

PRAKTEK SISTEM BONUS DALAM PERUSAHAAN HALAL NETWORK INTERNASIONAL (HNI) CABANG KECAMATAN MUARA BULIAN KABUPATEN BATANGHARI DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLAM

Taupiq, Sopian, Asiyah, Mubarik, Musaddad Al Basry, Nyimas Siti Hartina

Institut Agama Islam Nusantara Batanghari, Indonesia

Email: taupiqustadz1987@gmail.com, sopiyanjmb614@gmail.com,
asiyahaiinbatanghari@gmail.com, mubarikmubarik306@gmail.com,
musaddadalbasry@gmail.com, nyimassitihartina02@gmail.com

Abstrak

Salah satu pola bisnis yang saat ini sangat marak dilakukan adalah bisnis dengan sistem MLM (Multi Level Marketing) yang merupakan salah satu cabang dari *direct selling* Konsep MLM pertama dicetuskan oleh NUTRILITE, sebuah perusahaan amerika serikat pada tahun 1939. Saat ini diseluruh dunia MLM telah mencapai jumlah sekitar 10.000-an, sementara di Indonesia mencapai sekitar 1500-an Berdasarkan informasi yang bisa kita peroleh di internet, setiap hari muncul 10 orang miliuner baru karena mereka sukses menjalankan bisnis MLM, begitu pula di Malaysia. Sistem ini mengembangkan jaringannya mengutamakan kekebaratan. Semakin banyak downline, semakin besar bonus. Sistem ini memungkinkan downline untuk melebihi upline-nya. Bonus member di awal karirnya kecil, maka biasanya perusahaan seperti ini mengandalkan bonus perekrutan. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (field research) yaitu penelitian yang objeknya mengenai gejala-gejala atau peristiwa-peristiwa yang terjadi pada kelompok masyarakat. Sehingga penelitian ini juga bisa disebut penelitian kasus atau study kasus (case study) dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Metode yang digunakan adalah penelitian kualitatif yaitu peneliti kualitatif percaya bahwa kebenaran adalah dinamis dan dapat ditemukan hanya melalui penelaahan terhadap orang-orang melalui interaksinya dengan situasi sosial mereka. Produk-produk HNI yang terdapat di Distribution Center Batang Hari ini ditempatkan di etalase-etalase kaca pada umumnya dan memang mirip seperti toko-toko pada umumnya. Produk-produk yang diperjual-belikan berupa produk-produk herbal, baik produk untuk pengobatan, kecantikan ataupun produk nutrisi dan keseharian. Prosedur keanggotaan dan akad perjanjian perusahaan Halal Network Internasional (HNI) cabang Kecamatan Muara Bulian kabupaten Batanghari adalah Sebelum seseorang menjadi agen resmi HNI maka dia harus mendaftarkan diri terlebih dahulu agar dalam melakukan pembelian mendapat harga khusus dan bonus ketika melakukan penjualan kepada konsumen sesuai dengan yang telah ditetapkan Perusahaan Halal Network Internasional.

Kata kunci: Sistem Bonus, Halal Network Internasional, Perspektif Hukum Islam

Abstract

One of the business patterns that is currently very widespread is a business with an MLM (Multi Level Marketing) system which is one of the branches of direct selling. The first MLM concept was initiated by NUTRILITE, a United States company in 1939. Currently worldwide MLM has reached the number is around 10,000, while in Indonesia it reaches around 1500. Based on the information we can get on the internet, every day 10 new millionaires appear because they are successful in running an MLM business, as well as in Malaysia. This system develops its network prioritizing width. The more downlines, the greater the bonus. This system allows downlines to exceed their uplines. Member bonuses at the beginning of their careers are small, so companies like this usually rely on recruiting bonuses. This type of research is field research, namely research whose object is about the symptoms or events that occur in community groups. So this research can also be called a case study or case study with a qualitative descriptive approach. The method used is qualitative research, namely qualitative researchers believe that truth is dynamic and can be found only through the study of people through their interactions with their social situations. The HNI products found in the Batang Hari Distribution Center are placed in glass windows in general and are similar to shops in general. The products traded in the form of herbal products, both products for treatment, beauty or nutritional and daily products. The membership procedure and contract agreement for the International Halal Network (HNI) company branch of Muara Bulian Subdistrict, Batanghari Regency, is that before someone becomes an official HNI agent, he must register first so that when making purchases he gets special prices and bonuses when selling to consumers according to what has been stated. set by the International Halal Network Company.

