



**ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP BISNIS
MULTI LEVEL MARKETING TIENS
DI KOTA PADANGSIDIMPUAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah
Konsentrasi Manajemen Bisnis*

Oleh:

**PIJAI TAUFIKUR RAHMAN
NIM. 16 402 00001**

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN**

2023



**ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP BISNIS
MULTI LEVEL MARKETING TIENS
DI KOTA PADANGSIDIMPUAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh:

**PIJAI TAUFIKUR RAHMAN
NIM. 16 402 00001**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2023**



**ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP BISNIS
MULTI LEVEL MARKETING TIENS
DI KOTA PADANGSIDIMPUAN**


SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah
Konsentrasi Manajemen Bisnis*

Oleh:

**PIJAI TAUFIKUR RAHMAN
NIM. 16 402 00001**

PEMBIMBING I


Dr. H/Arbanur Rasyid, M.A
NIP. 197307251999031002

PEMBIMBING II


Sarmiana Batubara, M.A
NIP. 198603272019032012

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2023**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidimpuan 22733

Telepon. (0634) 22080 Faximile. (0634) 24022

Website: uinsyahada.ac.id

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. **PIJAI TAUFIKUR RAHMAN**

Lampiran : 7 (Tujuh Eksemplar)

Padangsidimpuan, 12 Januari 2023

Kepada Yth:

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Ad-
Dary Padangsidimpuan

Di-

Padangsidimpuan

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. **PIJAI TAUFIKUR RAHMAN** yang berjudul “ **Etika Bisnis Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidimpuan**” Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Ad-Dary Padangsidimpuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama dari Bapak kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I

Dr. H. Arbanur Rasyid, M.A
NIP. 197307251999031002

PEMBIMBING II

Sarmiana Batubara, M.A
NIP. 198603272019032012

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, bahwa saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : PIJAI TAUFIKUR RAHMAN

NIM : 16 402 00001

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi: Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : **Etika Bisnis Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing TIENS
Di Kota Padangsidimpuan**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan Kode Etik Mahasiswa Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Ad-Dary Padangsidimpuan pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam Pasal 19 Ayat 4 Tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Ad-Dary Padangsidimpuan yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidimpuan, 13 Januari 2023

Saya yang Menyatakan,



PIJAI TAUFIKUR RAHMAN
NIM. 16 402 00001

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai civitas akademika Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Ad-Dary Padangsidempuan, saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : PIJAI TAUFIKUR RAHMAN
NIM : 16 402 00001
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Ad-Dary Padangsidempuan. Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul “ **Etika Bisnis Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan**”. Dengan Hak Bebas Royalti Noneklusif ini Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Ad-Dary Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir Saya selama tetap mencantumkan nama Saya sebagai peneliti dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini Saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidempuan

Pada tanggal : 13 Januari 2023

Yang menyatakan,



PIJAI TAUFIKUR RAHMAN
NIM. 16 402 00001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl.H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5Sihitang, Padangsidimpuan 22733
Telepon.(0634) 22080 Fax.(0634) 24022
Website:uinsyahada.ac.id

DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

NAMA : Pijai Taufikur Rahman
NIM : 16 402 00001
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Etika Bisnis Islam Terhadap Bisnis Multi
Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidimpuan

Ketua

Delima Sari Lubis, M.A
NIDN. 2012058401

Sekretaris

Rini Hayati Lubis, M.P
NIDN. 2013048702

Anggota

Delima Sari Lubis, M.A
NIDN. 2012058401

Rini Hayati Lubis, M.P
NIDN. 2013048702

Damri Batubara, M.A
NIDN. 2019108602

Adanan Murroh Nasution, M.A
NIDN. 2104118301

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidimpuan
Hari/Tanggal : Sabtu/ 14 Januari 2023
Pukul : 12.00 WIB s/d 14.00 WIB
Hasil/Nilai : Lulus/ 74,25 (B)



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl.H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5Sihitang, Padangsidimpuan 22733
Telepon.(0634) 22080 Fax.(0634) 24022
Website:uinsyahada.ac.id

PENGESAHAN

**JUDUL SKRIPSI : ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP BISNIS MULTI
LEVEL MARKETING TIENS DI KOTA
PADANGSIDIMPUAN**

NAMA : PIJAI TAUFIKUR RAHMAN
NIM : 16 402 00001
TGL YUDISIUM : 28 JANUARI 2023
IPK : 3,52
PREDIKAT : PUJIAN

Telah dapat diterima untuk memenuhi
syarat dalam memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)
dalam Bidang Ekonomi Syariah

Padangsidimpuan, 31 Maret 2023



Dr. Parwis Harahap, S.H.I., M.Si.
NIP. 19780818 200901 1 015

ABSTRAK

Nama : Pijai Taufikur Rahman

NIM : 16 402 00001

Judul : Etika Bisnis Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan

Penelitian ini didasari pada suatu fenomena berupa aktivitas bisnis yang banyak menimbulkan permasalahan terkait kebiasaan seseorang dalam bisnis, banyak kalangan masyarakat beranggapan negatif bahwa Bisnis Multi Level Marketing dipandang dapat merugikan serta melanggar norma-norma yang berlaku pada perilaku pelaku bisnis. Peneliti mengkaitkan Etika Bisnis Islam sebagai patokan untuk melihat dilapangan, menganalisis kebiasaan distributor dalam menerapkan bisnisnya. Terkait pengesahan sertifikat halal dan syariah oleh DSN-MUI Sudah Terbukti dari pengesahan sertifikat halal produk dan sertifikat penghargaan yang dibuktikan dari pembagian bonus kepada distributor, reward, bonus berjenjang, produknya halal, kode etik perusahaan dan dokumen lainnya..

Teori yang digunakan pada penelitian ini adalah menggunakan prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam yang diajarkan Rasulullah SAW prinsip-prinsip etika bisnis islam Seperti Siddiq (Jujur), Amanah (Terpercaya), Tabliq (bertanggung jawab), Fathanah (cerdas), serta prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam lainnya. Fokus peneliti saat ini terkait dengan sistem yang digunakan perusahaan TIENS dikaitkan dengan Etika Bisnis Islam penelitian ini bermaksud untuk menjawab permasalahan tersebut. Penelitian ini bertujuan Untuk Mengetahui dan Memahami Sistem pelaksanaan Multi Level Marketing TIENS di kota Padangsidempuan di tinjau berdasarkan Etika Bisnis Islam.

Penelitian ini berjenis metode Peneltitain Kualitatif deskriptif, dimana peneliti menggunakan wawancara terstruktur memuat pertanyaan-pertanyaan tertentu supaya terarah hasil yang didapatkan, pengumpulan data diperoleh melalui observasi langsung, wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem yang digunakan perusahaan TIENS sudah sesuai, baik itu Penjualan Langsung Berjenjang Syariah maka dari itu Disahkan oleh DSN-MUI langsung, Namun dalam kebiasaan distributor TIENS ada beberapa Okmum-oknum didalamnya yang tidak menerapkan Etika Bisnis Islam yang diajarkan rasulullah serta melanggar kode Etik perusahaan. Etika yang dilanggar yaitu terdapat pada Prinsip kejujuran dan prinsip Tabliq (menyampaikan). Contohnya seperti distributor menaikkan harga produk dan ada juga distributor TIENS yang mengecer produk TIENS yang tidak sesuai dengan peraturan kode etik Perusahaan TIENS. Sebagian distirbutor TIENS Di Kota Padangsidempuan melanggar ketentuan tersebut, supaya target Penjualan dan Perkembangan dapat tercapai. Padahal, cara seperti itu sudah menyalahi aturan dalam memperoleh bisnis yang berkah. APLI kurang mengawasi secara detail perkembangan Distributor TIENS di Kota Padangsidempuan, Distributor TIENS kurang memahami dan menerapkan Etika Bisnis Islam yang diajarkan Rasulullah SAW dalam berbisnis/Usahanya.

Kata Kunci: Etika Bisnis Islam, Sistem Multi Level Marketing TIENS

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, segala puji syukur kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Untaian *Shalawat* serta salam senantiasa tercurahkan kepada insan mulia Nabi Besar Muhammad SAW, figur seorang pemimpin yang patut dicontoh dan diteladani, *madinatul 'ilmi*, pencerah dunia dari kegelapan beserta keluarga dan para sahabatnya. Skripsi ini berjudul: **“Etika Bisnis Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan”** ditulis untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) di bidang Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa syukur, peneliti mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag., selaku Rektor UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, serta Bapak Dr. Erawadi, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Anhar, M.A., selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama, dan Bapak

- Ali Murni, M.A.P selaku Kepala Biro Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan.
2. Bapak Dr. Darwis Harahap, S.HI, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syeh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si., selaku Wakil Dekan Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Ibu Dr. Rukiah S.E M.Si., selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Ibu Dra. Replita, M.Si., selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
 3. Ibu Delima Sari Lubis, M.A selaku Ketua Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan dan Ibu Rini Hayati Lubis, M.P., selaku Sekretaris Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.
 4. Bapak Dr. H. Arbanur Rasyid, M.A selaku pembimbing I peneliti ucapkan banyak terima kasih, yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan, dan petunjuk yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah SWT membalas setiap kebaikan yang telah Bapak berikan.
 5. Ibu Sarmiana Batubara, M.A selaku pembimbing II peneliti ucapkan banyak terima kasih, yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan, dan petunjuk yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah SWT membalas setiap kebaikan yang telah Ibu berikan.

6. Bapak Yusri Fahmi, M.Hum., selaku Kepala Perpustakaan serta pegawai perpustakaan UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Bapak dan ibu dosen UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.
8. Teristimewa terima kasih yang sedalam-dalamnya untuk kedua orang tua tercinta Ayah Ismail dan Ibu Nur Habiba Hasibuan yang telah mendidik dan membimbing serta memberikan Inspirasi yang luar biasa Kepada Anaknya. Memiliki orang tua yang hebat dan memberikan dukungan yang tidak akan bisa terganti, Memberikan dukungan demi kesuksesan studi sampai saat ini. Memberikan do'a yang tiada hentinya serta perjuangan yang tiada mengenal lelah untuk pendidikan peneliti. Serta kepada adik-adik kandung saya Muna Marekhan, Dan Sapna Marekhan. semoga kita kelak menjadi anak yang berbakti kepada orang tua dan menjadi sukses.
9. Terima Kasih Kepada Senior Selaku Pembina Satuan Resimen Mahasiswa UIN Syahada Padangsidempuan Yaitu Bapak DR. Anas Habibi Ritonga, M.A (Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan FDIK UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Paadangsidempuan), Komandan Resimen Mahasiswa UIN Syahada Satuan Rajawali yaitu Ahmed Israaq Siregar, Staff Kaurlog yaitu Juliansyah Silitonga, S.E, Staff Kaursus yaitu Ahmad Rozi Prabowo, Serta Junior Resimen Mahasiswa yaitu Wahyu Marhamah Hasibuan, Iklima Lubis, Nahri Al-baradhi,

- Nurul Fadhilah kusnadi, Intan Suryani Nst, Sri Rahmadani Hrp, Muhammad Rizki Rangkuti, Rizka fadilatul Insani Hrp, Yenni Hanisah Hrp, Fitri Arifah Aritonang dan adik adik junior lainnya yang tidak dapat disebutkan satu persatu.
10. Pihak Stokis TIENS 817 Padangsidempuan dan Distributor yang telah membantu penelitian ini dalam perizinan dan peneyediaan data yang diperlukan. Semoga kedepannya semakin berkembang dan bermanfaat bagi masyarakat.
 11. Terimakasih juga kepada teman-teman keluarga besar MB-1 angkatan 2016 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang telah berjuang bersama-sama meraih gelar S.E dan semoga kita semua sukses dalam meraih cita-cita. Teman-teman seperjuangan di FEBI UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang telah banyak membentuk karakter diri peneliti sehingga peneliti bisa menyelesaikan penelitian ini.
 12. Terimakasih kepada rekan-rekan pengurus Himpunan Mahasiswa BIDIKMISI serta adik-adik lainnya, Pengurus UKM HADIST UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, Pengurus Kesatuan Aksi Mahasiswa Muslim Indonesia, Sahabat Alam Tabagsel serta Kos Tampan yang telah membentuk Karakter, menambah wawasan dan pengalaman selama masa perkuliahan. Dan adik-adik Alumni SMA Negeri 1 Sosopan yang menyelesaikan penelitian.
 13. Terimakasih kepada Tulang Ali Amran, Tulang Sahrial hasibuan, dan Uda Mauli yang telah banyak memberikan motivasi dan dukungan lainnya serta kepada rekan peneliti lainnya Khalid Nusardi, S.E, Rohim Gunawan S.Pd, Aidil Situmeang, Habib Nasution S.E , Egi Septian Pribadi, Ramadhan Al-Rasyid,

serta rekan-rekan lainnya yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan banyak bantuan dan motivasi dalam penyelesaian penelitian ini.

14. Semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak bisa peneliti sebut satu persatu.

Peneliti menyadari bahwa penulisan skripsi ini belum mencapai hasil sebagaimana yang diharapkan, yaitu kesempurnaan baik dari segi isi, bahasa maupun segi analisa dan sistematika pembahasannya. Karenanya peneliti sangat mengharapkan kritikan dan saran dari para pembaca demi perbaikan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat berguna bagi para pembaca, dan semoga Allah SWT meridhoinya dan melimpahkan rahmat-Nya, sehingga terasa berkah dan manfaatnya kepada kita semua.

Padangsidempuan, Januari 2023
Peneliti

Pijai Taufikur Rahman
16 402 00001

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

A. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin:

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ṡa	ṡ	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ḥa	ḥ	Ha(dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	ḏal	ḏ	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ya
ص	ṣad	ṣ	Es (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	Zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘.	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em

ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	..’..	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

B. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

- a. Vokal Tunggal adalah vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	Fathah	A	A
	Kasrah	I	I
	Dommah	U	U

- b. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
.....ي	<i>Fathah</i> dan ya	Ai	a dan i
و.....	<i>Fathah</i> dan wau	Au	a dan u

- c. *Maddah* adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
.....ا.....	<i>Fathah</i> dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
.....ي.....	<i>Kasrah</i> dan ya	ī	i dan garis di bawah
.....و.....	<i>Dommah</i> dan wau	ū	u dan garis di atas

C. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua:

1. Ta marbutah hidup, yaitu Ta marbutah yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah*, dan *dommah*, transliterasinya adalah /t/.
2. Ta marbutah mati, yaitu Ta marbutah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta marbutah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

D. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau *tasydid* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, syaddah atau tanda tasydid. Dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

E. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu alif-lam ال . Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

F. Hamzah

Dinyatakan di depan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa *hamzah* ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila *hamzah* itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa *alif*.

G. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, maupun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

H. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD atau PUEBI, diantaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata

lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

I. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tidak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

Sumber: Tim Puslitbang Lektur Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin, Cetakan Kelima*, Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama, 2003.

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI	
BERITA ACARA UJIAN MUNAQSAH	
HALAMAN PENGESAHAN DEKAN	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	vii
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	7
C. Batasan Istilah.....	7
D. Rumusan Masalah.....	8
E. Tujuan Penelitian	8
F. Kegunaan Penelitian	9
G. Sistematika Pembahasan.....	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Landasan Teori	12
1. Etika Bisnis Islam	12
a. Pengertian Etika	12
b. Pengertian Bisnis.....	14
c. Pengertian Etika Bisnis Islam	15
2. Prinsip-Prinsip Etika Bisnis	18
3. Multi Level Marketing	30
a. Pengertian Multi Level Marketing	30
B. Penelitian Terdahulu	34
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Waktu dan Lokasi Penelitian	54
1. Waktu	54
2. Lokasi.....	54
B. Jenis Penelitian	54
C. Subjek Penelitian	55

D. Sumber Data	56
1. Data Primer	56
2. Data Skunder.....	56
E. Teknik Pengumpulan Data	57
1. Observasi.....	57
2. Wawancara	57
3. Dokumentasi	61
F. Tehnik Analisis Data	61
1. Reduksi Data	62
2. Penyajian Data	62
3. Menarik kesimpulan.....	62
G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data.....	62
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Bisnis Multi Level Marketing TIENS	65
1. Sejarah Profil Perusahaan TIENS	65
2. Stokis TIENS 817 Padangsidimpuan	73
3. Struktur Organisasi TIENS Di Kota Padangsidimpuan	73
B. Analisis Hasil Penelitian.....	75
1. Sistem Pelaksanaan Bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidimpuan	75
a. Sistem Bisnis Multi Level Marketing TIENS.....	75
b. Pelaksanaan Bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidimpuan	77
c. Praktik Perekrutan Mitra Baru (Distributor) TIENS Di Kota Padangsidimpuan	87
d. Support System One Vision.....	88
e. Produk TIENS Indonesia	90
f. Marketing Plan TIENS.....	94
2. Sistem Pelaksanaan Bisnis Multi level Marketing TIENS Di Kota Padangsidimpuan ditinjau Etika Bisnis Islam.....	100
C. Analisis Ekonomi Islam Pada Bisnis TIENS Di Kota Padangsidimpuan	113
D. Keterbatasan Penelitian	113
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	115
B. Saran	116
DAFTAR PUSTAKA	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	halaman
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	35
Tabel 3. 1 Nama-nama Informan	59

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 4.1 Profil Perusahaan TIENS	65
Gambar 4.2 Penyerahan Sertifikat Syariah Dan Sertifikat Halal.....	67
Gambar 4.3 Sertifikat Syariah Nasional- MUI diberikan kepada PT. Singa Langit Jaya Atau TIENS Group.....	71
Gambar 4.4 Bukti perusahaan TIENS Terdaftar di DSN-MUI	72
Gambar 4.5 Stokis Baru, Stokis TIENS 817 Padangsidempuan	74
Gambar 4.6 Penjualan Offline	82
Gambar 4.7 Penjualan Online	84
Gambar 4.9 Sertifikat Halal Garde A Produk TIENS	91
Gambar 4.10 Sertifikat Award PT.TIENS	95

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

aktivitas bisnis saat ini, Etika menjadi persoalan yang sangat penting. Hal ini dikarenakan aktivitas bisnis menimbulkan banyak perdebatan dan permasalahan khususnya terkait etika dalam operasional perusahaan. Banyak perusahaan melakukan praktik yang tidak etis untuk mencapai tujuannya seperti penyalahgunaan penentuan harga pada suatu produk/jasa yang ditawarkan, tidak ada kesejahteraan yang diberikan perusahaan terhadap perlakuan tidak adil pada karyawannya, tidak etis dalam menjalin hubungan kerja sama dengan rekan bisnisnya, tidak ada tanggung jawab sosial terhadap lingkungannya dan pelanggaran lainnya.¹

Etika Bisnis merupakan suatu norma yang tidak terlepas hubungannya dengan kegiatan usaha oleh pelaku bisnis. Etika Bisnis Berhubungan erat dengan kegiatan usaha yang harus memperhatikan aturan-aturan atau norma yang berlaku oleh seorang pebisnis. Masih banyak pebisnis mengambil keuntungan lebih atau komisi besar tanpa sepengetahuan tim bisnis, melanggar ketentuan-ketentuan yang berlaku pada perusahaan dan masih banyak kejadian lainnya yang terjadi dilapangan. Di kalangan masyarakat saat ini beranggapan

¹Made Dian Putri Agustina, “Etika Bisnis” (Bandung: Widhina Bhakti Persada Bandung, 2020), hlm.1.

bahwa bisnis sangat dikenal dengan dunia tipu daya, dan pelanggaran norma-norma yang berlaku oleh pelaku bisnis.²

Kebiasaan seorang pebisnis untuk mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya, meyakinkan segala cara supaya produk yang ditawarkan dapat terjual banyak dan memberikan manfaat bagi masyarakat seperti Testimoni konsumen yang berhasil sembuh dari penyakitnya, memamerkan mobil mewah baru, sepeda motor baru, dan sudah pernah keliling dunia melalui bonus dari perusahaan. Kebiasaan seorang pebisnis diatas dapat memberikan kepercayaan kepada masyarakat bahwa bisnis tersebut bernilai Syari'ah. Bisnis itu dikaji dalam dunia akhiratnya bukan sekedar mencari keuntungan semata, tetapi berbicara surga dan neraka. Padahal fenomena kebiasaan tersebut tidak mencerminkan sikap Profesional seorang pebisnis, jika dikaji lebih dalam sudah menyalahi aturan dalam agama Islam.³

Jika kejadian diatas sudah terjadi, maka konteks yang tepat dalam menyelesaikan kegiatan tersebut dapat merugikan kegiatan usaha bisnis dan masyarakat yang merasa dirugikan. Berbicara mengenai hal tersebut maka solusi yang dapat dijadikan pedoman agama Islam ialah Etika Bisnis Islam. Oleh Karena itu, Islam memiliki aturan main tersendiri dalam aktivitas bisnis tersebut, yaitu dengan memberikan arahan mengenai Etika-etika atau akhlak yang harus dimiliki oleh setiap pebisnis muslim ketika

²Azhari Akmal Tarigan, *Dari Etika Ke Spiritulitas Bisnis* (Medan: IAIN PRESS, 2015), hlm. 2. hlm. 10.

³Sri Widyastuti, *Implementasi Etika Islam dalam Dunia Bisnis* (Malang: CV. IRDH, 2019), hlm. 17.

melakukan transaksi bisnis. Tentu etika-etika tersebut di buat agar nilai-nilai keislaman tetap tertanam dalam jiwa para pebisnis muslim, terutama ketika melakukan transaksi bisnis.⁴

Fakta sejarah menjelaskan bahwa, praktik bisnis dan muamalah Nabi Muhammad SAW selalu berlandaskan dengan prinsip-prinsip yang santun dan etis. Beliau juga menunjukkan dirinya sebagai seorang pebisnis profesional yang di juluki Al- Aminn (jujur). Sikap profesional nabi dalam berbisnis tidak dilandasi kecintaan yang besar terhadap harta dan kekayaan. baginya bisnis berlaku jujur dan adil, serta tidak pernah membuat konsumen kecewa dan mitra bisnis nya mengeluh. Kisah nabi dan khodijah yang dapat diambil hikmahnya dalam berbisnis.⁵

Berkaitan dengan usaha, Akhir-akhir ini masyarakat Indonesia telah di kenalkan sistem usaha yang sudah lama dikenal dengan sistem Multi Level Marketing yang di singkat MLM. Sistem usaha ini di praktekkan oleh berbagai perusahaan baik yang berskala Lokal, Nasional, Regional, maupun Internasional. Peneliti tertarik membahas Multi Level Marketing TIENS. Sistem usaha yang sangat menggiurkan masyarakat karena menjanjikan keuntungan besar dalam waktu relatif singkat.⁶

TIENS mulai berkiprah dipasar dunia sampai sekarang merupakan peserta pangsa pasar global. Sebagai hasil yang di upayakan yang gigih

⁴Rujiansyah, "Etika Bisnis Dalam Islam," *Jurnal Ekonomika : Manajemen, Akuntansi, dan Perbankan Syari'ah* 4, no. 1 (25 Oktober 2017): hlm. 1, Diakses link (<https://doi.org/10.24903/je.v4i1.209>.)

⁵Rujiansyah, "Etika Bisnis Dalam Islam," *Jurnal Ekonomi Fekon UWGM*, 2015, hlm. 6.

⁶Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, "Multi Level Marketing Perspektif Ekonomi Islam" Vol. 1, No. 1, Februari 2016 (Surakarta): hlm. 35.

selama bertahun-tahun, TIENS telah menganekaragamkan jalur produksinya dari satu produk tunggal menjadi banyak produk, seperti Suplemen makanan, bahan pertanian umum, dan peralatan medis, dengan jumlah total mendekati \pm 200 macam produk Di dunia. Di Indonesia, TIENS Group membuat gembrakan baru. Pada 14 Januari 2013, TIENS Indonesia memperoleh sertifikat Syariah dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang diberikan kepada Mr. Li Jin Yuan selaku pendiri perusahaan TIENS Group, melalui sebuah acara khusus yang bertempat di Auditorium Gedung Majelis Ulama Indonesia, Jakarta.⁷

Terkait pemberian Sertifikat halal Nomor Fatwa: 75/DSN-MUI/VII/2009, Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) kepada Perusahaan TIENS oleh ketua MUI yaitu Prof.H. Makhruf amin. beliau mengatakan TIENS kalau sudah dapat sertifikat halal karena produknya sudah teruji halal *food*, dan tidak ada yang dilanggar. TIENS ini kalau sudah dikeluarkan sertifikat halal berarti perusahaan tersebut telah memenuhi syarat untuk memasarkan produknya kepada masyarakat. Pertama, produknya memang sudah bersertifikat halal dari majelis ulama Indonesia. Kedua, proses penjualan berjenjangnya tidak ada yang dilanggar.⁸

Pandangan dari ulama mengenai sistem Jaringan/ berjenjang menurut Ust. Ammi Nur baits tentang Multi Level Marketing. beliau

⁷“Konferensi perss Penyerahan Sertifikat Syariah oleh DSN-MUI kepada TIENS Indoensia (PT. Singa Langit Jaya),” Diakses <https://wartaekonomi.co.id/berita7378/tiens-indonesia-peroleh-sertifikat-syariah-dari-dsn-mui.html>, 29 Januari 2022.

⁸Mediabe, TIENS TV ONE, 2013, https://www.youtube.com/watch?v=i_pZaJhBQ6Y.

mengatakan kita harus membedakan produk dan sistem, produk sudah pasti halal karena sudah terima izin oleh Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN- MUI) karena Label Halal, sertifikat halal, BPOM. Kita perlu melihat sistem Pemasarannya, maupun berjenjangnya sehingga jangan seutuhnya percaya 100% bahwa sistem tersebut sudah diteliti lebih dalam oleh Majelis Ulama Islam. Maka dari itu perlu mengidentifikasi dari lapangan secara detail. Majelis Ulama Islam belum tentu mengetahui sistem keseluruhan yang dijalankan Multi Level Marketing TIENS yang sudah Dapat izin Oleh DSN-MUI, belum tentu secara pelaksanaannya sesuai syariah.⁹

Hasil wawancara Dari Bapak Muhammad Syamsuddin Hasibuan, bintang 7 TIENS Indonesia, salah satu distributor TIENS Di Kota Padangsidempuan, menurut pendapat beliau mengatakan sudah banyak distributor yang mendaftar di Perusahaan TIENS Indonesia terkhususnya TIENS Di Kota Padangsidempuan. Namun, masih banyak yang belum aktif menjalankan sistem yang di terapkan distributor TIENS Di Kota Padangsidempuan, distributor tersebut sebagian tidak berlangsung lama dalam menjalankan sistem tersebut. Jadi, distributor membuat sebuah komunitas untuk anak muda, masyarakat Kota Padangsidempuan, dan dapat dijadikan sebagai media belajar supaya mandiri dalam segi material,

⁹Yufid.TV - Pengajian & Ceramah Islam, *MLM (Mengapa MLM Bermasalah?) Ustadz Ammi Nur Baits, 5 Menit Yang Menginspirasi*, 2018, Diakses (<https://www.youtube.com/watch?v=5ykw8nmqutA>).

menghasilkan komunitas anak muda bermanfaat dari segi aspek ekonomi yang berkah.¹⁰

Menurut Rizki Irham salah satu distributor bintang 6 TIENS Indonesia di Kota Padangsidempuan, beliau berpendapat bahwa kondisi saat ini TIENS Di Kota Padangsidempuan kendala yang paling umum adalah Covid- 19, sebab tidak dapat berjalan dengan lancar dalam kondisi tatap muka. maka dari itu, distributor tersebut menerapkan terobosan baru dengan Online dalam memberikan informasi usaha ini kepada seluruh masyarakat Indonesia terkhusus masyarakat Kota Padangsidempuan. Dan juga kendala yang didapat distributor TIENS Di Kota Padangsidempuan adalah keterlambatan datang stok produk, permainan harga dan lainnya. Komplain yang didapat kepada beliau adalah berupa keluhan tidak di setujui orang tua di sebabkan Karena masih bersekolah sehingga terkendala di modal usaha, dan banyak tim bisnis/Jaringan Pemasaran beliau yang tidak aktif dan bahkan keluar dari Bisnis Multi Level Marketing TIENS di Kota Padangsidempuan.¹¹

Berdasarkan Latar Belakang diatas peneliti tertarik membahas Sistem pelaksanaan yang digunakan Distributor TIENS Di Kota Padangsidempuan, dengan mengaitkan Etika Bisnis Islam. Maka dari itu peneliti tertarik sekali membahas tentang: **“Etika Bisnis Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan”**

¹⁰Muhammad Syamsuddin Hasibuan, Masyarakat Padangsidempuan, Jalan Kenanga Gg. Bunga, diakses 20 April 2022.

¹¹Rizki Irham, Mahasiswa IAIN Padangsidempuan, Wawancara di Sihitang, diakses 17 Maret 2022.

B. Batasan Masalah

Penelitian ini agar lebih terarah dan lebih fokus pada permasalahan dan tidak keluar yang dibahas, maka perlu ada pembatasan masalah. Pembatasan masalah yang dimaksud didalam penelitian ini adalah pembatasan objek penelitian dan subjek penelitian. Oleh karena itu penulis membatasi masalah pada Etika Bisnis Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan.

C. Batasan Istilah

Dari uraian penjelasan Latar Belakang Masalah dapat di Identifikasikan faktor-faktor yang dapat di teliti dari Penelitian Etika Bisnis Islam terhadap Bisnis Multi Level Marketing TIENS di Kota Padangsidempuan ialah sebagai berikut:

1. Etika Bisnis Islam adalah filsafat moral yang membicarakan sikap dan perbuatan yang baik dan buruk. Etika berasal dari kata *ethos* yang berarti adat, kebiasaan, atau cara bertindak atau sering disebut Norma-norma moral yang menerapkan sistem aturan yang melibatkan Allah SWT. Didalamnya.¹²
2. Multi Level Marketing adalah sebuah sistem pemasaran modern melalui sistem jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga

¹²Ahmad Syahrizal, "Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam" Vol. 9 edisi 1 Desember 2018 (STAI An-Nadwah Kuala Tungkal): hlm.104.

pemasaran.¹³ Pada bagian batasan istilah Multi Level Marketing Peneliti membatasi TIENS di Kota Padangsidempuan.

