AL-KHIYAR: Jurnal Bidang Muamalah dan Ekonomi Islam, 6 (2), 2026: 448-465
doi: 10.36701/al-khiyar.v6i2.3846

AL-KHIYAR: Jurnal Bidang Muamalah dan Ekonomi Islam

Journal homepage: **https://journal.stiba.ac.id/index.php/khiyar/index**

Tinjauan Hukum Islam Terhadap Syarat Pengambilan Untung Sistem *Reseller* Produk *British Propolis*

Islamic Law Review of Profit-Taking Conditions for British Propolis Product Reseller Systems

Muhammad Isiqamah[a], **Muhammad**[b], **Inayah**[c], **Sulkifli Herman**[d]

[a]*Institut Agama Islam STIBA Makassar, Indonesia; Email: Muhammad.istiqamah@stiba.ac.id*
[b]*King Khalid University, Arab Saudi; Email: 448820816@kku.edu.sa*
[c]*Institut Agama Islam STIBA Makassar, Indonesia; Email: zkny043@gmail.com*

ARTICLE INFO

Article history:

Received: 31 October 2026
Revised: 23 November 2026
Accepted: 24 November 2026
Published: 25 November 2026

Keywords:
Reseller System, Direct Selling, Profit Margin, Reward, Fiqh Muamalah

ABSTRACT

This study examines the perspective of Islamic economic law on the reseller system mechanism, specifically analyzing the validity of minimum selling price conditions (price floor), the reasonableness of profit margin structures, and the legal status of sales-target reward schemes within the British Propolis (BP) product partnership. This research employs a descriptive qualitative method based on library research, integrating normative and philosophical approaches to fiqh muamalah literature, maqāṣid al-syarī'ah, and DSN-MUI Fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 on Sharia Multi-Level Direct Selling (PLBS). The results indicate that the pure reseller practice (al-bay' al-bāt) is principally permissible (mubah) as it fulfills the validity requirements of muamalah, including the permissibility of the object, the absence of gharar (uncertainty), the implementation of two distinctly separate cash sale contracts (infiṣāl al-'aqdain) accompanied by possession (qabḍ), transparency, and the right of khiyar. Furthermore, the minimum selling price policy (al-syurūṭ fī al-bai') is deemed valid and binding when mutually agreed upon (tarāḍī) to achieve public benefit (maṣlaḥah), prevent price dumping, and protect small partners, provided that partnership termination sanctions do not confiscate goods already paid for in full. The profit margins for the Reseller to Agen Plus tiers—ranging from 10.4% to 26.2% of capital (or 9.4% to 20.8% of the selling price)—are considered valid and reasonable, as Islamic law does not stipulate a fixed profit percentage limit, the margins remain below one-third of capital, and they do not constitute an excessive mark-up under DSN-MUI Fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009. Additionally, the overseas trip reward scheme for distributors achieving predetermined sales targets is deemed permissible (mubah) and is jurisprudentially categorized as wa'd bi al-hibah (a promise of a gift), as it is clearly stipulated upfront and does not distort general market prices. This research offers a theoretical contribution to Islamic economic law literature regarding price regulation and profit limits, while serving as a practical reference for society in operating sharia-compliant agency partnership businesses.

ABSTRAK

Penelitian ini mengkaji tinjauan hukum Islam terhadap mekanisme sistem *reseller*, secara spesifik menganalisis keabsahan syarat batas harga jual terendah (*price floor*), kewajaran struktur margin keuntungan, serta status hukum pemberian reward target penjualan pada kemitraan produk British Propolis (BP). Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif berbasis studi kepustakaan (*library research*) dengan memadukan pendekatan normatif dan filosofis terhadap literatur fikih muamalah, *maqāṣid al-syarī'ah*, serta Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009

tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik reseller murni (*al-bay' al-bāt*) pada prinsipnya diperbolehkan (mubah) karena memenuhi syarat sah muamalah, meliputi kehalalan objek, ketiadaan garar, penerapan dua akad jual beli tunai yang terpisah secara tegas (*infiṣāl al-'aqdain*) disertai penguasaan barang (*qabḍ*), transparansi, dan hak khiyar. Selanjutnya, kebijakan penetapan batas harga jual terendah (*al-syurūṭ fī al-bai'*) dinilai sah dan mengikat selama disepakati secara sukarela (*tarāḍī*) demi kemaslahatan (*maṣlaḥah*) untuk mencegah praktik banting harga (*price dumping*) dan melindungi mitra kecil, dengan catatan sanksi pemutusan kemitraan tidak merampas barang yang telah lunas dibeli. Margin keuntungan pada jenjang Reseller hingga Agen Plus sebesar 10,4% hingga 26,2% dari modal (atau 9,4% hingga 20,8% dari harga jual) dinilai sah dan wajar karena tidak ada batasan baku persentase laba dalam syariat, berada di bawah sepertiga modal, serta tidak termasuk kategori excessive mark-up menurut Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009. Selain itu, skema reward perjalanan luar negeri bagi distributor atas pencapaian target penjualan dihukumi mubah dan secara fikih dikuatkan sebagai *wa'd bi al-hibah* (janji hibah) karena ditetapkan secara jelas di awal dan tidak mendistorsi harga pasaran umum. Penelitian ini berkontribusi secara teoretis bagi pengembangan literatur hukum ekonomi Islam mengenai regulasi harga dan batasan laba, sekaligus menjadi rujukan praktis bagi masyarakat dalam menjalankan bisnis kemitraan keagenan sesuai syariat.

***How to cite*:**
Muhammad Isiqamah, Muhammad, Inayah, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Syarat Pengambilan Untung Sistem Reseller Produk British Propolis", *AL-KHIYAR: Jurnal Bidang Muamalah dan Ekonomi Islam* Vol. 6, No. 2 (2026): 448-465. doi: 10.36701/al-khiyar.v6i2.3846

PENDAHULUAN

Islam adalah agama universal yang mengatur seluruh aspek kehidupan penganutnya, termasuk tata cara bermuamalah dalam keseharian seperti kegiatan jual beli.[1] Dalam kerangka sistem kehidupan, Islam mendialektikan nilai-nilai ekonomi dengan akidah dan etika.[2] Kegiatan jual beli secara tegas dihalalkan oleh Allah Swt. karena menghadirkan hubungan timbal balik yang saling menguntungkan antara penjual dan pembeli, berbeda dengan riba yang diharamkan, sebagaimana termaktub dalam firman-Nya pada Q.S. al-Baqarah/2: 275.

وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْۚ

Terjemahnya:

Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.[3]

Muamalah ini juga menjadi sarana manusia untuk mencari karunia Allah, yang bahkan tetap diperbolehkan saat musim haji selama tidak mengganggu pelaksanaan ibadah utama, hal itu termaktub dalam Q.S. al-Baqarah/2: 198.

[1] Syaikhu, dkk., *Fiqih Muamalah: Memahami Konsep dan Dialektika Kontemporer* (Yogyakarta: K-Media, 2020), h. 1.

[2] Hariman Surya Siregar dan Koko Khoerudin, *Fiqih Muamalah Teori dan Implementasi* (Cet I; Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2019), h. 9.

[3] Kementerian Agama *Republik Indonesia Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Cet. Ke-1, Jakarta: Edisi penyempurna, 2025), h. 61.