Keywords: Bonus System, International Halal Network, Islamic Law Perspective.

Pendahuluan

Salah satu pola bisnis yang saat ini sangat marak dilakukan adalah bisnis dengan sistem MLM (Multi Level Marketing) yang merupakan salah satu cabang dari *direct selling* Konsep MLM pertama dicetuskan oleh NUTRILITE, sebuah perusahaan amerika serikat pada tahun 1939. Saat ini diseluruh dunia MLM telah mencapai jumlah sekitar 10.000-an, sementara di Indonesia mencapai sekitar 1500-an Berdasarkan informasi yang bisa kita peroleh di internet, setiap hari muncul 10 orang miliuner baru karena mereka sukses menjalankan bisnis MLM, begitu pula di Malaysia (Abdillah, 2015).

MLM merupakan Konsep yang memberikan kesempatan kepada konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh manfaat dan keuntungan di dalam garis kemitraannya, dalam istilah MLM, anggota dapat disebut pula sebagai distributor atau mitra niaga, Jika mitra niaga mengajak orang lain untuk menjadi seorang anggota sehingga jaringan pelanggan atau pasar semakin besar atau luas, itu artinya mitra niaga telah berjasa mengangkat omzet perusahaan (Nurhasanah & Taufik, 2020).

MLM merupakan Konsep yang memberikan kesempatan kepada konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh manfaat dan keuntungan di dalam garis kemitraannya, dalam istilah MLM, anggota dapat disebut pula sebagai distributor atau

mitra niaga, Jika mitra niaga mengajak orang lain untuk menjadi seorang anggota sehingga jaringan pelanggan atau pasar semakin besar atau luas, itu artinya mitra niaga telah berjasa mengangkat omzet perusahaan (Amatul, 2020).

Islam telah mengatur prinsip-prinsip dalam pengembangan sistem bisnis yaitu dengan menghilangkan unsur dharar (bahaya), jahalah (ketidak jelasan), dan zulm (merugikan atau tidak adil terhadap satu pihak). Sistem pemberian bonus harus adil, tidak menzalimi dan tidak hanya menguntungkan pihak yang diatas. Bisnis juga harus bebas dari unsur MAGHRIB yaitu singkatan dari unsur: (1) Maysir (perjudian), (2) Zulm (aniaya), (3) Gharar (penipuan), (4) Haram, (5) Riba, (6) Iktinaz atau iktikar, dan batil (Saifudin, 2018).

Kemajuan di bidang perekonomian yang sangat pesat telah banyak membawa akibat perkembangan dalam bidang usaha. Dengan perkembangan tersebut, sekarang banyak bermunculan perusahaan dagang yang bergerak di bidang perdagangan eceran yang berbentuk toko ataupun pasar swalayan (Yulianto, 2022). Perubahan tersebut memaksa produsen dan para penjual untuk berpikir keras agar tetap mampu bersaing di pasaran. Jual beli sebagai bagian dari mu'amalah mempunyai dasar hukum yang jelas, baik dari Al-qur'an, Al-sunnah dan telah menjadi ijma' ulama dan kaum muslimin. Bahkan jual beli bukan hanya sekedar mu'amalah, akan tetapi menjadi salah satu media untuk melakukan kegiatan untuk saling tolong menolong sesama manusia (Salwah, 2019).

Bonus adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau jasa. Namun definisi ini masih bersifat umum. Maka dari itu, DSN MUI menerbitkan fatwa mengenai Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) untuk membedakan perusahaan MLM yang sesuai dengan ekonomi Islam dengan perusahaan MLM konvensional (Masyhuri, Washil, & Minhatun, 2021).