3. TIENS adalah Perusahaan yang bergerak dibidang Penjualan Langsung dengan memasarkan Produk suplemen herbal dan alat kesehatan berasal dari warisan pengobatan tradisional Tiongkok yang telah dikenal 5000 tahun yang lalu, memadukan resep pengobatan tradisional dengan teknologi modern dan mutakhir.¹⁴

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan Latar Belakang Masalah yang Peneliti kemukakan, maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana Sistem Pelaksanaan Multi Level Marketing TIENS di kota Padangsidempuan?
2. Bagaimana Sistem Pelaksanaan Multi Level Marketing TIENS di kota Padangsidempuan di tinjau berdasarkan Etika Bisnis Islam?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan paparan yang berada Latar Belakang diatas, Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Untuk Mengetahui dan Memahami Sistem Pelaksanaan Multi Level Marketing TIENS di kota Padangsidempuan

¹³Agus Marimin, Abdul Haris Romdhoni, dan Tira Nur Fitria, "Bisnis Multi Level Marketing Dalam Pandangan Islam," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 02, No. 02, Juli 2016 (Surakarta): hlm.106.

¹⁴Naila Vellyati, "Strategi Perekrutan Prospek Di Multi Level Marketing TIENS Kota Medan," Medan, hlm. 4.

2. Untuk Mengetahui dan Memahami Sistem pelaksanaan Multi Level Marketing TIENS di kota Padangsidempuan Ditinjau berdasarkan Etika Bisnis Islam.

F. Kegunaan Penelitian

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini dapat bermanfaat dalam mengembangkan ilmu pengetahuan secara teoritis serta dapat menambah ilmu pengetahuan di bidang manajemen Bisnis khususnya dalam Pelaksanaan Bisnis Multi Level Marketing TIENS di kota padangsidempuan serta pelaksanaan Etika Bisnis Islam.

2. Bagi Masyarakat

Semoga menjadi kajian dan informasi bagi masyarakat kota Padangsidempuan dalam meningkatkan Ekonomi masyarakat kota Padangsidempuan dan sekitarnya. serta dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pelaku usaha Bisnis dalam memilih bisnis yang sesuai dengan ketentuan pemerintah dalam DSN/MUI, PLBS serta dalam aturan Etika Bisnis Islam.

3. Bagi Akademik

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan acuan serta referensi bagi peneliti yang ingin melakukan penelitian pada masa yang akan datang dan juga dapat menjadi ilmu yang bermanfaat bagi pembaca seterusnya.

4. Bagi Perusahaan

Semoga Langkah kedepannya menjadikan perusahaan yang dapat menjunjung sikap norma-norma dalam Etika bisnis Islam, serta dapat menjadikan perusahaan maju, sejahtera dengan yang menerapkan Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam sesuai dengan Ekonomi syariah.

G. Sistematika Pembahasan

Untuk dapat memberikan gambaran secara umum dan mempermudah pembahasan dalam menyusun skripsi ini, maka penyusun menyajikan sistematika pembahasan sebagai berikut:

BAB I adalah pendahuluan yang merupakan gambaran umum dari penelitian dan meletakkan masalah tersebut layak untuk diteliti. BAB ini memaparkan Latar Belakang Masalah yang memuat Ide-ide, kemudian Rumusan Masalah yang muncul dari Latar Belakang, dilanjutkan dengan Tujuan Penelitian, Batasan Istilah, dan Kegunaan Penelitian. BAB ini diakhiri dengan sistematika pembahasan agar pembahasan ini lebih mudah dipahami.

BAB II merupakan penjelasan tentang kajian terdahulu dan Landasan teori yang mencakup Pengertian Etika Bisnis Islam, Teori Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam, apa saja etika yang digunakan dalam Pelaksanaan Bisnis dalam Islam dan tingkat kesesuaian Pelaksanaan Etika Bisnis Islam. Pengertian Multi Level Marketing, Hal-hal yang berkaitan dengan perusahaan TIENS, serta Penelitian terdahulu. Hal ini sangat

penting untuk memberikan deskripsi yang jelas, sehingga pada pembahasan BAB selanjutnya dapat dijadikan gambaran dasar.

BAB III Membahas tentang metodologi penelitian yang mencakup tipe penelitian. Lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data dan teknik analisis data. BAB ini merupakan Landasan yang akan mengantarkan peneliti untuk mendapatkan data-data penelitian dengan fasilitas yang benar-benar terandalkan dan dapat diuji sedemikian rupa.

BAB IV Hasil Penelitian membahas mengenai Sejarah Berdirinya Perusahaan TIENS, Penyerahan Sertifikat Syariah Nasional, Sertifikat Halal oleh DSN-MUI kepada Perusahaan TIENS, Stokis TIENS 817 Padangsidempuan, Hasil paling penting untuk menjawab Rumusan masalah yaitu mengenai Sistem Bisnis Multi Level Marketing TIENS di Kota Padangsidempuan ditinjau Etika Bisnis Islam. Untuk menjawab kebiasaan distributor TIENS dalam Bisnisnya sehari-hari. maka, peneliti Menggunakan Instrumen Beberapa Prinsip-prinsip Rasulullah SAW yaitu Prinsip Siddiq (Jujur), Prinsip Amanah (Terpercaya), Prinsip Tabliq (Menyampaikan), Prinsip Fathanah (Cerdas) serta menggunakan 17 Prinsip Etika Bisnis Islam Lainnya.

BAB V Penutup ini berisikan kesimpulan jawaban atas rumusan masalah dan saran-saran penyusunan pada pelaksanaan bisnis yang benar dalam Etika Bisnis Islam dan memilih usaha bisnis yang sesuai dengan prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Etika Bisnis Islam

a. Pengertian Etika

Secara terminologis, menurut *de vos*, istilah Etika berasal dari kata *ethic*, dalam Bahasa Inggris berarti *system of moral principles*. Sedangkan moral itu sendiri berasal dari Bahasa Latin *mos* (Jamak: *mores*) berarti kebiasaan dan adat. Etika merupakan ilmu pengetahuan berkaitan akhlak atau tingkah laku seseorang dalam kegiatan sehari-hari. Dapat disimpulkan bahwa Etika merupakan ilmu yang berkaitan baik atau buruk seseorang terutama dalam hak dan kewajiban moral.¹⁵

Etika berawal dari kata *ethos* dalam bahasa Yunani yang berarti kebiasaan (*custom*) atau karakter (*character*). Dalam makna yang lebih tegas, yaitu etika merupakan studi sistematis tentang tabiat konsep nilai, baik, buruk, benar, salah dan lain sebagainya dan prinsip-prinsip umum yang membenarkan kita untuk mengaplikasikannya apa saja. Dalam kegiatan apapun sangat perlu sekali membiasakan dalam hal etika.¹⁶

¹⁵Siti Syamsiyatun, "Filsafat, Etika, dan Kearifan Lokal untuk Konstruksi Moral Kebangsaan" (Globethics, Net Focus 7, 2013), hlm. 17.

¹⁶Abdul Aziz, Etika Bisnis Perspektif Islam (Bandung: Alfabeta: 2013), hlm. 35

Menurut Bertens, Etika itu sendiri memiliki 3 posisi yaitu sebagai berikut: Pertama, sistem nilai, yaitu nilai-nilai dan norma-norma yang menjadi pegangan bagi seseorang atau kelompok dalam mengatur tingkah laku. Kedua, kode etik yaitu kumpulan asas atau nilai moral. Ketiga, filsafat moral yaitu ilmu tentang yang baik dan buruk.¹⁷

membangun usaha itu sendiri harus memiliki Etika, baik itu terhadap diri sendiri, orang lain, negara, maupun agama. Pengertian Etika sendiri menurut Supriyono adalah ilmu atau teori atau moralitas yang berusaha untuk mensistematisasikan pertimbangan moral dan memelihara serta mempertahankan prinsip-prinsip moral yang pokok. Prinsip Etika itu sendiri perlu sekali dalam dunia bisnis.¹⁸

Kesimpulan yang dapat diambil dari Etika yang dimaksud tersebut adalah nilai akhlak/perilaku seorang pebisnis dalam menerapkan usaha. Seorang pebisnis harus mampu memberikan perilaku yang baik kepada konsumen baik itu bersikap jujur dalam berjualan, ramah tamah dan lainnya. Supaya nantinya komunikasi antara rekan bisnis mendapatkan ladang pahala.

¹⁷Siti Syamsiyatun, "Filsafat, Etika, dan Kearifan Lokal untuk Konstruksi Moral Kebangsaan," hlm. 20.

¹⁸Anwar Rusdi, "Analisis Perilaku Pedagang Pasar Songgolangit Ponorogo Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Yusuf Qardhawi" (IAIN Ponorogo, 2019), hlm. 1.

b. Pengertian Bisnis

Bisnis secara umum diartikan suatu kegiatan yang dilakukan oleh manusia untuk mendapatkan keuntungan atau rezeki dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan hidupnya dengan cara mengelola sumber daya ekonomi secara efektif dan efisien. Bisnis dipengaruhi bukan hanya oleh situasi dan kondisi ekonomi, melainkan juga oleh perubahan sosial, politik, ekonomi dan teknologi serta pergeseran-pergeseran sikap dan cara pandang berbisnis. Bagi seorang pebisnis harus mengetahui keinginan pangsa pasar.¹⁹

Menurut skinner, Bisnis merupakan pertukaran barang, jasa, atau uang yang saling menguntungkan serta memberi manfaat. Adapun pandangan lain tentang Bisnis, menurut straub dan attner, Bisnis merupakan suatu organisasi yang menjalankan aktivitas produksi dan penjualan barang-barang atau jasa-jasa yang diinginkan oleh konsumen untuk memperoleh Laba/keuntungan. Adapun dalam Islam, Bisnis dapat dipahami sebagai rangkaian aktifitas, Bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlah (Kuantitas), kepemilikan harta (barang/jasa) termasuk profitnya. Namun, dibatasi cara pelaksanaannya, perolehan dan pendayagunaan harta (halal/haram). Konsep Bisnis dalam praktik tidak hanya membicarakan materi akan tetapi juga non-materi.

¹⁹Antoni, "Praktik Bisnis Syariah Usaha Dagang (UD) Toncell Mataram NTB" Vol. IX Nomor 2 Juli-Desember 2016 : hlm. 427.

Praktek Bisnis dalam Islam secara profesional dan sesuai dengan aturan nilai-nilai syariah.²⁰

Bisnis merupakan kegiatan yang dapat menaikkan perekonomian masyarakat untuk kebutuhan sandang/pangan setiap hari. Kegiatan Bisnis dapat mempengaruhi semua tingkat kehidupan manusia baik individu, sosial, regional, nasional, maupun internasional. Bagi kalangan masyarakat kebanyakan bisnis hanya dijadikan hanya untuk mencari laba/ memperoleh keuntungan. Perilaku tersebut dapat merosotnya nilai etika dalam bisnis.²¹

c. Pengertian Etika Bisnis Islam

Etika Bisnis Islam merupakan kebiasaan seseorang yang berkaitan dengan rambu-rambu dalam melakukan transaksi di dunia usaha. Etika yang dimaksud di sini adalah Etika/Perilaku yang diterapkan dalam usaha, misalnya bersikap jujur, adil, tidak berbuat curang, tidak berniat jahat, hormat pada pembeli dan hormat pada diri sendiri. Dalam menggeluti dunia usaha secara Islam harus memenuhi Etika-etika yang terdapat dalam syariat Islam. Yaitu dalam beberapa Etika Bisnis dalam Islam:²²

²⁰Antoni, hlm. 429.

²¹Norvadewi, "Bisnis Dalam Perspektif Islam (telaah konsep, prinsip, dan landasan normatif)," *At-Tijary* Vol. 01, No. 01, Desember 2015 (t.t.): hlm. 34.

²²Yenni Gustiarni, *Analisis Etika Bisnis Islam terhadap Perilaku Pedagang kaki Lima Di pasar Panorama kota Bengkulu* (Skripsi IAIN Bengkulu: 2015), hlm. 99

- 1) *Khuluq* adalah dalam berdagang mengetahui tata aturan perdagangan.
- 2) *Khayr* adalah baik dalam beretika bisnis harus mengetahui kebaikan yang terdapat dalam berdagang, dalam berdagang harus menegakkan kebaikan antara satu dengan yang lainnya.
- 3) *„adl* adalah adil dalam berdagang.
- 4) *Haqq* adalah kebenaran berdagang misalnya penjual makanan harus mengakui kebenaran bahwa yang di jual tersebut adalah makanan yang halal dan masih bagus untuk di makan.
- 5) *Taqwa* artinya takwa dalam bidang berdagang jangan berbuat kecurangan dalam menjalani jual beli barang atau makanan
- 6) Bisnis yang bertujuan *Fallah* mengetahui keselamatan dunia dan akhirat berlandaskan dalam Alquran.

Perhatian Islam Dari segi Transaksi perdagangan tersebut kemudian direspon positif oleh Umat Islam yang ada di dunia maupun di Indoensia pada khususnya. Dalam perkembangannya, lembaga-lembaga syariah menunjukkan perkembangan yang sangat pesat. Hal tersebut terlihat jelas dengan banyak dan beragamnya jenis bisnis yang bermunculan dengan berlabeb syariah.

Dalam konteks filsafat Islam perbuatan baik itu dikenal dengan istilah perbuatan ma'ruf di mana secara kodrati manusia sehat dan normal tahu dan mengerti serta menerima sebagai

kebaikan. Akal sehat dan nuraninya mengetahui dan menyadari akan hal tersebut. Sedangkan perbuatan buruk atau jahat dikenal sebagai perbuatan mungkar di mana semua manusia secara kodrati dengan akal budi dan nuraninya dapat mengetahui dan menyadari bahwa perbuatan ini ditolak dan tidak diterima oleh akal sehat.²³

Adapun ayat yang telah menjelaskan tentang etika bisnis Islam yang telah disebutkan pada (surah Al-Imran:104):

وَلْتَكُنْ مِنْكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ
عَنِ الْمُنْكَرِ ۗ وَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ ۝ ١٠٤

Artinya: “Dan hendaklah ada di antara kamu segolongan umat yang menyeru kepada kebajikan, menyeru kepada yang ma’ruf dan mencegah dari yang munkar; merekalah orang-orang yang beruntung.” (Al-Imran: 104).²⁴

Pada ayat ini Allah memerintahkan orang mukmin agar mengajak manusia kepada kebaikan, menyuruh perbuatan makruf, dan mencegah perbuatan mungkar. Dan hendaklah di antara kamu, orang mukmin, ada segolongan orang yang secara terus-menerus menyeru kepada kebajikan yaitu petunjuk-petunjuk Allah, menyuruh (berbuat) yang makruf yaitu akhlak, perilaku dan nilai-nilai luhur dan adat istiadat yang berkembang di masyarakat yang tidak bertentangan dengan nilai-nilai agama Islam, dan mencegah dari yang mungkar, yaitu sesuatu yang dipandang buruk dan diingkari oleh akal sehat. Sungguh mereka yang menjalankan

²³Siti Syamsiatun dan Nihayatul Wafiroh, *Filsafat, Etika, Dan Kearifan Lokal Untuk Konstruksi Moral Kebangsaan* (University of Basel: Globethics. Net Fokus 7, 2013), hlm. 75.

²⁴Kementerian Agama RI, *Al-Qur’an Kemenag Edisi Penyempurna 2019* (Jakarta, 2019), hlm. 84.

ketiga hal tersebut mempunyai kedudukan tinggi di hadapan Allah dan mereka itulah orang-orang yang beruntung karena mendapatkan keselamatan di dunia dan akhirat.²⁵

Penjelasan Ayat di atas dapat disimpulkan bahwa etika bisnis berdasarkan diri pada nalar ilmu dan agama untuk menilai suatu perilaku manusia. Landasan penilaian ini dalam praktek kehidupan di masyarakat sering kita temukan bahwa secara agama dinilai baik atau buruk atau jahat sering diperkuat dengan alasan-alasan dan argumen-argumen ilmiah atau ilmu dan agama Islam.

Konsep bisnis Islam yang diterapkan dalam bermuamalah yaitu berbisnis merupakan fitrah pemenuhan kebutuhan dasar, aktualisasi diri, peningkatan status sosial dan mengubah taraf hidup masyarakat. Karakter bisnis syariah yang berlandaskan nilai-nilai Islam. Serta menerapkan aspek material dan spiritual, kebermanfaatan, keberkahan dan kemaslahatan ummat.²⁶

2. Prinsip-Prinsip Etika Bisnis

Secara umum, prinsip-prinsip yang berlaku dalam kegiatan bisnis yang baik sesungguhnya tidak bisa dilepaskan dari kehidupan manusia. Demikian pula prinsip-prinsip itu sangat erat terkait dengan sistem nilai yang dianut oleh masing-masing masyarakat. Demikian pula prinsip-prinsip etika bisnis yang berlaku di Indonesia akan sangat dipengaruhi oleh sistem nilai masyarakat Indonesia. Sebagai etika

²⁵*Tafsir Ibnu Katsir* (Sinar Baru Algensindo, t.t.), hlm. 54.

²⁶Institut Tazkia Islam Economics & Business. Law. Education, *Buku Ajar Prinsip & Etika Bisnis Islam (Berbisnis Sesuai Panduan Syariah)* (KNEKS, 2021), hlm. 1.

khusus atau etika terapan, prinsip-prinsip etika yang berlaku dalam bisnis sesungguhnya adalah penerapan dari prinsip etika pada umumnya.²⁷

Dalam perkembangan suatu bisnis, perlu adanya prinsip-prinsip yang berhubungan dengan Etika dalam berbisnis berguna untuk mencapai tujuan bisnisnya. Prinsip tersebut tidak terlepas dari nilai moral dan nilai sosial sehingga kegiatan bisnis menciptakan hubungan yang harmonis antara perusahaan dengan lingkungannya. Oleh karena itu, prinsip-prinsip Etika dalam berbisnis sangat dibutuhkan, dikarenakan prinsip yang bersifat umum ini dapat dijadikan pedoman dalam melaksanakan suatu kegiatan bisnis agar bisnis tersebut dapat berjalan dengan baik.²⁸

Terkait teori yang di atas maka peneliti akan mengkaitkan dengan Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam. Teori prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam yang diajarkan oleh Rasulullah SAW adalah:²⁹

Prinsip Pertama, bahwa prinsip esensial dalam bisnis adalah kejujuran. Dalam doktrin Islam, kejujuran merupakan syarat fundamental dalam kegiatan bisnis. Rasulullah sangat keras menganjurkan kejujuran dalam aktivitas bisnis. Dalam tataran ini, beliau bersabda: “tidak dibenarkan seseorang muslim menjual satu

²⁷Budi Prihatminingtyas, *Etika Bisnis (Suatu Pendekatan Dan Aplikasinya Terhadap Stakeholders* (Purwokerto: CV. IRDH, 2017), hlm.34.

²⁸Lukmanul Hakim, “Etika Bisnis” (Bandung: Widhina Bhakti Persada Bandung, 2020), hlm. 33.

²⁹Neni Hardiyanti dan Ayi Yunus Rusyana, “Etika Bisnis Rasulullah SAW Sebagai Pelaku Usaha Sukses Dalam Perspektif Maqashid Syariah,” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 2021, hlm. 4.

jualan yang mempunyai aib, kecuali ia jelaskan aibnya (HR. Al - Quzwani).³⁰

Adapun Hadist yang menerangkan sikap kejujuran dalam diri seorang pebisnis adalah “ Seorang pebisnis yang jujur lagi percaya, (kelak akan dikumpulkan) bersama para nabi, shiddiqin dan syuhada: (HR. Tirmidzi)³¹

Prinsip kedua, kesadaran tentang signifikansi sosial kegiatan bisnis. Pelaku bisnis menurut Islam, tidak hanya sekedar mengejar keuntungan sebanyak-banyaknya, sebagaimana yang diajarkan bapak ekonomi kapitalis, Adam Smith, tetapi juga berorientasi kepada sikap *ta'awun* (menolong orang lain) sebagaimana implikasi sosial kegiatan bisnis. Tegasnya, berbisnis, bukan mencari untuk material semata, tetapi didasari kesadaran memberi kemudahan bagi orang lain dengan menjual barang.³²

Prinsip ketiga, tidak melakukan sumpah palsu/iming-iming. Nabi Muhammad SAW Sangat keras melarang para pelaku bisnis melakukan sumpah palsu dalam melakukan transaksi bisnis.

Tatkala transaksi bisnis dilakukan, penjualan harus menjauhi sumpah yang berlebihan dalam menjual suatu barang. Rasulullah SAW bersabda: “berhati-hatilah terhadap sumpah yang berlebihan dalam suatu penjualan. Meskipun hal itu bisa saja meningkatkan hasil

³⁰Nihayatul Masykuroh, *Etika Bisnis Islam* (Banten: Media Karya Publishing, 2020), hlm. 36.

³¹*Tafsir Ibnu Tirmidzi*, 2022.

³²Aris Baidowi, “Etika Bisnis Islam Perspektif Islam,” *JHI* Volume 9, Nomor 2 (Desember 2011), hlm. 5.

penjualan, akan mengurangi berkahnya.” Menurut riwayat lainnya, nabi juga bersabda, “Hindarilah banyak bersumpah ketika melakukan transaksi dagang, sebab hal itu dapat menghasilkan suatu penjualan yang cepat lalu menghapuskan berkah”³³

Prinsip keempat, Ramah-tamah. Seorang pelaku bisnis, harus bersikap ramah dalam melakukan bisnis. Rasulullah SAW mengatakan bahwa “Allah merahmati seseorang yang ramah dan toleran dalam berbisnis” (HR. Bukhari Dan At-Tirmidzi)³⁴

Prinsip kelima, tidak boleh pura-pura menawar dengan harga tinggi, agar orang lain tertarik membeli dengan harga tersebut. Sabda Nabi Muhammad SAW beliau mengatakan: “janganlah kalian melakukan bisnis *najasy* (seorang pembeli tertentu, berkolusi dengan penjual untuk menaikkan harga, bukan dengan niat untuk membeli, tetapi agar menarik orang lain untuk membeli).³⁵

Penjelasan diatas bahwa hadist yang cocok untuk menerangkan perkara diatas adalah hadist riwayat Ibnu Umar ra.: “bahwa rasulullah saw. Melarang sistem penjualan najasy (meninggikan harga untuk menipu).” (H.R Shahih Muslim).³⁶

³³Fetty Anggraini dkk., “Hadits-Hadits Tentang Etika Bisnis,” 2016, hlm. 10.

³⁴Anggraini dkk., hlm. 8.

³⁵Muhammad Syaifullah, “Etika Bisnis Islam Praktek Bisnis Rasulullah,” *Walisono* Vol. 19, Nomor 1 (Mei 2011): hlm. 150.

³⁶*H.R Bukhari Muslim*, No. 2792.

Hadist riwayat Abu Hurairah ra.:“Bahwa Rasulullah saw: janganlah seseorang menawar atas penawaran saudaranya. (Shahih Muslim No. 2788)³⁷

Prinsip keenam, tidak boleh menjelekkkan bisnis orang lain, agar orang membeli kepadanya. Nabi Muhammad SAW bersabda, “janganlah seseorang di antara kalian menjala dengan maksud untuk menjelekkkan apa yang dijual oleh orang lain” (HR. Muttafaq’alaih).³⁸

Prinsip ketujuh, tidak melakukan ikhtikar, ikhtikar ialah (menumpuk dan menyimpan barang dalam masa tertentu, dengan tujuan agar harganya suatu saat menjadi naik dan keuntungan besar pun diperoleh). Rasulullah SAW melarang keras perilaku bisnis semacam ini. Karena hal yang demikian tersebut menimbulkan kemudharatan.³⁹

Prinsip kedelapan, takaran, ukuran dan timbangan yang benar. Dalam perdagangan, timbangan yang benar dan tepat harus benar-benar di utamakan. Firman Allah SWT dalam Al-Qur’an surah (Al-Mutaffifin 1-3):

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ۝۱ الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ۝۲
وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ۝۳

Artinya: “kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang. (yaitu orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain

³⁷Shahih Muslim, No. 2788.

³⁸Angga syahputra, “Etika Bisnis Dalam Islam: Suatu Jalan Keseimbangan Dalam Berbisnis,” 1 Oktober 2020, hlm. 72.

³⁹Muhammad Syaifullah, “Etika Bisnis Islam Praktek Bisnis Rasulullah,” *Walisono* Vol. 19, Nomor 1 (Mei 2011): hlm. 149.

mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka menguranginya.” (Q.S Al-Muthaffifin: 1-3).⁴⁰

Tafsir ayat diatas pada penjelasan ayat pertama mengenai (Kecelakaan besarlah) maksud dari lafal wailun merupakan kalimat yang mengandung makna azab, atau merupakan nama sebuah lembah didalam neraka jahannam (bagi orang-orang yang curang). Penjelasan Ayat kedua, yaitu orang-orang yang menerima takaran atau mereka menerimanya dari orang lain, (mereka minta dipenuhi), minta supaya takaran itu dipenuhi. Penjelasan ayat ketiga, dan apabila mereka menakar untuk orang lain artinya mereka menimbang buat orang lain (mereka mengurangi) takaran atau timbangan.⁴¹

Prinsip kesembilan, bisnis tidak boleh mengganggu kegiatan ibadah kepada Allah SWT. Firman Allah SWT dalam Al-Qur’an surah (An-nur: 37):

رَجَالٌ لَا تُلْهِهِمْ تِجَارَةٌ وَلَا بَيْعٌ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَإِقَامِ الصَّلَاةِ وَإِيتَاءِ
الزَّكَاةِ يُخَافُونَ يَوْمًا تَتَقَلَّبُ فِيهِ الْقُلُوبُ وَالْأَبْصَارُ ٣٧^٧

Artinya: “orang-orang (Laki-laki) yang tidak dilalaikan oleh perniagaan dan jual beli dari mengingat Allah, melaksanakan shalat, dan menunaikan zakat. Mereka takut kepada hari ketika hati dan penglihatan menjadi goncang (Hari kiamat).” (Q.S An-nur : 37).⁴²

Tafsir ayat diatas pada Penjelasan ayat Al-qur’an surah An-nur ayat 37 ialah Mereka yang bertasbih itu adalah orang-orang yang hatinya tidak dilalaikan oleh perdagangan dan jual beli dari mengingat

⁴⁰Kementerian Agama RI, *Al-Qur’an Kemenag Edisi Penyempurna 2019*, hlm. 881.

⁴¹*Tafsir Jalalain*, t.t., hlm. 387, diakses 22 Februari 2022.

⁴²Kementerian Agama RI, *Al-Qur’an Kemenag Edisi Penyempurna 2019*, hlm. 504.

Allah, betapa pun besar dan penting usaha mereka; dan tidak pula lalai dari melaksanakan shalat dengan baik, benar, serta konsisten, dan demikian pula menunaikan zakat secara sempurna. Mereka takut kepada hari ketika pada hari itu hati bergoncang antara harap dan cemas, dan penglihatan menjadi gelap akibat kecemasan dan ketakutan yang amat besar terkait tempat kembali yang belum diketahuinya, antara surga atau neraka. Itulah hari Kiamat.⁴³

Prinsip kesepuluh, memberi upah sebelum kering keringat karyawan. Nabi Muhammad SAW bersabda, “berikanlah upah kepada Karyawan, sebelum kering-keringatnya.” Hadits ini mengindikasikan bahwa pembayaran upah tidak boleh ditunda-tunda. Pembayaran upah harus sesuai dengan kerja yang dilakukan.⁴⁴

Prinsip kesebelas, tidak monopoli. Salah satu keburukan sistem ekonomi kapitalis ialah melegetimasi monopoli dan oligopoli. Contoh yang sederhana adalah eksploitasi (penguasaan) individu tertentu atas hak milik sosial seperti air, udara, dan tanah serta kandungan isinya seperti barang tambang dan mineral, individu tersebut mengeruk keuntungan secara pribadi, tanpa memberi kesempatan kepada orang lain. Ini dilarang dalam Islam.⁴⁵

Prinsip Keduabelas, tidak boleh melakukan bisnis dalam kondisi eksisnya bahaya (mudharat) yang dapat merugikan dan

⁴³*Tafsir Ibnu Katsir*, hlm. 344.

⁴⁴Aris Baidowi, “Etika Bisnis Islam Perspektif Islam,” *JHI* Volume 9, Nomor 2 (Desember 2011): hlm. 6.

⁴⁵Fitri Amalia, “Etika Bisnis Islam: Konsep Dan Implementasi Pada Pelaku Usaha Kecil,” 2013, hlm. 123.

merusak kehidupan individu dan sosial. Misalnya, larangan melakukan bisnis senjata disaat terjadi *chaos* (kekacauan) politik. Tidak boleh menjual barang halal menjadi haram, seperti anggur kepada produsen minuman keras, Karena ia diduga keras mengelolanya menjadi miras. Semua bentuk bisnis tersebut dilarang Islam karena dapat merusak esensi hubungan sosial yang justru harus dijaga dan dipelihara secara cermat.⁴⁶

Prinsip ketigabelas, komoditi bisnis yang dijual adalah barang suci dan halal, bukan barang haram, seperti babi, minuman keras, dan bahan haram lainnya. Nabi Muhammad SAW bersabda, “sesungguhnya Allah mengharamkan bisnis miras, bangkai, babi, patung-patungan.”⁴⁷

Prinsip keempatbelas, bisnis dilakukan dengan suka rela, tanpa paksaan. Firman Allah SWT terdapat didalam surah :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ
بِكُمْ رَحِيمًا ۡ ٢٩

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil (tidak benar), kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (Q.S An-nisa:29).⁴⁸

Tafsir ayat diatas menjelaskan bahwa Allah swt melarang

hamba-hambanya yang beriman memakan harta sebagian mereka

⁴⁶Amalia, hlm. 124.

⁴⁷Amalia, hlm. 126.

⁴⁸Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an Kemenag Edisi Penyempurna 2019*, hlm.112.

terhadap sebagian lainnya dengan bathil, yaitu dengan berbagai macam usaha yang tidak syar'i seperti riba, judi, dan berbagai hal serupa yang penuh tipu daya, sekalipun pada lahiriahnya cara-cara tersebut berdasarkan keumuman hukum syar'i, tetapi diketahui oleh Allah dengan jelas bahwa pelakunya hendak melakukan tipu daya muslihat terhadap riba. Dan sesungguhnya Allah telah melarang kita untuk memakan harta di antara kita dengan bathil.⁴⁹

Prinsip kelimabelas, segera melunasi kredit yang menjadi kewajibannya, Rasulullah SAW memuji seorang muslim yang memiliki perhatian serius dalam pelunasan hutangnya. Sabda Nabi SAW, “Sebaik-baik kamu, adalah orang yang paling segera membayar hutang.” (HR. Hakim).⁵⁰

Prinsip keenambelas, memberi tenggang waktu apabila pengutang (kreditor) belum mampu membayar. Sabda Nabi SAW, “barang siapa yang menanggihkan orang yang kesulitan membayar hutang atau membebaskannya, Allah akan memberinya naungan dibawah naungan-Nya pada hari tidak ada naungan kecuali naungan-Nya.” (HR. Muslim).⁵¹

Hadist riwayat Kaab bin Malik ra.:“Bahwa ia pernah menagih utang kepada Ibnu Abu Hadrud pada masa Rasulullah saw. Didalam masjid. Suara mereka berdua keras sekali sehingga didengar

⁴⁹*Tafsir Ibnu Katsir Jilid 2*, t.t., hlm. 280.

