakin banyak konsumen yang menjadi pelanggan bahkan tidak sedikit yang kemudian menjadi repeat order akibat pemahaman mendalam mengenai produk propolis dan melia biyang.

Dapat disimpulkan bahwa setiap hambatan yang ada adalah bagian dari sebuah proses yang dapat memberikan pengalaman berharga untuk pengembangan diri kita yang kemudian setiap kendala akan dicari solusinya dengan belajar terhadap para senior atau leader-leader kita agar dapat di koreksi sebagai bentuk usaha dalam memperbaiki keadaan yang harus lebih baik saat menjalankan bisnis ini secara baik dan benar. Semua masalah pasti ada solusinya, asal kita mau berfikir untuk memperbaiki dan terus menerus belajar karna setiap kesulitan itu pasti ada kemudahan dan itu sudah janji Allah SWT

إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ﴿٦﴾

6. Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. (QS.Al-Insyirah ayat 6)

Berdasarkan wawancara dengan Muhammad Ramadhan sebagai JunioR leader pada hari Minggu, 16 Juni 2019 di Bascame Mabes Cirebon Jl.Saladara majasem kota Cirebon depan Lab.IAIN SNJ Cirebon.

Menurut saya setiap orang berbisnis pasti mempunyai kelebihan dan kekurangannya masing-masing nah kendala pasti ada contoh malas, tidak mau belajar masih senang melakukan hal hal yang tidak penting (main-main) akhirnya disitulah akan menimbulkan lupa tujuan lupa dengan impian, maka solusinya kita harus meng upgrade terus ilmu-ilmu yang sedang kita geluti dan kita jangan jauh-jauh dari orang-orang yang selalu membimbing kita karena disitulah ada sumber-sumber ilmu dan akan meningkatkan lagi semangat kita untuk terus berjuang.

Kemudian tantangan di lingkungan sekitar bahwa tidak semua orang yang kita tawarkan bisnis ini semuanya mau bergabung, justru malah sebaliknya banyak yang menolak karna mungkin belum memahami dan belum membutuhkan informasinya, namun adanya produk menjadi penyemangat baru untuk kita bisa terjun di masyarakat yang sedang membutuhkan kesehatan maka kita bisa pastikan untuk memberi informasi yang sesuai dengan tujuan kita khususnya untuk berbagi manfaat kesehatannya dari guruh mata atau orang-orang yang memiliki sakit tertentu bisa kita bantu ikhtiarkan dalam mengkonsumsi propolis secara teratur dan dapat bereaksi cepat untuk penyembuhannya.

Menurut saya sih ini ujian dan tantangan untuk kita sebagai pembisnis untuk semakin sadar bahwa kita lagi berproses pasti ada kendala dan tantangan, tapi menurut saya solusinya adalah harus tetap berjuang dan tidak boleh menyerah untuk terus menerus belajar dan terus –menerus untuk memperbaiki diri menuju hidup yang lebih baik.

Terus kendala banyak orang yang mau bergabung namun mereka tidak berani mengambil keputusan untuk berjuang mencari modalnya, padahal itu tantangan pertama, bagi saya sih mereka tidak punya keyakinan dalam bertindak sehingga belum mencoba sudah menyerah dan tidak mau mencari modalnya, yaa saran saya harus yakin yaa, karna bagaimana bisa berkembang kalo tidak ada keyakinan dalam dirinya, sukses itu bukan di tangan orang lain, apalagi orang tua tapi di tangan kita sendiri, kita yang harus berjuang dalam menentukan arah dan tindakan menuju hidup yang lebih baik dan ini adalah salah satu peluang yang bisa di manfaatkan, karna menurut saya ini adalah sebuah peluang untuk bisa belajar dikomunitas bisnis yang baik, lingkungan yang baik, dan positif menuju hidup yang lebih baik untuk masa depan kita semua.

Berdasarkan wawancara dengan Putri Anggraeni sebagai Senior leader pada hari Senin, 17 Juni 2019 di Bascame Mabes Cirebon Jl.Saladara majasem kota Cirebon depan Lab.IAIN SNJ Cirebon.

Banyak kendala dibisnis ini yang pertama penolakan, yang kedua malas, tidak mau berbaur, malu, tidak percayaa diri, berfikir negative, namun kendala itu adalah bagian dari sebuah proses dalam menuju kesuksesan maka solusinya adalah harus belajar melawan diri sendiri dan ikut serta dalam ikut

acara training untuk menambah motivasi dan semangat dalam berjuang menuju impian-impian kita.