Ja'alah merupakan istilah nama untuk menyebut sesuatu yang diberikan seseorang kepada orang lain sebagai upah karena mengerjakan sesuatu yang diberikan kepada orang lain sebagai upah karena mengerjakan sesuatu (Masruron, Huzaini, & Surati, 2017). Iya sama dengan ja'l atau ja'lah. Sedangkan menurut terminologi syara' ja'alah adalah keharusan melakukan sesuatu secara mutlak sebagai bayaran tertentu atas satu pekerjaan tertentu atau sesuatu yang belum diketahui dengan sesuatu yang sudah pasti atau yang lainnya. Contoh akad ja'alah adalah hadiah yang khusus diperuntukkan bagi orang-orang yang berprestasi, atau pemenang dalam sebuah perlombaan yang diperbolehkan.

Dilihat dalam konteks perusahaan yang profit oriented perusahaan MLM termasuk HNI juga berbeda pandangan dengan ekonomi Islam yang sama sekali tidak mendukung sistem yang hanya menguntungkan satu pihak saja dan menganjurkan kepada prinsip yang tidak mementingkan keuntungan tetapi lebih mementingkan kebaikan bersama dunia-akhirat (falah) (Fadilah, 2022). Disisi lain, Perusahaan HNI dalam perekrutan anggota baru hanya sekilas *hello effect* (memberi kesan yang baik), *building trust*

(membangun kepercayaan), *building need* (membangun kebutuhan), *give solution* (memberi solusi), tanpa menjelaskan kisaran komisi berupa bonus yang akan diterima calon agen ketika telah bergabung kedalam member. seorang agen yang merekrut calon anggota baru akan menggali informasi seputar kebutuhan yang dimiliki calon agen seperti kebutuhan kesehatan, finansial, ilmu dll, kemudian menawarkan solusi atas kebutuhan tersebut tanpa ada unsur pemaksaan.

Dalam pandangan Islam, ekonomi atau iqtishad berasal dari kata “qashdun” yang berarti keseimbangan (equilibrium) dan keadilan (*equally balanced*). Al-qashdu bisa dimaknai pula dengan kesederhanaan dalam kehidupan yang berarti tidak berlebihan dan juga tidak kikir. Islam sebagai agama Allah, mengatur kehidupan manusia baik kehidupan di dunia maupun di akhirat (Asriadi, 2020). Perekonomian adalah bagian dari kehidupan manusia, maka tentulah hal ini ada pada sumber mutlak yaitu Al-Qur’an dan As-Sunnah, yang menjadi panduan dalam menjalani kehidupan (Atika, 2019).

Sistem ini mengembangkan jaringannya mengutamakan kelebaran. Semakin banyak downline, semakin besar bonus. Sistem ini memungkinkan downline untuk melebihi upline-nya. Bonus member di awal karirnya kecil, maka biasanya perusahaan seperti ini mengandalkan bonus perekrutan. Sistem ini yang kemudian diadopsi oleh KKI dalam menjalankan operasi bisnis MLM.

Metode Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (field research) yaitu penelitian yang objeknya mengenai gejala-gejala atau peristiwa-peristiwa yang terjadi pada kelompok masyarakat. Sehingga penelitian ini juga bisa disebut penelitian kasus atau study kasus (case study) dengan pendekatan deskriptif kualitatif (Syamsiyah, Syahrir, & Susanto, 2019). Metode yang digunakan adalah penelitian kualitatif yaitu peneliti kualitatif percaya bahwa kebenaran adalah dinamis dan dapat ditemukan hanya melalui penelaahan terhadap orang-orang melalui interaksinya dengan situasi sosial mereka.

Penelitian kualitatif mengkaji perspektif partisipan dengan strategi-strategi yang bersifat interaktif dan fleksibel. Dalam penelitian ini metode analisis data yang digunakan adalah model analisis data yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman, yaitu model interaktif yang terdiri dari tiga hal utama yaitu data reduction, data display, dan conclusion drawing (Illa & Ibnu, 2019).