⁵⁰Angga syahputra, “Etika Bisnis Dalam Islam: Suatu Jalan Keseimbangan Dalam Berbisnis,” 1 Oktober 2020, hlm. 73.

⁵¹syahputra, hlm. 76.

Rasulullah saw, yang sedang berada di dalam rumah. Lalu beliau keluar menemui mereka hingga meyingkap tirai kamarnya, lalu memanggil Kaab bin Malik: Hai Kaab! Kaab menjawab: saya, wahai Rasulullah. Kemudian beliau menginsyaratkan dengan tangannya agar kaab membebaskan setengah utangnya. Kaab berkata: sudah aku lakukan, wahai Rasulullah. Beliau bersabda (kepada Ibnu Abu Hadrat): Bangunlah dan bayarlah!. (Shahih Muslim)⁵²

Prinsip ketujuhbelas, bahwa bisnis yang dilaksanakan bersih dari unsur riba. Firman Allah SWT dalam surah (Al-Baqarah:278) :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُّوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنتُمْ

مُؤْمِنِينَ ٢٧٨

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa Riba (yang belum dipunguti) jika kamu orang-orang yang beriman.” (Q.S Al-Baqarah : 278).⁵³

Tafsir penjelasan ayat diatas bahwa Allah SWT memerintahkan Hamba-hambanya yang beriman untuk bertakwa kepadanya sekaligus melarang mereka mengerjakan hal-hal yang dapat mendekati kepada kemungkarannya menjauhkannya dari keridhaannya, “Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah”. maksudnya takutlah kalian kepadanya dan berhati-hatilah, karena dia senantiasa mengawasi segala sesuatu yang kalian perbuat. Dan tinggalkanlah sisa riba (yang belum dipungut).

⁵²Shahih Muslim, No. 2912, t.t.

⁵³Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an Kemenag Edisi Penyempurna 2019*, hlm. 62.

Maksudnya tinggalkanlah harta kalian yang merupakan kelebihan dari pokok yang harus dibayar orang lain, setelah datangnya peringatan ini. “Jika kalian orang-orang yang beriman” yaitu beriman kepada syariat Allah SWT yang telah ditetapkan kepada kalian, berupa penghalalan jual beli, Pelaku dan pemakan riba dinilai Allah sebagai orang yang kesetanan. Oleh karena itu, Allah dan Rasul-Nya mengumumkan perang terhadap riba.⁵⁴

Fenomena penjelasan diatas bahwa sudah jelas bahwa Etika bisnis dalam Perusahaan TIENS perlu sekali diteliti karena sangat menunjang perkembangan bisnis di kota Padangsidimpuan. Penerapan bisnis ada baiknya menerapkan norma-norma dalam Islam. Bisnis dikatakan lancar pastinya sudah memenuhi kriteria yang di terapkan dilapangan. Peneliti sangat ingin tahu lebih mendalam mengenai apa saja prinsip etika bisnis yang di lakukan perusahaan TIENS di kota Padangsidimpuan dan sistem yang di gunakan perusahaan tersebut.

Perkembangan yang sangat pesat dunia bisnis mempunyai tantangan tersendiri untuk mempertahankan kemajuan bagi pelaku bisnis dan perusahaan. Setiap perusahaan pastinya mempunyai produk/jasa yang berkualitas, harga sesuai dengan manfaat yang dirasakan konsumen, serta pelayanan yang cepat dan efektif itulah salah satu cara untuk memperoleh konsumen yang cerdas. Persaingan bisnis yang sehat dapat mempertahankan konsumen yang *Repeat*

⁵⁴Tafsir Ibnu Katsir Jilid 1, t.t., hlm. 555.

Order yang tinggi, dan sewaktu itu pasti konsumen merasa jenuh untuk memilih produk lainnya. Jusru itu, perusahaan harus cepat tanggap untuk merubah strategi untuk mempertahankan konsumennya. Perusahaan di tuntut untuk memahami sikap kebutuhan yang selalu berubah-ubah pada konsumen.⁵⁵

Etika bisnis adalah suatu sikap yang harus dimiliki para pebisnis, sebab tanpa menerapkan sikap ini maka tidak akan ada kepuasan konsumen dan distributor gagal dalam menjalankan usahanya sebagai pelaku bisnis sesuai panduan Islam. Faktor yang harus dimiliki tersebut yang berpatokan pada prinsip etika bisnis yaitu kejujuran, keadilan, kebenaran.⁵⁶

Setiap manusia di muka bumi ini adalah termasuk dalam makhluk sosial yang didalam hidupnya tidak dapat terlepas dari bantuan manusia lainnya, serta bisnis yang dilakukan manusia merupakan jalan untuk mendapatkan suatu nilai untuk menafkahi keluarga dan mendapatkan ridha Allah Swt. Etika Bisnis Islam dalam melakukan kegiatan ekonomi seperti jual beli sangatlah diperlukan Etika Bisnis Islam merupakan disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran dan perubahan *value*.⁵⁷

3. Multi Level Marketing

⁵⁵Dorothea Wahyu Ariani, *Pengantar Bisnis* (Banten: Universitas Terbuka Kementerian Riset, Teknologi, Dan Pendidikan Tinggi, 2015), hlm. 11.

⁵⁶Ahmad Syafiq, "Penerapan Etika Bisnis Terhadap Kepuasan Konsumen Dalam Pandangan Islam," *Jurnal El-Faqih* Volume 5, nomor 1 (2019): hlm. 97.

⁵⁷Irma Meilani, dkk, "Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Transparansi Distributor Sistem MLM Di PT. Tiens Syariah Bandung," *Prosiding Hukum Ekonomi Syariah* Volume. 6, No. 2 (2020): hlm. 418.

a. Pengertian Multi Level Marketing

Multi Level Marketing merupakan sistem strategi penjualan yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung. Harga barang yang ditawarkan di tingkat konsumen adalah harga produksi di tambah komisi yang menjadi hak konsumen secara tidak langsung telah membantu kelancaran distribusi.⁵⁸

Bisnis yang menggunakan Multi Level Marketing ini memang di gerakkan dengan jaringan, yang terdiri dari Upline dan Downline. Meski masing-masing perusahaan dan Pebisnis menyebut dengan istilah yang berbeda. Kerjasama yang dibangun oleh sistem dari perusahaan tersebut.⁵⁹

Secara Global Sistem MLM dilakukan dengan cara menjaring calon prospek yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan Member (anggota) dari Perusahaan yang melakukan Praktek MLM. Adapun secara terperinci Bisnis MLM dilakukan dengan cara sebagai berikut:⁶⁰

- 1) Mula-mula Pihak Perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi member, dengan cara mengharuskan calon

⁵⁸Imam Mas Arum, "Multi Level Marketing (MLM) Syariah: Solusi Praktis Menekan Praktik Bisnis Riba, Money Game," *Jurnal Muqtasid* Volume 3 No. 1, Juli 2012 (t.t.): hlm. 26.

⁵⁹Irfan Nurudin, "Multi Level Marketing Dalam Islam," *STMIK El Rahma Yogyakarta*, t.t., hlm. 4.

⁶⁰Imam Mas Arum, "Multi Level Marketing (MLM) Syariah: Solusi Praktis Menekan Praktik Bisnis Riba, Money Game," hlm. 29.

konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu.

- 2) Dengan membeli Paket Produk Perusahaan tersebut, Pihak Pembeli diberi satu formulir pendaftaran untuk mengambil harga distributor serta ada juga menjalankan dengan aktif.
- 3) Sesudah menjadi member maka tugas berikut adalah menjalankan support *System One Vision* diantaranya yaitu 7 langkah sukses, 7 kebiasaan sukses, 3 prinsip dasar dan menawarkan produk TIENS.
- 4) para member baru juga bertugas mencari calon member-member baru lagi dengan cara seperti diatas.
- 5) jika member baru mampu menjaring serta membimbing member baru supaya bisa sukses bersama, maka ia akan mendapatkan bonus diantaranya bonus perkembangan, bonus jualan, bonus kepemimpinan dan lainnya.
- 6) dengan adanya member baru yang sekaligus menjadi konsumen/pemakai produk serta ada perkembangan jaringan yang akan di jelaskan di support system one vision.

Secara Istilah menurut Peter J. Choltheir, MLM merupakan suatu cara metode menjual barang secara langsung kepada pelanggan melalui jaringan yang dikembangkan oleh para distributor lepas yang memperkenalkan para distributor berikutnya, pendapatan dihasilkan terdiri dari laba eceran dan laba grosir

ditambah pembayaran, berdasarkan penjualan total kelompok yang dibentuk oleh sebuah distributor. Bisnis MLM yakni bisnis yang sudah banyak dipakai masyarakat saat ini, yakni membayar sejumlah biaya untuk mendaftarkan diri dengan biaya yang pantas, seseorang bisa membeli keanggotaan ke dalam sebuah sistem yang telah ada dan dapat langsung memulai membangun bisnis tersebut.⁶¹

MLM merupakan salah satu cabang dari *Direct Selling*, yaitu penjualan produk jasa tanpa menggunakan kios atau eceran, distributor, Jasa Pialang, Pemborong atau setiap bentuk perantaraan dagang lain. Penjualan Langsung Berjenjang merupakan cara Penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut turut.⁶²

MLM Terdapat istilah keanggotaan. Keanggotaan tersebut merupakan salah satu Promotor, dimana Promotor itu disebut Upline. Jadi, Upline merupakan anggota yang sudah mendapatkan hak keanggotaan terlebih dahulu. Sedangkan bawahannya (Downline) adalah anggota baru yang mendaftar atau direkrut oleh

⁶¹Robert T. Kiyosaki, *The Cashflow Quadrant* (Paduan Ayah Kaya Melalui Kebebasan Finansial) (Jakarta: Gramedia Pustaka Umum, 2012) hlm. 104

⁶²Anis Tyas Kuncoro, "Konsep Bisnis Multi Level Marketing Dalam Perspektif Ekonomi Syariah," *Sultan Agung* Vol. XLV No. 119 September-November 2009 (t.t.): hlm. 24.

Promotor. Promotor akan mendapatkan bagian komisi tertentu sebagai bentuk jasa atau Perekrutan Bawahan.⁶³

Akan tetapi, pada beberapa sistem tertentu, jenjang keanggotaan ini bisa berubah-ubah sesuai dengan syarat pembayaran atau pembayaran tertentu. Komisi yang diberikan dalam pemasaran berjenjang dihitung berdasarkan banyaknya jasa distribusi yang otomatis terjadi jika bawahan melakukan pembelian barang. Seseorang dapat Aktif dalam salah satu jaringan bisnis MLM untuk masuk dalam jaringan Bisnis Pemasaran MLM, harus menjadi Member (anggota jaringan) atau distributor atau membership dengan membayar sejumlah uang pembayaran, disertai dengan pembelian produk tertentu yang sekaligus menjadi poin. Dalam hal ini, Perolehan Point menjadi sangat penting untuk mencapai target, karena kadang kala suatu Perusahaan MLM menetapkan point sebagai ukuran besar kecilnya bonus yang akan diterima.⁶⁴

Sistem pemasaran berjenjang (MLM) yang pertama kali diperkenalkan prof. Carl Rehnborg yang berasal dari Universitas Chicago. Dialah penemu sistem pemasaran bertingkat yang sangat fenomenal hingga saat ini. Sistem Multi Level Marketing dirancang pada tahun 1940 oleh perusahaan Amerika Serikat yang bernama Nutrilite produk Inc. produk yang di perkenalkan adalah

⁶³Anis Tyas Kuncoro, hlm 26.

⁶⁴Nur Aini Latifah, "Multi level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Syariah," t.t., hlm.

produk vitamin dan makanan Nutrilite. Sistem pemasaran yang dipakai oleh perusahaan Nutrilite Produk Inc adalah rekrutmen tenaga pemasar dengan biaya administrasi yang relative ringan. Dalam pemasaran ini sangat dibutuhkan tenaga pemasar yang sangat aktif untuk meningkatkan 2 keuntungan sekaligus.⁶⁵

B. Penelitian Terdahulu

Supaya Keabsahaan penelitian dinilai lebih menambah keilmiahan dan menambah pengetahuan penelitian ini. Maka, Peneliti mencantumkan beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan judul tersebut. Sebagai Landasan dari penelitian ini, bahwasanya peneliti mengambil beberapa penelitian yang Relevan, yaitu:

Tabel. 2.1
Penelitian Terdahulu

NO.	NAMA PENELITI	JUDUL	HASIL
1.	Anisa Firma Sari, FEBI IAIN sMETRO (skripsi) 2017	Promosi Produk Kecantikan dan Kesehatan Ditinjau dari Etika Bisnis Islam. (Studi promosi 4jovem Glubbery Kota Metro). ⁶⁶	Berdasarkan hasil penelitian, bahwa promosi yang dilakukan stokis 4jovem Kota Metro ditinjau dari etika bisnis Islam belum sesuai dengan prinsip-prinsip Islam karena didalam promosi yang dilakukan para stokis masih ditemukan penyimpangan dari

⁶⁵ Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, "Multi Level Marketing Perspektif Ekonomi Islam," 2016, hlm. 30.

⁶⁶Anisa Firma Sari, "Promosi Produk kecantikan dan Kesehatan Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam" (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Metro, 2017), hlm. 37.

			ketentuan dan ajaran bisnis yang beretika. Dimana dalam melakukan promosi produk para stokis belum melakukannya secara transparan dan apa adanya sehingga muncul promosi yang berlebihan karena ketidaksesuaian antara khasiat produk dengan apa yang telah dipromosikan. Dalam hal ini promosi para stokis 4jovem Kota Metro belum memenuhi prinsip keesaan, keadilan, dan amanah.
2.	Afinda Adha Laili jurusan ilmu ekonomi FEBI (Jurnal Ilmiah universitas brawijaya malang 2017)	Analisis kesesuaian Syariah Bisnis Multi Level Marketing (Studi di Topstar Community Jawa Timur). ⁶⁷	Salah satu hasil dari penelitian didapat bahwa pemenuhan rukun dan syarat jual beli sudah terpenuhi, tetapi masih ada beberapa produk yang belum terdapat label halal dan label ijin meskipun komposisi termasuk tidak haram.
3.	Siti Aminah FEBI, IAIN METRO LAMPUNG (Skripsi) 2017	Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Jual Beli Getah Karet Di Desa Margo Bhakti, Kec.	Transaksi jual beli getah karet didesa Margo Bhakti, Kec. Way Serdang, Kab. Mesuji terdapat unsur

⁶⁷Afinda Adha Laili, "Analisis Kesesuaian Syariah Bsinis Multi Level Marketing (Studi Di Topstar Community Jawa Timur)" (Skripsi, Universitas Brawijaya Malang, 2017), hlm. 5.

		Way Serdang, Kab. Mesuji. ⁶⁸	Ghab (Mengurangi takaran), Tadlis (menyembunyikan cacat pada barang), dan Gharar (ketidakjelasan), petanilah yang melakukan kecurangan pada kualitas, agent mengurangi timbangan pada kualitas yangx baik maupun yang buruk, dan transaksi ini muncullah gharar, sebab kualitas diluarnya kemudian didalamnya dicampur dengan dengan bahan-bahan lain sehingga menjadi ketidakpastian pada kualitas yang akan dijual, factor yang menyebabkan perdagangan tidak sehat ini karena kurangnya ilmu pengetahuan.
4.	Sefi Agustina, FEBI, UIN Raden Intan Lampung (Skripsi) 2017	Analisis Penerapan Leader Society Recruitment Untuk Meningkatkan Penjualan Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada PT. Telkom Tanjung Karang	Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh penulis tentang rekrutmen karyawan pada PT Telkom cabang Lampung, dapat diketahui bahwa PT Telkom cabang, Lampung menggunakan beberapa

⁶⁸Siti Aminah, "Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Jual Beli Getah Karet didesa Margo Bhakti, Kec. Way Serdang, Kab. mesuji" (Skripsi, IAIN METRO LAMPUNG, 2017).

		Cabang Lampung) ⁶⁹	<p>sistem untuk proses perekrutan tenaga kerja yaitu Sistem Kecakapan (System Merit) yaitu sistem perekrutan yang didasarkan atas keahlian, kecakapan, kesehatan, dan pengalaman. Sedangkan Metode yang lebih dominan diterapkan oleh PT Telkom adalah Metode Terbuka. Pelaksanaan perekrutan karyawan pada PT Telkom sebagian besar sudah sesuai dengan pelaksanaan rekrutmen yang dimaksud yaitu sesuai dengan perekrutan dalam perspektif Islam, terbukti bahwa</p> <p>PT Telkom telah menggunakan kriteria keislaman yang terdapat dalam Al-Qur'an, yaitu seorang karyawan yang memiliki kekuatan, kecakapan, keadilan, dan kejujuran</p> <p>Selain itu, PT Telkom menerapkan profesionalisme kerja dalam pandangan</p>
--	--	----------------------------------	---

⁶⁹Sefi Agustina, "Analisis Penerapan Leader Society Recruitment Untuk Meningkatkan Penjualan Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada PT. Telkom Tanjung Karang Cabang Lampung)" (Skripsi, UIN Raden Intan Lampung, 2017).

			Syariah yaitu meliputi kafaah (keahlian), amanah (terpercaya), himatul ‘amal (etos kerja tinggi).
5.	Rizka Ar-Rahmah, Pascasarjana, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan (Thesis) 2017	Etika Dan Manajemen Bisnis (Studi Kasus di waroeng Steak And Shake Cabang SM Raja Medan). ⁷⁰	Konsep Etika Bisnis Islam diwarung Steak sudah baik untuk konsep shiddiq yakni menjamin bahan baik dan halal serta kejujuran dalam bertransaksi. Untuk konsep tabligh dalam hal penyampaian dakwah melalui bisnis juga baik. Namun, ada kelemahan dari segi amanah yaitu dalam hal pelayanan akan tetapi untuk hal keuangan sudah dalam kategori baik. Untuk konsep fathonah dalam hal kecerdasan spiritual juga perlu ditingkatkan kembali. Untuk itu peneliti menawarkan program 3S (Senyum, Salam, Sapa) untuk memperbaiki pelayanan dan kegiatan shalat berjamaah secara bershift di waktu dzuhur, ashar, dan maghrib untuk memperbaiki kecerdasan spiritual.

⁷⁰Rizka Ar-Rahmah, “Etika Dan Manajemen Bisnis (Studi Kasus di waroeng Steak And Shake Cabang SM Raja Medan)” (Thesis, Pascasarjana, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, 2017).

6.	Musdalifah, STAIN PARE-PARE (Skripsi) 2017	Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Sistem Pemasaran Jual Beli Online. ⁷¹	Berdasarkan Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa 1) Saat ini penjualan atau pelaku usaha usaha Jual beli online kota pare-pare dalam memasarkan produknya dengan cara menggunakan sosmed (sosial media). Dimana harga yang sesuai dengan kualitasnya atau ditentukan sesuai dengan harga yang ada di pasar dan transaksi yang sering dilakukan oleh penjual dan konsumen atau pembeli adalah COD (Cash On Delivery). 2) Sebagian penjual atau pelaku usaha telah menerapkan etika bisnis Islam dalam berdagang, dan sebagian yang lain masih belum menerapkan etika bisnis Islam tersebut. Hal ini karena masih ada diantara mereka yang menyembunyikan kualitas dan kuantitas barangnya dengan tujuan tertentu.
7.	Rahmat Afrizal, FEBI, UIN	Etika Bisnis Islam Perspektif	Di dasari oleh prinsip-prinsip etika bisnis yang meliputi: jujur

⁷¹Musdalifah, "Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Sistem Pemasaran Jual Beli Online" (Skripsi, STAIN PARE-PARE, 2017).

	Sumatera Utara Medan (Skripsi) 2017	Muhammad Djakfar. ⁷²	dalam takaran, menjual barang berkualitas, dilarang bersumpah, ramah dan bermurah hati, membangun hubungan baik dengan siapa pun, tertib administrasi dan menetapkan harga yang transparan. Hal yang membedakan etika bisnis Islam dalam perspektif Djakfar dengan tokoh-tokoh lain yaitu pandangan Djakfar tidak hanya dilandasi oleh perspektif normatif tetapi juga dipengaruhi oleh pemahamannya terhadap nilai-nilai kearifan lokal dari hasil penelitian yang dilakukannya terhadap pedagang etnis Madura dan Minangkabau di Kota Malang.
8.	Septy Putriasih, Universitas Islam Indonesia Yogyakarta (Skripsi) 2018	Penerapan Etika Bisnis Islam Perspektif Al- ghazali Pada Petani Kopi di Koperasi Kebun Makmur Yogyakarta. ⁷³	Hasil dari penelitian ini adalah bahwa para petani menerapkan etika bisnis perspektif Al-Ghazali di dalam kegiatannya bisnisnya diantaranya dengan tidak melupakan kewajiban sebagai muslim dengan

⁷²Rahmat Afrizal, "Etika Bisnis Islam Perspektif Muhammad Djakfar" (Skripsi, UIN Sumatera Utara Medan, 2017).

⁷³Septy Putriasih, "Penerapan Etika Bisnis Islam Perspektif Al-ghazali Pada Petani Kopi di Koperasi Kebun Makmur Yogyakarta" (Skripsi, Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, 2018).

			<p>melaksanakan sholat, selalu memperbaharui niat saat bertani, saling tolong-menolong sesama manusia khususnya dengan sesama para petani, serta meghindari perbuatan curang dan riba dengan hanya memetik kopi berwarna merah untuk disetorkan ke Koperasi Kebun Makmur tanpa mencampur kualitas dengan kopi yang masih berwarna hijau.</p>
9.	Aldea Rosa, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, (Skripsi) 2018	Analisis Penerapan Etika Bisnis Yang Berwawasan Lingkungan Terhadap Kepuasan Konsumen Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Usaha The Gergaji Tangan, Kelurahan Rajabasa Nunyai Kecamatan Rajabasa, Bandar Lampung). ⁷⁴	<p>Berdasarkan hasil observasi, kuesioner dan wawancara yang diperoleh dari para penjual dan pembeli penerapan etika bisnis Islam di usaha The Gergaji Tangan jika ditinjau dari ke-empat prinsip-prinsip etika bisnis Islam yang dijadikan tolak ukur, sudah diterapkan dengan cukup baik oleh penjual. Hanya saja pada prinsip keadilan jika dilihat dari segi jawaban pembeli masih belum diterapkan sepenuhnya artinya</p>

⁷⁴Aldea Rosa, "Analisis Penerapan Etika Bisnis yang Berwawasan Lingkungan Terhadap Kepuasan Konsumen Ditinjau Dari Perspektif Islam" (Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018), hlm. 68.

			<p>karena dalam berdagang penjual masih menawarkan barang dagangan dengan harga yang berbeda kepada pembeli. Dan penerapan etika bisnis islam dalam bidang produksi, distribusi, dan konsumsi sudah ditetapkan dengan baik di usaha the gerjaji tangan karena telah sesuai dengan perpektif Islam, yaitu produksi, distribusi, dan konsumsi tidak hanya memberi kebutuhan dan kepuasan kepada konsumennya saja melainkan juga menjadi sarana ketaatan kepada Allah SWT.</p>
10.	Rizqian Rahmat, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam- Banda Aceh (Skripsi) 2019	Penerapan Etika Bisnis dalam Islam (Studi pada Pedagang Beras di Pasar lambaro Kabupaten Aceh besar). ⁷⁵	Data-data diperoleh melalui hasil wawancara dengan para pedagang beras dan konsumen di Pasar Lambaro melalui teknik purposife sampling. Setelah proses analisis data dikumpulkan menunjukkan bahwa (1) mayoritas pedagang beras di Pasar Lambaro Kabupaten Aceh Besar

⁷⁵Rizqian Rahmat, "Penerapan Etika Bisnis dalam Islam (Studi pada Pedagang Beras di Pasar lambaro Kabupaten Aceh besar)" (Skripsi, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam-Banda Aceh, 2019).

			<p>telah memahami etika bisnis Islam seperti yang dicontohkan oleh Rasulullah dalam berdagang. Terlihat dari jawaban pedagang beras atas wawancara dan pertanyaan yang peneliti ajukan. Namun, masih ada yang tidak mengetahui tentang etika bisnis.</p> <p>(2) Ternyata dalam penelitian ini etika bisnis Islam seperti yang dicontohkan oleh Rasulullah SAW sudah dilaksanakan atau diterapkan oleh mayoritas pedagang beras yang ada di Pasar Lambaro Kabupaten Aceh Besar. Hal ini dapat terlihat dari jawaban pedagang beras atas wawancara dan pertanyaan yang peneliti ajukan.</p>
11.	Hakim Muda Harahap, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan (Disertasi) 2020	Etika Bisnis Perdagangan Menurut Al-Qur'an. ⁷⁶	<p>Hasil Disertasi ini ingin menelaah bagaimana etika bisnis perdagangan menurut Alquran. Tema kajian yang mengitarinya meliputi persoalan mengenai simpul simpul bisnis perdagangan menurut</p>

⁷⁶Hakim Muda Harahap, "Etika Bisnis Perdagangan Menurut Al- Qur'an" (Disertasi, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, 2020).

			Alquran, aksioma-aksioma bisnis perdagangan menurut Alquran dan etika bisnis perdagangan islami. Kajian disertasi ini menggunakan pendekatan tafsir maudu'i dengan metode analisis tematik, analisis isi, analisis komparatif dan analisis reflektif kritis.
12.	Agus Tarmo k. FEBI, IAIN PONOROGO (Skripsi) 2020	Implementasi Etika Bisnis Islam pada Perilaku Pedagang dipasar Tradisional Sumoroto Kauman Ponorogo. ⁷⁷	Hasil penelitian menunjukkan bahwa para pedagang pasar tradisional Sumoroto Kauman Ponorogo telah memahami etika bisnis Islam dengan meyakini bahwa segala transaksi yang dilakukan sesuai dengan ajaran agama Islam akan mendapatkan ridho dari Allah SWT, para pedagang juga telah mengimplementasikan etika bisnis Islam dengan meneladani lima prinsip etika bisnis Islam yaitu prinsip tauhid, keseimbangan, kehendak bebas, tanggung jawab dan ihsan dalam bentuk implementasi berupa

⁷⁷Agus Tarmo K., "Implementasi Etika Bisnis Islam pada Perilaku Pedagang dipasar Tradisional Sumoroto Kauman Ponorogo" (Skripsi, IAIN PONOROGO, 2020).

			<p>pelayanan yang ramah, sopan terhadap siapa saja di pasar, murah hati, jujur dan adil dalam menakar timbangan, menjual barang yang bagus dan layak kualitasnya, menetapkan harga dengan sesuai, dan berkeyakinan bahwa Allah SWT adalah pengatur rezeki.</p>
13.	<p>Fitria Krisdiantini Jurusan Hukum Ekonomi syariah, IAIN PONOROGO (SKRIPSI) 2020</p>	<p>Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Stokis Herbal Penawar Al- Wahida Indonesia (Hpai) Yanti Pulung Ponorogo.⁷⁸</p>	<p>Dalam penelitian ini dapat disimpulkan bahwa, pertama dalam strategi pemasarannya stokis HPAI Pulung secara garis besar sudah menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis Islam, hanya saja ada dua prinsip yang belum terpenuhi secara keseluruhan yaitu prinsip tanggung jawab dan prinsip kebenaran. kedua, dalam pemberian testimony mereka menjanjikan kualitas produk yang belum tentu terjamin kebenarannya. Hal ini juga bertentangan dengan prinsip tanggung jawab dan kebenaran juga. Karena adanya suatu</p>

⁷⁸Fitri Krisdiantini, "Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Stokis Herbal Penawar Al- Wahida Indonesia (HPAI) Yanti Pulung Ponorogo" (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2020), hlm. 58.

			kepastian yang belum jelas.
14.	Laila Mustika Batubara, IAIN Padangsidimpuan, (Skripsi) 2020.	Analisis Determinan Penerapan Etika Bisnis Islam Pedagang Muslim Di Pasar Pagi Kelurahan Pijor Koling. ⁷⁹	Berdasarkan Hasil penelitian ini menggunakan SPSS 23 menunjukkan bahwa variabel tauhid mempunyai pengaruh terhadap penerapan etika bisnis Islam, Variabel keseimbangan tidak mempunyai pengaruh terhadap penerapan etika bisnis Islam, variabel kehendak bebas tidak mempunyai pengaruh terhadap penerapan etika bisnis Islam, variabel tanggung jawab mempunyai pengaruh terhadap penerapan etika bisnis Islam dan variabel ihsan mempunyai pengaruh terhadap penerapan etika bisnis Islam. Secara simultan variabel tauhid, keseimbangan, kehendak bebas, tanggung jawab dan ihsan mempunyai pengaruh terhadap penerapan etika bisnis Islam.
15.	Amri Wandana Tambunan, FEBI IAIN	Pengaruh Etika Bisnis Islam Terhadap perilaku	etika bisnis Islam berpengaruh dari hasil uji hipotesis (Uji t)

⁷⁹Laila Mustika Batubara, "Analisis Determinan Penerapan Etika Bisnis Islam Pedagang Muslim Di Pasar Pagi Kelurahan Pijor Koling" (Skripsi, IAIN Padangsidimpuan, 2020).

	Padangsidimpuan (Skripsi) 2021	Reseller Herba penawar Al-Wahida Indonesia Padangsidimpuan. ⁸⁰	dapat dilihat bahwa thitung untuk variabel Etika Bisnis Islam sebesar 3,690 dan untuk ttabel diperoleh dari rumus $df = (n-k-1)$, $df = 90$ asil diperoleh dari ttabel sebesar 1,66196 yang artinya $thitung > ttabel$ ($3,690 > 1,66196$) dengan nilai signifikansi $0,00 < 0,05$. Jadi dapat disimpulkan bahwa Etika Bisnis Islam berpengaruh secara signifikan terhadap Perilaku Reseller Herba Penawar Alwahida Indonesia Padangsidimpuan.
--	--------------------------------	---	--

Adapun kesimpulan yang dapat peneliti berikan Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu diatas adalah:

- 1) Persamaan dengan penelitian Anisa Firma Sari yaitu sama-sama menggunakan Prinsip Etika Bisnis Islam. sedangkan perbedaan penelitian ini berbeda pada jenis prinsip-prinsip Etika Bisnis islam yang diajarkan Rasulullah SAW. Penelitian Anisa Firma Sari terfokus pada promosi produk Glubbery pada Stokis 4jovem yang ada dikota metro. Sedangkan Fokus penelitian ini sistem

⁸⁰Amri Wandana Tambunan, "Pengaruh Etika Bisnis Islam Terhadap perilaku Reseller Herba penawar Al-Wahida Indonesia Padangsidimpuan" (Skripsi, IAIN Padangsidimpuan, 2021), hlm. 43.