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَن تَبْتَغُوا۟ فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ۚ فَإِذَآ أَفَضْتُم مِّنْ عَرَفَٰتٍ فَٱذْكُرُوا۟ ٱللَّهَ عِندَ ٱلْمَشْعَرِ ٱلْحَرَامِ ۖ وَٱذْكُرُوهُ كَمَا هَدَىٰكُمْ وَإِن كُنتُم مِّن قَبْلِهِۦ لَمِنَ ٱلضَّآلِّينَ

Terjemahnya:

> Bukanlah suatu dosa bagimu mencari karunia dari Tuhanmu (pada musim haji). Apabila kamu bertolak dari Arafah, berzikirlah kepada Allah di Masyaril haram. Berzikirlah kepada-Nya karena Dia telah memberi petunjuk kepadamu meskipun sebelumnya kamu benar-benar termasuk orang-orang yang sesat.[4]

Perkembangan teknologi yang kian pesat memberikan pengaruh signifikan pada bergesernya model jual beli masyarakat, salah satunya adalah sistem *reseller* berbasis keagenan (*direct selling*). Sistem ini memfasilitasi pedagang untuk menjual kembali produk dari sebuah *supplier*.[5] Model *reseller* ini sangat diminati karena menawarkan kemudahan seperti kebutuhan modal yang kecil, ketersediaan produk, harga beli lebih murah, potensi keuntungan besar, fleksibilitas pengelolaan, dan ketiadaan beban memikirkan produksi barang.[6]

Di industri kesehatan herbal, salah satu jenama yang banyak ditawarkan sistem kemitraan ini adalah British Propolis (BP), yakni produk propolis asal Bridlington, East Yorkshire, Inggris, milik pengusaha Ippho Santosa.[7] British Propolis (BP) menjadi salah satu entitas bisnis yang menerapkan pola kemitraan *reseller* dan Penjualan Langsung Berjenjang (PLB). Dalam struktur distribusinya, BP Group menaungi 10 komunitas bisnis yang memasarkan lini produk yang sama antara lain *Profit Protocol* (PP) yang berbasis di Makassar di bawah mentor utama, serta komunitas *Pengusaha Pecinta Qur'an* (PPQ). Meskipun terdiri atas berbagai komunitas, seluruhnya tunduk pada tata kelola pusat yang seragam dalam tiga aspek utama: (1) penyeragaman harga jual per jenjang (*layer*), (2) kurikulum pembinaan terpusat melalui forum daring Zoom 3CM dan kajian khusus Muslimah setiap Selasa sore, serta (3) standar target *reward* perjalanan luar negeri yang ditetapkan langsung oleh pendiri BP, Ippho Santosa.[8]

Berdasarkan dokumen *Surat Pernyataan Penetapan Harga* yang ditandatangani oleh pendiri BP, Ippho Dewata Santosa, pada 12 Juli 2018 (Legalisasi Notaris Ny. Yeni Ambaryatun, S.H., M.M. Nomor 451/Lg/2018) serta *Buku Panduan Komunitas Profit Protocol*, perusahaan menetapkan kebijakan batas harga jual terendah (*price floor*) kepada konsumen akhir disertai sanksi pemutusan kemitraan hingga tindakan hukum bagi pelanggar, di samping menawarkan skema imbalan (*reward*) bagi mitra yang mencapai target kuantitas penjualan dalam periode tertentu.[9] Kebijakan harga dasar yang semula ditetapkan sebesar Rp 250.000 per botol tersebut telah mengalami penyesuaian, sehingga dalam daftar harga resmi BP Group yang berlaku per 1 September 2026, harga konsumen British Propolis Reguler ditetapkan sebesar Rp 265.000 per botol.[10] Realitas ini

[4] Kementerian Agama *Republik Indonesia Al-Qur'an dan Terjemahannya*, h. 41

[5] Rosmita dan Nur Aidah, "Sistem Reseller pada Transaksi Jual Beli dalam Perspektif Fikih Muamalah" *AL-KHIYAR: Jurnal Bidang Muamalah Dan Ekonomi Islam* 5, no. 1 (2025), h. 43-58.

[6] Ahmad Syafii, *Step by Step Bisnis Dropshipping & Reseller: Bisnis Sederhana, Dinamis, Atraktif* (Jakarta: Java Creativity, 2013), h. 1.