Hasil dan Pembahasan

PT Halal Network Internasional yang kemudian dikenal sebagai HNI merupakan salah satu perusahaan Bisnis Halal Network di Indonesia yang fokus pada produk-produk herbal. HNI sesuai dengan akta pendirian Perusahaan, secara resmi didirikan pada tanggal 19 Maret 2012. HNI secara umum dapat dipahami sebagai sebuah

Praktek Sistem Bonus dalam Perusahaan Halal Network Internasional (HNI) Cabang Kecamatan Muara Bulian Kabupaten Batanghari dalam Perspektif Hukum Islam

perusahaan yang insya Allah didirikan di atas pondasi semangat ketaqwaan kepada Allah SWT, untuk memberikan solusi kepada Ummat Islam dan masyarakat luas pada umumnya, dalam hal penyediaan produk-produk kebutuhan keluarga dengan jaminan Halal 100% dan jaminan kualitas tinggi serta terbaik di varian/jenisnya.

HNI fokus terhadap produk, yang berlandaskan alamiah, ilmiah dan Ilahiyah. Produk HNI yang dijual adalah produk berkualitas terbaik. Standar kualitas produk HNI dibuktikan dengan produk-produk yang memiliki kelengkapan perizinan dan sertifikasi halal MUI. HNI sebagai perusahaan bisnis halal network fokus pada produk-produk yang terdiri dari produk-produk obat, suplemen, minuman kesehatan, dan kosmetik, masing-masing jenis produk tersebut memiliki khasiat, dan manfaat yang tidak perlu diragukan lagi karena telah dibuktikan langsung oleh agen HNI (Murnilawati, 2018).

HNI turut ikut serta dalam meningkatkan kesehatan masyarakat Indonesia dengan produk-produk obat herbal, dan suplemen yang berkualitas, serta aman dikonsumsi. Produk herbal HNI dapat memiliki dua fungsi yaitu sebagai obat dan suplemen. Produk herbal dapat menjadi perantara kesembuhan pasien dengan dosis yang tepat, dan produk herbal dapat membantu menjaga dan meningkatkan kualitas kesehatan masyarakat dengan cara mengkonsumsinya secara teratur sesuai dosis.

HNI terus meningkatkan profesionalismenya. Terus menumbuhkan kepercayaan masyarakat terhadap produk yang dipasarkannya. Selalu berusaha memberi pelayanan yang terbaik. Profesionalisme staff dan karyawan yang tinggi, terbentuk nilai nilai moral dan etika dalam perusahaan yang baik. Kesatuan dan kekompakan di semua lini perusahaan ini saling menguatkan, sehingga kewibawaan perusahaan dan potensi yang luar biasa terpancarkan. Pendaftaran menjadi Agen HNI dapat dilakukan pada orang-orang yang sudah menjadi Agen resmi HNI.

Seperti yang dipersyaratkan oleh PT. HNI, bahwa seseorang yang ingin mendaftar menjadi Agen resmi HNI harus mempunyai nomor rekening Bank, di sini menimbulkan permasalahan tersendiri bagi seseorang yang ingin mendaftar tetapi belum memiliki nomor rekening Bank. Namun, persyaratan itu tampaknya bukan persyaratan utama. Persyaratan itu bisa fleksibel sesuai kondisi calon Agen baru Hal ini sebagaimana penuturan Ibu Nuriya Budiyati sebagai berikut:

Kalau tidak mempunyai nomor rekening tidak masalah, untuk sementara waktu jika Agen baru itu sudah melakukan penjualan kepada konsumen dan dia mendapat bonus penjualan, bonusnya itu masih di timbun di E-wallet. E-wallet itu dompetnya HNI, bonusnya itu nanti di akumulasi semua, Kalau untuk melihat layanan bonusnya dapat dilihat di AVO (Agent Virtual Office). AVO ini hanya dapat di buka oleh seseorang yang sudah terdaftar menjadi Agen resmi HNI, yaitu dengan Username dan nomor ID yang telah ditentukan oleh perusahaan ketika seseorang mendaftar menjadi Agen HNI.