Pelaksanaan Bisnis Multi Level Marketing TIENS Di kaitkan dengan Etika Bisnis Islam.

- 2) Persamaan dengan penelitian Afinda Adha Laili yaitu sama-sama membahas konsep Multi Level Marketing. Sedangkan perbedaaan penelitian ini membahas sistem pemasaran berjenjang. Penelitian Afinda adha laili Fokus penelitian terfokus pada konsep fikih muamalah, konsep jual beli kesesuaian syariah pada produk di Topstar Community Jawa Timur. Sedangkan Fokus penelitian ini sistem pelaksanaan bisnis Multi Level Marketing TIENS di Kota Padangsidempuan.
- 3) Persamaan dengan penelitian Siti Aminah yaitu sama-sama membahas Etika Bisnis Islam. Sedangkan perbedaaan penelitian ini mengenai pemasaran berjenjang pada Bisnis Multi Level Marketing TIENS. Perbedaaan penelitian Siti Aminah terfokus pada Jual Beli Getah Karet Didesa Margho Bhakti Kecamatan Way Serdang Kabupaten Mesuji. Sedangkan Fokus penelitian ini bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan.
- 4) Persamaan dengan penelitian Sefi Agustin yaitu sama-sama membahas Etika Bisnis Islam. Sedangkan perbedaaan penelitian ini berbeda pada jenis Prinsip-prinsip Etika Bisnis yang digunakan. Penelitian Sefi Agustin terfokus pada System Leader Society serta menggunakan prinsip etika Iman, Islam dan Ihsan dalam bisnis. Sedangkan Fokus penelitian ini meneliti kebiasaan/akhlak

distributor dalam Bisnis Multi Level TIENS Di Kota Padangsidimpuan di kaitkan Etika Bisnis Islam.

- 5) Persamaan dengan penelitian Rizka Ar-Rahman yaitu sama-sama membahas Etika Bisnis Islam. Sedangkan perbedaaan penelitian ini berbeda pada pembagian pada sifat-sifat Etika Bisnis Islam yaitu jujur, amanah, cerdas, menyampaikan. Penelitian Rizki Ar-Rahman terfokus pada Konsep manajemen bisnis Islam dalam Waroeng Steak and Shake. sedangkan Fokus penelitian ini pada pengaitan Etika Bisnis Islam dalam Bisnis TIENS Di Kota Padangsidimpuan.
- 6) Persamaan dengan penelitian Musdalifah yaitu sama-sama membahas Etika Bisnis Islam. Sedangkan perbedaaan penelitian ini berbeda sistem pemasarannya. penelitian Musdalifah terfokus pada sistem kegiatan jual beli online. Sedangkan Fokus penelitian ini meneliti sistem pelaksanaan Multi Level Marketing TIENS di tinjau Etika Bisnis Islam.
- 7) Persamaan dengan penelitian Rahmat Afrizal yaitu sama-sama membahas Etika Bisnis Islam. Namun, perbedaaan penelitian ini berbeda Pada Teori Etika Bisnis Islam. perbedaaan penelitian Rahmat Afrizal ini berbeda terfokus pada prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam Muhammad djakfar. Sedangkan Fokus penelitian ini adalah menganalisis Bisnis MLM Pada TIENS Di Kota Padangsidimpaun di tinjau Etika Bisnis Islam Yang Di ajarkan Rasulullah.

- 8) Persamaan dengan penelitian Septy Putriasih yaitu sama-sama membahas Etika Bisnis Sedangkan perbedaaan penelitian ini berbeda pada penyelesaian, serta Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam yang digunakan. perbedaaan penelitian Septy Putriasih berbeda terfokus pada Penerapan Etika Bisnis Islam Perspektif Al-Ghazali Pada Petani Kopi Di Koperasi Kebun Makmur Yogyakarta . sedangkan Fokus penelitian ini adalah meneliti Etika bisnis Islam yang digunakan Bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan.
- 9) Persamaan dengan penelitian Aldea Rosa yaitu sama-sama membahas Etika Bisnis Islam. Sedangkan perbedaaan penelitian ini berbeda pada Penerapan Prinsip-Prinsip Etika Bisnis yang di gunakan. perbedaaan penelitian Aldea Rosa berbeda terfokus pada penerapan etika bisnis yang berwawasan lingkungan terhadap kepuasan konsumen ditinjau dari perspektif islam. Sedangkan Fokus penelitian ini meneliti Etika Bisnis Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan.
- 10) Persamaan dengan penelitian Rizqian Rahmat yaitu sama-sama membahas Etika Bisnis Islam. Sedangkan perbedaaan penelitian ini berbeda pada Metode Penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaaan penelitian Rizqian Rahmat berbeda terfokus pada Penerapan Etika Bisnis Islam Pada pedagang beras di pasar Lambaro Kab. Aceh Besar. Fokus penelitian ini menganalisis Etika Bisnis Islam

terhadap Bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan.

- 11) Persamaan dengan penelitian Hakim Muda Harahap yaitu sama-sama membahas Etika Bisnis. Sedangkan perbedaaan penelitian ini berbeda pada jenis prinsi-prinsip etika Bisnis Islam. perbedaaan penelitian Hakim Muda harahap berbeda terfokus pada Tafsir Mudhu'I, Bisnis perdagangan dan Etika Bisnis dalam Al-Qur'an. Sedangkan Fokus penelitian ini meneliti Pelaksanaan Etika Bisnis Islam Terhadap Bisnis MLM TIENS Di Kota Padangsidempuan.
- 12) Persamaan dengan penelitian Agus tarmo k yaitu sama-sama membahas Etika Bisnis Islam. Sedangkan perbedaaan penelitian ini berbeda dalam penggunaan prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam. Sedangkan perbedaaan penelitian Agus tarmo k berbeda terfokus pada Implementasi Etika Bisnis Islam pada Perilaku Pedagang dipasar Tradisional Sumoroto Kauman Ponorogo. Sedangkam Fokus penelitian ini mengacu pada Etika Bisnis Islam terhadap Bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan.
- 13) Persamaan dengan penelitian Fitria Krisdiantini yaitu sama-sama membahas Etika Bisnis Islam. Sedangkan perbedaaan penelitian ini berbeda objek Penelitian. Sedangkan perbedaaan penelitian Fitria Krisdiantini berbeda terfokus pada strategi pemasaran dan testimoni pada bisnis Multi Level Marketing Stokis herbal penawar Al Wahida Indonesia (HPAI) yanti pulung ponorogo. Sedangkan

Fokus penelitian ini terkait etika/perilaku distributor dalam menerapkan bisnis Multi Level Marketing TIENS di Kota Padangsidempuan dan pelaksanaan bisnis TIENS Di Kota Padangsidempuan.

- 14) Persamaan dengan penelitian Laila Mustika Batubara yaitu sama-sama membahas Etika Bisnis Islam. Sedangkan perbedaan penelitian ini berbeda Jenis penelitian yang digunakan Penelitian Kualitatif deskriptif, penelitian lapangan. perbedaan penelitian Laila Mustika Batubara berbeda terfokus pada Pengaruh Etika Bisnis Islam pada pedagang muslim di pasar pagi kelurahan pijorkoling secara parsial dan simultan. Sedangkan Fokus penelitian ini mengetahui Etika Bisnis Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan.
- 15) Persamaan dengan penelitian Amri wandana Tambunan yaitu sama-sama membahas Etika Bisnis Islam. Sedangkan perbedaan penelitian ini berbeda pada jenis Penelitian Kualitatif. Sedangkan perbedaan penelitian Amri Wandana Tambunan berbeda terfokus pada objek penelitian pada PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia pada distributor produk halal dalam menerapkan Etika Berbisnis sesuai syariat Islam. Fokus penelitian ini Mengetahui dan memahami Perilaku distributor dalam menerapkan Bisnis Multi Level Marketing TIENS Serta Pelaksanaannya.

Sebagian besar hasil akhir perbedaan penelitian terdahulu pada Penelitian ini adalah:

- a) Perbedaannya terletak pada tempat yang dilakukan penelitian berbeda dari penelitian terdahulu yaitu bertempat di Kota Padangsidempuan. Dan metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif deskriptif. Jenis Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam peneliti gunakan adalah prinsip yang diajarkan Rasulullah SAW yaitu Siddiq, Amanah, Tabliq, Fathanah dan prinsip lainnya.
- b) Peneliti meneliti tentang sistem pelaksanaan bisnis Multi Level marketing terkait etika bisnis dalam Islam. Serta mengaitkan prinsip-prinsip etika bisnis Multi Level Marketing TIENS di Kota Padangsidempuan. Peneliti menganalisis perilaku/akhlak serta kebiasaan distributor TIENS di Kota Padangsidempuan dalam menerapkan bisnisnya. Serta apa saja sistem pelaksanaan yang digunakan dalam memasarkan produk TIENS di kota Padangsidempuan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Waktu dan Lokasi Penelitian

1. Waktu Penelitian

Rancangan yang disusun oleh peneliti. Penelitian ini di mulai sejak pada bulan Oktober 2021 s/d bulan desember 2022. Akan tetapi peneliti hanya mampu berusaha dan berdoa dalam menyelesaikan penelitian ini, prosesnya akan tergantung kepada Allah SWT Tentang situasi dan kondisi kedepan.

2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan di Kota padangsidempuan tepatnya di Stokis TIENS 817 Padangsidempuan yang beralamat di Jl. Sutan Parlaungan Harahap, Kayu Ombun, Kec. Padangsidempuan Utara, Kota Padangsidempuan, Sumatera Utara 22733

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Penelitian kualitatif bersifat deskriptif merupakan hasil dari penelitian serta analisis tulisan yang diuraikan dalam bentuk narasi baru kemudian diambil kesimpulannya

Metode Deskriptif cara kerja yang bersifat menggambarkan, melukiskan, meringkas situasi/kondisi yang ada dilapangan.⁸¹

Peneliti memilih deskriptif sehingga Nampak permasalahan yang di hadapi distributor TIENS di kota Padangsidempuan. Jenis penelitian Lapangan (*Field Research*) dengan melakukan pengumpulan data dengan observasi partisipan untuk mengetahui fenomena di lapangan serta pengalaman hidupnya.⁸²

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Subjek penelitian itu dapat diartikan berupa individu, masyarakat, ataupun institusi. Sebenarnya penelitiannya relatif kecil. Namun, fokus dan variabelnya relatif luas.⁸³

Subjek dalam penelitian ini adalah informan pada distributor aktif yang memakai (Support System) Bisnis Multi Level Marketing TIENS di kota Padangsidempuan, distributor Pemakai Produk, dan Stokis 817 Padangsidempuan.

2. Objek Penelitian

Objek dalam penelitian ini adalah Sistem Pelaksanaan Bisnis Multi Level Marketing TIENS di kota padangsidempuan dalam menerapkan sistem sesuai panduan dagang Rasulullah, dan meneliti

⁸¹Ibrahim, *Metodologi Penelitian Kualitatif (Panduan Penelitian beserta Contoh Proposal Kualitatif)* (Pontianak, 2015), hlm. 62.

⁸²Nursapia Harahap, *Penelitian Kualitatif* (UIN Sumatera Utara Medan: Wal Ashri Publishing, 2020), hlm. 56.

⁸³Nursapia Harahap, hlm. 57.

sistem pelaksanaan Bisnis Multi Level Marketing TIENS berdasarkan Etika Bisnis Islam.

D. Sumber Data

Sumber Data dalam penelitian ini terbagi menjadi dua sumber, yaitu:

1. Data Primer merupakan segala informasi yang relevan, fakta, dan realistis yang berkaitan dengan penelitian. Oleh sebab itu data tersebut menjadi penentu utama berhasil penelitian. Dari data inilah yang akan menjawab atas pertanyaan penelitian di lapangan/lokasi yang sedang di teliti.⁸⁴

Data Primer diperoleh data yang diperoleh secara langsung dari hasil wawancara dengan pihak Stokis 817 Padangsidempuan yang berlokasi di Kota Padangsidempuan, distributor TIENS di kota Padangsidempuan dan masyarakat yang pernah di kenalkan bisnis tersebut.

2. Data Sekunder diperoleh data dari pemuka-pemuka masyarakat serta buku-buku, jurnal dan informasi lainnya yang mendukung untuk pembuatan penelitian ini. Data sekunder sering disebut juga dengan data tambahan baik itu disertasi, tesis, skripsi. serta dokumen tertulis, seperti buku, majalah ilmiah, arsip, dokumen resmi Perusahaan TIENS, Maupun dokumen pribadi.⁸⁵

⁸⁴Ibrahim, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Pontianak, 2015), hlm. 70.

⁸⁵Ibrahim, hlm. 72.

E. Tehnik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dapat dilakukan dalam berbagai *setting*, berbagai sumber, dan berbagai cara. Sumber sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen. berdasarkan Tehniknya pengumpulan data dapat dilakukan dengan Interview (wawancara), dokumentasi, observasi (pengamatan):⁸⁶

1. Observasi

Observasi merupakan kegiatan pengamatan terhadap suatu objek atau orang lain. Observasi juga dapat diartikan sebagai aktivitas terhadap proses, dan untuk memahami langsung dari sebuah fenomena yang sudah diketahui sebelumnya. Dan mendapatkan informasi-informasi yang dibutuhkan untuk melanjutkan suatu penelitian.

Observasi yang peneliti pakai adalah *Participant Observation* (Observasi berperan serta) ikut dalam aktivitas narasumber. Karena Peneliti melakukan pengamatan langsung ke lokasi penelitian guna melihat secara dekat praktek yang terjadi, yang akan dipergunakan sebagai data penjas terhadap hasil wawancara .⁸⁷

2. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu tehnik penelitian yang dilakukan oleh peneliti secara langsung terjun ke tempat penelitian.

⁸⁶Sugiono, *Cara Mudah menyusun: Skripsi, Tesis, dan Disertasi*, cetakan ke-4 (Bandung: Alfabeta, 2016), hlm. 378.

⁸⁷Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2016), hlm. 203.

Pedoman yang dilakukan dengan di wawancarai dengan membuat pertanyaan terlebih dahulu untuk dijawab di kesempatan lain.⁸⁸

Peneliti melakukan wawancara dengan pihak distributor TIENS Padangsidempuan yang aktif, pihak distributor yang menggunakan produk kemudian menanyakan kepada pihak-pihak lain sebagai tambahan informasi Seperti pihak Stokis TIENS 817 Padangsidempuan.

a. Wawancara Terstruktur

Wawancara Terstruktur merupakan instrumen tehnik pengumpulan data, jika peneliti mengumpulkan data dan informasi apa saja yang diperoleh. Pengumpulan data telah menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan yang telah disiapkan penelitian supaya terarah jawaban yang akan diperlukan peneliti. Jadi, Peneliti menggunakan wawancara Terstruktur untuk mendapatkan hasil yang sesuai dengan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan yang akan diperoleh. Pengumpulan data menggunakan alat bantu seperti perekam suara, gambar, telepon, video call, Google Form, Google Cloud dan material lainnya untuk mendukung pelaksanaan wawancara supaya lancar.⁸⁹

⁸⁸Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2016), hlm. 194.

⁸⁹Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2016), hlm. 412.

Adapun informan yang akan diwawancara adalah sebagai berikut:

TABEL. 3.1. Nama-nama Informan

No.	Nama Informan	Alamat	Keterangan
1.	Fery Hendrico	Padangsidimpuan	Pemilik Stokis TIENS 817 Padangsidimpuan
2.	Muhammad Syamsuddin Hasibuan S.Sos	Padangsidimpuan Selatan, Jl. Kenanga gg. Bunga	Host Couple (ketua Pengelola acara Seminar TIENS di Kota Padangsidimpuan
3.	Rapiq Ananda daulay	Padangsidimpuan Selatan, belakang rumah sakit Umum Padangsidimpuan	distributor TIENS Kota Padangsidimpuan
4.	Nur Annisa	Padangsidimpuan, Padang matinggi	distributor TIENS Kota Padangsidimpuan
5.	Alwi Sahbana	Sadabuan, Padangsidimpuan Utara	distributor TIENS Kota Padangsidimpuan
6.	Riskiadi Simamora	Parsalakan, Tapanuli selatan	distributor TIENS Kota Padangsidimpuan

7.	Sahrial Siregar	Kayu ombun, Padangsidimpuan Utara	distributor TIENS Kota Padangsidimpuan
8.	Rizki Irham	Padang Matinggi, belakang Hotel Mutiara	distributor TIENS Kota Padangsidimpuan
9.	Mey Suhardo	Kampung teleng, Padangsidimpuan selatan	distributor TIENS Kota Padangsidimpuan
10.	Dinda Sintia	Kampung kelapa, Padangsidimpuan utara	distributor TIENS Kota Padangsidimpuan
11.	Dian Solid	Kampung teleng, Padangsidimpuan selatan	distributor TIENS Kota Padangsidimpuan
12.	Budiman Jambak	Kampung Teleng	distributor TIENS Kota Padangsidimpuan
13.	Rismawati Harahap	Paluta	distributor TIENS Kota Padangsidimpuan

14.	Dicky aliakbar	Padangsidimpuan utara	distributor TIENS Kota Padangsidimpuan
15	Sarita Hasanah	Paluta	distributor TIENS Kota Padangsidimpuan
16.	Devy Pratiwi	Padangsidimpuan	distributor TIENS Kota Padangsidimpuan

3. Dokumentasi

Dokumentasi sering disebut untuk merangkum kajian penelitian sebagai bukti yang akurat dengan menggunakan catatan, transkrip, buku, surat kabar, berita, agenda kegiatan, dan lainnya. Peneliti menelaah buku-buku, data-data serta hal yang ada kaitanya dengan persoalan yang diteliti.

F. Tehnik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan suatu proses pengumpulan data secara sistematis untuk mempermudah dalam memperoleh suatu kesimpulan dari penelitian yang dilakukan peneliti. Teknik analisis data terbagi atas tiga bagian antara lain:⁹⁰

⁹⁰Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis*, 2016, hlm. 428.

1. Reduksi Data Merupakan proses pemilihan hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dan membuang yang tidak perlu. pemusatan perhatian pada penyederhanaan yang muncul dari catatan yang dilakukan dilapangan.⁹¹
2. Penyajian Data Merupakan kumpulan informasi yang dapat memberikan suatu kesimpulan yang akurat bagi peneliti saat melakukan penelitiannya.
3. Menarik kesimpulan atau Verifikasi yaitu suatu kesimpulan yang dikemukakan diawal penelitian yang bersifat sementara dan akan terjadi perubahan setelah mendapat bukti-bukti yang kuat pada tahap pengumpulan data berikutnya.⁹²

G. Tehnik Pengecekan Keabsahan Data

Setelah data penelitian dikumpulkan, maka dilakukan pengujian keabsahan data yang sebenarnya untuk mengukur apakah data dan proses pencariannya sudah benar. Adapun unsur-unsur yang di nilai adalah lama penelitian, proses Observasi yang berlangsung, serta perolehan data dari informan yang kita sebut dalam triangulasi data berjumlah 16 orang. Cara yang dilakukan penelitian untuk memperoleh tingkat kepercayaan hasil penelitian kualitatif yaitu:⁹³

- a. Standar *Kredibilitas* dalam hasil penelitian memiliki kepercayaan yang tinggi sesuai dengan isi fakta di lapangan seperti peneliti

⁹¹Sugiono, hlm.431.

⁹²Sugiono, hlm. 438.

⁹³Nursapia Harahap, *Penelitian Kualitatif* (Medan, Sumatera Utara: Wal Ashri Publishing, 2020), hlm. 68.

memperpanjang keterlibatan dalam aktivitas yang ada dalam penelitian lapangan, melakukan observasi terus menerus dan bersungguh sungguh dalam memperoleh hasil penelitian.

Peneliti dapat menelusuri lebih dalam fenomena yang sudah ada, melakukan triangulasi (Metode, isi, dan proses), melibatkan orang yang berperan dalam penelitian dan melakukan kajian/ kasus negatif, dan melacak kesesuaian dan kelengkapan hasil analisis. Triangulasi adalah mengecek kebenaran data tertentu dengan membandingkan data yang diperoleh dari sumber lain pada berbagai fase penelitian di lapangan pada waktu yang berlainan. Triangulasi juga dapat dilakukan dengan membandingkan antar hasil dua penelitian atau lebih dengan menggunakan tehnik yang berbeda. Adapun triangulasi yang dipakai dalam penelitian kualitatif sebagai berikut:

- a. Triangulasi Sumber Data merupakan menggali kebenaran informasi tertentu melalui berbagai metode dan sumber perolehan data.
- b. Triangulasi metode merupakan tehnik dengan jalan mengajukan pertanyaan yang sama dalam rentan waktu yang berbeda.
- c. Triangulasi tehnik merupakan tehnik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu, untuk keperluan pengecekan atau sebagai perbandingan penelitian.

Trianggulasi yang digunakan peneliti melalui cara:

- 1) Membandingkan data hasil pengamatan yang berbeda pada hasil wawancara.
- 2) Membandingkan apa saja yang di bagian sumber data primer dengan sumber data sekunder.
- 3) Membandingkan hasil penelitian dengan fakta lapangan sebenarnya.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN

A. Gambaran Umum Bisnis Multi Level Marketing TIENS

1. Sejarah Profil Perusahaan TIENS

TIENS Berdiri pada tahun 1995 oleh Mr. Li jinyuan di Tianjin, China, TIENS Group sudah berkiprah di pasar Internasional tahun 1998 berhasil di daftarkan di NASDAQ pada bulan September 2003 serta secara resmi diakui AMEX pada bulan april 2005. TIENS di juluki dengan nama asli PT. Singa Langit Jaya. TIENS merupakan perusahaan Multinasional memberikan inovasi baru mulai pada bidang Retail, Pariwisata, keuangan, Perdagangan Internasional dan E-Bisnis. Sudah diakui di lebih dari 190 Negara dan Wilayah, TIENS mencakup 110 negara dan kawasannya telah terjalin aliansi strategis dengan Perusahaan-perusahaan kelas dunia dari lebih dari 20 negara.⁹⁴



Gambar. 4.1 Profil Perusahaan TIENS

⁹⁴ TIENS.id.com

Sejarah singkat berdirinya perusahaan TIENS Di seluruh Dunia. TIENS Group merupakan perusahaan induk di seluruh dunia. Didirikan oleh Mr. Li jinyuan menjabat sebagai Presiden Direktur TIENS Group co. beliau mendapatkan gelar doktor honouris kausa. awal berdirinya Perusahaan ini pada tahun 1995 di Kantor Pusat wuqing Tianjin, Cina. Kalau dikalkulasikan berdirinya perusahaan TIENS sudah mencapai 26 tahun di skala dunia, serta 22 tahun sudah berdiri Di Indonesia. Tepatnya di Indonesia dinamakan TIENS Indoensia atau TIENS Syariah. Perusahaan TIENS telah menerobos pasar Internasional. Kantor Cabang TIENS dan Stokis TIENS di Seluruh dunia lebih dari 110 negara serta pemasaran bisnisnya telah mencapai lebih dari 190 Negara. Bahkan telah mendapatkan sertifikat Syariah, halal MUI, Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI), *World Federation Direct Selling Asociation* (WFDSA) badan APLI-nya seluruh dunia, mendapatkan penghargaan Top 500 Asia Brand, dan Penghargaan lainnya.⁹⁵

TIENS Internasional sudah disetujui PBB, dan telah di sambut baik oleh pejabat Pemerintah disetiap negara. TIENS memiliki 2 kunci penting dalam bisnisnya yaitu konsep kesehatan dan kesejahteraan. Selain itu Perusahaan ini memiliki rumah sakit Internasional bernama Tai ji sun Hospital Internasional Health, Memiliki kampus Internasional (TIENS University), Kawasan pabrik, kawasan

⁹⁵Perusahaan TIENS, *Elektronik Business Handbooks TIENS SYARIAH* (Yogyakarta, 2016), hlm. 3.

perhotelan. TIENS merupakan Perusahaan multinasional Bioteknologi yang berskala Internasional dengan Bisnis Suplemen kesehatan, Produk Perawatan Kesehatan Pribadi, Produk Kecantikan, dan Produk lainnya.⁹⁶



Gambar. 4. 2. (Penyerahan Sertifikat Syariah & Sertifikat halal oleh DSN-MUI). (<https://youtu.be/4tA7rnWxB7s>)

Perusahaan TIENS Di Indonesia berdiri pada tahun 2000 disambut baik oleh pejabat negara pada masa Presiden Megawati Soekarno putri, dan di sambut hangat oleh pak Hamzah haz. TIENS Indonesia mendapatkan persetujuan untuk menjalankan bisnis dan telah mendapatkan Sertifikat Syariah, Sertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada tahun 2013 di gedung Majelis Ulama Indonesia, Jakarta oleh Prof. H. Makruf amin selaku Ketua (MUI).⁹⁷

⁹⁶Perusahaan TIENS, Perusahaan TIENS, *Elektronik Business Handbooks TIENS SYARIAH* (Yogyakarta, 2016), hlm. 5.

⁹⁷Perusahaan TIENS, *Elektronik Business Handbooks TIENS SYARIAH*, hlm. 13.

Peluang Bisnis Syariah tersebut tidak diabaikan oleh perusahaan TIENS Indoensia sehingga lahirlah TIENS Syariah yang merupakan unit usaha dari perusahaan TIENS Group. TIENS Syariah merupakan salah satu dari beberapa Multi Level Marketing Syariah yang berkembang di Indonesia. Perusahaan TIENS Group mulai melebarkan sayap perusahaan di pasar Internasional pada tahun 1998 dan berhasil didaftarkan di bursa saham NASDAQ (*Nasional Association of Sekurities Dealers Automated Quotations*) pada bulan September 2003, TIENS Group resmi tercatat di bursa saham amerika. TIENS Group merupakan perusahaan bisnis multinasional yang bergerak di bidang retail, pariwisata, keuangan, dan perdagangan Internasional.⁹⁸

TIENS mengembangkan Produk-produk makanan kesehatan/suplemen makanan, perawatan kesehatan, perawatan kecantikan, dan perawatan rumah tangga, Group TIENS menawarkan sebuah gaya hidup berkualitas tinggi di sertai kesehatan, kebahagiaan, dan kesejahteraan kepada lebih dari 12 juta konsumen di seluruh dunia. Dengan memberikan kontribusi kepada masyarakat malalui Filosofi amalnya, Group TIENS percaya pada tanggung jawab sosial

⁹⁸Suhardiman Izini, "Tinjauan Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Di TIENS SYARIAH," *Jurnal Ekonomi Syariah* volume 3, Nomor 2 September 2018 (Universitas Islam Indonesia Yogyakarta): hlm. 166.

perusahaan, dan telah mendonasikan 1,3 milyar RMB bagi kesejahteraan publik dan kegiatan amal sosial hingga saat ini.⁹⁹

Walaupun terbilang baru masuk ke Indonesia yaitu tahun 2001, TIENS Indonesia langsung menyodok sebagai pemimpin bisnis jaringan di negeri ini. Dalam setiap liputan media mengenai Penghasilan terbesar Para Pratisi MLM. Para Pemimpin TIENS selalu berada di urutan teratas. Bisnis ini tepatnya pada tanggal 20 mei 2002, TIENS melakukan Peresmian di Jakarta dengan di hadiri 5.000 orang distributor dari seluruh Indonesia. Konsumen TIENS sering disebut dengan distributor TIENS. TIENS sudah di setujui DSN/MUI, Serta sudah termasuk Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), terdapat sertifikat syariah, Halal MUI, APLI, WFDSH (*Word Federation Direct Selling Association*), Pada tahun 2012 di setujui ketua MUI yaitu Prof. H.Makruf amin, dan di setujui presiden Megawati soekarno putri dan wakil presiden hamzah khas di Indonesia.¹⁰⁰

Berdasarkan hal tersebut, Multi Level Marketing juga terkena dampak akan kesadarannya agar umat Islam dapat berperilaku sesuai syariah dalam kehidupan kesehariannya. Hal tersebut terus didukung dengan hadirnya Fatwa DSN/MUI No:75/DSN-MUI/VII/2009 tentang penjualan Langsung berjenjang syariah (PLBS) agar masyarakat tidak mudah tertipu dan tergiur dengan perusahaan MLM yang

⁹⁹Perusahaan TIENS, *Elektronik Business Handbooks TIENS SYARIAH*, hlm. 10.

¹⁰⁰Perusahaan TIENS, *Elektronik Business Handbooks TIENS SYARIAH*, hlm. 13.

menggunakan sistem *money game*, sehingga tidak jarang di antara mereka yang berakhir dengan penipuan. Jumlah distributor TIENS di Indonesia semakin banyak saja, di perkirakan sudah tembus angka tiga juta orang lebih. presiden TIENS adalah Mr. Li jin yuan Mengungkapkan bahwa jumlah anggota TIENS di seluruh dunia sudah mencapai ±16 juta orang lebih.¹⁰¹

TIENS sudah termasuk salah satu bisnis Multi Level Marketing yang terdaftar di DSN-MUI. Bukti sertifikat syariah yang terdaftar dalam Multi Level Marketing yang syariah. Serta mendapatkan sertifikat syariah dan halal mui. Produk yang di setujui sudah halal serta bisnisnya sudah diakui seluruh pejabat negara seluruh dunia. Bisnis termasuk kelompok dalam penjualan langsung berjenjang syariah. .¹⁰²

Sebuah perkembangan yang cukup fantastis untuk sebuah Perusahaan yang baru menerapkan sistem Pemasaran jaringan selama 27 tahun. Para distributor TIENS di Indonesia akan berusaha mengajak teman, saudara, kaum anak muda milenial, kerabat yang membutuhkan Produk-produk kesehatan TIENS, kepada pebisnis sampingan serta membutuhkan kesehatan pribadi untuk di konsumsi dan di bisnis kan. Di dalam menajalankan bisnis TIENS, biasanya menggunakan istilah

¹⁰¹Izini, "Tinjauan Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Di TIENS SYARIAH," hlm. 165.

¹⁰²Perusahaan TIENS, *Elektronik Business Handbooks TIENS SYARIAH*, hlm. 10.