Dan hanya dengan seperti itu untuk merubah keadaan yang lebih baik dalam menjalankan di bisnis ini saya pribadi adalah orang yang sedang belajar untuk bisa selalu menempatkan diri saya dalam lingkungan yang positif dan dapat menambah ilmu dan pengetahuan serta mengoreksi tindakan yang ada produktif menjadi peluang untuk semakin lebih maju dalam menuju hidup yang lebih baik.

Kemudian dari lingkungan keluarga juga awalnya saya juga tidak diperbolehkan oleh keluarga dan orang tua tapi saya jelaskan secara detail mengenai manfaat produknya kemudian kegiatan-kegiatannya akhirnya orang tua pun menyetujui dan mendukung kegiatan di bisnis ini itu adalah sebuah kendala di awal yang membuat saya akan terus maju dan berhenti tapi Alhamdulillah setelah semua mendukung akhirnya saya melanjutkan perjuangan untuk menjalankan bisnis ini dengan sebaik-baiknya walaupun tidak mudah tapi saya yakin pasti bisa dengan terus berjuang, terus belajar, terus menerus memperbaiki diri insha Allah semua akan indah pada waktunya.

Dalam menjalankan bisnis ini tentunya banyak sekali hal-hal yang menjadi tantangan atau hambatan dalam menjalankan bisnis ini seperti tidak di percaya oleh lingkungan sahabat dan teman, kemudian ada yang merendahkan di bilang tukang obat, mlm dan banyak cibiran-cibiran yang dilontarkan dalam menjalankan bisnis ini.

Bahkan sebagian member yang sudah menjalankan pun banyak yang di awal dilarang oleh keluarga dan orang tuanya, karna khawatir bisnis ini adalah penipuan dan takut di bohongin, akan tetapi semua tantangan menjadi sebuah pematang bagi sebagian member yang masih terus berjuang dan tetap yakin dengan tujuan mereka adalah bagian dari ingin membahagiakan orang tua dan keluarga.

Solusinya adalah tetap semangat dan selalu berada dilingkungan positif dan terus mau belajar di acara-acara training yang akan menambah ilmu-ilmu yang dapat memahami kita untuk selalu tetap menjaga tujuan baik kita dalam menebarkan informasi melalui peluang bisnis ini baik dalam memberi manfaat produk kesehatannya ataupun peluang penghasilan bagi yang membutuhkan.

C. Keterbatasan Penelitian

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih banyak kekurangan dan masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karenanya saran dan kritik yang konstruktif dari semua pihak sangat diharapkan demi perbaikan dan penyempurnaan. Penulis berharap Tugas Akhir ini dapat dijadikan acuan dan bahan referensi oleh pihak

siapapun. Maka dari itu penulis minta dukungan dan sarannya kepada siapapun yang membaca tugas akhir ini untuk berkelanjutan yang lebih baik lagi nantinya.

Pada akhirnya semua usaha dan upaya penulis atas karunia dari Allah SWT. Tanpa adanya kekuatan dan pertolongan dari Allah SWT, Tugas Akhir ini

Tidak mungkin terselesaikan dengan baik dan hanya kepada Allah-lah semua urusan di kembalikan. Oleh karena itu penulis berharap semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak, khususnya bagi penulis dan bagi para pembaca yang budiman pada umumnya. *Iyyakana "budu waiyyaka nasta"iin.*

Amin.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dari bab 1 sampai bab 4, maka dapat disimpulkan : Pelaksanaan bisnis MLM PT.Melia sehat sejahtera di Cirebon berdasarkan wawancara peneliti sebenarnya sangat baik dan bermanfaat bagi masyarakat banyak, dari segi pertama produknya melia propolis dan melia biyang sudah terbukti banyak membantu menyehatkan kalangan masyarakat khususnya bagi orang-orang yang sakit.

Kemudian mengenai pembelajaran karakter dan mentalitasnya begitu sangat membantu penegembangan diri bagi para anak-anak muda yang sedang belajar berbisnis dan ingin belajar mandiri, kemudian dari segi peluang pekerjaanya pun sangat membantu masyarakat untuk bisa mendapatkan penghasilan dan memenuhi kebutuhan sehari-hari,namun memang pada praktiknya masih banyak oknum-oknum yang masih belum sepenuhnya melakukan dengan cara yang sesuai dengan etika bisnis yang di berikan oleh perusahaan, seperti menjual produk dibawah harga, kemudian memaksa calon konsumen dengan iming-iming, dan berbagai tindakan yang belum sesuai tindakan.

Dalam penerapan etika bisnis islam dapat meningkatkan omset di bisnis ini tentunya sangat benar bahkan memang seharusnya dalam bisnis apapun harus mengedepankan etika bisnis yang sesuai etika bisnis islam, seperti kejujuran, ketulusan, keikhlasan dalam menangani konsumen, bahkan kedisiplinan dalam menepati setiap janji terhadap apa yang duah di jadwalkan.

Seperti halnya dalam memberi informasi produk dan penjelasan mengenai bisnis yang ditawarkan lebih afdholnya semua member diharuskan menguasai produk knowledge secara mendalam dan memberikan testimony yang sesuai dengan keadaan tanpa harus berbohong, kemudian dalam mengajak untuk merekrut harus dengan cara yang sopan, ajakan yang ber etika dan tidak ada kesan memaksa atau mengiming-imingi sehingga calon konsumen dan member tidak merasa keberatan ketika ingin menjalankan bisnis ini.

Dalam menjalankan bisnis ini tentunya banyak sekali hal-hal yang menjadi tantangan atau hambatan dalam menjalankan bisnis ini seperti tidak di percaya oleh lingkungan sahabat dan teman, kemudian ada yang merendahkan di bilang tukang obat, mlm dan banyak cibiran-cibiran yang dilontarkan dalam menjalankan bisnis ini.

Bahkan sebagian member yang sudah menjalankan pun banyak yang di awal dilarang oleh keluarga dan orang tuanya, karna khawatir bisnis ini adalah penipuan dan takut di bohongin, akan tetapi semua tantangan menjadi sebuah pematang bagi sebagian member yang masih terus berjuang dan tetap yakin dengan tujuan mereka adalah bagian dari ingin membahagiakan orang tua dan keluarga.

Solusinya adalah tetap semangat dan selalu berada dilingkungan positif dan terus mau belajar di acara-acara training yang akan menambah ilmu-ilmu yang dapat memahami kita untuk selalu tetap menjaga tujuan baik kita dalam menebarkan informasi melalui peluang bisnis ini baik dalam memberi manfaat produk kesehtanya ataupun peluang penghasilan bagi yang membutuhkan.

B. Saran

Saran bagi peneliti tentunya bagi semua pelaku usaha atau bisnis apapun harus semakin lebih memperhatikan etika bisnis yang sesuai dengan aturan syariat islam yang sebenar-benarnya seperti memperhatikan bagaimana keberkahan yang akan di dapatkan dan hasil yang halal melalui cara yang sudah di terapkan dalam aturan syariat seperti : kejujuran, ketulusan, keikhlasan, dan kedisiplinan dalam menepati janji sehingga kita mampu meraih ridho Allah SWT dan dapat sukses di duina dan Akherat. Amiin

DAFTAR PUSTAKA

- Adam, Panji *Fatwa-fatwa Ekonomi Syariah*. Jakarta: Bumiaksara, 2018
- Hafidz, Abdurrahman dan Yahya Abdurrahman *Bisnis Dan Muamalah Kontemporer*. Bogor: Al-Azhar Freshzone Publishing, 2015
- Syaeful, Mokh Bakhri *Sukses Berbisnis Ala Rasulullah*. Erlangga, 2012
- Sofwan, Jauhari MLM Syariah : *Buku Wirausaha Muslim Praktisi MLM Syariah*. Jakarta: Mujaddidi Press, 2013
- Lukman, Hakim *Prinsip-Prinsip Ekonomi*. Jakarta: Erlangga, 2012
- Hasbi, Hasan *Pemikiran dan Perkembangan Hukum Ekonomi Syariah di Dunia Islam Kontemporer*. Depok: Gramata Publishing, 2011
- Ika, Yunani Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid al-Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada, 2014
- Enang, Hidayat *Fiqh Jual Beli*. Bandung : Remaja Rosdakarya, 2015
- Audah, jaser *Al-maqosid Untuk Pemula*. Jogjakarta: SUKA-Press UIN Sunan Kalijaga, 2013
- Asnan, Muhammad fanani *pemasaran syariah*. Depok: PT.raja grafindopersada, 2017
- Ria, Resti Ridhawati *Analisis Strategi Marketing Syariah Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Pada Toko Rabbani Semarang*. Semarang: Uin Wali Songo, 2015
- Elly, Mery Irawati *Pengaruh Penerapan Karakteristik Marketing Syariah Terhadap Kepuasan Nasabah Di Bank Syariah Sragen*. Sragen: IAIN Salatiga, 2016