Sistem pemasaran HNI berbeda dengan sistem pemasaran Multi Level Marketing lainnya. Di HNI seorang downline tidak ada keharusan untuk melakukan pembelian produk HNI ke upline dalam jaringannya. Downline tersebut boleh melakukan

pembelanjaan ke upline jaringan lain. Hal ini sesuai penuturan Ibu Suci Ariyani (Stokis) HNI:

Kalau seorang Stokis belanja ke Pusat Stokis Daerah atau ke Pusat Agency HNI yang bukan jaringannya itu tidak masalah, karena di HNI ini untuk melakukan pembelian sifatnya tidak mengikat. Hanya saja jika si Stokis itu tadi melakukan pembelian ke sesama Stokis baik dalam jaringannya maupun bukan jaringannya itu tidak dibolehkan. Soalnya Stokis dengan Stokis itu pangkatnya sama. Minimal harus belanja ke satu tingkat di atasnya. Hal serupa juga di sampaikan oleh Bapak Sarbani selaku pemilik Distribution Center HNI BatangHari:

Iya, itu bisa saja. Tapi Stokis itu (yang downlinenya melakukan pembelian ke Stokis lain yang bukan dalam jaringannya), tentunya rugi. Ya mau ndak mau kalau jaringannya hidup, ya harusnya ada greget maksud saya seperti itu.

Lebih lanjut beliau menjelaskan tentang kebolehan upline langsung melakukan penjualan produk HNI ke konsumen pemakai tanpa keharusan mendistribusikan produk-produk HNI tersebut ke downlinenya terlebih dahulu

Pada dasarnya baik Distribution Center ataupun Stokis bisa saja langsung menjual produk-produk HNI ke konsumen pemakai tanpa harus mendistribusikannya terlebih dahulu ke downline-downlinenya. Hanya saja bonusnya berbeda jika menjual langsung ke konsumen pemakai dengan menjualnya melalui tingkatan toko di bawahnya.

Dalam menjalankan bisnisnya, Distribution Center PT. HNI BatangHari juga membutuhkan suplai produk-produk HNI dari sistem keagenan/sistem toko di atasnya yang dalam hal ini adalah Business Center (BC) PT. HNI. Hal ini sesuai penuturannya sebagai berikut: "Kalau Distribution Center sendiri belanjanya ke Business Center (BC). Kalau Distribution Center sini belinya ke BC Jambi.

Produk-produk HNI yang terdapat di Distribution Center Batang Hari ini ditempatkan di etalase-etalase kaca pada umumnya dan memang mirip seperti toko-toko pada umumnya. Produk-produk yang diperjual-belikan berupa produk-produk herbal, baik produk untuk pengobatan, kecantikan ataupun produk nutrisi dan keseharian. Sebenarnya yang membedakan hanyalah cara kerja tokonya saja jika di dibandingkan dengan toko-toko lain yang serupa yang juga menjual produk-produk herbal.

Kemudian peneliti juga melakukan penggalan informasi terkait kegiatan pemasaran produk-produk HNI yang dilakukan di Distribution Center BatangHari sebagaimana penuturan Bapak Sarbani sebagai berikut:

Kalau di Distribution Center sendiri, kebanyakan agen-agen di bawah Distribution Center itu melakukan pembelian di sini secara offline. Artinya langsung mendatangi tempat Distribution Center berada. Hanya saja untuk pelaporan bonus penjualan ke Perusahaan pusat itu secara online. Kalau dulu dengan manajemen pemasaran yang berbeda dari sekarang harus melalui kantor pos dulu kalau mau mengirimkan produk ke agen-agen dibawahnya. Tapi kalau sekarang tidak.