Member (pelanggan) dan *Non Member* (Non pelanggan) Seperti Agen, Reseller. .¹⁰³



Gambar. 4. 3. (Sertifikat Syariah Nasional – MUI diberikan kepada PT. Singa Langit jaya atau disebut dengan TIENS GROUP) https://youtu.be/i_pZaJhBQ6Y

Perusahaan TIENS (PT. Singa Langit Jaya) tetap eksis dalam mengembangkan inovasi baru kepada distributor TIENS diseluruh Indonesia melalui reward dan konveksi yang diadakan setiap 1 tahunnya. TIENS sudah terdaftar dalam Multi Level Marketing syariah yang sudah dapat langsung perizinan dari pihak DSN-MUI, berikut ini bukti di website DSN-MUI langsung di bagian Senarai perusahaan bersertifikat, dapat dilihat gambar dibawah ini:¹⁰⁴

¹⁰³Izini, “Tinjauan Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Di Tiens Syariah,” hlm. 165.

¹⁰⁴ Perusahaan TIENS, *Elektronik Business Handbooks TIENS SYARIAH*, hlm. 7.



Gambar. 4.4. Bukti Perusahaan TIENS Terdaftar di DSN-MUI

Perilaku Konsumen merupakan Tindakan-tindakan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan, mengkonsumsi, dan menghabiskan produk dan jasa, termasuk proses pengambilan Keputusan yang mendahului dan mengikuti tindakan-tindakan tersebut. Maka dalam kehidupan sehari-hari keputusan pembeli yang di lakukan oleh konsumen di dasarkan pada pertimbangan yang berbeda satu sama dengan lainnya. Sementara itu, perilaku konsumen dapat di pengaruhi melalui pemasaran yang terampil karena hal ini dapat membangkitkan motivasi maupun perilaku apabila hal tersebut didukung dengan produk atau jasa di desain semenarik mungkin dan sedemikian rupa guna memenuhi kebutuhan pelanggan.¹⁰⁵

¹⁰⁵Izini, hlm. 166.

2. Stokis TIENS 817 Padangsidimpuan

Stokis TIENS 817 Padangsidimpuan terletak di kota Provinsi Sumatera Utara, tepatnya seberangan sebelah kiri di Jalan Sutan Parlaungan Harahap, kelurahan Kayu Ombun, Kec. Padangsidimpuan Utara, Kota Padangsidimpuan, Sumatera Utara 22733.

3. Struktur Organisasi Stokis TIENS 817 Di Kota Padangsidimpuan

TIENS Di Kota Padangsidimpuan memiliki Stokis TIENS 817 Padangsidimpuan. Stokis TIENS 817 Padangsidimpuan merupakan cabang dari kantor pusat TIENS Indonesia di Medan. Stokis tersebut dibawah naungan pengawasan sementara kantor Stokis TIENS 817 Medan. Stokis ini punya distributor pribadi, hanya distributor yang mampu menampung stok produk lebih dan perlengkapan distributor untuk keperluannya. Kegunaan stokis ini sebagai tempat untuk mendaftar member baru, pemesanan produk, penyediaan bonus distributor, stok produk, alat-alat keperluan distributor seperti CD Net P, brosur, spesifikasi leader, buku impian, brosur testimoni pelanggan, pemakaian produk TIENS, starterpack, buku kode etik perusahaan, buku profil perusahaan, katalog produk dan alat bantu lainnya.¹⁰⁶

Stokis TIENS 817 Padangsidimpuan berdiri pada tahun 2016 tepatnya di sadabuan, sirpang 3 lampu lalu lintas, sebelum SPBU sadabuan, dan pindah pada tahun 2019 ke medan, pemilik stokis 817 TIENS Padangsidimpuan di medan bernama H. Fery Fansuri. S.H.

¹⁰⁶ Perusahaan TIENS, *Elektronik Business Handbooks TIENS SYARIAH*, hlm. 34.

awal perpindahan stokis beroperasi pada waktu covid-19, Stokis tersebut aktif beroperasi di medan, alvetia tahun 2021 sampai dengan sekarang. Berikut ini gambar stokis lama TIENS 817 Padangsidimpuan yang beralamat di kompleks Pendidikan, sadabuan, kec. Padangsidimpuan Utara.¹⁰⁷

Wawancara bersama pak fery hendrico selaku pemilik stokis 817 Padangsidimpuan, beliau mendirikan lagi stokis TIENS 817 Padangsidimpuan supaya aktivitas kelancaran distributor di kota padangsidimpuan. Awal berdirinya Stokis baru, yaitu Stokis TIENS 817 Padangsidimpuan pada bulan Juni 2022, tepatnya beralamat di Jl. Sutan parlaungan harahap, kayu ombun, kec. Padangsidimpuan Utara, Kota Padangsidimpuan, Sumatera Utara 22733. Aktivitasnya sekarang masih di bantu oleh Stokis TIENS 817 Padangsidimpuan.¹⁰⁸



Gambar. 4.5 Stokis terbaru, Stokis TIENS 817 Padangsidimpuan.

¹⁰⁷Mei Suhardo Hutabarat, Mahasiswa, Jl. Penghulu Marah Alam Sto. No. 7, diakses 07 Januari 2023.

¹⁰⁸Fery Hendrico, pengusaha buah naga, di palopat Maria, Diakses 4 Januari 2023

Dari pernyataan diatas bahwa stokis ini bersifat pribadi Independent, bagi distributor yang mampu menyetok produk dan perlengkapan yang berkaitan dengan kebutuhan distributor TIENS di kota Padangsidempuan. Namun, tetap menjadi pengawasan langsung oleh Perusahaan TIENS di Indonesia, serta *One Vision*. Organisasinya bersifat *Independent Business Owner*, Tanpa campur tangan pihak distributor lainnya.

B. Analisis Hasil Penelitian

1. Sistem Pelaksanaan Bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan

a. Sistem Bisnis Multi Level Marketing TIENS

Sistem Bisnis Multi Level Marketing TIENS Mempunyai *Standard Operational Prosedure* Dalam mendukung perkembangan bisnisnya, TIENS memiliki program sekolah bisnis pendukung kinerja bisnis distributor TIENS. Program yang di maksud ialah *Support System Onevision*. *Support System* ini merupakan gagasan-gagasan yang lahir dan berkembang dari leader TIENS terdahulu. Sekolah bisnis tersebut memberikan tujuannya untuk untuk memberikan edukasi dan pelatihan dasar bisnis guna untuk menciptakan distributor yang unggul dalam berbisnis. Edukasi yang di berikan *Onevision* dibagi menjadi beberapa tingkatan sesuai dengan level masing-masing distributor. Fasilitas yang diberikan diantaranya seperti, CD Net-P (edukasi

leader), katalog harga produk, testimoni pelanggan, peralatan lainnya mendukung perkembangan distributor TIENS, fasilitas seminar online, fasilitas jalan-jalan keluarga negeri yang mencapai target penjualan dan perkembangan.¹⁰⁹

Onevision merupakan milik semua distributor, bukan milik perusahaan TIENS. Penjelasan diatas, bahwa setiap fasilitas yang disediakan sekolah bisnis tersebut adalah alat bantu untuk purnunjang distributor TIENS. Jadi, Sekolah bisnis ini hanya di peruntukkan untuk edukasi keberhasilan para distributor. Materi edukasi telah melakukan serangkaian riset dan telah melakukan analisa pasar. Edukasi yang diberikan sangat baik, serta bersifat aplikatif. Dengan adanya pendukung bisnis ini, diharapkan dapat menunjang perkembangan distributor yang profesional dan handal. Adapun edukasi tersebut diselenggarakan dalam jumlah acara secara berurutan, seperti *Open Plan*, ETP, BBS (*Busines Building Seminar*), GOP (*Grand Opportunity Preview*), NDT (*Network Development Training*), VS (*Vision Seminar*), CM (*Core Meeting*), CPM (*Core Producer Meeting*), CP CLASS, RW (*Royal Weekend*), *Crown Life*, *CT Training*, *Onevision Online* dan Jalan-jalan ke luar negeri dan lokal.¹¹⁰

¹⁰⁹ Perusahaan TIENS, *Elektronik Business Handbooks TIENS SYARIAH*, hlm. 12.

¹¹⁰ Perusahaan TIENS, *Elektronik Business Handbooks TIENS SYARIAH*, hlm. 25.

b. Pelaksanaan bisnis Multi Level Marketing TIENS di Kota Padangsidimpuan

Sebagai bisnis yang menggunakan sistem Multi Level Marketing, TIENS berada di bawah pengawasan APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia). APLI adalah suatu organisasi yang mewadahi semua perusahaan penjualan langsung (*direct selling*), salah satu perusahaan yang menggunakan sistem berjenjang (Multi Level Marketing) di Indonesia. APLI berhak mengeluarkan dan menegur suatu perusahaan apabila dalam kegiatan operasional terdapat sistem yang menyimpang yang dapat merugikan konsumen, seperti permainan *money game*.)¹¹¹

Perusahaan jika dinyatakan sudah dinyatakan sesuai syariah dengan memenuhi Fatwa Dewan Syariah Nasional No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), TIENS tidak diawasi langsung oleh Dewan Pengawas Syariah. Hal tersebut disebabkan Fungsi Dewan Pengawas Syariah berdasarkan keputusan Dewan Pimpinan MUI tentang susunan pengawasan dari DSN-MUI, No.: Kep-98/MUI/III/2001 hanya mengawasi lembaga keuangan syariah, sementara TIENS bukanlah lembaga keuangan syariah. Meskipun sudah dinyatakan bisnis syariah oleh MUI, bisnis tidak termasuk dalam pengawasan Dewan Syariah Nasional.

¹¹¹Perusahaan TIENS, *Elektronik Business Handbooks TIENS SYARIAH*, hlm. 45. (www.apli.or.id/profil/)

TIENS memiliki pelaksanaan 2 jenis dalam kegiatan bisnis yaitu penjualan produk dan perekrutan mitra bisnis. Dalam sistem Multi Level Marketing, Penjualan produk merupakan kegiatan paling utama distributor selaku Partner bisnis dalam perusahaan. Sedangkan dalam perekrutan anggota/mitra bisnis baru merupakan suatu upaya di buat perusahaan dengan tujuan untuk agar bisnis tersebut dapat terus beradaptasi dari zaman ke zaman. Serta dapat meluaskan jaringan pemasaran sehingga dapat memaksimalkan perindustrian produk.

Pernyataan diatas dalam perjalanan bisnis TIENS, perlu menggunakan trobosan baru dalam memasarkan produknya secara langsung dengan jalan pintas menggunakan online maupun offline. Di Kota Padangsidempuan distributor tersebut berbagai cara memasarkan produk, baik itu menyebarkan brosur, dan media digital online. Adapun sistem praktik penjualan dan perekrutan mitra bisnis TIENS di Kota Padangsidempuan adalah sebagai berikut:

1) Praktik Penjualan Produk TIENS Di Kota Padangsidempuan

Menurut ibu Rismawati selaku distributor TIENS yang berperingkat bintang 6 menyatakan bahwa dalam penjualan produk TIENS dalam ketentuan peraturan dari perusahaan ada dua harga yang berbeda yaitu harga distributor dan harga konsumen. distributor diberikan selisih harga diskon dari harga

konsumen, kurang lebih selisih harganya 10-20%. Harga yang ditetapkan sebagai harga konsumen pun tidak mutlak (menetap), artinya distributor diperbolehkan untuk menetapkan harga sendiri sesuai ketentuan perusahaan TIENS yang dapat dijangkau konsumen. Dalam kebijakan seperti itu tentunya bagi distributor dalam memperoleh laba keuntungan dalam penjualan produk.¹¹²

Penjualan produk seutuhnya diserahkan kepada distributor sesuai dengan kemampuan dan kreativitasnya masing-masing. Adapun *standart operational Prosedure* yang diberikan kepada mitra baru maupun yang sudah lama untuk dapat menjalankan bisnisnya. Adapun panduan yang diberikan perusahaan TIENS tersebut terdapat dalam audio *Starterpack* dan distributor *handbook* yang diperoleh ketika berminat dalam menjalankan dan mendaftar sebagai mitra bisnis baru. Adapun panduan penjualan produk dalam menjalankan bisnis TIENS yang terdapat dalam *Starterpack* dan distributor *Handbook* yaitu:

- a) Berbagi pengalaman leader tentang penggunaan produk pribadi dan orang lain dengan cermat dan antusias pada pelanggan.

¹¹² Rismawati Harahap, bekerja Di Aet Travel Paluta, diakses 22 Desember 2022.

- b) Menggunakan CD audio *Starterkit* guna untuk membantu penjelasan produk
- c) Mengandalkan tenaga *Upline* untuk membantu berhasilnya suatu transaksi
- d) Setelah transaksi berhasil harus berkunjung secara teratur, memperhatikan kondisi pengguna dalam memakai produk, serta menciptakan kesempatan untuk menjual produk kembali.
- e) Memperhatikan sukses dalam bertransaksi setiap bulannya minimal 3 orang pelanggan
- f) Peralatan yang digunakan dalam menawarkan produk TIENS, yaitu spesifikasi leader, katalog, cek kesehatan, brosur produk, formulir pendaftaran (jika konsumen tertarik dalam penawaran produk untuk bergabung di mitra bisnis TIENS), produk TIENS, dan tukaran uang kecil).

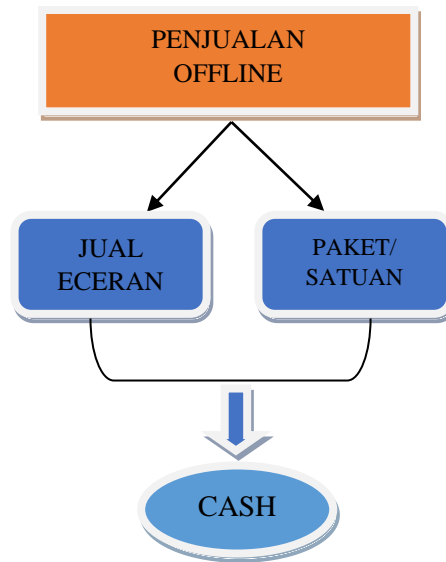
Meskipun dalam penjualan produk tidak ada mekanisme aturan baku, namun terdapat poin penting yang tidak boleh dilanggar oleh mitra usaha TIENS. Aturan yang sudah ditetapkan perusahaan yaitu setiap distributor tidak boleh menjual produk dibawah harga kepada konsumen, dilarang menjual produk di Shopee, market place, mengubah kemasan baru/membuat kemasan baru, serta menjual eceran produk TIENS secara terbuka dan tertutup kepada konsumen.

Hal ini sebagai upaya untuk pencegahan beredarnya produk palsu yang mengatasnamakan produk TIENS. Selain itu, hal ini juga dapat menghindari adanya praktik monopoli. Dengan diberikan kesempatan bagi distributor untuk menjual produk sesuai dengan kemampuan dan masing-masing, adapun dua cara penjualan pelaksanaan yang digunakan distributor TIENS yaitu:

(1) Penjualan Offline (Secara Langsung)

Dalam penelitian yang dilihat dilapangan, peneliti mengamati secara langsung pelaksanaan yang dilakukan distributor TIENS Di kota Padangsidempuan. Distributor TIENS melakukan meeting rutin untuk kelancaran bersama dalam memperoleh bisnis yang sehat, follow up dan bimbingan mentor dalam mengarahkan downlinenya supaya memiliki keuntungan yang besar. Adapun gambaran penjualan Offline pada TIENS tersebut. Inilah hasil wawancara dan pengamatan yang peneliti lakukan. Dan juga distributor sering menyebarkan brosur jualan, kuisisioner pelanggan, cek kesehatan ke tempat pelanggan, serta mengadakan demo produk di masyarakat sekitar kota padangsidempuan. Adapun bagan gambar dibawah ini yang

menjelaskan cara jualan Offline oleh distributor TIENS sehari-hari untuk perkembangan bisnisnya:¹¹³



Gambar. 4.6. Penjualan Offline

Penjelasan gambar diatas pada Penjualan Offline, distributor langsung berhadapan langsung dengan konsumen. Keadaan kondisi penjualan seperti ini biasanya memungkinkan distributor berhadapan langsung untuk menjelaskan produk yang ditawarkan, baik dari harga, manfaatnya, dan kandungan produknya.

distributor TIENS di Padangsidempuan menggunakan sistem penjualan produk dengan 3 jenis penjualan kepada konsumen yaitu dalam bentuk ecer, satuan, paket. Pembelian digunakan secara ecer contohnya 5-15 butir kapsul spirulina atau 10 kantung the ziang zhi tea

¹¹³ Perusahaan TIENS, *Elektronik Business Handbooks TIENS SYARIAH*, hlm. 63.

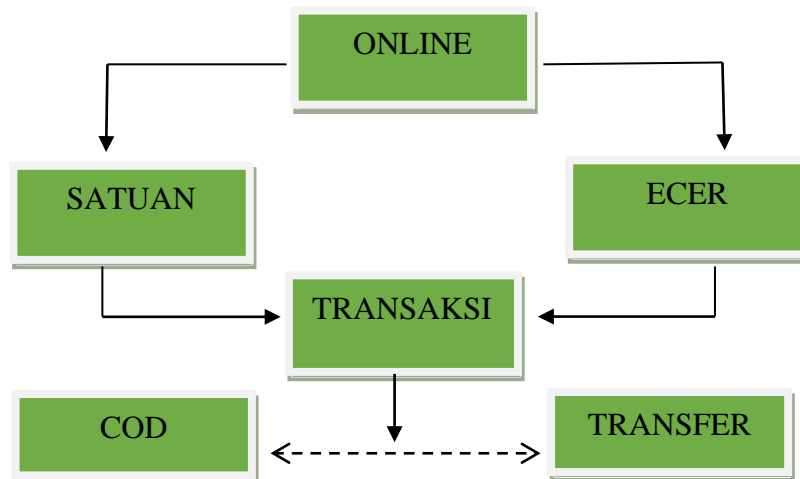
sesuai dengan permintaan konsumen. Bentuk pembelian paket yaitu dengan mekanisme pembelian paket peninggi badan 10 hari dengan produk 1 box *Calcium* isi 10 sachet dan 1 botol *Zinc* isi 30 kapsul. Mekanisme pembelian satuan hanya membeli 1 produk saja seperti the ziang zhi tea, atau 1 box *Calcium*, dan produk lainnya dengan pembelian personal.

Transaksi dalam pembelian produk, distributor membawa produk yang dibeli maka transaksi pembayaran dan pengambilan produk bisa dilakukan saat itu juga baik melalui distributor resmi dengan menggunakan tunai, akan tetapi, jika mendaftar member baru dengan pembelian paket sesuai kebutuhan konsumen, seperti paket bronze, silver, gold, dan platinum. Transaksi ini bisa melalui stokis terdekat (wawancara dengan bintang 6/7 salah satu distributor tiens di kota padangsidempuan).

(2) Penjualan Online (melalui internet)

Berdasarkan hasil wawancara lapangan yang peneliti amati secara seksama. Berikut ini gambaran penjualan online yang dilakukan distributor TIENS di Padangsidempuan. Adapun bagan di bawah ini penjelasan mengenai cara penjualan online distributor TIENS di Kota

Padangsidimpun supaya lancar bisnis agar bertumbuhnya aset dibisnisnya:



Gambar. 4.7. Penjualan Online

Adapun penjelasan bagan diatas terkait mengenai penjualan online yang dilakukan distributor sehari-hari biasanya menggunakan sosial media seperti wa, shoope, dan layanan transaksi lainnya. Pada penjualan sistem online, distributor tiens di kota padangsidimpun menggunakan sosial media untuk mempromosikan bisnisnya kepada masyarakat kota padangsidimpun. Sosial media yang digunakan seperti wa, instagram dan lainnya.

Media sosial gunanya untuk distributor TIENS untuk mendeskrisikan bisnis TIENS, kanduangan produk, manfaat produk, harga produk TIENS dengan tampilan produk yang dijualkan kepada konsumen. Pada penjualan

online distributor berupaya untuk mempromosikan produknya, biasanya lebih banyak mempromosikan testimoni konsumen yang sudah terbukti memberikan khasiat kepada konsumen. Itulah dasar mereka untuk menggiurkan masyarakat supaya lebih tahu tentang informasi produk TIENS, serta mau membeli produk untuk dikonsumsi.

Wawancara kepada ibu dewi pratiwi beliau mengatakan, jika konsumen jauh maka transaksi bisa melalui COD baik itu melalui pengantaran jasa seperti, sicepat, JNT, JNE, Kantor Pos, dan lainnya. Meskipun sudah terdapat informasi dalam sosial media, akan tetapi konsumen tetap membutuhkan informasi lebih mengenai produk, justru itu distributor memiliki solusi dengan berkonsultasi guna untuk mendapatkan manfaat dari produk TIENS.¹¹⁴

Dalam praktik penjualan produk, seorang distributor TIENS tetap wajib mempromosikan dan menjualkan produknya kepada konsumen saja. Setelah itu ada masih ada pelayanan lanjutan setelah produk TIENS terjual sesuai dengan sistem panduan *One Vision*. Adapun pelayanan

¹¹⁴Devy Pratiwi, Mahasiswa, Tanah Tinggi, Kel. Gunting Sag, Kec. Kualuh Selatan, Kab. Labuhan batu Utara diakses 28 Desember 2022.

selanjutnya yang diberikan distributor tersebut dengan mem-*follow up* konsumen untuk penggunaan produk secara bertahap. dengan mem-*follow up* konsumen maka distributor akan mengetahui tingkat kenyamana pelayanan yang telah diberikan distributor kepada konsumen. Strategi seperti itu dapat terjadi transaksi kembali (*repeat order*), sehingga distributor memiliki pelanggan tetap setiap bulannya.

Jika ditinjau dari segi rukun jual beli dalam islam. Menurut sebagian para ulama, rukun jual beli terbagi menjadi empat yaitu orang yang berakad (penjual dan pembeli), adanya *sighat* (ijab dan kabul), objek akad (produk yang diperjual-belikan), dan ada transaksi berupa nilai tukar barang berupa uang. Jika dilihat dari penjelasan diatas praktik diatas dapat dikategorikan sudah memenuhi rukun jual-beli dalam islam serta TIENS sudah memenuhi keempatnya. Pertama, ada pihak yang sudah berakad antara pihak distributor dan konsumen dalam transaksi jual beli. Kedua, adanya ijab dan qabul yang dilakukan distributor dan konsumen dalam transaksi penjualan, upaya yang diberikan distributor boleh berkonsultasi setiap hari setelah membeli produk. Ketiga, adanya barang yang diperjual belikan transparan kepada distributor untuk konsumen yaitu

berupa produk TIENS. Keempat, adanya nilai tukar yang bisa di transaksikan baik itu melalui COD, dan Transfer melalui ATM yaitu berupa uang.

c. Praktik Perekrutan Mitra Baru (Distributor) TIENS di Kota Padangsidempuan

Dalam perekrutan didalam bisnis Multi Level Marketing distributor sebagai mitra bisnis atau sering disebut *Independent Business Owner (IBO)* karena adanya hubungan kerja sama antara Upline dan Downline. Peran distributor tidak hanya berperan dalam penjualan produk saja, akan tetapi juga berperan dalam pengembangan bisnis. Dapat dilihat terdapat perbedaan sistem Multi Level Marketing dengan sistem bisnis umum lainnya.

Menurut Pak Rapiq Ananda menyatakan bahwa secara teknis sistem perekrutan member baru, TIENS tidak memiliki aturan baku dalam perekrutan anggota baru. Tehnik perekrutan terletak pada distributor itu sendiri dalam kreativitas masing-masing. Tetapi, perusahaan TIENS telah memberikan panduan dasar yang dapat dilakukan distributor dalam operasional perekrutan tersebut.¹¹⁵

Wawancara dengan salah satu distributor TIENS Di Kota Padangsidempuan alur pendaftaran menjadi member baru yaitu dengan mengisi formulir yang di sediakan perusahaan TIENS

¹¹⁵ Rapiq Ananda, Wiaraswasta, Jl. Kenangan, kec. Padangsidempuan selatan diakses 31 Desember 2022.

melalui pihak Stokis masing-masing daerah. Jika mendaftar di padangsidimpuan mendaftar di Stokis TIENS 817 Padangsidimpuan. Konsumen yang tertarik ingin ikut di bisnis TIENS, maka dengan mendaftar 99 ribu akan memperoleh tas warna hijau yang berisi : profil perusahaan, katalog produk, kartu member id dan kaset CD One vision.¹¹⁶

Fasilitas lainnya yaitu berlaku seumur hidup, dan dapat diwariskan bisnisnya kepada keluarga. Untuk member yang membeli paket pembelian produk yang di sediakan perusahaan yaitu diantaranya paket bronze, paket silver, paket gold, dan paket platinum.

d. Support System One Vision

One Vision telah memberikan panduan kepada distributor terdapat pada *Support System One Vision* yaitu diantaranya buku dan kaset Starterpack TIENS. Starterpack ini merupakan langkah awal untuk memulai perjalanan distributor di bisnis TIENS. *One Vision* menyediakan langkah-langkah yang telah teruji berhasil untuk membangun bisnis TIENS para distributor. Langkah-langkah yang telah dilalui oleh banyak orang yang telah sukses dan memiliki gaya hidup yang luar biasa, memiliki kebebasan finansial maupun waktu. berikut ini langkah-langkah secara berurutan yang harus didengarkan dan dipraktekkan distributor/member baru.

¹¹⁶Alwi Sahbana, Pengusaha, Sabungan Jae, kec. Padangsidimpuan Utara diakses 31 Desember 2022.

Selain pertemuan yang harus di ikuti semua distributor, namun ada beberapa poin penting dan aturan sukses yang wajib di ikuti setiap distributor TIENS seluruh dunia terutama untuk TIENS Indonesia yaitu sebagai berikut:¹¹⁷

- 1) 7 langkah sukses *Onevision* yaitu:
 - a) Impian dan sikap
 - b) Memakai produk
 - c) Daftar nama
 - d) Buat janji temu
 - e) Presentasi
 - f) *Follow up*
 - g) Alat bantu
- 2) 7 kebiasaan sukses *Onevision* yaitu:
 - a) melakukan Presentasi minimal 15 kali/bulan dalam jangka 3 bulan berturut turut akan mendapatkan silver planner, dan presentasi maksimal 30 kali/bulan dalam jangka 3 bulan berturut turut akan mendapatkan gold Planner.
 - b) selalu membuat target atau merencanakan kegiatan di setiap awal bulan.
 - c) Mengadakan rapat antara upline dan downline dalam 1 group dengan tujuan membantu menyusun target.

¹¹⁷Perusahaan TIENS, *Elektronik Business Handbooks TIENS SYARIAH*, hlm. 24.

- d) Mempunyai, membaca buku starter pack, mendengarkan audio Starter pack, dan mendengarkan CD Net p.
 - e) Membantu perkembangan group untuk mencapai target.
 - f) Menjadi *Good Team Player* yang baik dalam setiap acara.
 - g) Melayani pelanggan dalam setiap bulannya.
- 3) 3 prinsip dasar distributor yaitu:
- a) Edukasi
 - b) Konsultasi
 - c) *No Crosslining*
- 4) Parameter bisnis *onevision* yaitu:
- a) Peringkat PBO

Urutan tingkatan PBO untuk memperoleh keuntungan dan asset bisnis kedepannya adalah core Producer, Royal, Crown, Ambassador, Majesty.

- b) Net P

Net p merupakan kaset audio dan buku yang harus didengarkan para distributor untuk perkembangan bisnis distributor TIENS yang sudah dibuat oleh para leader terdahulu dalam membangun jaringan yang solid dan berkembang pesat dan membantu Sumber daya manusia yang profesional. Poin-poin penting dalam *Support System* tersebut kemudian dijadikan sebagai acuan ataupun

panduan berbisnis para distributor TIENS di seluruh Indonesia.

e. Produk TIENS Indonesia

TIENS Indonesia telah memberikan produk terbaik untuk dipasarkan kepada kosnumen dengan memberikan pelayanan yang terbaik, kepercayaan sepenuhnya dengan memberikan fasilitas dengan teknologi digital serta memberikan pelatihan untuk penggunaan produk dan pelatihan demo produk kepada distributor. Untuk memastikan kualitas produk-produk yang disediakan oleh perusahaan TIENS Indonesia telah diuji oleh pihak LPOOM bahwasanya Produk TIENS telah mendapatkan sertifikasi sistem manajemen keamanan pangan HACCP dan sertifikat Halal. Berikut ini gambar bukti sertifikat halal dan sertifikat Award yang diraih oleh perusahaan tiens melalui produk-produk yang sudah teruji dari laboratorium dan dari penilai produk seluruh dunia:¹¹⁸



Gambar. 4.8. Sertifikat Halal Grade A Produk TIENS

¹¹⁸ TIENS.id.com. hlm. 56

Produk-produk TIENS yang dipasarkan di Indonesia melalui stokis masing-masing daerah berupa Suplemen Makanan, alat-alat kesehatan, perawatan pribadi, produk otomotif, dan pertanian. Jenis-jenis Produk-produk diantaranya sebagai berikut.¹¹⁹

1) Suplemen makanan kesehatan

a) Seri Pembersih:

Suplemen makanan pada Seri Pembersih merupakan suplemen yang berfungsi sebagai membersihkan racun didalam tubuh. Produk- produk yang termasuk ialah produk Jiang Zhi Tea, Renuves, Vitaline, Chitin Chitosan, Grape Extract, dan Nonitrend.

b) Seri Penguat

Suplemen pada seri penguat yaitu suplemen yang berfungsi untuk memperkuat tubuh dengan mencukupkan nutrisi didalam tubuh. Produk-produknya diantaranya Nutrient High Calcium Powder, Shutang Calcium Powder, Calcium for Children, Zinc, Diacont.

c) Seri Penyeimbang

Suplemen Seri Penyeimbang yaitu Suplemen yang mampu mengoptimalisasi dan mampu mengisi nutrisi fungsi pada organ didalam tubuh. Produk-produk yang

¹¹⁹Perusahaan TIENS, *Elektronik Business Handbooks TIENS SYARIAH*, hlm.29. Diakses (<https://youtu.be/rN8CPLeW5XE>)

termasuk diantaranya Spirulina, Muncord, Dan Glukosamin

2) Alat Kesehatan

Produk-produk yang dipasarkan oleh TIENS sebagai Berikut:

- a) Tiens Health Mattrass
- b) Melth Blown Polypropylene Filter PP (Tahap 1)
- c) Pre-Granular Activated Carbon Filter GAC (Tahap 2)
- d) Melth Blown Polypropylene Filter PP (Tahap 3)
- e) Ultrafiltration Membrane Filter (Tahap 4)
- f) Post-Granular Activated Carbon Filter (Tahap 5)
- g) Multifunction Head Care Apparatus

3) Perawatan Pribadi

Jenis-jenis Produk Perawatan pribadi yang dipasarkan tiens kepada konsumen meliputi:

- a) Spakare Spirulina Mask
- b) Celles Tiane Dewy Pink Botanical Clay Mask (100 ml)
- c) Celles Tiane Marine & Yeast Extract Hydra Defending Emulsion (100 ml)
- d) Celles Tiane Marine & Yeast Extract Hydra Facial Essence (30 ml)
- e) Celles Tiane Marine & Yeast Extract Petal Lotion (140 ml)

- f) Celles Tiane Marine & Yeast Extract Hydra Cleanser (100 ml)
 - g) Beautrition Drink
 - h) Airiz Night Use
 - i) Airiz Day Use
 - j) Airiz Panty Liner
 - k) Orecare Herbal Toothpaste
- 4) Perawatan Rumah Tangga

Produk-produk Perawatan rumah Tangga yang dipasarkan Tiens kepada Konsumen adalah sebagai berikut:

- a) Tiens Ultrafiltration Water Purifier

5) Produk Pertanian

Produk-produk Pertanian yang dipasarkan Tiens Kepada Konsumen adalah sebagai Berikut:

- a) Fengshou Pupuk 1 liter
- b) Fengshou Pupuk Hayati Padat
- c) Fengshou Pupuk Organic Padat

f. Marketing Plan TIENS

Marketing Plan TIENS merupakan pedoman penting untuk menjalankan bisnis TIENS, sehingga tidak dapat dijalankan sistem tersebut tanpa adanya panduan awal dalam bisnis, sistem bisnis TIENS menggunakan System Hybryd. Adapun Peraturan menjadi

mitra usaha bisnis sah yang dibuat perusahaan TIENS. adapun istilah yang digunakan dalam bisnis ini diantaranya:



Gambar. 4.10. Sertifikat Award PT. TIENS

- 1) Mitra Usaha syarat yang harus dipenuhi adalah Setiap warga negara Indonesia yang telah berusia 18 tahun, yang telah memperoleh rekomendasi dari Mitra usaha TIENS yang membeli satu set Starter Kit TIENS dan membeli produk TIENS jenis apapun yang memiliki PV, BV, serta mengisi Surat Perjanjian Keikutsertaan Mitra Usaha, yang dimana setelah memperoleh persetujuan langsung dari Perusahaan, maka dari itu berhak menjadi Mitra Usaha TIENS.
- 2) Downline Langsung merupakan seluruh yang direkomendasikan secara langsung oleh mitra usaha secara pribadi
- 3) Placement merupakan mitra usaha jika A mensponsori Mitra Usaha Baru C dibawah downline lainnya B, maka Mitra Usaha

B ialah Placement C, jaringan ini disebut dengan jaringan Placement.

- 4) Downline Tidak Langsung merupakan Seluruh Mitra Usaha dalam jaringan selain diri sendiri dan Downline Langsung.
- 5) Jaringan Langsung merupakan jaringan Mitra Usaha yang terbentuk oleh salah seorang Downline Langsung dan Rekomendasi dari Downline Langsung tersebut.
- 6) Sponsor merupakan sebutan umum untuk seseorang yang memenuhi syarat sebagai Mitra Usaha yang merekomendasikan orang lain untuk bergabung dengan bisnis TIENS, disebut dengan Upline.
- 7) Peringkat Selevel istilah dalam jaringan, menurut garis yang ditarik dari hubungan rekomendasi, semua Mitra Usaha yang ditemukan berlevel sama dengan diri sendiri disebut dengan peringkat selevel.
- 8) PV (Point Value) merupakan satuan untuk hasil penjualan yang digunakan secara global oleh Perusahaan TIENS
- 9) Personal PV (PPV) merupakan Jumlah PV Produk yang dibeli dengan menggunakan kode Mitra Usaha TIENS itu sendiri , dalam 1 hari ataupun 1 bulan. Pengertian umumnya yaitu pembelian pribadi mitra bisnis pada bulan tersebut (omset penjualan)

- 10) Cumulative PV (CPV) merupakan jumlah seluruh PV yang didapatkan dari pembelian produk dengan menggunakan kode Mitra Usaha itu sendiri, terhitung mitra bisnis semenjak awal bergabung
- 11) Total Network PV (TNPV) merupakan Jumlah personal sales dari Mitra Usaha itu sendiri dan seluruh Downlinenya dalam 1 bulan perhitungan
- 12) Acumulative Total Network PV (ATNVP) merupakan Jumlah CPV dari seorang Mitra Usaha dari seluruh Downlinenya, terhitung sejak Mitra Usaha bergabung dengan TIENS
- 13) Group PV (GPV) merupakan penggabungan PPV + TNPV grup diluar yang berperingkat sama atau lebih tinggi
- 14) BV (Bonus Value) merupakan nilai mata uang setiap produk, BV bagian dari harga penjualan produk yang digunakan untuk perhitungan bonus/komisi. Misalnya Nilai 1 BV = Rp. 1000,- (Seribu Rupiah).
- 15) Omzet Penjualan merupakan Omzet Perkembangan atau disebut dengan Repeat Order
- 16) Omzet Perkembangan merupakan Omzet dari Mitra Usaha yang membeli Produk yang dapat diakumulasi dari 1.300 BV hingga 10.000 BV
- 17) Perhitungan Omzet Bulanan merupakan Perhitungan Omzet dimulai dari tanggal 29 hingga tanggal 28 di bulan Berikutnya

18) Perhitungan Omzet Mingguan merupakan Perhitungan Omzet setiap tanggal 4, 11, 18, dan 28 Pukul 24.00 WIB

Beberapa ketentuan yang diatur System Hybrid untuk perkembangan bisnis distributor TIENS dalam Marketing Plan TIENS yaitu:

- a) Sistem yang cocok untuk distributor baru. Distributor baru Tidak dibebankan tanggung jawab belanja (tidak ada target jualan) dalam jumlah pembelanjaan tertentu setiap bulan (tidak diwajibkan tutup poin).
- b) Keanggotaan berlaku Internasional, dengan konsep ini, TIENS memberi kemudahan bagi distributor untuk bisa menjangkau pangsa pasar dan mengembangkan jaringannya bukan hanya di Indonesia tetapi seluruh dunia.
- c) Peringkat jaringan berdasarkan akumulasi omset (tanpa batas waktu). Peringkat dsitributor ditentukan dengan akumulasi omset team sejak bergabung, bukan berdasarkan omset bulanan berjalan, tetapi tanpa batas waktu sehingga distributor tetap ada waktu untuk mencapainya.
- d) Tidak ada turun peringkat. Peringkat distributor tidak akan pernah turun walau omset bulan berjalan turun (tidak ada target), peringkat diukur oleh total akumulasi omset, bukan omset bulan berjalan.

e) Pendaftaran berlaku seumur hidup dan dapat diwariskan.

Biaya pendaftaran untuk bergabung mulai peringkat bintang 4 dan seterusnya di TIENS cukup sekali pendaftaran. Berlaku Internasional dan seumur hidup, tidak perlu registrasi lagi setiap tahun cukup registrasi KTP dan masukkan data di Aplikasi TIENS VSHARE. Bahkan bisa diwariskan kepada keluarga.

Marketing Plan TIENS ada 7 Jenis Bonus utama yaitu terbagi 3 bagian yaitu Bonus Perkembangan dan Bonus Penjualan:¹²⁰

(1) Bonus Perkembangan diantaranya:

- (a) Bonus sponsor 18%
- (b) Bonus Pasangan 12%
- (c) Bonus Bimbingan 12%

(2) Bonus Penjualan diantaranya:

- (a) Bonus Prestasi 40,5%
- (b) Bonus Kepemimpinan 9%

(3) Gabungan Bonus Perkembangan + Penjualan diantaranya:

- (a) Bonus Shering Internasional (BSI) 4%
- (b) Bonus Spesial Reward 2%

¹²⁰ Perusahaan TIENS, *Elektronik Business Handbooks TIENS SYARIAH*, hlm. 77.

Penjelasan diatas merupakan gambaran secara keseluruhan sistem yang dipakai perusahaan TIENS dalam merekrut anggota, pembagian bonus, bukti bahwasanya bisnis tersebut sudah didukung dewan syariah Nasional - Majelis Ulama Indonesia serta penghargaan lainnya yang telah diraih Perusahaan TIENS. Sistem yang digunakan tidak dapat dipisahkan satu sama lain, jika terlepas salah satu maka distributor tidak akan dapat berjalan dengan baik bisnis yang dijalankan saat ini.

2. Sistem Pelaksanaan Bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidimpuan ditinjau Etika Bisnis Islam

Hasil yang didapatkan selama observasi langsung ke lokasi penelitian dengan melakukan wawancara dengan distributor TIENS Di kota Padangsidimpuan, Peneliti perlu menganalisis sisem pelaksanaan yang dilakukan distributor TIENS dengan mengkaitkan Etika Bisnis Islam yang diterapkan di lapangan sesuai atau tidak yang dianjurkan Rasulullah SAW dalam usaha. Peneliti meggunakan prinsip-prinsip yang dipakai Rasulullah dalam usahaya supaya berkah dunia akhirat diantaranya. Adapun prinsip-prinsip diantaranya Siddiq, Amanah, Tabliq, Fathanah, diantaranya:¹²¹

1) Siddiq (Jujur)

Menurut bu Devy Pratiwi beliau berpendapat bahwa dalam pelaksanaan bisnis antara upline dan Downline harus jujur dalam menerapkan sistem yang diberikan perusahaan TIENS. kejujuran

¹²¹Perusahaan TIENS, *Elektronik Business Handbooks TIENS SYARIAH*, hlm. 55.

sangatlah menjadi patokan dalam memberikan informasi yang sebenar-benarnya tanpa ada yang ditutupi apapun itu baik itu kelebihan dan kekurangan dalam sistem bisnis dan produknya masih kurang diterapkan distributor TIENS. Sejauh yang peneliti amati dan memperoleh informasi dari informan hubungan kerja sama, alhamdulillah berjalan dengan baik. Namun, kebiasaan tersebut kembali kepada distributor tersebut, baik itu dalam mengambil keputusan untuk konsultasi. Maka dari itu perlu adanya diskusi dan konsultasi antara upline dan downline jika ada kondisi bisnis mengalami penurunan keuntungan. Distributor TIENS telah memberikan informasi yang sangat jujur, dan informasi produk secara terbuka/transparan kepada masyarakat kota Padangsidempuan. Namun, karena tidak ada pengawasan langsung dari Pihak TIENS dan APLI, kebiasaan baik atau buruk itu kita kembalikan kepada masing-masing Individu. Serta Libatkan Allah SWT dalam kegiatan usahanya masing masing.¹²²

2) Amanah (Terpercaya)

Menurut bapak Riskiadi Simamora mengenai informasi produk, beliau transparan tidak ada yang ditutup-tutupi mengenai kekurangan produk dan kualitas produknya kepada masyarakat. Serta testimoni konsumen yang sudah sembuh dari penyakitnya. cara menjelaskan produk sesuai dengan kualitas kebutuhan

¹²²Devy Pratiwi, Mahasiswa, Tanah Tinggi, Kel. Gunting Sag, Kec. Kualuh Selatan, Kab. Labuhan batu Utara diakses 28 Desember 2022.

konsumen saja yang diberikan informasi, tidak ada yang melebih-lebihkan informasi mengenai bisnis maupun hal lainnya. Sikap amanah itu harus ada dalam setiap pebisnis dalam usahanya, baik itu amanah kepada masyarakat, perusahaan yang mempercayakan kita sebagai partner bisnis, serta bukti legalitas produk yang dapat dipercaya dibuktikan pengesahan sertifikat syariah dan halal produk.¹²³

3) Tabliq (menyampaikan)

Menurut Pak Alwi Sahbana tentang penyampaian informasi yang benar kepada rekan bisnis dan konsumen, dengan cara presentasi mengenalkan bisnisnya dan produk melalui video profil perusahaan lebih tahu info mengenai itu mengajak masyarakat ke pertemuan seminar bisnis Grand Opportunity Preview yang diadakan sekali sebulan. Pihak yang ikut andil dalam memberikan informasi dan kesuksesan acara tersebut ialah semua distributor yang sudah bergabung di bisnis Multi Level Marketing TIENS. Penyampaian Lugas perihal konsultasi Bisnis, Upline seharusnya memberikan info yang nyata kepada downline, jika kerja keras Downline belum maksimal jangan pernah memaksa, tetapi berilah masukan secara ramah tamah, solusi sebaik mungkin, hindari kemarahan diri karena keputusan akhir itu ada pada downlinenya. Bisnis ini mematokkan kerja sama tetapi

¹²³Riskiadi Simamora, bekerja Di Aet Travel Padangsidempuan, parsalakan, 28 Desember 2022.

jangan menggunakan kerja keras salah satu pihak. Karena, target masing-masing orang beda dalam menerapkan bisnisnya secara personal.¹²⁴

Perusahaan TIENS selalu memberikan yang terbaik kepada distributornya. Dibuktikan perkembangan target-target yang dicapai distributornya dalam tiap bulan, melalui perkembangan bonus keuntungan, jika distributor mencapai target maka perusahaan memberikan event, ataupun convention bagi-bagi hadiah, jalan-jalan keluar negeri dan lainnya kepada distributor yang berhasil mencapai target dari perusahaan TIENS. Perusahaan TIENS memiliki kode etik yang harus di patuhi seluruh distributor. Jika ada distributor yang melanggarnya maka akan ada sanksi seperti misalnya membuat kemasan baru yang didaur ulang disengaja serta tidak memberikan informasi sejujurnya kepada masyarakat bahwa produk tersebut dari Brand TIENS, serta menjual harga produk sangat rendah kepada konsumen akan mendapatkan sanksi keras.

4) Fathanah (Cerdas)

Pebisnis TIENS harus cerdas dalam memberikan solusi atas keluhan konsumen, memperhatikan cara pemakaian produk, dan selalu dipantau perkembangan konsumen setiap waktu untuk perubahan, kendala serta keluhannya, setelah itu akan diberikan

¹²⁴Alwi Sahbana, Mahasiswa, Sabungan Jae, kec. Padangsidempuan Utara diakses 31 Desember 2022.

edukasi-edukasi lebih lanjut lagi. Sebenarnya tidak ada yang memaksa masuk Untuk bergabung dibisnis TIENS, Namun yang menjadi dorongan untuk meraih itu adalah impian masing-masing distributor. Alhamdulillah selama ikut berbisnis tidak ada yang dirugikan bahkan dapat ilmu lebih, baik itu public speaking, presentasi, training produk, dan rasa percaya terhadap diri sendiri semakin meningkat.¹²⁵

Adapun tambahan Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam Lainnya sebagai berikut:

1) Prinsip Kejujuran

Prinsip kejujuran yang telah diberikan perusahaan Dibidang pembagian bonus sudah jelas mulai dari 7 jenis bonus yang ada pada sistem Perusahaan TIENS. Pada produk, jika konsumen mendapatkan produk kadaluarsa (lewat tanggal konsumsi) atau kekurangan isi, maka distributor harus mengkonfirmasi pada pihak stokis supaya produk tersebut diganti. Menurut Pak Fery Hendrico selaku stokis TIENS 817 Padangsidempuan, sejauh ini belum ada yang komplain Apabila dalam produk kurang isi ataupun kadaluarsa. Sedangkan Pak Diki mengatakan selama berbisnis tidak ada komplain dari konsumen baik itu masalah produk ataupun keluhan dari partnert bisnis. Kejujuran dalam individual tidak dapat kita nilai dari hasil wawancara saja, tetapi

¹²⁵ Mei Suhardo Hutabarat, Mahasiswa, Jl. Penghulu Marah Alam Sto. No. 7, diakses 07 Januari 2023.

harus ada kesadaran diri tiap individu. Dalam menerapkan bisnis yang syariah itu harus melibatkan Allah swt setiap waktu, Pedoman Rasulullah SAW, Al-Qur'an, Ijma' ulama, Sunnah didalam hati masing-masing.¹²⁶

2) Prinsip Ta'awun/ Tolong menolong

Menurut bu sarita hasanah berpendapat mengenai Perusahaan TIENS yang telah memberikan inovasi kepada distributor seperti memberikan bonus bagi distributor yang mencapai target penjualan dan perkembangan seperti jalan-jalan keluar kota, bonus uang cash dan lainnya, masyarakat sangat terbantu dari bantuan sosial seperti memberikan sembako, silaturahmi, pendidikan kepada anak seluruh Indonesia, setiap bulan puasa, memberikan sedekah ke panti asuhan di kota padangsidempuan.¹²⁷

3) Prinsip melarang Sumpah palsu/Iming-iming

Menurut bu putri diani beliau mengatakan bahwa kalau iming-iming memberikan produk murah kepada konsumen, tidak pernah karena itu sudah menyalahi aturan kode etik perusahaan dan melanggar ketentuan dalam jualan. Jika produk dimurahkan maka distributor tidak akan mendapatkan bonus penjualan. Kalau iming-iming dalam pembagian bonus perkembangan dan penjualan

¹²⁶ Fery Hendrico, pengusaha buah naga, di palopat Maria, Diakses 4 Januari 2023

¹²⁷ Sarita Hasanah Harahap, Guru MTS 4 Gunung tua, paluta Diakses 1 Januari 2023

itu ditentukan kerja keras mencapai target sendiri, tanpa adanya target tidak akan mendapatkan bonus perkembangan.¹²⁸

4) Prinsip Ramah-tamah

Pengalaman yang telah diberikan salah satu didistributor TIENS, beliau bernama bu dinda sintia, merupakan pebisnis TIENS yang memiliki distributor yang sangat santun kepadanya. Dalam mentoring tim beliau memotivasi partnetnya atau downlinenya supaya mendapatkan ilmu public speaking, dan bonus keuntungan yang berkah, halal. Sikap distributor itu harus bermurah hati dan ramah tamah karena dalam bisnis TIENS kolaborasi dan persaingan sehat yang sangat dijaga di kode etik perusahaan atau dikenal dengan 3 prinsip dasar yaitu No Croslining.¹²⁹

5) Prinsip tidak boleh pura-pura menawar dengan harga tinggi

Menurut bu nur annisa bahwa didalam kode etik menawarkan produk kepada konsumen yaitu dengan menjelaskan manfaatnya supaya yang dibutuhkan konsumen terpenuhi. Dan harga yang di bagi dalam keuntungan perusahaan untuk distributor yaitu terbagi dua harga konsumen dan distributor supaya nampak keuntungan penjualan yang didapatkan sekitar 20 % dari harga konsumen.¹³⁰

¹²⁸ Rizki Irham, Mahasiswa IAIN Padangsidempuan, Wawancara di Sihitang, diakses 17 Desember 2022.

¹²⁹ Diki Ali akbar, Mahasiswa, Jalan. Mobil kampus UMTS, diakses 14 Desember 2022

¹³⁰ Budiman Jambak, Tamat SMA, Kampung teleng, diakses 1 Januari 2023

6) Prinsip tidak melakukan Ikhtikar

Perusahaan TIENS memproduksi produknya melalui distribusi produk langsung dikirim ke kantor cabang TIENS seluruh dunia. Supaya tidak ada barang yang ditimbun lama/tidak laku. Pengorderan prduk kepada stokis ketika konsumen memesan produk yang dibutuhkan saja. Distributor menjualkan produk dengan harga konsumen, sehingga terlihat jelas mana distributor yang konsumsi produk saja, dan menjalankan bisnisnya juga.¹³¹

7) Prinsip takaran, Ukuran, Timbangan

Distributor TIENS di Kota Padangsidempuan selalu menerapkan sikap adil. Perusahaan TIENS memberikan bonus yang sangat cepat, sesuai dengan target masing masing distributor. TIENS selalu berinovasi untuk menakar produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen. Setiap distributor sudah ditentukan bonusnya melalui harga paket produk yang dari awal bergabung, dan itu bisa dicicil tanpa batas waktu.¹³²

8) Bisnis akhirat

Menurut pak fery hendrico beliau Distributor selalu ingat ibadah, walaupun didalam kesibukan bisnis yang dijalankan saat ini. Justru karena distibutor bisa mengatur waktu, adanya kebebasan waktu. Jadi ketika acara seminar one vision tidak

¹³¹ Purri Diani, Mahasiswa Uin Syahada Padangsidempuan, Palopat Maria, Diakses 14 Desember 2022

¹³²Fery Hendrico, pengusaha buah naga, di palopat Maria, Diakses 4 Januari 2023

dilakukan saat jam ibadah/shalat untuk agama Islam. Kunci sukses dalam tiens yaitu pertemuan dalam seminar diantaranya pertemuan bersyarat dan pertemuan umum. Rata-rata setiap pertemuan bersyarat hanya sekitar paling lama 2- 3 jam, tetapi kalau pertemuan umumnya paling lama 1- setengah jam. Maka dari itu tidak akan mengganggu ibadah dan waktu distributor lainnya.

9) Prinsip memberi upah sebelum kering keringat karyawan

Menurut pak syahrial Siregar beliau berpendapat pada Perusahaan TIENS sangat menjamin keuntungan untuk distributor, jika distributor itu bekerja keras dan berusaha sendiri untuk mendapatkan keuntungan langsung melalui jualan dan target. Kalau bonus dari perusahaan ini itu biasanya keluar bonus setiap 2 minggu dan itu sudah ditentukan tanggalnya. Untuk mendapatkan penghasilan tergolong sangat cepat ketika dijalankan. Tetapi, kalau distributor tidak menjalankan bisnis ini dengan sungguh-sungguh pasti tidak akan ada penghasilan.¹³³

10) Tidak monopoli

Perusahaan TIENS tidak pernah melakukan monopoli, karena tidak ada iklan dimanapun, jadi pangsa pasarnya jelas masing-masing. Selama menjalankan bisnis TIENS di Kota Padangsidempuan tidak ada memonopoli bisnis.

¹³³ Syahrial Siregar, Mahasiswa IPTS, Jalan Kayu Ombun, Padangsidempuan, diakses 29 Desember 2022.

11) Bisnis tidak boleh membahayakan (Mudharat)

Bisnis Multi Level Marketing TIENS di kota Padangsidempuan tidak ada yang dirugikan, bahkan dapat menguntungkan masyarakat. Dibuktikan bahwa produknya dapat memberikan manfaat bagi masyarakat yang mempunyai kendala pada kesehatan dan penghasilan. Bisnis MLM TIENS dapat memberikan kesejahteraan dan kesehatan jangka waktu panjang.

12) Prinsip Komoditi

Konsumen di kota padangsidempuan memperoleh produk dari stokis yang akan di order langsung oleh distributor dan akan bertransaksi, kantor cabang ke stokis lalu distributor langsung memberikan produk yang sudah di order kepada konsumen. Macam-macam produk TIENS berkisar 30 produk lebih, mulai dari kecantikan, kesehatan, alat-alat kesehatan, dan kebutuhan rumah tangga.¹³⁴

13) Prinsip Melunasi Hutang

Bisnis TIENS memberikan keuntungan dapat melunasi hutang-hutang distributor di Kota Padangsidempuan, ketika menjalankan bisnis ini dengan serius maka akan mendapatkan bonus dari perusahaan melalui hasil kerja keras dalam memperoleh keuntungan. Sistem pengorderan tidak ada sistem kredit, semuanya melalui uang tunai.

¹³⁴ Fery Hendrico, pengusaha buah naga, di palopat Maria, Diakses 24 Desember 2022

14) Memberi Tenggang waktu

Ketika konsumen mengorder produk ke stokis tidak ada jangka waktu kelonggaran dalam transaksi barang/produk. Tapi jika transaksi kepada distributor ada yang menerapkan sekali bayar, dan jika belum ada uang keseluruhan maka distributor memberikan jangka waktu pelunasan uang produk paling lama 3 minggu.¹³⁵

15) Bisnis Tidak mengandung Riba

Alhamdulillah tidak ada unsur riba didalamnya karena sudah dijelaskan baik itu dibidang pembagian bonus dan dibidang pemasaran produk, mulai dari harga, kualitas produk semua sudah dijelaskan baik itu dari segi kekurangan dan kelebihan baik itu produk dan sistem bisnisnya. Dan sudah di uji langsung oleh badan syariah Indonesia, makanya bisnis TIENS tersebut mendapat sertifikat syariah dari Dewan syariah Nasional- Majelis Ulama Indoensia baik itu dari pemasaran produk maupun menjalankan bisnisnya.¹³⁶

Pengorderan produk diluar stokis TIENS 817 Padangsidempuan, jadi distributor bebas mau mengorder Produk diluar stokis TIENS 817 Padangsidempuan. Contohnya kalau di Sumatera utara banyak kantor stokis seperti di medan.

¹³⁵ Riskiadi Simamora, bekerja Di Aet Travel Padangsidempuan, parsalakan, 15 Desember 2022.

¹³⁶ Muhammad Syamsuddin Hasibuan, Masyarakat Padangsidempuan, Jalan Kenanga Gg. Bunga, diakses 3 Januari 2023.

Peneliti perlu menganalisa Fatwa yang telah disahkan oleh DSN-MUI kepada Perusahaan TIENS yaitu Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), yaitu terkait mekanisme Etika bisnis yang diterapkan pada Bisnis Multi Level Marketing (MLM). Adapun kesesuaian yang harus dipenuhi Perusahaan MLM, termasuk Bisnis TIENS Berdasarkan pada 12 poin ketentuan fatwa tentang PLBS untuk bisa dikatakan sesuai dengan Multi Level Marketing Syariah Pada Masyarakat.¹³⁷

- a) Ada objek yang diperjualbelikan berupa produk atau jasa
- b) Barang atau Produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang haram dijual
- c) Transaksi dalam usaha tersebut tidak mengandung gharar, maysir, riba, dharar, zulm, maksiat
- d) Tidak ada harga atau biaya yang dilebihkan (*Mark up*), sehingga merugikan pembeli karena harga tidak sepadan dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh
- e) Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS

¹³⁷Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), hlm. 4

- f) Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (Mitra Usaha) harus jelas jumlahnya ketika transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan
- g) Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa
- h) Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan 'igra
- i) Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya
- j) Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara *Ceremonial* yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lainnya
- k) Ketika mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya
- l) Tidak melakukan kegiatan *Money Game*

Adapun ke 12 point diatas menjelaskan tentang fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009 tentang PLBS. Peneliti menemukan bahwa TIENS sudah memenuhi standar ke 12 point baik itu dari sistem dan halal produknya. Maka dari itu, peneliti tetap

memberikan masukan kepada Distributor TIENS Di Kota Padangsidempuan tentang kebiasaan bisnis yang dilakukan dilapangan sehari-hari, masukan dan saran akan termaktub pada Bab selanjutnya.

C. Analisis Ekonomi Islam Pada Bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan

Ekonomi Islam sudah memberikan solusi terbaik di dalam perdagangan atau usaha. Rasulullah mengajarkan kepada kita Umat islam bersikap *Qana'ah* dalam usaha. Dari pengawasan Langsung Dari DSN-MUI bahwa Bisnis Multi Level Marketing TIENS Di kota Padangsidempuan sudah memenuhi Multi Level Marketing Syariah dapat dilihat dari Produknya sudah bersertifikat halal, Sertifikat Syariah, Pemasarannya dan Penghargaan lainnya. Namun, Dari segi pengawasan secara langsung dilapangan Masih Kurang, hanya berlandaskan Fatwa DSN-MUI.

D. Keterbatasan Penelitian

Penelitian Kualitatif deskriptif yang dilakukan di Bisnis MLM TIENS Kota Padangsidempuan tepatnya di Stokis TIENS 817 Padangsidempuan, meneliti tentang Sistem kebiasaan yang dilakukan distributor TIENS dalam menerapkan usahanya. Peneliti melakukan dengan teliti dan tepat sesuai dengan Panduan Metodologi Penelitian Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan. Peneliti hanya bisa berusaha, ikhtiar memperoleh Hasil

yang objektif dan sistematis. Namun, untuk mendapatkan yang peneliti lakukan ini sangat sulit. Karena beberapa keterbatasan, diantaranya:

1. Peneliti tidak dapat memastikan tingkat kejujuran dan keseriusan Informan dalam menjawab pertanyaan pada saat wawancara berlangsung di lapangan. Karena keterbatasan peneliti dalam Memantau kegiatan sehari-hari distributor TIENS Di Kota Padangsidempuan.
2. Keterbatasan ilmu pengetahuan dan wawasan yang ada pada peneliti, karena pengalaman peneliti yang didapatkan dan mengikuti kegiatan yang dilihat dan dilakukan distributor lainnya. Serta, penggunaan bahasa dan wawasan dalam menggunakan kaidah PUEBI baik dan benar.
3. Keterbatasan yang peneliti miliki memberikan dampaknya pada pelaksanaan penelitian dan hasil penelitian yang diperoleh. Untuk itu, dengan usaha dan jerih payah peneliti dan bantuan pihak yang membantu memberi saran dalam penelitian ini, sehingga menghasilkan skripsi ini sebaik mungkin, walaupun masih banyak kekurangan didalam penulisan serta makna yang disusun untuk dipahami dan dimaklumi.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, peneliti amati dan mendapatkan informasi dari informan, peneliti dapat mengambil kesimpulan, antara lain:

1. Sistem Pelaksanaan Multi Level Marketing TIENS di kota Padangsidempuan sudah sangat bagus. Karena bisnis Multi Level Marketing TIENS sudah termasuk bisnis MLM yang syariah terbukti dari pengesahaan sertifikat halal produk dan sertifikat penghargaan syariah dibuktikan dari pembagian bonus kepada distributor, reward, bonus berjenjang, produknya halal, kode etik perusahaan dan dokumen lainnya. Sertiifikat halal dan syariah diberikan langsung oleh DSN-MUI merupakan terbuiktinya bahwa sudah diakui seluruh dunia dengan pengakuan dari 180 lebih negara oleh pejabat negara. Sertiifikat halal dan syariah diberikan langsung oleh DSN-MUI merupakan terbuiktinya bahwa sudah diakui seluruh dunia menjadi patokan No. 1 Didunia.
2. Sistem Pelaksanaan Multi Level Marketing TIENS di kota Padangsidempuan ditinjau berdasarkan Etika Bisnis Islam bahwa sebagian distributor sudah melakukan bisnisnya dengan benar sesuai yang dianjurkan Rasulullah SAW, namun yang menjadi kendala

bukan sistem perusahaan yang salah dalam pelaksanaannya. Namun, ada beberapa oknum-oknum lainnya yang tidak tepat menjalankan sistem yang dibuat perusahaan dan prinsip-prinsip usaha yg dilakukan Rasulullah SAW, yang dilanggar distributor TIENS lainnya. Dibuktikan pada kode etik dalam mengemas produk, mengekspolitasikan produk secara berlebihan, mendoktrin bahwa produknya menyembuhkan segala penyakit, dan sebagian oknum-oknum TIENS menjual produk tidak sesuai dengan yang diberikan perusahaan, Upline menjustifikasi Downline harus ikut, manut dalam hal strategi urusan bisnisnya. Jadi, kesimpulan Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam yang dilanggar tiap distributor TIENS Di Kota Padangsidempuan adalah Prinsip Siddiq dan Prinsip Tabliq (Menyampaikan). Karena pengawasan secara tidak langsung melalui peraturan TIENS sudah ada, maka itu kembali kepada distributor TIENS Di Kota Padangsidempuan dalam menerapkannya. Distributor kurangnya kesadaran melakukan bisnis yang benar

B. Saran

setelah mengamati pelaksanaan penelitian maka peneliti memberikan masukan kepada pihak-pihak yang membangun usaha/bisnis antara lain:

1. Bagi pihak distributor

Meningkatkan bisnis supaya halal dan berkah, seharusnya berpedomanlah pada ajaran ataupun anjuran yang telah diajarkan Rasulullah SAW dengan menerapkan sikap siddiq, amanah, tabliq,

fathanah dalam usaha. Serta Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam Lainnya.

2. Bagi masyarakat

Masyarakat harus membedakan mana bisnis yang bagus dan tidak sehat/ *money Game*. Jangan sesekali munjustifikasikan bahwa ketika gagal dalam menjalankan usaha dengan orang lain yang melakukan kesalahan dalam usaha, semua bisnis dapat merugikan mereka sendiri, sehingga pandangan semua tidak ada bisnis yang sehat. Manusia itu bersifat khilaf jika tidak di ingatkan kepada kebaikan. Masyarakat harus mencoba bisnis yang sudah di setujui DSN-MUI yang jelas bisnisnya syariah dan produknya halal.

3. Bagi Peneliti

Mengingat peneliti ini masih jauh dari kata sempurna, maka dari itu peneliti masih tetap belajar dan diharapkan ada penelitian lainnya dengan tema hampir sama persis dengan yang dikaji lebih dalam lagi bagi penelitian selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber dari Jurnal/Skripsi:

Afinda Adha Laili. "Analisis Kesesuaian Syariah Bsinis Multi Level Marketing (Studi Di Topstar Community Jawa Timur)." Skripsi, Universitas Brawijaya Malang, 2017.

Agus Tarmo K. "Implementasi Etika Bisnis Islam pada Perilaku Pedagang dipasar Tradisional Sumoroto Kauman Ponorogo." Skripsi, IAIN ponorogo, 2020.

Ahmad Rijali. "Analisis Data Kualitatif." *Jurnal Al hadarah* 17, No. 33 (2018): hlm. 84.

Aldea Rosa. "Analisis Penerapan Etika Bisnis yang Berwawasan Lingkungan Terhadap Kepuasan Konsumen Ditinjau Dari Perspektif Islam." Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018.

Amalia, Fitri. "Etika Bisnis Islam: Konsep Dan Implementasi Pada Pelaku Usaha Kecil," 2013, hlm. 123.

Amri Wandana Tambunan. "Pengaruh Etika Bisnis Islam Terhadap perilaku Reseller Herba penawar Al-Wahida Indonesia Padangsidimpuan." Skripsi, IAIN Padangsidimpuan, 2021.

Laila Mustika Batubara. "Analisis Determinan Penerapan Etika Bisnis Islam Pedagang Muslim Di Pasar Pagi Kelurahan Pijor Koling." Skripsi, IAIN Padangsidimpuan, 2020.

Musdalifah. "Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Sistem Pemasaran Jual Beli Online." Skripsi, STAIN PARE-PARE, 2017.

Sumber dari buku:

Anggraini, Fetty, Nina Aina Mahfudz, Reza Indriani, dan Lutviana Imatul. "Hadits-Hadits Tentang Etika Bisnis," 2016.

- Anis Tyas Kuncoro. "Konsep Bisnis Multi Level Marketing Dalam Perspektif Ekonomi Syariah." *Sultan Agung* Vol. XLV No. 119 September-November 2009 (t.t.): hlm. 24.
- Anisa Firma Sari. "Promosi Produk kecantikan dan Kesehatan Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam." Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Metro, 2017.
- Antoni. "Praktik Bisnis Syariah Usaha Dagang (UD) Toncell Mataram NTB" Vol. IX Nomor 2 Juli-Desember 2016 (t.t.): hlm. 427.
- Baidowi, Aris. "Etika Bisnis Islam Perspektif Islam." *JHI* Volume 9, Nomor 2 (Desember 2011): hlm. 5.
- Darmawati. "Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam: Eksploitasi Prinsip Etis Al-Qur'an Dan Sunnah," t.t. Diakses 12 Februari 2022.
- Dr. H. Azhari Akmal Tarigan, M.Ag. *Dari Etika Ke Spiritualitas Bisnis*. Medan: IAIN PRESS, 2015.
- Fitri Krisdiantini. "Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Stokis Herbal Penawar Al- Wahida Indonesia (HPAI) Yanti Pulung Ponorogo." Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2020.
- Hakim, Lukmanul. "Etika Bisnis," hlm. 33. Bandung: Widhina Bhakti Persada Bandung, 2020.
- Hakim Muda Harahap. "Etika Bisnis Perdagangan Menurut Al- Qur'an." Disertasi, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, 2020.
- Hardiyanti, Neni, dan Ayi Yunus Rusyana. "Etika Bisnis Rasulullah SAW Sebagai Pelaku Usaha Sukses Dalam Perspektif Maqashid Syariah." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 2021, hlm. 4.
- H.R Bukhari Muslim*. No. 2792, t.t.

Imam Mas Arum. "Multi Level Marketing (MLM) Syariah: Solusi Praktis Menekan Praktik Bisnis Riba, Money Game." *Jurnal Muqtasid* Volume 3 No. 1, Juli 2012 (t.t.): hlm. 26.

Institut Tazkia Islam Economics & Business. Law. Education. *Buku Ajar Prinsip & Etika Bisnis Islam (Berbisnis Sesuai Panduan Syariah)*. KNEKS, 2021.

Kementerian Agama RI. *Al-Qur'an Kemenag Edisi Penyempurna 2019*. Jakarta, 2019.

<https://wartaekonomi.co.id/berita7378/tiens-indonesia-peroleh-sertifikat-syariah-dari-dsn-mui.html>. "Konferensi perss Penyerahan Sertifikat Syariah oleh DSN-MUI kepada TIENS Indoensia (PT. Singa Langit Jaya)." 29 Januari 2022.

mardalis, Ahmad, dan Nur Hasanah. "Multi Level Marketing Perspektif Ekonomi Islam" Vol. 1, No. 1, Februari 2016 (Surakarta).

Marimin, Agus, Abdul Haris Romdhoni, dan Tira Nur Fitria. "Bisnis Multi Level Marketing Dalam Pandangan Islam." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 02, No. 02, Juli 2016 (Surakarta): hlm.106.

Masykuroh, Nihayatul. *Etika Bisnis Islam*. Banten: Media Karya Publishing, 2020.

Mediabe. *TIENS TV ONE*, 2013.
https://www.youtube.com/watch?v=i_pZaJhBQ6Y.

Meilani, Irma, Sandy Rizky Ferbriadi, dan Shindu Irwansyah. "Tinjauan Etika Bisnis Islam terhadap Transparansi Distributor Sistem MLM di PT. Tiens Syariah Bandung," t.t., 3.

Muhammad Syamsuddin Hasibuan. Masyarakat Padangsidempuan, t.t. Diakses 20 September 2020.

- Norvadewi. "Bisnis Dalam Perspektif Islam (telaah konsep, prinsip, dan landasan normatif)." *At-Tijary* Vol. 01, No. 01, Desember 2015 (t.t.): hlm. 34.
- Nur Aini Latifah. "Multi level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Syariah," t.t., hlm. 3.
- Nursapia Harahap. *Penelitian Kualitatif*. UIN Sumatera Utara Medan: Wal Ashri Publishing, 2020.
- Nurudin, Irfan. "Multi Level Marketing Dalam Islam," t.t., 14.
- Prihatminingtyas, Budi. *Etika Bisnis (Suatu Pendekatan Dan Aplikasinya Terhadap Stakholders*. Purwokerto: CV. IRDH, 2017.
- Putri Agustina, Made Dian. "Etika Bisnis," hlm. 1. Bandung: Widhina Bhakti Persada Bandung, 2020.
- Rahmat Afrizal. "Etika Bisnis Islam Perspektif Muhammad Djakfar." Skripsi, UIN Sumatera Utara Medan, 2017.
- Rizka Ar-Rahmah. "Etika Dan Manajemen Bisnis (Studi Kasus di waroeng Steak And Shake Cabang SM Raja Medan)." Thesis, Pascasarjana, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, 2017.
- Rizki Irham. Mahasiswa IAIN Padangsidimpuan, t.t. Diakses 17 Maret 2022.
- Rizqian Rahmat. "Penerapan Etika Bisnis dalam Islam (Studi pada Pedagang Beras di Pasar lambaro Kabupaten Aceh besar)." Skripsi, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam- Banda Aceh, 2019.
- Rujiansyah. "Etika Bisnis Dalam Islam." *Jurnal Ekonomi Fekon UWGM*, t.t., hlm. 6.

- Rujiansyah, Rujiansyah. "Etika Bisnis Dalam Islam." *Jurnal Ekonomika : Manajemen, Akuntansi, dan Perbankan Syari'ah* 4, no. 1 (25 Oktober 2017): 1. <https://doi.org/10.24903/je.v4i1.209>.
- Rusdi, Anwar. "Analisis Perilaku Pedagang Pasar Songgolangit Ponorogo Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Yusuf Qardhawi." IAIN Ponorogo, 2019.
- Sefi Agustina. "Analisis Penerapan Leader Society Recruitment Untuk Meningkatkan Penjualan Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada PT. Telkom Tanjung Karang Cabang Lampung." Skripsi, UIN Raden Intan Lampung, 2017.
- Septy Putriasih. "Penerapan Etika Bisnis Islam Perspektif Al-ghazali Pada Petani Kopi di Koperasi Kebun Makmur Yogyakarta." Skripsi, Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, 2018.
- Shahih Muslim*. No. 2788, t.t.
- Shahih Muslim*. No. 2912, t.t.
- Siti Aminah. "Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Jual Beli Getah Karet didesa Margo Bhakti, Kec. Way Serdang, Kab. mesuji." Skripsi, IAIN Metro Lampung, 2017.
- Siti Syamsiyatun. "Filsafat, Etika, dan Kearifan Lokal untuk Konstruksi Moral Kebangsaan." *Globethics, net focus* 7, 2013.
- Sri Widyastuti. *Implementasi Etika Islam dalam Dunia Bisnis*. Malang: CV. IRDH, 2019.
- Sugiono. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Syafiq, Ahmad. "Penerapan Etika Bisnis Terhadap Kepuasan Konsumen Dalam Pandangan Islam." *Jurnal El-Faqih* Volume 5, nomor 1 (2019): 97.

syahputra, Angga. “Etika Bisnis Dalam Islam: Suatu Jalan Keseimbangan Dalam Berbisnis,” 1 Oktober 2020, hlm. 73.

Syahrizal, Ahmad. “Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam” Vol. 9 edisi 1 Desember 2018 (STAI An-Nadwah Kuala Tungkal): hlm. 104.

Syaifullah, Muhammad. “Etika Bisnis Islam Praktek Bisnis Rasulullah.” *Walisono* Vol. 19, Nomor 1 (Mei 2011): hlm. 149.

Syamsiatun, Siti, dan Nihayatul Wafiroh. *Filsafat, Etika, Dan Kearifan Lokal Untuk Konstruksi Moral Kebangsaan*. University of Basel: Globethics. Net Fokus 7, 2013.

Tafsir Ibnu Katsir. Sinar Baru Algensindo, t.t.

Tafsir Ibnu Katsir Jilid 1, t.t.

Tafsir Ibnu Katsir Jilid 2, t.t.

Tafsir Ibnu Tirmidzi, 2022.

Tafsir Jalalain, t.t. Diakses 22 Februari 2022.

Vellyati, Naila. “Strategi Perekrutan Prospek Di Multi Level Marketing TIENS Kota Medan,” Medan.

Wahyu Ariani, Dorothea. *Pengantar Bisnis*. Banten: Universitas Terbuka Kementerian Riset, Teknologi, Dan Pendidikan Tinggi, 2015.

Sumber dari website:

Yufid.TV - Pengajian & Ceramah Islam. *MLM (Mengapa MLM Bermasalah?) - Ustadz Ammi Nur Baits - 5 Menit Yang Menginspirasi*, 2018.
<https://www.youtube.com/watch?v=5ykw8nmqutA>.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

I. IDENTITAS DIRI

1. Nama : Pijai Taufikur Rahman
2. Tempat Tanggal Lahir : Tambang Emas, 04 Desember 1997
3. Agama : Islam
4. Jenis Kelamin : Laki-Laki
5. Alamat : Hulim, Sosopan, Padang Lawas
6. Kewarganegaraan : Indonesia
7. No. Handphone : 0852 6183 2771
8. E-mail : Taufikrahman4808@gmail.com

II. PENDIDIKAN

1. SD Negeri 194/VI Merangin Jambi, Pamenang Selatan (2004-2010)
2. SMP Negeri 1 Sosopan (2010-2013)
3. SMA Negeri 1 Sosopan (2013-2016)
4. UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan Program Studi Ekonomi Syariah S1 (2016-2023)

III. IDENTITAS ORANG TUA

1. Nama Ayah : Ismail
2. Tempat Tanggal Lahir : Muara Sipongi, 13 Juni 1965
3. Pekerjaan Ayah : Petani
4. Nama Ibu : Nur Habiba Hasibuan
5. Tempat Tanggal Lahir : Hulim, Sosopan, 3 Juni 1970
6. Pekerjaan Ibu : Petani

IV. RIWAYAT PRESTASI DAN KEGIATAN SELAMA KULIAH

1. Penerimaan Beasiswa Bidikmisi IAIN Padangsidimpuan mulai tahun 2016 s/d 2019
2. Di amanahkan sebagai Wakil Sekretaris Himadiksi IAIN Padangsidimpuan Periode 2017 s/d 2018
3. Berpartisipasi dalam Organisasi Intra Kampus yaitu Unit Kegiatan Mahasiswa (UKM MENWA) Resimen Mahasiswa IAIN Padangsidimpuan di amanahkan menjadi Staff Logistik Pada Periode 2018 dan Staff Personalia/Administrasi pada Periode 2022
4. Berpartisipasi dalam Organisasi Intra Kampus yaitu Unit Kegiatan Mahasiswa (UKM HADIST IAIN Padangsidimpuan) diamanahkan sebagai Staff Humas Pada Periode 2017-2018
5. Berpartisipasi dalam Organisasi Ekstra Kampus yaitu KAMMI (Kesatuan Aksi Mahasiswa Muslim Indonesia) Padangsidimpuan-Tapsel 2018 s/d Sekarang

6. Ikut berpartisipasi Pelaksanaan Peringatan Hari Ulang Tahun Republik Indonesia ke-73 di depan Lapangan Biro IAIN Padangsidimpuan pada tahun 2018
7. Berpartisipasi dalam organisasi Pendaki yaitu Sahabat Alam Tabagsel pada tahun 2021 s/d Sekarang
8. Masuk kategori Penulis Terbaik 10 besar di Event Nubar Puisi Karya Tentang Rasa Menggapai Bidariku Pada buku Antologi diterbitkan oleh RO. Publishing dengan Judul buku Epigram Rasa Pada tahun 2022
9. Masuk Kategori Penulis Terbaik di Event Nubar Puisi dengan Judul Karya Rapuh Dalam Pengharapan Pada Buku Antologi diterbitkan oleh Cv. Cahaya Pelangi dengan judul buku Serpihan Kata Tanpa Suara Pada Tahun 2022
10. Masuk Kategori Penulis Terbaik di Event Puisi Nasional dengan Judul Bersyukur Masih Hidup pada buku Antologi Diterbitkan oleh RO. Publishing pada buku Dimensi Kata pada tahun 2022

V. MOTTO HIDUP

Bertumbuh didalam Proses, Semangatlah dalam menjalankan aktivitas, Hasil pasti akan mengikut. Jadikanlah perjalanan hidup sebagai pembelajar sejati

Lampiran I : Fatwa Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang syariah oleh DSN-MUI



مَجْلِسُ الشَّرِيْعَةِ الْإِسْلَامِيَّةِ

DEWAN SYARIAH NASIONAL MUI

National Sharia Board - Indonesian Council of Ulama

Sekretariat : Gedung MUI Lt.3 Jl. Proklamasi No. 51 Menteng - Jakarta 10320
Telp. (021) 392 4667 Fax: (021) 391 8917

**FATWA
DEWAN SYARIAH NASIONAL**

No : 75/DSN MUI/VII/2009

Tentang

**PEDOMAN
PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS)**

التسويق الشبكي الإسلامي

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) setelah:

- Menimbang :
- a. bahwa metode penjualan barang dan produk jasa dengan menggunakan jejaring pemasaran (*network marketing*) atau pola penjualan berjenjang termasuk di dalamnya *Multi Level Marketing* (MLM) telah dipraktikkan oleh masyarakat;
 - b. bahwa praktik penjualan barang dan produk jasa seperti tersebut pada butir **a** telah berkembang sedemikian rupa dengan inovasi dan pola yang beragam, namun belum dapat dipastikan kesesuaiannya dengan prinsip syariah;
 - c. bahwa praktik penjualan barang dan produk jasa seperti tersebut pada butir **a** dapat berpotensi merugikan masyarakat dan mengandung hal-hal yang diharamkan;
 - d. bahwa agar mendapatkan pedoman syariah yang jelas mengenai praktik penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS), DSN-MUI perlu menetapkan Fatwa tentang Pedoman PLBS.

Mengingat : 1. Firman Allah s.w.t., antara lain:

- a. QS. al-Nisa' [4]: 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ...

"Hai orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka-rela di antaramu..."

b. QS. al-Ma'idah [5]: 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ...

"Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu..."

c. QS. al-Ma'idah [5]: 2:

...وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى...

"...dan tolong menolonglah kalian dalam (mengerjakan) kebajikan..."

d. QS. al-Muthaffifin [8]: 1-3

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وُزِنُوا يُخْسِرُونَ

"Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang, (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi."

e. QS. al-Baqarah [2]: 198:

...لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ...

"...Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia dari Tuhanmu..."

f. QS. al-Baqarah [2]: 275

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...

"... Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..."

g. QS. al-Baqarah [2]: 279

...لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

"... Kamu tidak boleh menzalimi orang lain dan tidak boleh dizalimi orang lain."

h. QS. al-Ma'idah [5]: 90

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ.

"Hai orang yang beriman! Sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, dan

mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan keji, perbuatan setan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan.”

2. Hadis Nabi s.a.w.; antara lain:

a. Hadis Nabi:

...الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالَ لَا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا
(رواه الترمذي عن عمرو بن عوف).

“...Kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram,” (HR Tirmidzi dari ‘Amr bin ‘Auf).

b. Hadis Nabi:

لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ (رواه ابن ماجه والدارقطني وغيرهما عن أبي سعيد
الخدري)

“Tidak boleh membahayakan diri sendiri maupun orang lain,” (HR. Ibnu Majah, Daraquthni, dan yang lain dari Abu Sa’id al-Khudri).

c. Hadis Qudsi riwayat Abu Dawud dari Abu Hurairah, Rasulullah s.a.w. berkata:

إِنَّ اللَّهَ تَعَالَى يَقُولُ : أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ
فَإِذَا خَانَ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا (رواه ابو داود عن أبي
هريرة)

“Allah s.w.t. berfirman: ‘Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersyarikat selama satu pihak tidak mengkhianati pihak yang lain. Jika salah satu pihak telah berkhianat, Aku keluar dari mereka,” (HR Abu Dawud, yang dishahihkan oleh al Hakim, dari Abu Hurairah).

d. Hadis Nabi :

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ، وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ
(رواه الخمسة عن أبي هريرة)

Nabi s.a.w. melarang jual beli dengan cara melempar batu dan jual beli gharar, (HR. Khomsah dari Abu Hurairah).

e. Hadis Nabi :

مَنْ غَشَّنَا فَلَيْسَ مِنَّا (رواه مسلم عن أبي هريرة)

“Barang siapa menipu kami, maka ia tidak termasuk golongan kami.” (Hadis Nabi riwayat Imam Muslim dari Abu Hurairah)

f. Hadis Nabi :

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ ثَمَنِ الْكَلْبِ وَمَهْرِ الْبُعِي وَحُلُوانِ الْكَا هِنِ (متفق عليه)

“Nabi s.a.w. melarang (penggunaan) uang dari penjualan anjing, uang hasil pelacuran dan uang yang diberikan kepada paranormal,” (Muttafaq ‘alaih).

g. Hadis Nabi :

إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ بَيْعَ الْخَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْخَنْزِيرِ وَالْأَصْنَامِ؛ فَقِيلَ: يَا رَسُولَ اللَّهِ أَرَأَيْتَ شُحُومَ الْمَيْتَةِ فَإِنِّي بَطَلْتُ بِهَا السُّنْفُنُ وَيُدْهَنُ بِهَا الْجُلُودُ وَيَسْتَصْبِحُ بِهَا النَّاسُ؟ فَقَالَ لَا، هُوَ حَرَامٌ. ثُمَّ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عِنْدَ ذَلِكَ: فَاتَّلَ اللَّهُ الْيَهُودَ، إِنَّ اللَّهَ لَسَمَّا حَرَّمَ شُحُومَهَا حَمَلُوهُ ثُمَّ بَاعُوهُ فَأَكَلُوا تَمَنَّهُ (متفق عليه)

“Sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya mengharamkan jual beli khamar, bangkai, babi dan patung-patung. Rasulullah ditanya, ‘Wahai Rasulullah, tahukah Anda tentang lemak bangkai, ia dipakai untuk mengecat kapal-kapal, untuk meminyaki kulit-kulit dan dipakai untuk penerangan (lampu) oleh banyak orang?’ Nabi SAW. menjawab, ‘Tidak! Ia adalah haram.’ Nabi SAW. kemudian berkata lagi, ‘Allah memerangi orang-orang Yahudi karena ketika Allah mengharamkan lemak bangkai kepada mereka, mereka mencairkannya dan menjualnya, kemudian mereka memakai hasil penjualannya,’ (Muttafaq ‘alaih).

h. Hadis Nabi :

لَعَنَ اللَّهُ الرَّاشِيَّ وَالْمُرْتَشِيَّ (رواه أحمد والترمذی)

“Allah melaknat pemberi dan penerima risywah,” (HR. Ahmad dan al-Tirmidzi)

3. Kaidah Fikih:

a. Kaidah Fikih:

أَلَّا صَلَّ فِي الْمَعَامَلَاتِ إِلَّا بِأَدْلٍ دَلِيلٍ عَلَى تَحْرِيمِهَا.

“Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkan”

b. Kaidah Fikih:

أَلْجُرُّ عَلَى قَدْرِ الْمَشَقَّةِ.

“Ujrah/kompensasi sesuai dengan tingkat kesulitan (kerja)”

- Memperhatikan : 1. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 73/MPP/Kep/3/2000 tanggal 20 Maret 2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang;
2. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 289/MPP/Kep/10/2001 BAB VIII Pasal 22 tentang Ijin Usaha Penjualan Berjenjang;
3. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 36/M-DAG/PER/9/2007 tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan;
4. Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tanggal 21 Agustus 2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.

MEMUTUSKAN
MENETAPKAN : FATWA TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH

Pertama : Ketentuan Umum

1. Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.
2. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
3. Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
4. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.
5. Konsumen adalah pihak pengguna barang dan atau jasa, dan tidak bermaksud untuk memperdagangkannya.

6. Komisi 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 produk jasa.
7. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
8. *Ighra'* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
9. *Money Game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran Mitra Usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.
10. *Excessive mark-up* adalah batas marjin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.
11. *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
12. Mitra usaha/*stockist* adalah pengecer/retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.

Kedua : Ketentuan Hukum

Praktik PLBS wajib memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

1. Ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa;
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, *maksiat*;
4. Tidak ada harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;
5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan

volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;

6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;
7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;
8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.
9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain;
11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;
12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

Ketiga

: Ketentuan Akad

Akad-akad yang dapat digunakan dalam PLBS adalah:

1. Akad *Bai'*/*Murabahah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*; Fatwa No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *Murabahah*;
2. Akad *Wakalah bil Ujrah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang *Wakalah bil Ujrah* pada Asuransi dan Reasuransi Syariah;
3. Akad *Ju'alah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad *Ju'alah*;
4. Akad *Ijarah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 9/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Ijarah*.
5. Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikeluarkan fatwa oleh DSN-MUI.

Keempat

: Ketentuan Penutup

1. Jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku dan sesuai prinsip syariah.

2. Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Jakarta
Pada tanggal : 3 Sya'ban 1430 H
25 Juli 2009 M

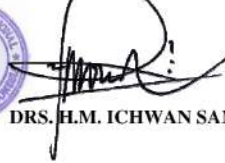
**DEWAN SYARIAH NASIONAL
MAJELIS ULAMA INDONESIA**

Ketua,



DR. K.H. M.A. SAHAL MAHFUDH

Sekretaris



DRS. H.M. ICHWAN SAM

Lampiran II: Curriculum Vitae Pemilik Stokis TIENS 817 Padangsidempuan

CURICULUM VITAE



• **Data Pribadi**

- Nama : Fery Hendrico Siregar
- Tempat & Tanggal Lahir : Palopat, 4 Maret 1987
- Alamat : Palopat Maria
- Jenis Kelamin : Laki-laki
- Agama : Islam
- No. Handphone : 0821-6604-0598
- E-mail : feryHendrico@gmail.com

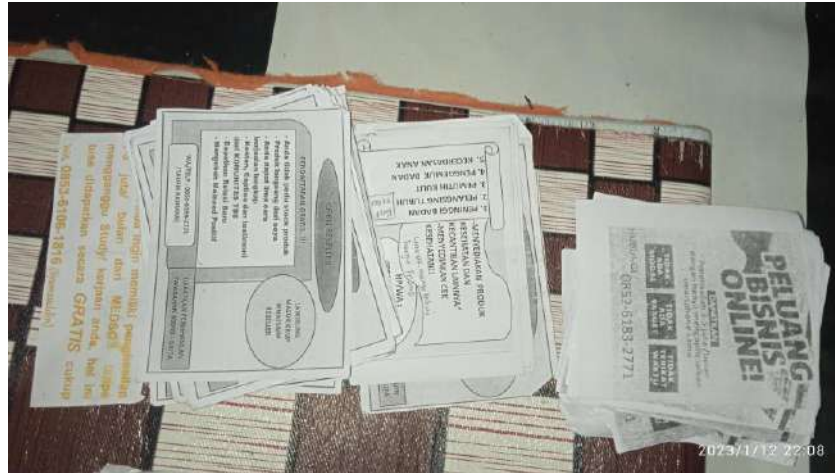
• **Pendidikan Terakhir**

- Universitas : STKIP Padangsidempuan
- Program Studi : Matematika
- Jenjang pendidikan : S1 (Sarjana)
- Tahun Lulus : 2010

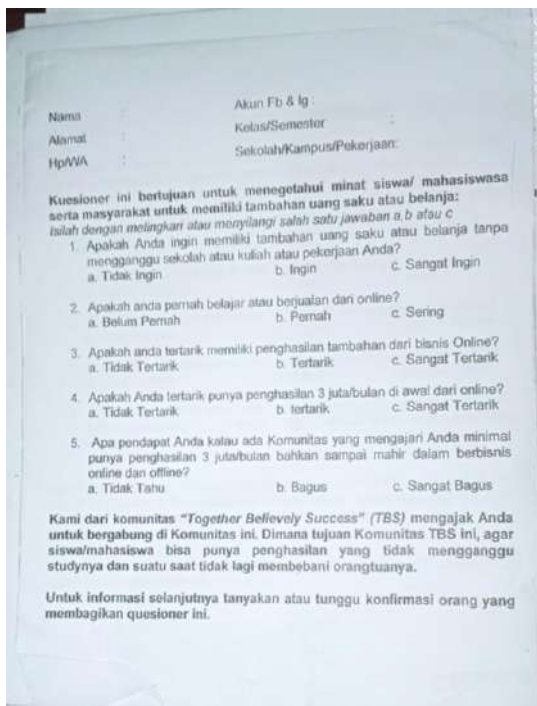
• **Pekerjaan Sekarang**

- Instansi : Pemilik Stokis TIENS 817 Padangsidempuan
- Usaha : Pengusaha buah Naga Palopat maria
- Tahun : 2020 s/d sekarang

Lampiran III: Dokumentasi terkait sekolah bisnis TIENS (Support System One Vision)



Brosur Bisnis Online



Angket Peluang usaha TIENS



Tiket Seminar Peluang usaha

TIENS
Syariah

Bukit Mulgurna S.P.O.P
Jl. Rajawali Selatan Raya Blok CS No. 2
Jakarta - Utara 14414
CS +62 21 5470 3232

AKAD KERJASAMA MITRA USAHA TIENS INDONESIA
Berdasarkan Fatwa DSN No. 75/DN MUI/VII/2009
Wakalah bil Ujrah

Silahkan baca syarat-syarat di belakang sebelum mengisi formulir ini
SILAHKAN TULIS DALAM HURUF KAPITAL

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

Yang bertandatangan di bawah ini adalah

Nama Pemohon / AI Wakil: [KARTALITA S P A] Tanggal Lahir: [07/01/1977]
No. KTP: [1234567890123] Tel. Seluler: [08123456789] Tel. Rumah: []
Jenis Kelamin: Pria Wanita
Alamat: []

Disebut Pihak Pertama

Nama: PT Singa Langit Jaya / AI Muwakkil
Alamat: Kantor Cabang []
Terdapat pada Stokis No. [] Alamat: []
Pemilik: []

Disebut Pihak Kedua

Objek Akad Perjanjian: []
Periode Perjanjian: []
Mangacu kepada Kode Etik yang telah ditetapkan oleh TIENS Indonesia, sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari periode perjanjian ini.

