



ANALISIS AKAD SAMSAH DALAM PEMBAGIAN LABA BERDASARKAN HPP PADA PT. HNI-HPAI CABANG PADANG SIDEMPUNAN

Aisyah Nauli Rumondang Harahap^{a,1*}, Yenni Samri Juliati Nasution^{b,2}, Rahmi Syahriza^{c,3}.

^{a,b,c} Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Jl. William Iskandar Ps. V, Medan Estate, Kec. Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara, 20371, Indonesia

¹nauliaisya302@gmail.com, ²yenni.samri@uinsu.ac.id, ³rahmi.syahriza@uinsu.ac.id

*Corresponding author

INFO ARTIKEL

IMANENSI

Volume 10
Nomor 1
Halaman 61-81
Malang, Maret 2025
ISSN: 2339-1847
e-ISSN: 2683-9968

Kronologi Artikel:

Tanggal Masuk:
31 Januari 2025
Tanggal Selesai Revisi:
30 Maret 2025
Tanggal Diterima:
31 Maret 2025

Kata Kunci:

Akad Samsarah;
Sistem Bagi Hasil;
Harga Pokok Penjualan

Keywords:

Samsarah Contract;
Profit Sharing System;
Cost of Good Sold



Abstrak: Analisis Akad Samsarah Dalam Pembagian Laba Berdasarkan HPP Pada PT. HNI-HPAI Cabang Padang Sidempunan. Penelitian ini menganalisis mekanisme pembagian keuntungan berdasarkan Harga Pokok Penjualan (HPP) dalam perspektif akad samsarah. Akad samsarah merupakan kontrak dalam Islam antara perantara (simsar) dan pihak yang diwakili, di mana perantara mendapat imbalan atas jasa penjualan. Data sekunder diperoleh dari dokumen resmi perusahaan dan literatur akademik. Analisis dilakukan secara kualitatif melalui reduksi data, penyajian, dan penarikan kesimpulan. Hasil menunjukkan bahwa sistem pembagian keuntungan PT HNI-HPAI Cabang Padang Sidempunan sesuai dengan akad samsarah, mencerminkan keadilan, transparansi, dan kesesuaian syariah, tanpa riba, gharar, dan maysir, serta bonus diperoleh dari selisih harga dan rekrutmen dilakukan secara sukarela.

Abstract: Analysis of the Samsarah Contract in Profit Distribution Based on Cost of Goods Sold at PT. HNI-HPAI, Padang Sidempunan Branch. This study analyzes the profit-sharing mechanism based on Cost of Goods Sold (COGS) in accordance with the samsarah contract perspective. Samsarah is an Islamic contract between an agent and a represented party, where the agent receives a commission or fee for marketing or selling products. Using secondary data from company documents and relevant literature, the study applies qualitative analysis through data reduction, presentation, and conclusion drawing. The findings show that PT HNI-HPAI Padang Sidempunan's profit distribution aligns with samsarah principles, emphasizing fairness, transparency, and Sharia compliance, with bonuses derived from price differences and recruitment conducted voluntarily to promote halal products.

Disitasi sebagai: Harahap, et al. (2025). Analisis Akad Samsarah Dalam Pembagian Laba Berdasarkan HPP Pada PT. HNI-HPAI Cabang Padang Sidempunan. *Imanensi: Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi Islam*, 10(1), 61-81. *IMANENSI: Jurnal Ekonomi Manajemen, dan Akuntansi Islam*, 10(1), 61-81. <https://doi.org/10.34202/imanensi.10.1.2025.61-81>

1. PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi Indonesia yang terus berlangsung secara tidak langsung telah mendorong persaingan antar pelaku usaha di berbagai sektor, termasuk sektor *multilevel marketing* (MLM) yang beroperasi dalam skala

besar, menengah, dan kecil. Tujuan utama mendirikan bisnis adalah untuk memaksimalkan keuntungan sambil meminimalkan biaya. Perusahaan manufaktur sering menghadapi tantangan dalam hal menetapkan harga produk, karena harga yang terlalu tinggi dapat mengurangi daya beli konsumen, sementara harga yang terlalu rendah dapat berdampak negatif pada pendapatan perusahaan, yang pada akhirnya memengaruhi laba dan kinerjanya secara keseluruhan. Dalam konteks ini, laba dapat dilihat sebagai pengembalian atas upaya perusahaan dalam menciptakan produk atau jasa. Oleh karena itu, penting untuk menerapkan strategi yang memastikan perusahaan tetap kompetitif di pasar. Salah satu strategi yang digunakan adalah dengan menentukan harga produk yang sesuai melalui pengelolaan Harga Pokok Penjualan (HPP) yang efektif (Satriani & Kusuma, 2020).

Dalam Islam, konsep keuntungan (laba) memiliki dimensi yang lebih luas dibandingkan sekadar selisih antara pendapatan dan biaya. Laba (*al-ribh*) dalam perspektif syariah adalah peningkatan nilai harta yang diperoleh melalui aktivitas perdagangan atau usaha yang halal, sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Keuntungan harus dihasilkan dari usaha nyata dan diperoleh tanpa melibatkan riba (bunga), penipuan, atau praktik bisnis yang tidak etis. Selain itu, pembagian keuntungan harus dilakukan secara adil dan transparan dengan semua pihak yang terlibat dalam usaha (Syah & Rahmadani, 2024). Prinsip-prinsip ini memberikan kerangka yang penting untuk memastikan bahwa praktik bisnis tidak hanya memberikan keuntungan finansial, tetapi juga keberkahan dan manfaat yang berkelanjutan bagi masyarakat luas (Kumara & Ryandono, 2024). Dalam penelitian ini, prinsip-prinsip tersebut dijadikan dasar analisis untuk mengevaluasi sistem pembagian laba di PT HNI-HPAI.

Salah satu komponen penting dalam mewujudkan prinsip keadilan dan transparansi dalam bisnis adalah pengelolaan Harga Pokok Penjualan (HPP). HPP digunakan sebagai indikator utama dalam menentukan harga jual produk, sehingga menciptakan keseimbangan antara biaya produksi dan laba yang diharapkan (Marliyah, 2022). Penghitungan HPP yang tepat juga dapat menjadi acuan bagi perusahaan untuk memantau efisiensi biaya dan menghindari kerugian yang tidak terduga (Safitri Sembiring *et al.*, 2023). Dalam konteks PT HNI-HPAI, sistem pembagian laba berbasis HPP menjadi salah satu mekanisme utama untuk memastikan bahwa keuntungan didistribusikan secara adil dan transparan di antara para agen dan reseller.

Selain pengelolaan HPP, strategi pemasaran yang digunakan juga memiliki peran penting dalam mendukung keberhasilan bisnis. Salah satu strategi yang banyak digunakan oleh perusahaan adalah sistem MLM, yaitu strategi pemasaran dimana produk atau jasa didistribusikan melalui jaringan distributor atau agen yang berlapis-lapis. Dalam sistem ini, distributor tidak hanya memperoleh bonus dari penjualan pribadi, tetapi juga dari penjualan yang dilakukan oleh anggota jaringan yang mereka rekrut. Dalam konteks syariah, sistem MLM harus memenuhi prinsip-prinsip Islam, seperti kehalalan produk, transparansi, serta larangan unsur riba, *gharar* (ketidakpastian), dan *maysir* (spekulasi) (Al Mukhtar, 2022). PT HNI-HPAI sebagai perusahaan berbasis syariah telah memperoleh sertifikasi DSN-MUI,

yang menegaskan bahwa operasionalnya sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Hal ini menjadikan PT HNI-HPAI sebagai salah satu contoh perusahaan MLM syariah yang layak untuk diteliti.

Dalam sistem pembagian laba di PT HNI-HPAI, konsep akad samsarah menjadi sangat relevan. Akad samsarah adalah salah satu bentuk akad ijarah yang secara khusus mengatur hubungan antara perantara (simsar) dengan pihak yang diwakilinya (Melina & Saputra, 2022). Akad samsarah menjadi fokus analisis pada penelitian ini karena menekankan pada prinsip transparansi, keadilan, dan kesesuaian dengan syariah Islam, yang melarang unsur riba, *gharar* (ketidakpastian), dan *maysir* (spekulasi). Dalam konteks bisnis modern, peran perantara ini sangat penting dalam menghubungkan produsen dengan konsumen, mempromosikan produk, dan memperluas jaringan pemasaran (Maas *et al.*, 2024). Konsep akad samsarah diterapkan di PT HNI-HPAI untuk memastikan bahwa sistem pembagian laba didasarkan pada aktivitas penjualan produk, bukan pada aktivitas rekrutmen semata. Hal ini bertujuan untuk membedakan sistem MLM berbasis syariah dengan sistem MLM konvensional yang sering kali mengandalkan bonus dari perekrutan anggota baru.

Dalam penelitian ini, perhatian utama diarahkan pada evaluasi penggunaan HPP sebagai dasar pembagian laba di PT HNI-HPAI Cabang Padang Sidempuan. HPP menjadi instrumen penting dalam menciptakan sistem yang adil dan transparan, di mana keuntungan dihitung berdasarkan selisih antara harga konsumen dan harga anggota. Sistem ini tidak hanya mencerminkan prinsip akad samsarah, tetapi juga memastikan bahwa operasional PT HNI-HPAI sesuai dengan nilai-nilai syariah yang menekankan keadilan, transparansi, dan keberlanjutan.

Halal *Netwrok International* (HNI) merupakan usaha *network marketing* Syariah yang memberikan solusi untuk mewujudkan pembangunan karakter sesama manusia. HNI adalah sebuah entitas yang memproduksi produk herbal dengan keunggulan dan manfaat khusus, serta menyesuaikan setiap produknya dengan kebutuhan konsumen yang beragam. Pada tahun 2014, bisnis MLM mulai diatur dengan lebih serius dan ketat dengan dimasukkannya regulasi MLM ke dalam substansi Undang-Undang Republik Indonesia No. 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan (Midisen, 2024). HNI telah memperoleh sertifikasi DSN-MUI SK. No. 014.01/DSN-MUI/XII/2018, yang menegaskan bahwa HNI memenuhi prinsip-prinsip syariah yang ditetapkan oleh MUI. Sertifikasi ini menjamin bahwa produk-produk HNI tidak hanya berkualitas tinggi, tetapi juga telah dipastikan kehalalannya. Hal ini memberikan keyakinan kepada masyarakat bahwa produk-produk HNI dapat dipercaya dari segi kehalalan, selain juga memenuhi kebutuhan kualitas produk yang tinggi (Radhakrishnan & Aithal, 2024).

Pembagian keuntungan berdasarkan HPP pada PT. Halal Network Internasional Herba Penaward AlWahida Indonesia (HNI-HPAI), khususnya di cabang Padang Sidempuan, berdasarkan pada volume produk yang diperoleh oleh agen atau *reseller*. Akibatnya, ketika agen atau pengecer membeli lebih banyak produk, penghasilan mereka meningkat. Keuntungan yang diperoleh

anggota berbeda dengan agen, karena agen terdaftar secara resmi di perusahaan. Secara praktis, pendekatan *multilevel marketing* di PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) di Padang Sidempuan menggunakan kerangka kontrak Samsarah untuk mendistribusikan keuntungan. Sistem ini memastikan bahwa produk yang dimiliki oleh agen dimiliki secara sah, dengan pendapatan ditentukan oleh jumlah barang yang diperoleh dari perusahaan. (Budiarta, 2024).

Masalah utama yang diidentifikasi dalam penelitian ini adalah bahwa kantor cabang PT. HNI-HPAI di Padang Sidempuan tidak memanfaatkan kerangka rekrutmen yang umumnya dikaitkan dengan *multilevel marketing*. Akibatnya, hal ini telah menimbulkan banyak kesalahpahaman di kalangan masyarakat tentang bagaimana bonus dan keuntungan didistribusikan dalam bisnis yang beroperasi dengan model *multilevel marketing*, terutama yang berkaitan dengan kegiatan kantor cabang PT. HNI-HPAI Padang Sidempuan. PT. HNI-HPAI cabang Padang Sidempuan memiliki sistem distribusi laba yang jelas yaitu berbasis pada harga pokok penjualan (HPP). Sistem ini berbeda dari perusahaan pemasaran *multilevel* lainnya yang menentukan pendapatan berdasarkan tingkat harga barang yang diperoleh oleh *downline*. Pada HNI-HPAI, pembagian laba dilakukan secara adil dan transparan, berdasarkan jumlah produk yang dibeli oleh agen atau anggota. Bonus langsung dihitung dari selisih harga konsumen dengan harga anggota, tanpa adanya bonus tambahan dari aktivitas rekrutmen *downline*. Hal ini sesuai dengan prinsip akad samsarah yang menekankan keadilan dan menghindari unsur *gharar* (ketidakjelasan) maupun *maysir* (spekulasi). Dengan sistem ini, keuntungan yang setara dapat diperoleh jika berhasil mendorong orang lain untuk berpartisipasi dan membeli produk yang ditentukan oleh perusahaan (Lokot *et al.*, 2023).

Sistem untuk merekrut anggota di HPAI menerapkan empat pendekatan: efek halo (membuat kesan pertama yang bagus), membangun kepercayaan (membangun kepercayaan), identifikasi kebutuhan (mengetahui persyaratan), dan penawaran solusi (memberikan jawaban). Namun demikian, organisasi belum secara terbuka merinci berbagai komisi yang tersedia sebagai bonus untuk agen baru setelah mereka mendaftar. Di antara keempat metode tersebut, yang paling ditekankan adalah penawaran solusi, di mana agen mengumpulkan rincian mengenai kebutuhan agen potensial (seperti kesehatan, keuangan, pengetahuan, dll.) dan menyajikan solusi secara non-koersif (Oktoviasari *et al.*, 2024). Siapa pun yang menjadi anggota dapat menikmati produk diskon, serta terlibat dalam upaya bisnis mereka sendiri dengan memasarkan produk atau layanan dan mendorong orang lain untuk mendaftar. Setiap individu yang berhasil direkrut akan membawa manfaat dan imbalan bagi mereka yang membawanya melalui sistem berbasis persentase atau bonus (Elmira & Rofiah, 2024).

Pada penelitian sebelumnya, Firdausi (2020) hanya membahas implementasi pembagian laba/keuntungan secara umum pada PT. HNI-HPAI. Penelitian kali ini, dengan menggunakan situs penelitian yang sama, peneliti memerdalam analisis penerapan pembagian laba dengan menggunakan harga pokok penjualan (HPP) sebagai dasar pembagian laba/keuntungan.

Penelitian ini menilai urgensi akad samsarah sebagai pendekatan untuk mengevaluasi sistem pembagian laba yang adil dan transparan, khususnya dalam bisnis *multilevel marketing* (MLM) yang sering kali menimbulkan kesalahpahaman di masyarakat. Dengan mengintegrasikan prinsip-prinsip syariah, sistem MLM berbasis akad samsarah, dan pembagian laba berbasis HPP, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pada literatur terkait implementasi akad-akad syariah dalam bisnis modern. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk memberikan rekomendasi praktis bagi perusahaan lain yang ingin mengadopsi sistem serupa, sekaligus meningkatkan literasi masyarakat tentang sistem pembagian laba berbasis syariah.

2. METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode studi kasus. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian ini bertujuan untuk memahami secara mendalam bagaimana penerapan akad samsarah dalam sistem pembagian laba berbasis HPP di PT Halal Network International Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) Cabang Padang Sidempuan. Metode ini memungkinkan peneliti untuk mengeksplorasi fenomena secara holistik dan mendalam, sesuai dengan konteks penelitian.

Metode studi kasus digunakan karena penelitian ini berfokus pada satu entitas tertentu, yaitu PT HNI-HPAI Cabang Padang Sidempuan, yang memiliki karakteristik unik sebagai perusahaan MLM berbasis syariah. Pemilihan situs penelitian ini didasarkan pada fakta bahwa PT HNI-HPAI telah memperoleh sertifikasi DSN-MUI, yang menegaskan bahwa operasionalnya sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Selain itu, cabang Padang Sidempuan dipilih karena memiliki jaringan agen dan reseller yang aktif, sehingga relevan untuk mengevaluasi penerapan akad samsarah dalam sistem pembagian laba.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder, yang diperoleh dari dokumen resmi perusahaan, seperti laporan keuangan, panduan operasional, dan materi pelatihan agen. Selain itu, data juga diperoleh dari literatur akademik, seperti buku, jurnal, dan artikel ilmiah yang relevan dengan topik penelitian. Data sekunder ini digunakan untuk menganalisis sistem pembagian laba berbasis HPP di PT HNI-HPAI dan mengevaluasi kesesuaiannya dengan prinsip akad samsarah.

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan secara kualitatif melalui tiga tahapan utama, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Setiap tahapan analisis dirancang untuk memastikan bahwa data yang digunakan relevan dengan tujuan penelitian, yaitu mengevaluasi penerapan akad samsarah dalam sistem pembagian laba berbasis Harga Pokok Penjualan (HPP) di PT HNI-HPAI Cabang Padang Sidempuan. Berikut adalah penjelasan rinci mengenai setiap tahapan analisis:

1) Reduksi Data

Pada tahap ini, data yang diperoleh dari berbagai sumber sekunder, seperti dokumen resmi perusahaan (laporan keuangan, panduan operasional,

dan materi pelatihan agen), serta literatur akademik (buku, jurnal, dan artikel ilmiah), dipilih dan diseleksi berdasarkan relevansinya dengan topik penelitian. Informasi yang dipilih adalah data yang berkaitan langsung dengan sistem pembagian laba berbasis HPP, prinsip akad samsarah, dan implementasi sistem MLM berbasis syariah. Proses ini bertujuan untuk menyaring informasi yang mendukung analisis penerapan akad samsarah dalam konteks bisnis PT HNI-HPAI.

2) Penyajian Data

Data yang telah direduksi kemudian disajikan dalam bentuk uraian deskriptif, tabel, atau diagram untuk mempermudah pemahaman dan analisis lebih lanjut. Penyajian data ini mencakup deskripsi sistem pembagian laba di PT HNI-HPAI, mekanisme perhitungan keuntungan berbasis HPP, serta kesesuaian sistem tersebut dengan prinsip akad samsarah. Selain itu, data yang disajikan juga mencakup perbandingan antara sistem MLM berbasis syariah yang diterapkan oleh PT HNI-HPAI dengan sistem MLM konvensional, untuk menyoroti keunikan dan keunggulan pendekatan syariah.

3) Penarikan Kesimpulan

Setelah data disajikan, langkah terakhir adalah menarik kesimpulan berdasarkan analisis yang telah dilakukan. Kesimpulan difokuskan pada evaluasi apakah sistem pembagian laba berbasis HPP di PT HNI-HPAI telah memenuhi prinsip akad samsarah, seperti keadilan, transparansi, dan kesesuaian dengan syariah Islam. Penarikan kesimpulan dilakukan dengan mengacu pada rumusan masalah dan tujuan penelitian, sehingga hasil analisis dapat memberikan jawaban yang komprehensif terhadap pertanyaan penelitian.

Dengan pendekatan ini, analisis data dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang jelas dan mendalam tentang penerapan akad samsarah dalam sistem pembagian laba berbasis HPP di PT HNI-HPAI Cabang Padang Sidempuan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem pembagian laba (komisi) terdiri dari Komisi Prestasi Pribadi (KPP) dan Komisi Prestasi Grup (KPG). KPP dihitung berdasarkan total *point volume* (PV) pribadi yang dihasilkan agen dalam satu bulan. Sebagai contoh, agen dengan 1.000 PV dan peringkat Manager (20%) akan memperoleh komisi sebesar Rp 200.000. Sistem ini sesuai dengan prinsip akad samsarah karena komisi sepenuhnya dihitung dari hasil penjualan pribadi, bukan aktivitas rekrutmen. Gambar 1 menggambarkan sistem pembagian laba yang diterapkan oleh PT. HNI-HPAI Cabang Sidempuan.

1

KOMISI PRESTASI PRIBADI (KPP)

Komisi yang dihitung dari total TP pribadi Mitra dalam 1 (satu) bulan, dikalikan dengan persentase peringkat Mitra.

Cara perhitungan KPP adalah sebagai berikut:

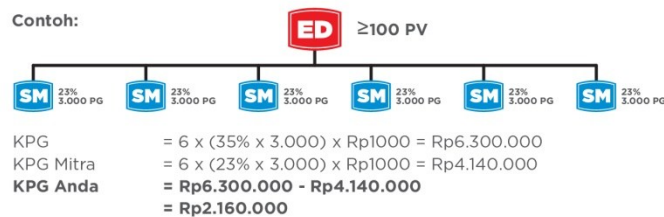
Contoh

TP Pribadi (dalam 1 bln) : 1.000 PV
 Peringkat : Manager (20%)
 KPP = $20\% \times 1.000 \text{ poin} \times 1.000$
 = Rp 200.000

2

KOMISI PRESTASI GRUP (KPG)

- Persentase peringkat dikali total PV group (tidak termasuk PV pribadi) dikurangi KPG dari mitra yang aktif.
- Syarat mendapatkan KPG adalah memiliki TP pribadi ≥ 100 PV.
- Cara perhitungan BPG adalah sebagai berikut:

Contoh:

Gambar 1. Sistem Pembagian Laba KPP dan KPG

Sementara itu, KPG dihitung berdasarkan total PV grup yang dikurangi PV pribadi dari mitra aktif. Untuk mendapatkan KPG, agen harus memiliki minimal 100 PV pribadi. Sistem ini juga sesuai dengan prinsip akad samsarah karena keuntungan dihitung berdasarkan kontribusi penjualan grup. Selain itu, agen tetap diwajibkan memiliki hasil penjualan pribadi (100 PV), sehingga tidak hanya bergantung pada jaringan.

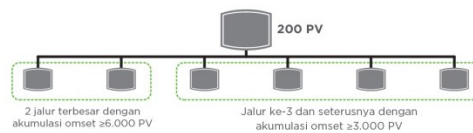
3

KOMISI GENERASI PERINGKAT (KGP)

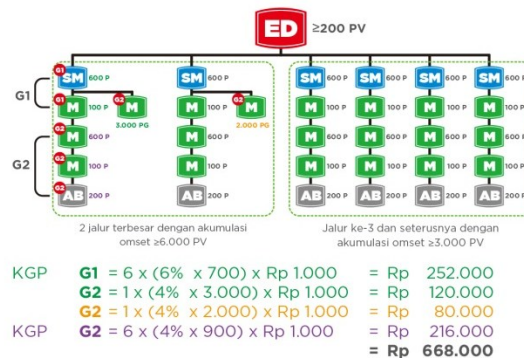
- Bonus ini diberikan kepada mitra dengan peringkat minimal Manager aktif yang memiliki mitra berperingkat minimal Manager aktif.
- Manager aktif adalah Manager dengan TP pribadi ≥ 200 PV.
- Bonus dikeluarkan untuk 3-10 generasi sesuai kualifikasi dan syarat yang berlaku.



Contoh skema jalur aktif untuk KGP dari Generasi 4-6, Level SM(23%)-ED(35%).



Perhitungan KGP (simulasi 1 jalur)



Gambar 2. Sistem Pembagian Laba KGP

Berdasarkan Gambar 2, Komisi Generasi Peringkat (KGP) diberikan kepada mitra yang mencapai minimal peringkat Manager aktif dengan syarat memiliki jaringan mitra yang juga aktif. Perhitungan bonus KGP didasarkan pada kontribusi *point volume* (PV) dari beberapa generasi jaringan (G1, G2, dan seterusnya), di mana setiap generasi memiliki persentase bonus yang berbeda sesuai dengan peringkat mitra. Sebagai contoh, G1 mendapatkan bonus sebesar 6%, G2 sebesar 4%, dan G3 sebesar 2%, yang dikalikan dengan total PV grup dari masing-masing generasi. Sistem ini dianggap sesuai dengan prinsip akad samsarah karena bonus dihitung berdasarkan hasil penjualan jaringan, bukan aktivitas rekrutmen semata. Hal ini menciptakan sistem yang lebih adil dan berbasis kontribusi nyata.

Perhitungan komisi GDC didasarkan pada kontribusi omset grup dari beberapa generasi (G1, G2, G3, dan seterusnya), dengan persentase bonus yang bervariasi sesuai peringkat. Sebagai ilustrasi, persentase bonus untuk G1 adalah 3%, G2 adalah 2%, dan G3 adalah 2%. Simulasi perhitungan menunjukkan bahwa jika omset grup total mencapai 49.000 PV pada G1, maka bonus untuk generasi tersebut adalah $(3\% \times 49.000 \text{ PV} \times \text{Rp } 1.000) = \text{Rp } 2.640.000$. Total komisi dari semua generasi dalam simulasi ini mencapai Rp 6.620.000.

Sistem ini dianggap sesuai dengan prinsip akad samsarah karena bonus dihitung berdasarkan performa nyata dari jaringan penjualan, bukan aktivitas perekrutan. Selain itu, sistem ini memastikan bahwa mitra tetap aktif secara pribadi (600 PV) dan membangun jaringan yang produktif melalui kontribusi omset grup yang seimbang. Hal ini menciptakan keseimbangan antara kontribusi pribadi dan pengelolaan jaringan, mendorong performa berkelanjutan di setiap jalur.

1

BONUS ROYALTY STABILITAS BELANJA (BRSB)

- Diberikan kepada mitra yang berperingkat MB dan Manager yang melakukan TP pribadi minimal 200 Poin selama 3 bulan berturut-turut atau 600 Poin sebulan dan melanjutkan TP pribadi 200 Poin setiap bulan.
- Royalti diberikan sebesar 5% dari Poin Internasional HNI yang dibagikan secara merata kepada mitra yang memenuhi syarat diatas.
- Mitra yang berpangkat MB atau Manager harus melakukan TP pribadi 200 Poin untuk mendapatkan royalti stabilitas belanja (RSB).
- Cara perhitungan BRSB adalah sebagai berikut:

Contoh:

Poin Internasional HNI : 7.000.000
Mitra yang mendapat RSB : 3.500 Mitra

$$\text{BRSB} = \frac{(5\% \times 7.000.000 \text{ Poin} \times \text{Rp } 1000)}{3.500} = \text{Rp } 100.000$$

Gambar 4. Sistem Bonus Royalti Stabilitas Belanja (BRSB)

Berdasarkan Gambar 4, Bonus Royalti Stabilitas Belanja (BRSB) adalah insentif yang diberikan kepada mitra dengan peringkat Mitra dan Manager yang secara konsisten memenuhi target belanja pribadi (TP Pribadi) tertentu. Untuk memenuhi syarat, mitra harus melakukan TP pribadi minimal 200 PV selama 3 bulan berturut-turut atau 600 PV dalam satu bulan tunggal. Bagi Manager, syarat ini ditingkatkan menjadi 250 PV per bulan agar mendapatkan royalti tambahan.

Bonus ini dihitung sebesar 5% dari Poin Internasional HNI, yang kemudian dibagikan secara merata kepada seluruh mitra yang memenuhi syarat. Sebagai contoh, jika Poin Internasional HNI adalah 7.000.000 dan jumlah mitra yang memenuhi syarat adalah 3.500, maka setiap mitra akan menerima bonus sebesar: $(5\% \times 7.000.000 \div 3.500) \times \text{Rp } 1.000 = \text{Rp } 100.000$

Sistem ini bebas dari unsur *gharar* dan *maysir* dan dianggap sesuai dengan prinsip akad samsarah karena bonus didasarkan pada kontribusi nyata berupa penjualan produk dan tidak bergantung pada aktivitas rekrutmen anggota baru. Selain itu, sistem ini mendorong mitra untuk menjaga konsistensi belanja pribadi, yang tidak hanya membantu

meningkatkan omset perusahaan tetapi juga membangun pola kerja yang stabil dan berkelanjutan.



Gambar 5. Sertifikasi DSN-MUI PT HNI-HPAI

Sertifikasi DSN-MUI yang diperoleh menunjukkan bahwa PT. HNI-HPAI telah memenuhi standar syariah yang ditetapkan oleh Dewan Syariah Nasional - Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Sertifikat ini diberikan setelah melalui proses kajian, peninjauan, dan pemeriksaan mendalam terhadap sistem bisnis, produk, dan operasional perusahaan. Sertifikasi ini menegaskan bahwa sistem penjualan langsung berjenjang syariah yang diterapkan oleh perusahaan bebas dari unsur *gharar* (ketidakpastian), *maysir* (spekulasi), dan *riba* (bunga). Selain itu, produk yang ditawarkan, seperti herbal, makanan dan minuman kesehatan, kosmetik, serta produk perawatan rumah tangga, telah dinyatakan sesuai dengan prinsip syariah.

Evaluasi Sistem Pembagian Laba Berbasis HPP di PT HNI-HPAI

PT HNI-HPAI menggunakan sistem pembagian laba berbasis Harga Pokok Penjualan (HPP) sebagai salah satu dasar perhitungan keuntungan bagi agen dan reseller. Dalam sistem ini, keuntungan diperoleh dari selisih antara harga konsumen (harga jual) dan harga anggota (harga beli). HPP menjadi acuan utama dalam menentukan harga anggota, yang lebih rendah dibandingkan harga konsumen. Dengan demikian, setiap agen atau reseller mendapatkan keuntungan langsung dari aktivitas penjualan produk. Selain itu, sistem ini juga menggunakan poin yang diakumulasikan sebagai instrumen tambahan untuk menentukan bonus bagi agen dan reseller yang mencapai target tertentu.

Sistem ini memastikan bahwa keuntungan yang diperoleh agen dan reseller sepenuhnya didasarkan pada volume penjualan produk, bukan dari aktivitas rekrutmen. PT HNI-HPAI tidak menerapkan point recruitment, sehingga tidak ada keuntungan yang diperoleh dari perekrutan anggota baru.

Sistem ini berbeda dengan MLM konvensional yang sering kali mengandalkan bonus berbasis rekrutmen.

Sebagai contoh, jika harga konsumen untuk produk tertentu adalah Rp. 125.000 dan harga anggota adalah Rp. 100.000, maka keuntungan langsung yang diperoleh agen atau reseller adalah Rp. 25.000. Selain keuntungan langsung, agen/reseller juga memperoleh poin tertentu dari setiap produk yang dijual. Poin-poin ini akan diakumulasikan untuk menentukan bonus tambahan berdasarkan target penjualan. Misalnya, untuk produk dengan harga konsumen Rp. 50.000 dan harga anggota Rp. 30.000, agen mendapatkan 5 poin. Agen atau reseller yang mencapai target penjualan tertentu, seperti 100 poin dalam satu bulan, berhak mendapatkan bonus tambahan sebesar 10% dari total nilai penjualan mereka. Agen dengan tingkatan Senior Manager (SM) bahkan dapat memperoleh bonus hingga 20%-30%.

Sistem pembagian laba berbasis HPP di PT HNI-HPAI dirancang untuk memberikan insentif yang signifikan kepada agen dan reseller, mendorong mereka untuk fokus pada penjualan produk, bukan pada rekrutmen anggota. Sistem ini telah sesuai dengan prinsip akad samsarah, di mana keuntungan diperoleh dari aktivitas penjualan yang jelas dan halal. Kesyariahan sistem ini diperkuat dengan adanya sertifikasi dari DSN-MUI dan pengawasan dari Dewan Pengawas Syariah (Iqbal & Ulfah, 2020).

Perbandingan Sistem Pembagian Laba PT. HNI-HPAI dengan Sistem MLM Konvensional

Sistem pembagian laba yang diterapkan oleh PT. HNI-HPAI memiliki perbedaan mendasar dengan sistem MLM konvensional. Perbedaan ini terletak pada prinsip operasional, sumber keuntungan, dan kesesuaian dengan syariah Islam. Berikut adalah analisis perbandingan antara sistem HNI-HPAI dan MLM konvensional:

a. Sumber Keuntungan

Pada sistem MLM konvensional, keuntungan sering kali diperoleh dari aktivitas perekrutan anggota baru (*point recruitment*). Anggota yang berhasil merekrut orang lain akan mendapatkan bonus atau komisi berdasarkan jumlah anggota yang direkrut, terlepas dari aktivitas penjualan produk. Hal ini sering kali menimbulkan ketidakseimbangan dalam distribusi keuntungan, di mana anggota di level atas mendapatkan keuntungan besar dari aktivitas anggota di level bawah, meskipun mereka tidak aktif dalam penjualan produk.

Sebaliknya, sistem HNI-HPAI memastikan bahwa keuntungan agen dan reseller sepenuhnya berasal dari aktivitas penjualan produk. Tidak ada bonus yang diberikan untuk aktivitas perekrutan anggota baru. Perekrutan dilakukan dengan tujuan mengajak orang lain untuk menggunakan produk halal, bukan untuk mendapatkan keuntungan finansial langsung. Dengan demikian, sistem ini menghindari praktik yang tidak adil dan lebih fokus pada penjualan produk.

b. Transparansi Operasional

MLM konvensional sering kali dikritik karena kurang transparan dalam sistem pembagian keuntungan. Anggota baru sering kali tidak mendapatkan

informasi yang jelas mengenai bagaimana bonus dihitung atau dari mana keuntungan sebenarnya berasal. Selain itu, beberapa MLM konvensional menjanjikan keuntungan besar tanpa kejelasan sumbernya, yang dapat menimbulkan unsur *gharar* (ketidakpastian).

Di sisi lain, HNI-HPAI menerapkan sistem yang transparan dalam pembagian keuntungan. Agen dan reseller mendapatkan keuntungan langsung dari selisih harga konsumen (harga jual) dan harga anggota (harga beli). Selain itu, bonus tambahan dihitung berdasarkan akumulasi poin yang jelas dan terukur dari penjualan produk. Sistem ini memastikan bahwa setiap pihak memahami hak dan kewajibannya, sehingga menghindari potensi perselisihan.

c. Kesesuaian dengan Prinsip Syariah

Banyak sistem MLM konvensional yang tidak sesuai dengan prinsip syariah karena mengandung unsur riba, *maysir* (spekulasi), atau *gharar*. Misalnya, bonus yang diberikan kepada anggota sering kali berasal dari biaya pendaftaran anggota baru, bukan dari hasil penjualan produk. Hal ini bertentangan dengan prinsip Islam yang mengharuskan keuntungan berasal dari transaksi yang jelas dan halal.

Sebaliknya, sistem HNI-HPAI telah mendapatkan sertifikasi dari Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI), yang menegaskan bahwa operasionalnya sesuai dengan prinsip syariah. Keuntungan yang diperoleh agen dan reseller berasal dari aktivitas penjualan produk yang halal dan *thayyib*, bukan dari aktivitas yang tidak jelas atau tidak halal. Dengan demikian, sistem ini mencerminkan nilai-nilai syariah dalam praktik bisnis.

d. Fokus pada Penjualan Produk

MLM konvensional sering kali lebih fokus pada perekrutan anggota baru daripada penjualan produk. Hal ini menyebabkan produk hanya menjadi alat untuk menarik anggota baru, bukan sebagai fokus utama bisnis. Akibatnya, banyak anggota yang tidak aktif dalam penjualan produk dan hanya bergantung pada bonus dari perekrutan.

Sebaliknya, HNI-HPAI menempatkan penjualan produk sebagai fokus utama bisnis. Agen dan reseller didorong untuk meningkatkan volume penjualan mereka, karena keuntungan yang diperoleh sepenuhnya bergantung pada jumlah produk yang terjual. Sistem ini menciptakan lingkungan bisnis yang lebih sehat dan berkelanjutan.

e. Prinsip Keadilan dalam Distribusi Keuntungan

Dalam MLM konvensional, keuntungan sering kali tidak didistribusikan secara adil. Anggota di level atas mendapatkan keuntungan besar dari aktivitas anggota di level bawah, meskipun mereka tidak aktif dalam penjualan produk. Hal ini menciptakan ketimpangan dalam distribusi keuntungan.

Di sisi lain, sistem HNI-HPAI dirancang untuk memberikan insentif yang adil kepada agen dan reseller berdasarkan kontribusi mereka dalam penjualan produk. Semakin tinggi volume penjualan, semakin besar pula keuntungan yang diperoleh. Sistem ini memastikan bahwa setiap agen dan reseller mendapatkan keuntungan yang sesuai dengan usaha mereka.

f. Perekrutan Anggota Baru

Perekrutan anggota baru dalam MLM konvensional sering kali dilakukan dengan iming-iming bonus besar, tanpa memberikan informasi yang jelas mengenai risiko atau kewajiban yang harus dipenuhi oleh anggota baru. Hal ini sering kali menimbulkan kesalahpahaman dan kekecewaan di kalangan anggota baru. Sebaliknya, perekrutan anggota baru di HNI-HPAI dilakukan tanpa paksaan dan bertujuan untuk mengajak orang lain menggunakan produk halal. Agen atau reseller yang merekrut anggota baru tidak mendapatkan bonus dari aktivitas perekrutan tersebut. Proses perekrutan lebih berfokus pada memberikan solusi atas kebutuhan calon anggota, seperti kebutuhan finansial atau kesehatan, sehingga menciptakan hubungan yang lebih sehat antara perusahaan dan anggotanya.

Implikasi Sistem Pembagian Laba terhadap Agen dan Reseller

Sistem pembagian laba yang diterapkan oleh PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) memiliki implikasi penting terhadap agen dan reseller, baik dari sisi keuntungan finansial, pengembangan jaringan usaha, maupun motivasi kerja mereka. Berikut adalah analisis implikasi sistem pembagian laba HNI-HPAI terhadap agen dan reseller:

a. Keuntungan Finansial yang Langsung dan Berjenjang

Sistem pembagian laba di HNI-HPAI memberikan peluang keuntungan finansial yang signifikan bagi agen dan reseller. Keuntungan diperoleh dari dua sumber utama:

- **Keuntungan Langsung:** Reseller atau agen mendapatkan keuntungan dari selisih harga konsumen (harga jual) dengan harga anggota (harga beli). Sebagai contoh, untuk produk dengan harga konsumen Rp. 125.000 dan harga anggota Rp. 100.000, agen mendapatkan keuntungan langsung sebesar Rp. 25.000 per produk.
- **Bonus Tambahan:** Bonus dihitung berdasarkan akumulasi poin yang diperoleh dari penjualan produk. Setiap produk memiliki nilai poin tertentu, yang kemudian diakumulasikan untuk menentukan bonus tambahan. Misalnya, agen yang mencapai target 100 poin dapat memperoleh bonus tambahan sebesar 10% dari total nilai penjualan mereka.

Sistem ini memberikan insentif yang jelas dan terukur berdasarkan penjualan produk, menciptakan motivasi bagi agen dan reseller untuk meningkatkan volume penjualan mereka. Dengan demikian, semakin tinggi kontribusi agen dalam penjualan, semakin besar pula laba yang mereka peroleh. Hal ini mencerminkan prinsip keadilan dalam sistem pembagian laba.

b. Motivasi Kerja Berbasis Prestasi

Sistem poin dan bonus pada HNI-HPAI mendorong agen dan reseller untuk berprestasi lebih tinggi. Bonus tambahan yang diberikan kepada agen tidak hanya bergantung pada jumlah penjualan individu, tetapi juga pada pencapaian target tertentu. Agen atau reseller dengan posisi atau tingkat yang lebih tinggi, seperti Senior Manager (SM) atau Executive Director, memiliki

peluang untuk memperoleh bonus yang lebih besar, mencapai hingga 20%-30% dari total nilai penjualan.

Sistem ini menciptakan motivasi berbasis prestasi yang sehat, di mana agen dan reseller didorong untuk meningkatkan produktivitas mereka, baik dalam penjualan produk maupun pengembangan jaringan usaha.

c. Transparansi yang Meningkatkan Kepercayaan

Keuntungan yang diperoleh agen dan reseller dihitung secara transparan. Setiap agen dapat melihat secara langsung bagaimana keuntungan mereka dihitung, baik dari selisih harga maupun dari poin yang diakumulasikan. Sistem ini menghindari potensi konflik atau ketidakpuasan yang sering kali muncul di sistem MLM konvensional, di mana bonus dan keuntungan sering kali tidak jelas asal-usulnya.

Transparansi ini meningkatkan kepercayaan agen dan reseller terhadap perusahaan, yang pada akhirnya menciptakan loyalitas dan hubungan kerja yang harmonis antara perusahaan dan jaringannya.

d. Fokus pada Penjualan Produk Halal

Sistem pembagian laba HNI-HPAI menekankan bahwa keuntungan sepenuhnya berasal dari aktivitas penjualan produk, bukan dari aktivitas perekrutan anggota baru. Hal ini memberikan dampak positif bagi agen dan reseller, karena mereka dapat memasarkan produk halal dengan fokus pada kualitas produk dan manfaatnya, tanpa harus khawatir tentang praktik yang tidak sesuai dengan syariah seperti point recruitment.

Perekrutan anggota baru lebih diarahkan pada pengenalan produk halal dan memberi solusi atas kebutuhan calon anggota, seperti kebutuhan kesehatan atau finansial. Dengan demikian, agen dan reseller bekerja dalam lingkungan bisnis yang lebih sehat, tanpa tekanan untuk merekrut anggota baru demi mendapatkan bonus.

e. Kesempatan Pengembangan Jaringan yang Berkelanjutan

Sistem HNI-HPAI mendorong pengembangan jaringan usaha yang berkelanjutan melalui pendekatan berbasis pendidikan dan pembinaan. Agen dan reseller diberikan pelatihan mengenai produk, strategi pemasaran, dan prinsip-prinsip syariah yang mendasari operasional HNI-HPAI. Hal ini tidak hanya meningkatkan kompetensi agen dan reseller, tetapi juga menciptakan peluang bagi mereka untuk mengembangkan jaringan usaha yang lebih besar dan lebih berkualitas.

Dengan adanya sistem ini, agen dan reseller memiliki peluang untuk naik ke tingkat yang lebih tinggi, seperti menjadi Senior Manager (SM) atau bahkan Executive Director, yang memberikan keuntungan finansial yang lebih besar dan pengakuan atas prestasi mereka dalam jaringan usaha.

f. Keringanan dalam Biaya Operasional

Salah satu keunggulan sistem HNI-HPAI adalah tidak adanya biaya pengiriman produk yang dibebankan langsung kepada agen dan reseller. Hal ini memberikan keuntungan lebih bagi agen dan reseller yang memesan produk dalam jumlah besar, karena mereka tidak perlu membayar biaya tambahan untuk pengiriman. Perusahaan telah menghitung biaya pengiriman ini ke dalam harga produk secara keseluruhan, sehingga agen

dan reseller hanya perlu membayar harga produk tanpa beban biaya tambahan.

Keringanan ini memberikan dampak positif terhadap margin keuntungan agen dan reseller, sehingga mereka dapat lebih fokus pada penjualan produk tanpa terbebani oleh biaya operasional yang tinggi.

g. Lingkungan Kerja yang Sesuai dengan Prinsip Syariah

Sistem pembagian laba yang diterapkan HNI-HPAI telah sesuai dengan prinsip syariah, khususnya dalam perspektif akad samsarah. Keuntungan yang diperoleh agen dan reseller berasal dari aktivitas penjualan produk yang halal dan jelas, sehingga memberikan rasa aman dan tenang dalam menjalankan usaha. Selain itu, keberadaan sertifikasi DSN-MUI dan pengawasan dari Dewan Pengawas Syariah memastikan bahwa semua transaksi yang dilakukan oleh agen dan reseller sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Lingkungan kerja yang berbasis syariah ini meningkatkan kualitas spiritual agen dan reseller, karena mereka yakin bahwa aktivitas bisnis yang mereka jalankan tidak hanya memberikan keuntungan finansial, tetapi juga mendatangkan keberkahan.

Kesesuaian Sistem Pembagian Laba dengan Prinsip Akad Samsarah

Sistem pembagian laba yang diterapkan oleh PT. HNI-HPAI telah memenuhi prinsip-prinsip syariah. Dalam konteks HNI-HPAI, agen dan reseller bertindak sebagai simsar yang menjual produk perusahaan kepada konsumen dengan imbalan berupa keuntungan dari selisih harga jual dan harga beli, serta bonus tambahan berdasarkan volume penjualan.

Sistem ini dinilai sesuai dengan prinsip syariah karena memenuhi beberapa ketentuan utama:

a. Kejelasan Transaksi dan Kepemilikan Barang

Dalam sistem HNI-HPAI, barang yang dijual oleh agen atau reseller adalah barang yang telah menjadi milik mereka setelah dibeli dari perusahaan. Hal ini memastikan bahwa tidak ada unsur *gharar* (ketidakpastian) dalam kepemilikan barang. Keuntungan yang diperoleh agen dan reseller sepenuhnya berasal dari aktivitas penjualan produk, bukan dari aktivitas rekrutmen anggota baru. Dengan demikian, sistem ini menghindari praktik yang tidak jelas atau tidak halal, seperti yang sering ditemukan dalam sistem MLM konvensional.

b. Transparansi dalam Pembagian Keuntungan

HNI-HPAI menerapkan sistem pembagian keuntungan yang transparan. Agen dan reseller mendapatkan keuntungan langsung dari selisih harga konsumen (harga jual) dan harga anggota (harga beli). Selain itu, mereka juga memperoleh bonus tambahan berdasarkan akumulasi poin dari penjualan produk. Sistem ini memastikan bahwa setiap pihak memahami hak dan kewajibannya dalam transaksi, sehingga menghindari potensi perselisihan.

c. Kesesuaian dengan Fatwa DSN-MUI

Sistem operasional HNI-HPAI telah mendapatkan sertifikasi dari Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI) dan diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah. Sertifikasi ini menegaskan bahwa sistem pembagian laba perusahaan telah

diverifikasi dan dinyatakan sesuai dengan prinsip syariah. Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah menjadi dasar hukum yang mengatur kebolehan transaksi berjenjang selama memenuhi syarat kehalalan produk dan kejelasan sistem operasional.

d. Tidak Ada Unsur Riba, *Maysir*, atau *Gharar*

Sistem HNI-HPAI bebas dari unsur riba (bunga), *maysir* (spekulasi), dan *gharar* (ketidakpastian). Keuntungan yang diperoleh agen dan reseller sepenuhnya berasal dari aktivitas penjualan produk, bukan dari biaya pendaftaran atau perekrutan anggota baru. Selain itu, bonus yang diberikan dihitung berdasarkan poin yang jelas dan terukur, sehingga tidak ada unsur ketidakpastian dalam pembagian keuntungan.

e. Prinsip Keadilan dalam Pembagian Keuntungan

Sistem pembagian laba di HNI-HPAI dirancang untuk memberikan insentif yang adil kepada agen dan reseller berdasarkan kontribusi mereka dalam penjualan produk. Semakin tinggi volume penjualan, semakin besar pula keuntungan yang diperoleh. Hal ini sejalan dengan prinsip Islam yang mengutamakan keadilan dalam muamalah.

f. Fokus pada Penjualan Produk Halal

Perekrutan anggota baru di HNI-HPAI dilakukan tanpa paksaan dan bertujuan untuk mengajak orang lain menggunakan produk halal. Tidak ada bonus yang diberikan untuk aktivitas rekrutmen, sehingga sistem ini berbeda dengan sistem MLM konvensional yang sering kali mengandalkan point recruitment. Dengan demikian, sistem ini menciptakan lingkungan bisnis yang lebih sehat dan berkelanjutan.

g. Akad Samsarah sebagai Dasar Operasional

Dalam perspektif akad samsarah, keuntungan yang diperoleh agen dan reseller berupa komisi atau bonus (ujrah) adalah sah selama berasal dari hasil penjualan barang yang halal. Sistem HNI-HPAI telah memenuhi ketentuan ini dengan memastikan bahwa barang yang dijual adalah halal dan *thayyib*, serta bahwa keuntungan yang diperoleh agen dan reseller berasal dari transaksi yang jelas dan transparan.

Selanjutnya, sistem pembagian laba di PT HNI-HPAI telah memenuhi prinsip akad samsarah, yang menekankan keadilan, transparansi, dan kesesuaian dengan syariah Islam. Akad samsarah merupakan akad perantara (*simsar*) yang mendapatkan komisi atau upah atas jasanya dalam memasarkan atau menjual produk. Dalam konteks ini, agen dan reseller HNI-HPAI bertindak sebagai *simsar* yang menjual produk perusahaan kepada konsumen, dengan imbalan berupa keuntungan dari selisih harga jual dan harga beli, serta bonus tambahan berdasarkan volume penjualan.

Sistem pembagian laba PT HNI-HPAI memastikan bahwa keuntungan yang diperoleh agen dan reseller sepenuhnya didasarkan pada aktivitas penjualan produk, bukan dari aktivitas rekrutmen. Hal ini berbeda dengan sistem MLM konvensional yang sering kali mengandalkan bonus berbasis rekrutmen anggota baru. Sistem ini mencerminkan prinsip keadilan dengan memberikan keuntungan yang sesuai dengan kontribusi agen atau reseller dalam memasarkan produk.

PT HNI-HPAI juga telah memperoleh sertifikasi DSN-MUI, yang menegaskan bahwa operasionalnya sesuai dengan prinsip syariah. Sertifikasi ini menjamin bahwa produk-produk yang dijual halal dan berkualitas tinggi, serta bahwa sistem pembagian laba yang diterapkan bebas dari unsur *gharar* (ketidakpastian), *maysir* (spekulasi), dan *riba* (bunga). Hal ini menunjukkan bahwa sistem HNI-HPAI telah memenuhi syarat kehalalan, baik dari sisi produk maupun dari sisi operasionalnya. Keuntungan agen dan reseller di PT HNI-HPAI berasal dari beberapa sumber:

1. Keuntungan Langsung: Agen atau reseller mendapatkan keuntungan langsung dari selisih harga konsumen (harga jual) dan harga anggota (harga beli). Sebagai contoh, jika harga konsumen untuk produk tertentu adalah Rp. 125.000 dan harga anggota adalah Rp. 100.000, maka keuntungan langsung yang diperoleh agen atau reseller adalah Rp. 25.000.
2. Bonus Tambahan: Agen atau reseller juga mendapatkan poin dari setiap produk yang dijual. Poin-poin ini diakumulasikan untuk menentukan bonus tambahan berdasarkan target penjualan yang telah ditetapkan perusahaan. Sebagai contoh, untuk produk tertentu, agen mendapatkan 5 poin per produk yang dijual. Jika target akumulasi poin tercapai, bonus tambahan akan diberikan sesuai ketentuan perusahaan.

Tidak ada bonus yang diberikan untuk aktivitas rekrutmen anggota baru. Perekrutan dilakukan tanpa paksaan, dengan tujuan mengajak orang menggunakan produk halal dan memperkenalkan manfaatnya. Sistem ini memastikan bahwa perekrutan tidak menjadi sumber utama keuntungan, sehingga berbeda dengan sistem MLM konvensional yang sering kali mengandalkan point recruitment.

Dengan demikian, sistem pembagian laba HNI-HPAI telah memenuhi prinsip akad samsarah, di mana keuntungan diperoleh dari aktivitas penjualan yang jelas, halal, dan transparan. Selain itu, keberadaan sertifikasi DSN-MUI menjadi bukti bahwa sistem ini telah sesuai dengan prinsip syariah, baik dari sisi produk, operasional, maupun pembagian keuntungannya (Iqbal & Ulfah, 2020).

4. SIMPULAN

Sistem pembagian laba berbasis HPP yang diterapkan oleh PT HNI-HPAI Cabang Padang Sidempuan telah memenuhi prinsip akad samsarah dalam perspektif syariah Islam. Mekanisme keuntungan diberikan berdasarkan aktivitas penjualan, bukan perekrutan anggota baru, melalui selisih harga dan akumulasi poin yang dihitung secara transparan. Hal ini memastikan kejelasan transaksi, kepemilikan barang, serta menghindari unsur *gharar*, *maysir*, dan *riba* sesuai dengan prinsip syariah.

Dari segi operasional, sistem ini mencerminkan nilai keadilan dan transparansi, di mana agen dan reseller memperoleh laba sesuai kontribusi penjualan. Sertifikasi DSN-MUI dan pengawasan dari Dewan Pengawas Syariah memberikan legitimasi terhadap kepatuhan sistem ini terhadap kaidah syariah, baik dalam produk maupun praktik bisnis. Ketiadaan bonus

rekrutmen memperkuat orientasi bisnis pada penjualan produk halal yang jelas dan berkualitas.

Jika dibandingkan dengan sistem MLM konvensional, pendekatan HNI-HPAI menunjukkan perbedaan mendasar, terutama dalam sumber keuntungan dan prinsip kerja. Fokus pada penjualan produk secara langsung, serta transparansi dalam pembagian keuntungan, menjadikan sistem ini lebih sesuai dengan nilai-nilai syariah. Dengan demikian, sistem ini tidak hanya berorientasi pada keuntungan finansial, tetapi juga menciptakan lingkungan bisnis yang etis, halal, dan memberdayakan pelaku usaha.

REFERENSI

- Al Mukhtar, S. (2022, Juli). Pengertian akad samsarah. Mediasiana.com. Diakses dari <https://www.mediasiana.com/2022/07/pengertian-akad-samsarah.html>
- Budiarta, I. N. (2024). A systematic review on multi-level *marketing* strategy in business. *The Third International Conference on Government Education Management and Tourism*, 3.
- Elmira, R., & Rofiah, C. (2024). Who benefits the MLM system? Case study on consumer behavior *multilevel marketing*. *Journal of Economics, Finance and Management Studies*, 7(6), 3264–3283. <https://doi.org/10.47191/jefms/v7-i6-21>
- Firdausi, N. I. (2020). No 主観的健康感を中心とした在宅高齢者における健康関連指標に関する共分散構造分析Title. *Kaos GL Dergisi*, 8(75), 147–154. <https://doi.org/10.1016/j.jnc.2020.125798>
- Ginting, Y. A., Rahmani, A. N., & Kusmilawati. (2024). Pengaruh biaya produksi dan penjualan terhadap laba perusahaan (Studi kasus pada PT. Surya Utama Agrolestari Kota Jambi). *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 2(2), 71–84.
- Hamdi, A., & Rahman, A. (2024). Makelar dalam transaksi ekonomi (Analisis Fatwa DSN MUI No. 151/DSN-MUI/VI/2022 tentang akad samsarah). *Iltizam: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam*, 1(2), 127–139. <https://doi.org/10.35316/iltizam.v1i2.4574>
- HNI - Halal Network International. (n.d.). Bonus Royalti. Diakses pada Mei 2025, dari <https://hni.net/success-plan/bonus-royalti>
- HNI - Halal Network International. (n.d.). Komisi. Diakses pada Mei 2025, dari <https://hni.net/success-plan/komisi>
- Iqbal, M., & Ulfah, A. (2020). Analisis sistem pembagian keuntungan pada PT. Halal Network Internasional Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HNI-HPAI) dalam perspektif akad samsarah. *Jurnal Al-Mudharabah*, 1(1).
- Kumara, K., & Ryandono, M. N. H. (2024). Toward theory of Islamic pricing: Philosophy of a just profit-sharing ratio of *muḍārabah* contract. *Authorea Preprints*. <https://doi.org/10.31124/advance.11803830.v1>
- Lokot, L. al-A. R., Juliati, Y. S., & Syafina, L. (2023). Pengaruh tekanan pesaing dan beban pokok penjualan terhadap penentuan harga jual dan

- kinerja bisnis usaha. *Balance: Jurnal Akuntansi dan Manajemen*, 2(3), 110–118. <https://doi.org/10.59086/jam.v2i3.354>
- Maas, S., Hanif, H., & Ahmad, A. (2024). Exploring the integration of mato-based profit-sharing accounting in cooperative and sharia-compliant frameworks: A systematic literature review. *Seriat Ekonomisi*, 1(2), 34–52. <https://doi.org/10.35335/kmqy6m60>
- Mandario, L. M. K., & Kurnaiwan, K. (2024). Anggung jawab PT. Riona Cahaya Ilahi terhadap multi-level *marketing* (MLM) produk skincare perspektif hukum positif di Indonesia. *Commerce Law*, 4(1), 1–9. <https://doi.org/10.29303/commercelaw.v4i1.4414>
- Marliyah, P. A. S. A. H. T. (2022). Sistem akuntansi wakaf sebagai bentuk pertanggungjawaban harta wakaf ke publik dan problematika wakaf. *Jurnal Pendidikan dan Konseling*, 5(1), 1349–1358. <https://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/jpdk/article/view/10865/8500>
- Melina, F., & Saputra, H. E. (2022). Tinjauan fiqh muamalah kontemporer tentang badan perantara (samsarah) dan jual beli lelang (bay al-muzayaddah). *Syarikat: Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah*, 5(1), Juni.
- Midisen, K. (2024). Analisis perbandingan teori dan praktek sistem multi-level pada bisnis Paytren dalam perspektif syariah. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 10(1), 606–614. <https://doi.org/10.29040/jiei.v10i1.12382>
- Oktoviasari, V. A., Sumar'in, S., & Awaluddin, M. (2024). Manajemen supply pada produk HNI-HPAI Halal Mart di Kabupaten Sambas perspektif ekonomi Islam. *Shar-E: Jurnal Kajian Hukum Syariah*, 10(2), 81–91. <https://doi.org/10.37567/shar-e.v10i2.2714>
- Puteri Andisty, M., Harmain, H., & Nurwani. (2024). Analisis implementasi metode perhitungan penyusutan aset tetap dan dampaknya terhadap laba pada PT Perkebunan Nusantara II Kebun Bandar Klippa. *Jurnal Ilmu Manajemen, Ekonomi dan Kewirausahaan*, 2(1), 16–37. <https://doi.org/10.58192/wawasan.v2i1.1459>
- Radhakrishnan, R., & Aithal, A. (2024). Review-based research topic identification and analysis on multi-level *marketing* business. *International Journal of Applied Engineering and Management Letters (IJAEML)*, 8(2), 74–112. <https://doi.org/10.47992/IJAEML.2581.7000.0224>
- Ramadhan, M., Mubarrak, H., & Eriyanti, N. (2024). Analisis praktik jual beli case handphone secara online dengan metode dropship *Ekonomi* menurut perspektif akad samsarah. *Islamic Circle*, 5(1), 13–25.
- Safitri Sembiring, A., Laila, N., & Wahyuni Lubis, A. (2023). Analisis harga pokok penjualan dan laba kontribusi terhadap volume penjualan pada Perum Bulog Divre Sumut. *ILTIZAM Journal of Shariah Economics Research*, 7(1), 109–123. <https://doi.org/10.30631/iltizam.v7i1.1841>
- Satriani, D., & Kusuma, V. V. (2020). Perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan terhadap laba penjualan. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi)*, 4(2), 438. <https://journal.universitassuryadarma.ac.id/index.php/jtin/article/view/645>

- Sulistyowati, S., Nissa, I. K., Wardono, M. T. N. S., & Rasmiaty, M. (2024). *Teori ekonomi Islam*. Tahta Media Group.
- Syah, D., & Rahmadani, G. (2024). The profit-sharing system in financing Islamic banking. *Qubahan Academic Journal*, 4(1), 300–309. <https://doi.org/10.48161/qaj.v4n1a198>