Berdasarkan hasil pengamatan peneliti saat ada Agen yang melakukan pembelian produk-produk HNI ke Distribution Center BatangHari ini terjadi beberapa proses transaksi. Awalnya si Agen langsung memesan produk apa saja yang

hendak dibelinya kemudian pemilik Distribution Center BatangHari mengambilkan produk-produk HNI yang dipesan oleh si Agen tadi. Sebelum produk-produk itu diserahkan ke Agen, pemilik Distribution Center mencatat tanggal terjadinya transaksi, nama Agen yang belanja, nama dan jumlah produk yang dibeli oleh si Agen.

Kemudian baru si Agen tadi menyerahkan uang senilai harga produk yang dibelinya tadi dan tentunya si Agen tadi membayarnya dengan Harga Agen. di Distribution Center BatangHari HNI ini kebanyakan yang melakukan pembelanjaan produk-produk HNI adalah sesama Agen, baik itu Stokis maupun Agen biasa. Untuk konsumen pemakai jarang ada yang langsung beli produk HNI ke Distribution Center tersebut. hal ini berdasarkan penuturan Bapak Sarbani: “Untuk Konsumen Pemakai yang beli produk HNI di sini jarang sekali. Kalau ada itu pun biasanya langsung saya rekrut menjadi agen. Karena kalau bisa murah kenapa tidak kita tawarkan.” Di HNI terdapat dua jenis harga, yaitu harga Agen dan harga konsumen. Keduanya memiliki jumlah dan selisih yang berbeda. Berikut penuturan Bapak Sarbani: Jadi di HNI sendiri ada dua jenis harga, yaitu Harga Agen atau biasanya disebut HA dan Harga Konsumen. Jika yang beli produk ke sini adalah Agen maka kami memberlakukan HA atau Harga Agen. Sedangkan jika yang beli adalah bukan Agen maka diberlakukan Harga Konsumen. Kedua jenis harga tersebut memang peraturan khusus dari Perusahaan Pusat dan tentunya diantara kedua jenis harga itu ada selisihnya. Tentunya Harga Agen lebih murah jika dibandingkan dengan Harga Konsumen

Kesimpulan

Prosedur keanggotaan dan akad perjanjian perusahaan Halal Network Internasional (HNI) cabang Kecamatan Muara Bulian kabupaten Batanghari adalah Sebelum seseorang menjadi agen resmi HNI maka dia harus mendaftarkan diri terlebih dahulu agar dalam melakukan pembelanjaan mendapat harga khusus dan bonus ketika melakukan penjualan kepada konsumen sesuai dengan yang telah ditetapkan Perusahaan Halal Network Internasional. Bahwa kedua belah pihak telah sepakat untuk melakukan perjanjian kemitraan usaha dengan akad jual beli dan pemberian bonus atas prestasi penjualan pihak kedua.

Penerapan sistem Bonus di Distribution Center HNI cabang kecamatan Muara Bulian Menurut fatwa DSN MUI telah memenuhi syarat dan kriteria, hal ini dibuktikan dengan terpenuhinya klarifikasi bahwa bonus yang diberikan berdasarkan kerja nyata (termasuk bonus kepemimpinan), transparansi yang jelas, sistem yang tidak mendukung terjadinya ighrar, tidak adanya eksploitasi dalam pelaksanaan prosedur pembagian bonus. Hanya perlu perbaikan di bagian aspek perlindungan *down-line* dari *up-line* yang tidak memenuhi amanah sebagai fasilitator perkembangan *down-line*, sehingga bonus yang didapat bukan hanya halal namun juga thayyib.

Pandangan Hukum Islam terhadap praktek sistem bonus pada Distribution Center HNI Muara Bulian hukumnya dibolehkan, karena member secara otomatis menjalankan fungsi perusahaan, tidak ada unsur gharor atau penipuan dan memberikan peluang bagi para member untuk berbisnis tanpa harus mengeluarkan modal yang cukup besar serta

biaya keikutsertaan yang murah dan bukan merupakan penghasilan utama dari bisnis ini.