Data Rekening Bank Syariah

No. Rekening Bank Syariah: []
Nama Pemilik Rekening: []
Nama Bank: []

Data Pasangan

Nama: []
ID Pasangan/ No. KTP: []
Jenis Kelamin: Pria Wanita

Data Sponsor

Nama: []
ID Sponsor: []
Jenis Kelamin: Pria Wanita

Data Placement

Nama: []
ID Placement: []
Jenis Kelamin: Pria Wanita

Pernyataan dan Deklarasi Agen

1. Dengan ini saya menyatakan bahwa data yang saya berikan adalah benar
2. Dengan ini saya menyatakan bahwa saya tidak mempunyai ID lain sebelum ini
3. Dengan ini saya menyatakan bahwa saya telah membaca dan memahami peraturan sepenuhnya dan saya bersedia untuk menandatangani dan mematuhi syarat-syarat dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh TIENS Indonesia

Pihak Pertama: [] Pihak Kedua: [] Sakai 1: [] Sakai 2: []
Penandatanganan: [] HANYA DIGUNAKAN OLEH KANTOR []
Tanggal: []

Formulir Pendaftaran Mitra Usaha Bisnis TIENS

PENGOBATAN & PERAWATAN HERBAL
100% ALAMI

Hasilnya permanen, 100% Aman, Tanpa Efek Samping dan Tidak menyebabkan ketergantungan serta tidak menyebabkan over dosis. Cocok untuk Pria, Wanita, Ibu Hamil & Ibu Menyusui serta Anak-anak.

SERTIFIKAT DAN PENGHARGAAN

- > Halal dari MUI Indonesia dan Malaysia
- > Badan POM INDONESIA
- > Sertifikasi TGA Australia
- > Food Development Association Amerika
- > APIJ & Perusahaannya berbasis Syariah
- > Manajemen Mutu ISO 9001, ISO 12000 DLL.

MANEFAAT PRODUKNYA:

1. Dapat menambah tinggi badan 2-20 cm
2. Dapat menambah berat badan naik 2-20 kg
3. Dapat meningkatkan badan, umur 3-25 kg
4. Dapat menambah dan memelihara kesehatan
5. Dapat mengatasi keluhan Anak (tidak nafsu makan, kurang cerdas, pertumbuhan lambat DLL)
6. Dapat mengatasi keluhan Keawantian di seluruh tubuh (bekas luka, jerawat, kulit kasar, komedo atau jerawat putih DLL)
7. Dapat membantu "KEHARMONIKAN" dalam hubungan Pasangan Suami Istri
8. Dapat menyembuhkan berbagai penyakit (Alergi, rematik, stroke, darah tinggi, kanker, penyakit pencernaan, masalah keawantian DLL)

TERSEDIA JUGA

- ◆ Khamir & Gelang Kesehatan yang banyak dipakai para artis Indonesia
- ◆ Alat deteksi semua penyakit - Terapi Kesehatan dan Kesehatan 100% Aman
- ◆ Alat Acupoint buat Tokok Auru, memperlancar tekanan darah, serta alat rumah tangga lainnya

ADA JUGA BISNISNYA LOH...

HANYA DENGAN INVESTASI BERUPA PRODUK KESEHATAN BERPELUANG MENDAPATKAN TAMBAHAN PENGHASILAN 120 JUTA S/D 1.2 MILYAR DILUAR PENGHASILAN DAN PENGHARGAAN MULAI SEPEDA MOTOR HINGGA VILLA MEWAH

Info Hub:
M. Syamsuddin
Hp: 085372120745 / 087891353952
Bk: Puc: 234823954
Office: Jl. Jend. Sudirman NO. 425 Sateh

Brosur Promosi produk kesehatan (Penjualan Offline)

STARTER SHEET

Nama
Tanggal

Tujuan, Alasan, Cita-cita, Impian

1. Penghasilan tambahan (berapa besar?)
2. Kelebasan financial/ uang (kapan?)
3. Memiliki usaha sendiri (usaha apa? modal berapa?)
4. Kelebasan waktu (apa yang akan anda lakukan?)
5. Pendidikan terbaik untuk anak (kapan? dimana?)
6. Beramal (yayasan, panti asuhan?)
7. Jalan-jalan ke luar negeri (negara mana?)
8. Pensiun dini (usia berapa?)
9. Pengembangan diri (ingin seperti apa?)
10. Mempersiapkan warisan (untuk siapa?)

DAFTAR NAMA

(Membuat/menemukan adalah salah satu kerja Anda)

NO	NAMA	ALAMAT	TELP	F	A	S	T	SP	KET
1.									
2.									
3.									
4.									
5.									
6.									
7.									
8.									
9.									
10.									

F : financial A : ambil S : supel T : teachable

(Selling/ Dana/ Produk sajian (manusia adalah salah satu konsumen Anda))

USIA > 50 tahun

NO	NAMA	ALAMAT	TELP
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			

Hipertensi

NO	NAMA	ALAMAT	TELP
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			

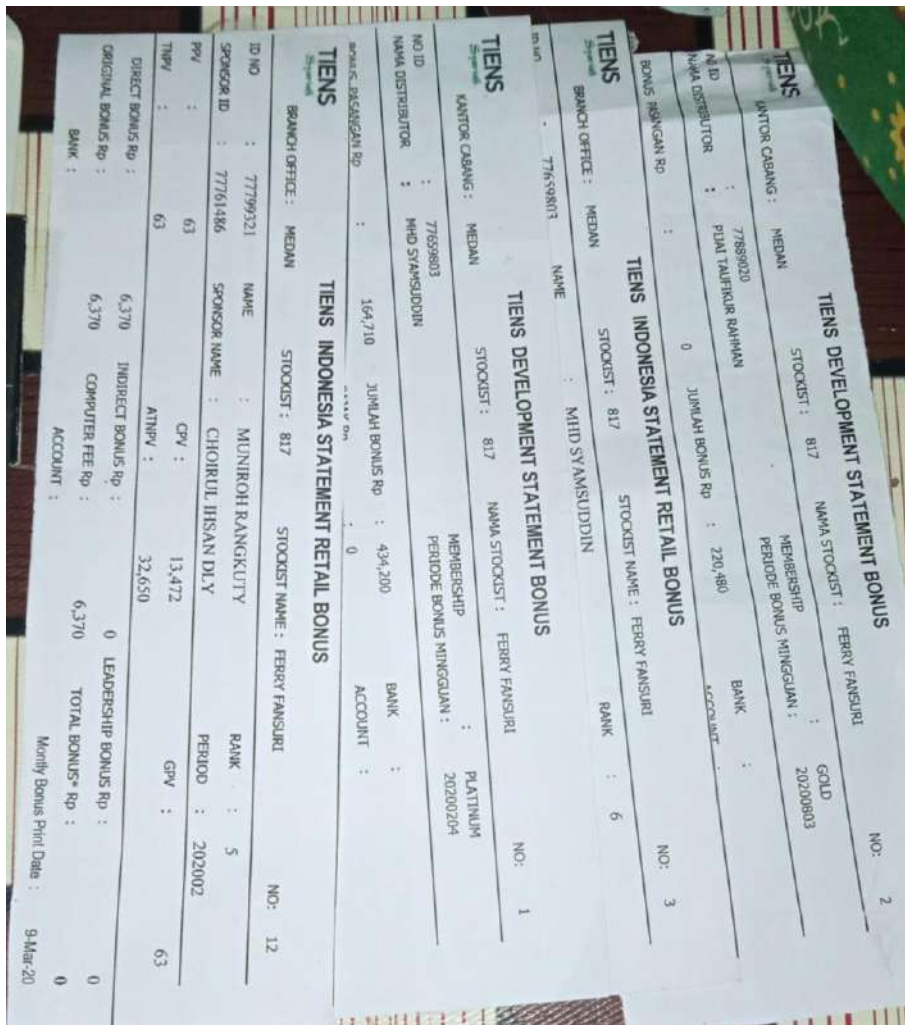
Diabetes

NO	NAMA	ALAMAT	TELP
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			

Wanita/ obesitas

NO	NAMA	ALAMAT	TELP
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			

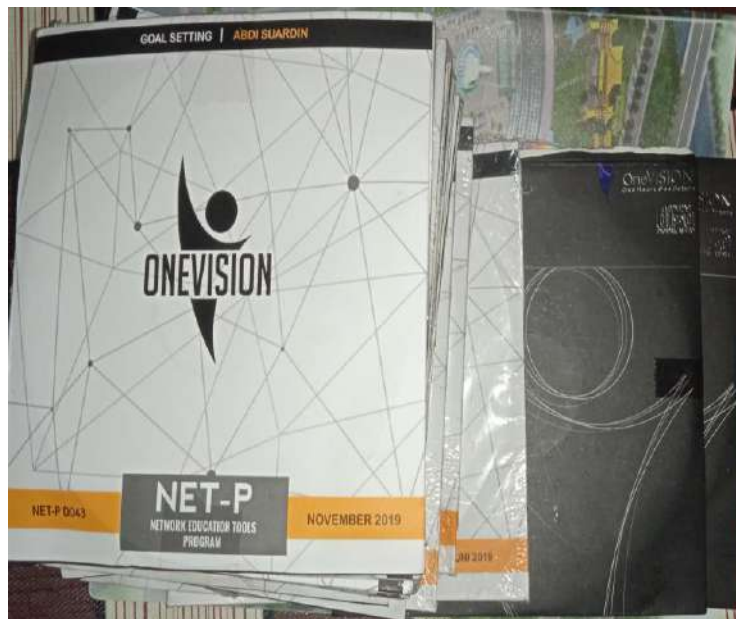
Lembar Kerja khusus Member TIENS



Lembar Bonus Perkembangan Dsritributor

DAFTAR NAMA						
NO	NAMA	ALAMAT	TELP	F	A	K
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						
26						
27						
28						
29						
30						
31						
32						
33						
34						
35						
36						
37						
38						
39						
40						
41						
42						
43						
44						
45						
46						
47						
48						
49						
50						

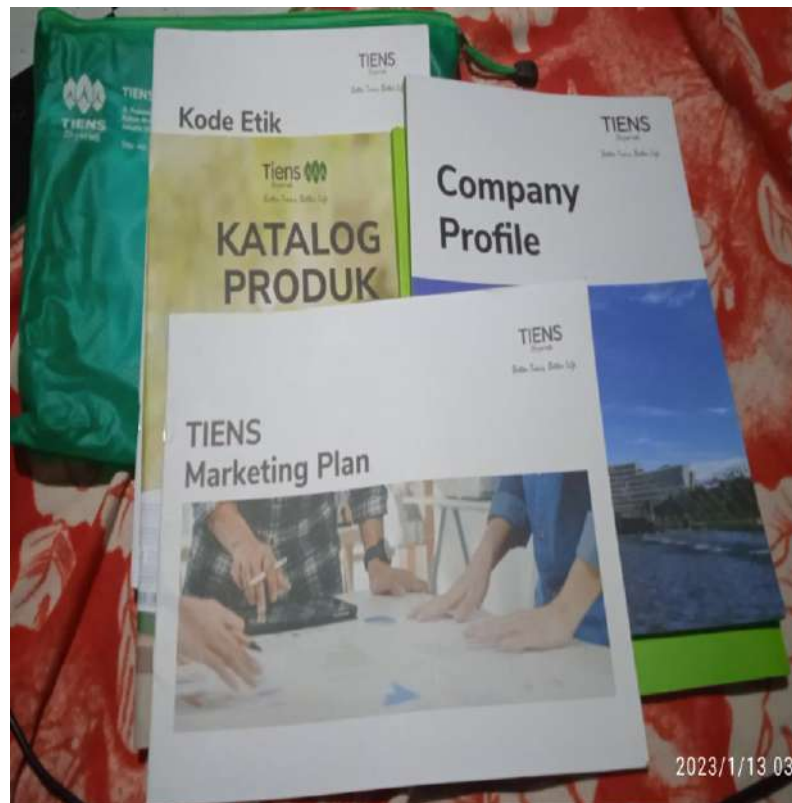
Lembar Daftar Nama khusus Pembeli dan Distributor



CD AUDIO Net-p (Khusus Distrinutor TIENS)

NET MEMBER	INTEK	SIKES	DIJA	PLATINA
0	1.000	2.500	5.000	10.000
100.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000
100.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000
100.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000

Brosur Bisnis Multi Level Marketing TIENS



Handbook Bisnis Multi Level Marketing TIENS:
Profil perusahaan, Katalog Produk, Marketing Plan,
Kode etik Perusahaan TIENS.



Bisnis Building Seminar (BBS)



Seminar Online TIENS Diadakan oleh
support System One Vision

L

A

M

P

I

R

A

N

Lampiran IV Foto Dokumentasi TIENS Padangsidimpuan

DOKUMENTASI



Observasi kantor Stokis Lama TIENS 817 Padangsidimpuan aktif mulai 2010-2019



Observasi Kantor Stokis Baru TIENS 817 Padangsidimpuan Aktif mulai 2022 s/d Sekarang



Wawancara Bersama Syhrial Siregar Mahasiswa IPTS
Sebagai Distributor TIENS Padangsidimpuan



Wawancara Bersama Annisa Mahasiswa UIN SYAHADA Padangsidimpuan
sebagai Distributor Padangsidimpuan



**Wawancara Bersama Devy Pratiwi Mahasiswa UIN SYAHADA
Padangsidimpun sebagai Distributor Padangsidimpun**



**Wawancara Bersama Rizki Irham Mahasiswa UIN SYAHADA Padangsidimpun
sebagai Distributor Padangsidimpun**



Wawancara Bersama Budiman Jambak Lulusan SMA Negeri 6 Padangsidempuan sebagai Distributor Padangsidempuan



Wawancara Bersama Pak Muhammad Syamsuddin hsb sebagai Distributor Padangsidempuan



**Wawancara Bersama Pak Rapiq Pengusaha Paket Data Internet
sebagai Distributor Padangsidimpuan**



**Wawancara Dinda Sintia Mahasiswa UIN SYAHADA Padangsidimpuan
sebagai Distributor Padangsidimpuan**



Wawancara Bersama Dian Solid Mahasiswa sebagai Distributor Padangsidimpuan



Wawancara Bersama Mei Suhardo Hutabarat (Rizki Hutabarat) Mahasiswa UGN Padangsidimpuan sebagai Distributor Padangsidimpuan

Wawancara Bersama Rismawati Harahap
bekerja di AET Travel Padangsidempuan
sebagai Distributor Padangsidempuan

Wawancara Bersama Riskiadi Simamora
bekerja di AET Travel Padangsidempuan
sebagai Distributor Padangsidempuan



Wawancara Bersama Putri Diani Mahasiswa UIN SYAHADA Padangsidempuan sebagai Distributor Padangsidempuan



Distributor TIENS Di Kota Padangsidempuan

Lampiran VI : Pedoman Wawancara

**OBSERVASI AWAL & WAWANCARA PRA RISET
ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP BISNIS
MULTI LEVEL MARKETING TIENS DI KOTA PADANGSIDIMPUAN**

Nama Peneliti : Pijai Taufikur Rahman
NIM : 16 402 00001
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah kons. Manajemen Bisnis
Semester : XIII

Nama Informan :
Tempat, Tanggal Lahir :
Umur :
Pekerjaan :
Alamat :
Tanggal wawancara :

**PEDOMAN WAWANCARA DISTRIBUTOR TIENS DI KOTA
PADANGSIDIMPUAN:**

1. Apakah bapak/Ibu mengetahui tentang Etika dalam Berbisnis?
2. Apakah Bapak/Ibu mengetahui Etika Bisnis Islam yang diterapkan Rasulullah SAW ?
3. Apa Saja Pedoman Etika Bisnis yang diterapkan dalam Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan?
4. Apa Saja Norma/Etika yang berlaku di Bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan?
5. Apa Saja Peraturan/Kode Etik yang diterapkan Dalam Usaha Bapak/Ibu?

6. Bagaimana Menurut Pandangan Bapak/Ibu Keadaan Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan? Boleh Jelaskan ?
7. Apa Saja Komplain/Keluhan Parnert Bisnis Bapak/Ibu selama Menjalankan Bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan? Boleh Jelaskan
8. Apa Saja Keluhan dari Bapak/Ibu Selama Menjalankan Bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan? Boleh Jelaskan?
9. Mengapa Bapak/Ibu Memilih Bergabung Multi Level Marketing TIENS? Apa alasanya?
10. Apa Saja Kegiatan Setiap Minggu Distributor/Member TIENS Di Kota Padangsidempuan? Boleh sebutkan Secara Berurutan?
11. Apa Saja Kendala/Permasalahan Distributor TIENS Di Kota Padangsidempuan dalam mengembangkan usaha ini?
12. Dimana Bapak/Ibu Mendaftar Dan Membeli Produk TIENS?
13. Bagaimana Menurut Pandangan Bapak/Ibu Kinerja Stokis 817 Padangsidempuan? Boleh Jelaskan?

Terima kasih atas waktu dan kesediaanya...

WAWANCARA RISET I
ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP BISNIS
MULTI LEVEL MARKETING TIENS DI KOTA PADANGSIDIMPUAN

Nama Peneliti : Pijai Taufikur Rahman
NIM : 16 402 00001
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah kons. Manajemen Bisnis
Semester : XIII

Nama Informan :
Tempat, Tanggal Lahir :
Umur :
Pekerjaan :
Alamat :
Tanggal wawancara :

PEDOMAN WAWANCARA PEMILIK STOKIS 817 TIENS KOTA PADANGSIDIMPUAN:

1. Bagaimana Sejarah Berkembangnya Bisnis MLM TIENS Di Kota Padangsidimpuan?
2. Apa visi dan misi Bisnis TIENS Di Kota Padangsidimpuan dan Stokis TIENS 817 Padangsidimpuan?
3. Bagaimana Struktur Organisasi Stokis 817 TIENS Padangsidimpuan?
4. Bagaimana keadaan Geografis TIENS Di Kota Padangsidimpuan?
5. Berapa Jumlah Distributor TIENS Di Kota Padangsidimpuan?
6. Apa saja kegiatan Stokis TIENS 817 Padangsidimpuan?
7. Bagaimana peraturan/Kode etik yang diberikan Stokis TIENS 817 Padangsidimpuan?

Terima kasih atas waktu dan kesediaanya.....

WAWANCARA RISET I
ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP BISNIS
MULTI LEVEL MARKETING TIENS DI KOTA PADANGSIDIMPUAN

Nama Peneliti : Pijai Taufikur Rahman
NIM : 16 402 00001
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah kons. Manajemen Bisnis
Semester : XIII

Nama Informan :
Tempat, Tanggal Lahir :
Umur :
Pekerjaan :
Alamat :
Tanggal wawancara :

PEDOMAN WAWANCARA DISTRIBUTOR TIENS DI KOTA PADANGSIDIMPUAN:

1. Bagaimana sistem pelaksanaan Multi Level Marketing TIENS di kota Padangsidempuan? Coba jelaskan!
2. Bagaimana sistem Pembagian keuntungan yang di dapatkan Distributor di Bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan? Boleh jelaskan dan sebutkan!
3. Mengapa bapak/ibu Memilih bergabung Bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan? coba Jelaskan!
4. Siapa saja yang ibu/bapak ajak bergabung dalam Bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan? Boleh sebutkan?
5. Mengapa Perlu Mengajak orang/masyarakat Untuk bergabung di Bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan? Boleh berikan penjelasan dari bapak/ibu?
6. Apa saja sistem yang di terapkan bapak/ibu dalam menerapkan bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan? Coba jelaskan!

Terima kasih atas waktu dan kesediaanya.....

WAWANCARA RISET II
ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP BISNIS
MULTI LEVEL MARKETING TIENS DI KOTA PADANGSIDIMPUAN

Nama Peneliti : Pijai Taufikur Rahman
NIM : 16 402 00001
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah kons. Manajemen Bisnis
Semester : XIII

Nama Informan :
Tempat, Tanggal Lahir :
Umur :
Agama :
Pekerjaan :
Alamat :
Tanggal wawancara :

**PEDOMAN WAWANCARA DISTRIBUTOR TIENS DI KOTA
PADANGSIDIMPUAN dan Pihak Stokis TIENS 817 Padangsidimpuan:**

7. Pertanyaan Prinsip Siddiq (Jujur)

1. Bagaimana hubungan kerja sama antara upline dan downline dalam bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidimpuan, apakah berjalan dengan baik?
2. Apakah bapak/ibu jujur sudah menerapkan bisnis Multi Level Marketing yang diterapkan Perusahaan TIENS secara sistem dari segi secara perkataan dan perbuatan?
3. Apakah bapak/ibu jujur dalam memberikan informasi yang sebenar-benarnya pada bisnis Multi Level Marketing TIENS kepada masyarakat kota Padangsidimpuan?

8. Pertanyaan Prinsip Amanah (Terpercaya) dapat dipercaya, bertanggung jawab

1. Apakah bapak/ibu memberikan informasi yang transparan secara terbuka mengenai barang/produk sesuai dengan kualitas barang?

2. Bagaimana bapak/ibu memberikan penjelasan kualitas produk sesuai dengan harga barang yang dijualkan?
3. Mengapa bapak/ibu harus menerapkan sikap amanah dalam bisnis Multi Level Marketing TIENS? Boleh jelaskan?

9. Pertanyaan Prinsip Tabliq (menyampaikan) berkata jujur dan benar, komunikatif

1. Bagaimana cara bapak/ibu memberikan informasi yang benar kepada konsumen/rekan bisnis? Boleh jelaskan rinciannya masing-masing?
2. Siapakah pihak yang terlibat dalam menyampaikan informasi mengenai Bisnis Multi Level Marketing TIENS yang bapak/ibu ketahui?
3. Apakah perusahaan TIENS Memberikan pelayanan yang terbaik kepada distributornya?
4. Menurut bapak/ibu Mengapa bisnis harus berperilaku etis?
5. Apa kegunaan kode etik perusahaan TIENS untuk perkembangan usaha/bisnis Bapak/ibu?

10. Pertanyaan Prinsip Fathanah (cerdas) Intelektual, kebijaksanaan, tanpa memaksa ataupun memerangi

1. Bagaimana bapak/ibu memberikan pelayanan prima kepada downline selaku rekan bisnis?
2. Apakah bapak/ibu memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen? Apa saja pelayanan yang bapak/ibu berikan?
3. Siapa saja pihak yang pernah memaksa bapak/ibu bergabung di bisnis Multi Level Marketing TIENS?
4. Apakah ada pihak-pihak yang merugikan/memaksa bergabung bisnis Multi Level marketing TIENS di kota Padangsidempuan?

Adapun pertanyaan lainnya yang berkaitan dengan prinsip Etika Bisnis Islam diatas adalah

a. Pertanyaan Prinsip kejujuran/esensial:

1. Bagaimana bapak/ibu memberikan penjelasan barang/produk, jika seandainya ada kecacatan/rusak pada barang/produk yang dijualkan kepada pembeli?

2. Apa saja prinsip kejujuran yang diterapkan bisnis Multi Level Marketing TIENS yang bapak/ibu ketahui?

b. Pertanyaan Prinsip ta'awun/tolong menolong:

1. Apakah ada inovasi baru dari perusahaan TIENS yang memberikan manfaat bagi distributor TIENS? Kalau ada boleh sebutkan dan jelaskan detailnya?
2. Apakah Bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan pernah bersedekah/berzakat?
3. Apakah bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan dapat menolong perekonomian masyarakat sekitar ataupun Distributor?

c. Pertanyaan Melarang sumpah palsu/iming-iming:

1. Apakah bapak/ibu pernah memberikan memberikan iming-iming seperti produk dijual lebih murah kepada konsumen supaya produk yang dijual cepat terjual? Boleh berikan penjelasan?
2. Apakah bapak/ibu ada/pernah memberikan iming-iming keuntungan besar kepada downline supaya bergabung di bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan? Boleh berikan penjelasan?

d. Pertanyaan Prinsip ramah-tamah:

1. Apakah bapak/ibu bersikap ramah tamah kepada konsumen?
2. Apakah bapak/ibu bersikap ramah tamah kepada distributor TIENS lainnya?
3. Apakah bapak/ibu melakukan kegiatan bisnis senantiasa bermurah hati kepada pesaing lainnya/distributor lain?

e. Pertanyaan tidak boleh pura-pura menawar dengan harga tinggi:

1. Bagaimana cara bapak/ibu mewarkan produk kepada konsumen? Boleh jelaskan!

2. Apakah ada harga Standar Operatinal prosedur yang ditentukan dari Perusahaan Multi Level Marketing TIENS di Kota Padangsidempuan?

f. Pertanyaan tidak boleh menjelekkkan bisnis orang lain:

1. Apakah bapak/ibu pernah menjelekkkan bisnis orang lain/distributor lain? Berikan penjelasan dari bapak/ibu!
2. Apakah bapak/ibu menjalankan bisnis MLM TIENS secara Profesional?

g. Pertanyaan tidak melakukan ikhtikar (menimbun /menahan barang) :

1. Apakah bapak/ibu melakukan ikhtikar dalam bisnis MLM TIENS?
2. Apakah bapak ibu pernah menumpuk barang/produk dalam transaksi jual belikan supaya harganya lebih mahal?

h. Pertanyaan takaran, ukuran dan timbangan yang benar:

1. Apakah bapak/ibu menerapkan perilaku adil dalam usaha atau bisnis MLM TIENS?
2. Bagaimana Takaran, ukuran dalam keuntungan yang dibuat Perusahaan TIENS Di kota Padangsidempuan?
3. Apakah bapak/ibu pernah mengurangi takaran isi produk ? kalau ada apa alasanya?
4. Berapa harga produk yang di tentukan bisnis Multi Level Marketing TIENS di Kota Padangsidempuan ?
5. Dimana bisnis Multi Level Marketing TIENS memberikan timbangan yang benar dalam persoalan keuntungan kepada pihak distributor?
6. Apakah bapak/ibu merasa sudah ideal harga produk yang di tentukan Perusahaan TIENS sesuai dengan prosedur Standar Operational Prosedure ?

i. Pertanyaan mengenai bisnis tidak boleh mengganggu kegiatan

ibadah kepada Allah SWT:

1. Bagaimana kegiatan ibadah distributor TIENS Di Kota Padangsidempuan? Boleh sebutkan apa saja kegiatannya?
2. Berapa Lama seminar yang diadakan tim Host Couple TIENS Padangsidempuan?
3. Apakah ada ibadah/jalinan sosial yang pernah perusahaan berikan kepada distributor ataupun masyarakat kota Padangsidempuan?
4. Apakah Bapak/ibu pernah meninggalkan ibadah walaupun dalam situasi kesibukan bisnis yang dijalankan?
5. Apakah bapak/ibu ikhlas mengharap ridho ilahi dalam menjalankan Bisnis Multi Level Marketing TIENS?

j. Pertanyaan tentang memberi upah sebelum kering keringat

karyawan:

1. Apakah bisnis Multi Level Marketing memberikan upah/Keuntungan yang sangat cepat?
2. Apakah pihak stokis memberikan upah/keuntungan yang didapatkan distributor TIENS Di kota Padangsidempuan tepat waktu?

k. Pertanyaan tentang tidak monopoli dalam bisnis:

1. Apakah ada yang bapak/ibu ketahui dalam menjalankan bisnis Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan mengandung tindakan monopoli?

l. Pertanyaan tentang tidak boleh melakukan bisnis dalam

kondisi eksisnya bahaya (mudharat) yang dapat merugikan

dan merusak kehidupan individu dan sosial:

1. Apakah bisnis Multi Level Marketing TIENS Merugikan masyarakat kota Padangsidempuan?

2. Selama menjalankan Bisnis Multi Level Marketing TIENS, Apakah bapak/ibu pernah melakukan sesuatu yang dapat merugikan pihak konsumen dalam pelayanan maupun rekan bisnisnya? Kalau pernah boleh sebutkan contohnya!

k. Pertanyaan tentang komoditi/produk bisnis yang dijual:

1. Apakah saja produk/barang yang dijual dalam Bisnis Multi Level Marketing TIENS?
2. Berapa banyak jumlah barang yang dijualkan di bisnis Multi Level Marketing TIENS di Kota Padangsidempuan?
3. Dimanakah distributor TIENS kota Padangsidempuan memperoleh stok produk?

l. Pertanyaan mengenai bisnis dilakukan dengan suka rela:

1. Ketika bapak/ibu mendaftarkan untuk bergabung sebagai distributor TIENS, apakah bapak/ibu bergabung mengikuti kata hati sendiri/ajakan dari orang lain? Boleh berikan alasannya?
2. Apakah bapak/ibu melakukan bisnis dengan ikhlas/sukarela?
3. Apakah ada paksaan dari pihak manapun ketika bapak/ibu menjalankan sistem yang diterapkan Multi Level Marketing TIENS Di Kota Padangsidempuan?

m. Pertanyaan tentang melunasi hutang:

1. Apakah Bisnis Multi Level Marketing TIENS dapat melunasi hutang bapak/ibu?

n. Pertanyaan memberi tenggang waktu apabila pengutang:

1. Berapa lama tenggang waktu pelunasan hutang produk/ataupun sistem pemasaran berjenjang yang bapak/ibu berikan kepada konsumen maupun distributor TIENS?
2. Apakah ada sistem pembelian produk secara kredit kepada konsumen/distributor dengan memberikan kelonggaran waktu untuk melunasi kekurangan atas pembelian tersebut?

o. Pertanyaan tentang tidak ada unsur riba:

1. Apakah Bisnis Multi Level Marketing TIENS terdapat (gharar) produk yang diperjual belikan masih samar-samar/tidak jelas?
2. Apakah Bisnis Multi Level Marketing TIENS terdapat riba dalam pemasarannya?
3. Apakah ada sistem pembelian produk diluar pengorderan dari stokis 817 Padangsidempuan?

***Terima kasih atas waktu dan kesediaanya...
Semoga bapak/ibu semua di beri kelancaran dan keberkahan,
rezeki yang berlimpah dalam bisnis yang bapak/ibu jalankan sekarang.....***

Pedoman wawancara di sesuaikan dengan teori yang dipakai peneliti, untuk itu pertanyaan disesuaikan dengan rumusan masalah yang sudah di lakukan Observasi Lapangan.

Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam Yang Diajarkan Oleh Rasulullah Saw, Berikut ini pengelompokan perilaku/akhlak yang digunakan secara garis besar:

1. Siddiq
2. Amanah
3. Tabliq
4. Fathanah

Adapun prinsip-prinsip lainnya yang jadi patokan dalam perilaku yang harus dimiliki para pengusaha/bisnis:

- a. Prinsip kejujuran/esensial
- b. Prinsip ta'awun/tolong menolong

- c. Melarang sumpah palsu/iming-iming
- d. Prinsip ramah-tamah
- e. tidak boleh pura-pura menawar dengan harga tinggi
- f. tidak boleh menjelekkan bisnis orang lain
- g. tidak melakukan ikhtikar
- h. takaran, ukuran dan timbangan yang benar
- i. bisnis tidak boleh mengganggu kegiatan ibadah kepada Allah SWT
- j. memberi upah sebelum kering keringat karyawan
- k. tidak monopoli
- l. tidak boleh melakukan bisnis dalam kondisi eksisnya bahaya (mudharat) yang dapat merugikan dan merusak kehidupan individu dan sosial
- m. komoditi bisnis yang dijual
- n. bisnis dilakukan dengan suka rela
- o. melunasi hutang
- p. memberi tenggang waktu apabila pengutang
- q. tidak ada unsur riba