[7] "British Propolis", *Tentang Kami*. https://www.britishpropolisboss.com/tentang/ (21 April 2026)

[8] Dzaki Mubarok (37 tahun), Mitra Komunitas Pengusaha Pecinta Qur'an (PPQ), *Wawancara*, Makassar, 14 November 2026.

[9] Ippho Dewata Santosa, *Surat Pernyataan Penetapan Harga Jual British Propolis* (Tangerang Selatan: Legalisasi Notaris Ny. Yeni Ambaryatun, S.H., M.M. Nomor 451/Lg/2018, 12 Juli 2018); lihat juga Tim Penyusun, *Buku Panduan Komunitas Profit Protocol* (t.d.), h. 3.

[10] Dzaki Mubarok (37 tahun), Mitra Komunitas Pengusaha Pecinta Qur'an (PPQ), *Wawancara*, Makassar, 14 November 2026.

menimbulkan ruang diskursus fikih muamalah mengenai keabsahan akad jual beli bersyarat (*al-syurūṭ fī al-bai'*), kewajaran struktur margin laba berjenjang, serta status hukum *reward* yang diberikan oleh pihak produsen.[11]

Berdasarkan permasalahan tersebut, rumusan masalah dalam penelitian ini ditetapkan secara konkret: (1) Bagaimana pandangan hukum Islam terhadap praktik jual beli dengan sistem *reseller*?, dan (2) Bagaimana pandangan hukum Islam terhadap syarat dan batasan pengambilan untung dalam jual beli sistem *reseller* pada produk BP (British Propolis)? Sejalan dengan rumusan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan secara mendalam kepada masyarakat umum mengenai tinjauan hukum Islam terhadap syarat pengambilan laba pada sistem jual beli tersebut.

Penelitian ini menggunakan jenis kualitatif deskriptif berbasis studi kepustakaan (*library research*)[12] dengan menggabungkan pendekatan normatif dan filosofis. Pendekatan normatif digunakan untuk menguji konstruksi akad, syarat harga, dan skema bonus kemitraan BP berdasarkan dalil Al-Qur'an, hadis, literatur fikih mazhab, serta Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Sementara itu, pendekatan filosofis digunakan untuk menelaah *maqāṣid al-syarī'ah* di balik regulasi harga dan insentif penjualan, khususnya aspek keadilan distributif (*al-'adālah*), perlindungan mitra kecil dari praktik monopoli dan perang harga (*price dumping*), serta pencegahan unsur eksploitasi (*gabn fāḥisy*) terhadap konsumen akhir.

Sebagai tinjauan literatur, terdapat beberapa penelitian terdahulu yang memiliki keterkaitan dengan kajian ini. Pertama, Rosmita dan Nur Aidah mengkaji sistem *reseller* dalam perspektif fikih muamalah dan menyimpulkan bahwa sistem tersebut diperbolehkan selama memenuhi ketentuan umum jual beli dalam Al-Qur'an dan Sunnah. Kedua, Aang Asari dan Ni'mah Zaidah menelaah praktik dropshipping dan reselling dan menyimpulkan bahwa keduanya tidak melanggar syariat, dengan bentuk akad yang dapat dikonstruksi melalui simsarah atau salam. Ketiga, penelitian lapangan pada toko daring, yaitu oleh Zulmaizar dan kawan-kawan di Polewali Mandar serta Asyhari dan kawan-kawan di Wonomulyo, menemukan bahwa praktik *reseller* pada dasarnya sesuai dengan hukum Islam, meskipun aspek akuntabilitas pada salah satunya masih memiliki celah. Keempat, Khaerul Aqbar dan kawan-kawan meneliti penetapan harga jual terendah kepada mitra British Propolis dan menyimpulkan bahwa syarat harga tersebut sah dan mengikat bagi mitra, tetapi tidak mengikat bagi pihak non-mitra. Kelima, terkait batasan keuntungan, Muhammad Irkham Firdaus dan kawan-kawan mengkaji maksimalisasi laba dalam hukum ekonomi Islam, termasuk pendapat bahwa laba yang wajar tidak melebihi sepertiga modal, sementara Md Habibur Rahman dan Raja Nur Afini Raja Ismail menegaskan bahwa syariat tidak menetapkan batas angka laba selama usahanya halal. Keenam, terkait pemberian hadiah dalam jual beli, Khaerul Aqbar, Muhammad Akram Puang Endek, dan Azwar menyimpulkan bahwa bonus dibolehkan selama tidak mengandung unsur judi dan menggunakan barang halal, sedangkan Resti Risdianingsih dan kawan-kawan membolehkan hadiah bersyarat berupa cashback selama tidak mengandung riba, gharar, dan maysir.