BIBLIOGRAFI

- abdillah, Beni Khoiril. (2015). *Praktek Sistem Bonus Dalam Perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (Hpai) Kota Semarang Dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Skripsi: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Negeri Walisongo Semarang.
- Amatul, Firdausya. (2020). *Analisis Peran Stokis Dalam Sistem Pemasaran Dan Sistem Penjualan Perspektif Ekonomi Islam Pada Produk Kecantikan Hni-Hpai*. Institut Agama Islam Negeri Madura.
- Asriadi, Asriadi. (2020). *Usaha Burung Walet Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Malimongeng Kabupaten Bone (Analisis Ekonomi Islam)*. Iain Parepare.
- Atika, Noor. (2019). *Analisis Strategi Penyelesaian Non Performing Finance (Npf) Pada Produk Pembiayaan Mudharabah Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus Di Koperasi Syariah Ihya Kudus)*. Iain Kudus.
- Fadilah, Isnaini Nurul. (2022). *Komodifikasi Agama Dalam Bisnis: Studi Kasus Bisnis Mlm Pt. Melia Sehat Sejahtera*. Uin Sunan Ampel Surabaya.
- Illa, Marfiani, & Ibnu, Hasan. (2019). Pembelajaran Pendidikan Agama Islam Berbasis Multimedia Di Smk Muhammadiyah Somagede Banyumas. *Prosiding Seminar Nasional Prodi Pai Ump*.
- Masruron, Muhammad, Huzaini, Huzaini, & Surati, Surati. (2017). Sistem Pengupahan Pada Usaha Waralaba Untuk Kesejahteraan Karyawan Di Kota Mataram Di Tinjau Dari Persepektif Islam. *Tafaquh: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah Dan Ahwal Syahsiyah*, 2(2), 68–80.
- Masyhuri, Masyhuri, Washil, A., & Minhatun, Minhatun. (2021). Multi Level Marketing (Mlm) Perspektif ‘Urf Dan Istihsan Abdul Wahab Khallaf. *Jurnal Pemikiran Dan Ilmu Keislaman*, 4(2), 248–263.
- Murnilawati, Murnilawati. (2018). *Model Komunikasi Pt Herbal Network Indonesia Dalam Mensosialisasikan Produk Kosmetik Halal Di Kota Medan*. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Meddan.
- Nurhasanah, Siti, & Taufik, Sulamat. (2020). Bisnis Multi Level Marketing Pada Pt. K-Link Nusantara Di Tinjau Dari Hukum Bisnis Islam. *Kordinat: Jurnal Komunikasi Antar Perguruan Tinggi Agama Islam*, 19(2), 219–232.
- Saifudin, Mochamad Agus. (2018). *Implementasi Penjualan Lisensi Dengan Sistem Mlm Pada Bisnis Paytren Menurut Dsn No. 75/Dsn Mui/Vii/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah*. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim.
- Salwah, Salwah. (2019). *Mekanisme Penetapan Harga Dalam Perspektif Ekonomi*

Taupiq, Sopian, Asiyah, Mubarik, Musaddad Al Basry, Nyimas Siti Hartina

Islam (Studi Kasus Pada Pedagang Jeruk Di Padanglampe Kabupaten Pangkep).
Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.

Syamsiyah, Nur, Syahrir, Annisa Martina, & Susanto, Is. (2019). Peran Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Terhadap Pemberdayaan Usaha Kecil Dan Menengah Di Bandar Lampung. *Al Amin: Jurnal Kajian Ilmu Dan Budaya Islam*, 2(1), 63–73.

Yulianto, Yulianto. (2022). Penerapan Unsur-Unsur Manajemen Di Rudi Aurel (Ra) Point Swalayan & Dept Store Metro Dalam Perspektif Manajemen Bisnis Islam. *Al-Wathan: Jurnal Ilmu Syariah*, 3(01), 1–50.

Copyright holder:

Taupiq, Sopian, Asiyah, Mubarik, Musaddad Al Basry, Nyimas Siti Hartina (2022)

First publication right:

Syntax Literate: Jurnal Ilmiah Indonesia

This article is licensed under:

