

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Hukum Islam adalah seperangkat aturan hukum yang berasal dari Al-Qur'an, Sunnah, Ijtiima' Ulama, dan beberapa sumber hukum lainnya yang disepakati oleh para ulama. Hukum Islam berfungsi untuk mengatur perilaku manusia untuk kemaslahatan umat.¹

Secara sosiologis dan kultural, hukum Islam merupakan hukum yang mengakar dalam budaya masyarakat. Status hukum Islam di Indonesia tidak dapat dipisahkan dari kehidupan sehari-hari masyarakat Muslim.² Ketika kajian hukum Islam bersentuhan dengan realitas sosial, demikian pula ilmu-ilmu yang mendukungnya. Dalam sosiologi, penting untuk dapat membaca perubahan dalam masyarakat.

Keterkaitan antara hukum Islam dan masyarakat tercermin dari orientasi umat Islam dalam menerapkan hukum Islam. Kita juga bisa melihat bagaimana hukum Islam berubah karena perubahan masyarakat, dan bagaimana masyarakat Muslim berubah karena berlakunya ketentuan baru hukum Islam.³

Fenomena atau gejala sosial dalam masyarakat sangat beragam. Untuk menganalisis hal tersebut diperlukan adanya teori. Salah satu teori yang

¹ Fahmi Assulthoni, *Perceraian Bawah Tangan dalam Perspektif Masyarakat Pamekasan*, Disertasi (Surabaya: UIN Sunan Ampel, 2017), 83.

² *Ibid.*, 86.

³ Henri Prasetiawan, "Jual Beli Pete Muda di Desa Selur Kecamatan Ngrayun Kabupaten Ponorogo," *Skripsi (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2020)*, 26-27

digunakan untuk mengkaji gejala sosial yaitu teori tindakan sosial Max Weber. Teori ini berorientasi tujuan dan motivasi pelaku. Dengan teori ini, kita dapat memahami perilaku setiap individu atau kelompok, bahwa setiap orang memiliki motif dan tujuan tindakan yang berbeda-beda. Teori ini dapat digunakan untuk memahami pola perilaku dan tindakan setiap individu atau kelompok. Dengan memahami perilaku individu atau kelompok, kita juga menghargai dan memahami alasan mereka.⁴

Salah satu fenomena sosial yang sering terjadi di masyarakat adalah transaksi jual beli. Jual beli merupakan kegiatan yang ada dan telah dipraktekkan sejak zaman Nabi Muhammad SAW, hingga saat ini jual beli masih dilakukan. Pada dasarnya jual beli bukanlah hal yang asing bagi kehidupan manusia, karena jual beli sangat penting untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia. Jual beli juga merupakan salah satu jenis akad *tijarah*, yaitu suatu perjanjian yang dilakukan dengan niat penuh untuk mendapatkan keuntungan. Sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S Fatir:29 yang berbunyi:

إِنَّ الَّذِينَ يَتْلُونَ كِتَابَ اللَّهِ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَنفَقُوا مِمَّا رَزَقْنَاهُمْ سِرًّا وَعَلَانِيَةً يَرْجُونَ تِجَارَةً لَّنَّ

تَبُورَ

Artinya: *Sesungguhnya orang-orang yang selalu membaca kitab Allah (Al- Qur'an) dan melaksanakan shalat dan meng infakkan sebagian rezeki yang kami anugerahkan kepadanya dengan diam diam dan terang-terangan,*

⁴ Postmodernisme, terj. Achmad Fedyani Saifudin (Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 2016), 117.

*mereka itu mengharapkan perniagaan yang tidak akan merugi.*⁵ (QS. Fatir : 29)

Jual beli adalah kegiatan yang diperbolehkan selama sesuai dengan ketentuan syariat Islam, maka sebagai seorang muslim hendaknya berhati-hati dalam berbisnis apakah sesuai dengan syariat Islam atau sebaliknya. Khususnya dalam hal barang atau jasa yang diperjualbelikan, barang atau jasa tersebut tentunya juga harus halal menurut ketentuan syariat Islam untuk mencapai tujuan memperoleh manfaat material dan spiritual.⁶

Dengan berkembangnya zaman juga mempengaruhi jenis-jenis usaha salah satunya jual beli karena Islam tidak membatasi muamalah atau memberikan penjelasan yang rinci tentangnya, sehingga masyarakat memiliki kebebasan untuk mendirikan segala jenis usaha dan keinginannya. terbuka selama rukun dan syarat terpenuhi dan tidak menyalahi aturan baik secara agama maupun positif

Salah satu bentuk jual beli yang ada di masyarakat adalah *Multi Level Marketing* (MLM). MLM adalah sistem pemasaran yang dilaksanakan melalui jaringan distribusi yang dibangun secara bertahap, mendistribusikan baik pelanggan, perusahaan maupun tenaga pemasaran.⁷

Salah satu perusahaan MLM di Indonesia adalah PT. Herbal Penangkal Alwahida Indonesia, yang kemudian dikenal dengan HPAI. HPAI menjual

⁵ Tim Penerjemah al-Qur'an Kemenag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Solo: Tiga Serangkai, 2016). 437.

⁶ Muhammad Djakfar, *Hukum Bisnis Membangun Wacana Integritasi Perundangan Nasional dengan Syari'ah* (Malang: UIN Malang Press, 2009).171.

⁷ Kuswara, *Mengenal Mlm Syariah Dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya* (Depok: QultumMedia, 2005), 16.

bisnisnya melalui sistem Syariah *Multi Level Marketing* (MLM). Biaya pendaftaran relatif murah, semua peserta memiliki kesempatan yang sama untuk mendapatkan bonus tertinggi dan produk berkualitas yang bisa dibayangkan. HPAI memiliki misi besar menjadi motor penggerak dalam menciptakan ekonomi dan potensi umat Islam serta bermanfaat bagi masyarakat luas. HPAI juga berupaya untuk membina para profesional melalui penggunaan teknologi canggih dan takut akan Tuhan. Oleh karena itu, HPAI memilih Sistem Pemasaran Terikat dengan Kendali Syariah (MLM Syariah). Dengan visi dan misi yang mulia ini, manajemen dan seluruh dealer HPAI berkomitmen untuk memproduksi dan memasarkan produk Halal dan Thoyyib.

Dalam menjalankan bisnisnya, HPAI melakukan penjualan dengan sistem Multi Level Marketing Syari'ah. Biaya pendaftaran yang relatif murah, semua peserta mempunyai kesempatan yang sama untuk mendapatkan bonus yang tertinggi dan produk yang berkualitas yang dapat dipertanggungjawabkan. Pemasarannya perusahaan mendirikan agen stok untuk memaksimalkan penjualan produk-produknya. Agen stok terbagi menjadi beberapa level, seperti stokis adalah agen HPAI yang berpangkat minimal manager, pusat stokis daerah adalah agen HPAI yang berpangkat minimal senior manager, pusat *agency* adalah agen HPAI yang berpangkat minimal *Executive Director*.

Dalam bisnis ini perusahaan telah mengatur ketentuan sedemikian rupa agar para pelaku bisnis menerapkan bisnisnya dengan tartib. ketentuan

perusahaan tersebut adalah kode etik agen yang tercantum sebagai fatwa kode etik agen. Salah satu isi dari kode etik tersebut adalah terkait mengenai harga, sebagaimana ketentuannya bahwa agen dilarang untuk merubah harga baik meninggikan atau merendahkan harga produk tanpa ketentuan dari perusahaan. Artinya bahwa disini agen diberikan amanah oleh perusahaan yaitu berupa ketentuan harga tersebut harus diberikan kepada konsumen makan dalam hal ini agen diberikan amanah yang harus disampaikan sesuai dengan ketentuan tersebut.

Namun pada prakteknya, terdapat beberapa agen yang memberikan harga berbeda dari ketentuan perusahaan. Agen disini memberikan harga lebih murah dibandingkan dengan harga katalog. Salah satu contohnya Harga Minyak Herbal Sinergi (MHS) beberapa agen memberikan harga yang berbeda, biasanya harga normal *nonmember* (bukan anggota) Rp.50.000, Sedangkan untuk *member* (anggota) Rp. 45.000, namun ada beberapa agen yang menjualnya dengan harga yang lebih rendah dari harga katalog yakni Rp.35.000. hal ini dilakukan oleh agen tersebut dengan tujuan agar para konsumen tertarik dengan produknya yang berkualitas dengan harga murah.⁸

Sebagai perusahaan Multi Level Marketing (MLM) yang mempunyai jaringan dan formasi tertentu, jaringan yang telah dibentuk tidak akan berjalan jika tidak adanya benefit yang berupa komisi/bonus sesuai dengan prestasi atas kerja keras yang dilakukan oleh para *member* yang diambil dari hasil penjualan langsung, komisi kepemimpinan, dan potongan harga yang didapat

⁸ Hasil wawancara dengan Jumilah sebagai agen daerah Sambeng, pada 14 Maret 2022

ketika menjadi member. Sebagaimana hal tersebut telah dilaporkan dalam peraturan perusahaan. Berdasarkan observasi yang penulis lakukan bahwa sistem bonus yang diterapkan oleh Agen HPAI di kec. Sambeng tidak sesuai dengan nilai-nilai Hukum Ekonomi Syariah yang mengutamakan prinsip amanah, keadilan, kejujuran dan keterbukaan didalam berbisnis, dengan adanya bonus kepemimpinan yang dipraktekkan oleh beberapa agen ini merupakan sebuah ketidakadilan, karena beberapa agen hanya memberikan janji bonus akan cair apabila mereka telah mencapai target penjualan dan bonus berupa poin tersebut telah terkumpul banyak dan dapat di cairkan dalam bentuk uang tunai atau dapat ditukar dengan produk HPAI sesuai dengan nominal poin yang didapatkan.⁹ Maka perilaku agen tersebut belum menjalankan amanah dengan baik sebagaimana mestinya.

Dari sistem jual beli seperti di atas ada beberapa dari konsumen yang merasa dirinya kecewa dengan adanya harga yang berbeda, selain itu juga para agen merasakan ketidak adilan dalam menentukan harga setiap produknya yang mana tidak sesuai dengan ketentuan harga katalog (daftar harga produk). Maka dalam hal ini beberapa agen merasa dirugikan dengan adanya perbedaan harga.

Sedangkan dalam penetapan harga menurut pandangan hukum Islam dibangun atas prinsip-prinsip seperti *pertama*, *ar-riḍa* yakni segala transaksi yang dilakukan haruslah atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak. Dalam konsep jual beli, Islam menganjurkan agar antara penjual dan pembeli

⁹ Hasil wawancara dengan ibu Kuriah, member ibu Nurul, pada 15 Maret 2022

melakukan tawar menawar sehingga tercipta keadilan. *Kedua*, keterbukaan, Pelaksanaan prinsip keterbukaan ini adalah transaksi yang dilakukan dituntut untuk berlaku benar dalam pengungkapan kehendak dan keadaan yang sesungguhnya. Sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan dalam ketetapan harga yang ada saat bertransaksi. *Ketiga*, kejujuran, kejujuran merupakan pilar yang sangat penting dalam Islam, sebab kejujuran adalah nama lain dari kebenaran itu sendiri. Islam melarang tegas melakukan kebohongan dan penipuan dalam bentuk apapun. Sebab nilai kebenaran ini akan berdampak langsung kepada para pihak yang melakukan transaksi dalam perdagangan dalam masyarakat secara luas. *Keempat*, prinsip keadilan, secara terminologis adil bermakna suatu sikap yang bebas dari diskriminasi, ketidakjujuran. Dengan demikian orang yang adil adalah orang yang sesuai dengan standar hukum baik hukum agama, hukum positif (hukum negara), maupun hukum sosial (hukum adat) yang berlaku. Jadi, dalam menetapkan harga pun haruslah bersikap adil sehingga tidak ada pihak yang di zalimi. Karena Islam juga mengharamkan kezaliman. Bahkan, Allah menegah daripada cenderung atau menyokong perbuatan zalim walaupun ia dilakukan oleh orang lain.¹⁰

Dari latar belakang yang telah dipaparkan di atas, adanya diskriminasi harga menimbulkan ketidakadilan harga pada praktek jual beli yang bertolak belakang dengan nilai-nilai keadilan, pertanggungjawaban dan kebenaran. Harga yang tidak adil akan menjadi pemicu ketidak-seimbangan pasar, juga

¹⁰ Ahmad Dakhoir dan Itsla Yunisva Aviva, *Ekonomi Islam dan Mekanisme Pasar (Refleksi pemikiran Ibnu Taymiyah)*.(Jawa timur: Laksbang Pressindo, 2017), 117

tidak membawa kepada kebajikan umum justru sebaliknya, sehingga Mendorong terhadap munculnya kezaliman-kezaliman dalam praktek bermuamalah.¹¹

Untuk mengetahui praktek yang melatarbelakangi adanya perbedaan harga produk antar agen HNI-HPAI di kecamatan Sambeng Kabupaten Lamongan penulis akan melakukan kajian dan analisa mengenai praktik jual beli tersebut dari sudut pandang sosiologi hukum Islam dengan judul **“Tinjauan Sosiologi Hukum Islam Terhadap Praktek Perbedaan Harga Jual Produk HNI-HPAI Oleh Agen (Studi Kasus Para Agen Di Kecamatan Sambeng Kabupaten Lamongan)”**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang di atas maka fokus penelitian dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana Tinjauan Sosiologi Hukum Islam Terhadap Praktek Perbedaan Harga Jual Produk HNI-HPAI oleh Agen di Kecamatan Sambeng Kabupaten Lamongan?
2. Bagaimana Tinjauan Sosiologi Hukum Islam Terhadap Perilaku Agen HNI-HPAI Tidak Memberikan Hak *Member* Berupa Poin di Kecamatan Sambeng Kabupaten Lamongan?

C. Tujuan Penelitian

¹¹ Muhammad, *Etika Bisnis Islam* (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2004), hlm. 163.

1. Untuk menjelaskan tinjauan sosiologi hukum Islam terhadap praktek perbedaan harga jual produk HNI-HPAI di Kecamatan Sambeng Kabupaten Lamongan
2. Untuk menjelaskan tinjauan sosiologi hukum Islam terhadap perilaku agen HNI-HPAI tidak memberikan hak *member* berupa poin di Kecamatan Sambeng Kabupaten Lamongan.

D. Kegunaan Penelitian

Peneliti berharap bahwa penelitian ini akan memberi kegunaan sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Peneliti berharap dengan adanya penelitian ini dapat dijadikan sebagai upaya untuk menambah pengetahuan dan pemahaman sehingga dapat memberikan sumbangan ilmu terutama di bidang sosiologi hukum Islam terkait dengan praktek perbedaan harga jual suatu produk di masyarakat.

2. Secara Praktis

- a. Bagi Masyarakat

Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat menambah kesadaran akan hukum Islam bagi masyarakat terutama agen HPAI di kecamatan Sambeng Kabupaten Lamongan sehingga dapat diterapkan dalam kehidupan sehari-hari

- b. Peneliti Yang Akan Datang

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi penelitian selanjutnya sehingga proses pengkajian akan terus berlangsung.

E. Telaah Pustaka

Tinjauan pustaka adalah tinjauan, perbandingan, dan pemeriksaan berulang dari studi sebelumnya tentang suatu topik dan menghindari pencarian berulang. Maka peneliti menemukan beberapa penelitian yang relevan dengan pembahasan mengenai “Tinjauan Sosiologi Hukum Islam Terhadap Praktek Perbedaan Harga Jual Produk HNI-HPAI Oleh Agen (Studi Kasus Para agen Di Kecamatan Sambeng Kabupaten Lamongan)”. Diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Skripsi Latifah Shofarastuti yang berjudul *"Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Multi Level Marketing Syari'ah Halal Network Internasional PT. Herba Penawar Al Wahidah Indonesia di Cilacap"*. Kajian ini melihat praktik *multi level marketing* HNI-HPAI Syari'ah di Cilacap dari perspektif hukum Islam. Penelitian ini merupakan jenis studi lapangan (*file research*), yaitu Penelitian yang datanya dikumpulkan langsung di tempat penelitian. Dari penelitian penulis dapat disimpulkan bahwa sistem operasi Syari'ah *Multi Level Marketing* DSN-MUI Fatwa No. 75/VII/2009. Dan terkait dengan produk, hadiah, transaksi, pemberian hadiah dan perekrutan anggota. HNI Pusat-HNI Cabang dalam aspek *Multi Level Marketing* Syari'ah menggunakan akad *wakalah bil*

ujrah, dan *wakalah muqayyadah* disebut wakalah karena Pusat Bisnis Cilacap sudah sah diakui sebagai Business Center sebagaimana tertera dalam buku panduan sukses HNI-HPAI yang menjadi rujukan bagi penulis. Sedangkan BC-Mitra menggunakan akad jual beli yang disertai akad *ju'alah*.¹² Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu objeknya sama meneliti tentang HNI-HPAI, sedangkan perbedaannya penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan terletak dari permasalahannya dan tinjauan yaitu penelitian terdahulu lebih fokus meneliti mengenai praktik *Multi Level Marketing* Syari'ah HNI-HPAI yang berada di Cilacap yang ditinjau dari hukum Islam, sedangkan penelitian yang akan dilakukan yaitu menelaah lebih lanjut mengenai praktik perbedaan harga jual pada produk HNI-HPAI yang dilakukan oleh agen stok.

2. Skripsi Zainal Abror, yang berjudul "*Praktik Sistem Bonus Pada Perusahaan Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Cabang Jambi 2 Prespektif Hukum Ekonomi Syari'ah*". Penelitian ini menjelaskan praktek sistem bonus di PT. Herba Alwahida Indonesia (HPAI) merupakan cabang dari Jambi 2 dalam hal hukum dagang Syariah . Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif deskriptif dengan metode pengumpulan data observasional, wawancara dan dokumentasi. Hasil dari penelitian

¹² Latifah Shofarastuti, Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Multi Level Marketing Syari'ah Halal Network Internasional PT. Herba Penawar Al Wahidah Indonesia di Cilacap"(Skripsi: IAIN Purwakerto, 2019), 5

ini yaitu sebagai berikut: *Pertama*, sistem pembagian bonus dan royalti PT dalam penerapannya. HPAI mendistribusikan berdasarkan persentase dari setiap investasi, mis. B. Manager (M) 20% dikalikan TP *point* personal dan diakumulasikan dengan TP *point downlinenya*. Untuk menerima bonus ini, *upline* harus memimpin *downline* mereka wajib melakukan pembinaan terhadap *dowlinenya*. Berdasarkan penelitian, hasil dan kesimpulan dapat dilihat sebagai berikut: *Pertama*, sistem pembagian bonus dan royalti PT dalam penerapannya. HPAI mendistribusikan berdasarkan persentase dari setiap investasi, mis. B. Manager (M) 20% dikalikan TP *point* personal dan diakumulasikan dengan TP *point downlinenya*. Untuk menerima bonus ini, *upline* harus memimpin *downline* mereka. Kedua, masalah PT. HPAI bahwa dengan memperkenalkan sistem bonus, hanya orang-orang di atas saja yang mendapatkan bonus atau yang disebut bonus kepemimpinan. *Upline* berhak mendapatkan bonus jika mereka menawarkan pelatihan kepada *downline* mereka, tetapi jika tidak, mereka tidak mendapatkan apa-apa, tetapi karena sistemnya diatur tanpa pelatihan, *upline* tetap mendapatkan bonus. Hal inilah yang menyebabkan terjadinya kecurangan dan merupakan suatu ketidakadilan, dan tindakan tersebut sudah melanggar aturan, nilai-nilai dan etika bisnis Islam dan kecurangan merupakan perbuatan terlarang dalam Islam dan hukumnya adalah haram. Namun, ini

bukan sepenuhnya kesalahan perusahaan, melainkan kesalahan *top line* itu sendiri, yang tidak amanah.¹³ Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu sama-sama meneliti HPAI (Herba Penawar Alwahidah Indonesia), Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu terletak pada pokok permasalahannya dan tinjauan, permasalahan yang telah ditelaah oleh peneliti yaitu praktik sistem bonus di PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) cabang jambi 2 dalam perspektif Hukum Ekonomi Syariah, sedangkan yang akan diteliti yaitu tentang perbedaan harga jual produk HNI-HPAI dengan meninjau dari segi Sosiologi Hukum Islam.

3. Skripsi Yeyen yang berjudul “*Tinjauan Hukum Islam Tentang Perbedaan Harga Jual Beli Duren (Studi di Pasar Kluwih Desa Wates Kecamatan Way Ratai Kabupaten Pesawaran)*”. Dalam penelitian terdahulu di jelaskan bahwa pokok permasalahan ini adalah praktek perbedaan harga jual beli duren di Pasar Kluwih Desa Wates Kecamatan Way Ratai Kabupaten Pesawaran dan tinjauan hukum Islam tentang praktek perbedaan harga jual beli duren di Pasar Kluwih Desa Wates Kecamatan Way Ratai Kabupaten Pesawaran, jenis penelitian ini menggunakan penelitian lapangan, Hasil penelitian yang telah dilakukan bahwa praktek perbedaan harga jual beli duren di Pasar Kluwih Desa Wates

¹³ Zainal Abror, “*Praktik Sistem Bonus Pada Perusahaan Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Cabang Jambi 2 Prespektif Hukum Ekonomi Syari'ah*” (Skripsi:UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi), 6

Kecamatan Way Ratai Kabupaten Pesawaran jika dilihat dari obyek dan subyeknya sah sebab sesuai dengan rukun dan syarat dalam jual beli.¹⁴ Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu sama-sama peneliti tentang perbedaan harga jual beli, sedangkan perbedaannya yaitu peneliti terdahulu lebih fokus pada tinjauan hukum Islam sedangkan penelitian yang akan dilakukan yaitu ditinjau dari sosiologi hukum Islam.

¹⁴ Yeyen, "Tinjauan Hukum Islam Tentang Perbedaan Harga Jual Beli Duren (Studi di Pasar Kluwih Desa Wates Kecamatan Way Ratai Kabupaten Pesawaran)". (Skripsi: UIN Raden Intan Lampung, 2019), 3