Penelitian-penelitian terdahulu tersebut umumnya mengkaji keabsahan *reseller* secara umum atau menyoroti aspek penetapan harga terendah secara terpisah. Kebaruan

[11] Rosmita dan Nur Aidah, "Sistem Reseller pada Transaksi Jual Beli dalam Perspektif Fikih Muamalah" *AL-KHIYAR: Jurnal Bidang Muamalah Dan Ekonomi Islam* 5, no. 1 (2025), h. 43-58.

[12] Sandi Siyoto dan Ali Sodik, Dasar metode penelitian (Cet I; Yokyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), h. 27

artikel ini terletak pada integrasi analisis antara syarat batas harga jual terendah (*al-syurūṭ fī al-bai'*), evaluasi kewajaran margin pada jenjang berdasarkan parameter *'urf al-tujjār* dan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang PLBS, serta rekonstruksi hukum reward target penjualan (*wa'd bi al-hibah*) dalam kemitraan British Propolis.

PEMBAHASAN

Tinjauan Hukum Islam terhadap Jual Beli Sistem *Reseller*

Secara bahasa, *reseller* berarti menjual kembali. Dalam sistem *reseller* seseorang menjual kembali barang yang dibelinya dari suatu pemasok.[13] Dalam praktik perdagangan kontemporer, istilah *reseller* sering kali rancu dengan *dropshipper* dan agen konsinyasi, padahal ketiganya memiliki konstruksi akad dan konsekuensi hukum fikih yang berbeda secara mendasar:[14]

1. *Dropshipping*: Penjual tidak membeli atau menimbun stok barang, melainkan memasarkan katalog pemasok dan meneruskan pesanan pembeli. Secara fikih, skema ini dijalankan melalui akad keagenan berupah (*wakālah bi al-ujrah / samsarah*) atau akad jual beli pesanan terikat kriteria (*bai' al-salam / al-mauṣūf fī al-żimmah*).[15]
2. Konsinyasi (*al-Wakālah bi al-Bay' bi al-Ujrah*/Titip Jual): Pemasok menitipkan barang fisik kepada mitra sebagai titipan (*wadī'ah*) tanpa perpindahan kepemilikan. Mitra bertindak sebagai wakil penjual dan memperoleh komisi (*ujrah/ju'ālah*) atau persentase imbalan atas barang yang berhasil terjual kepada konsumen akhir.
3. *Reseller* Murni (Jual Beli Putus / *al-Bay' al-Bāt*): Mitra membeli produk dari pemasok secara tunai maupun tempo sehingga terjadi kepemilikan dan penguasaan penuh (*tamlīk wa qabḍ tām*), kemudian menjual kembali barang miliknya kepada konsumen akhir dengan mengambil margin keuntungan secara mandiri.[16]

Berdasarkan kajian fikih Islam, jual beli menggunakan sistem *reseller* hukumnya diperbolehkan apabila telah memenuhi beberapa ketentuan berikut:[17]

1. Kriteria objek yang diperjualbelikan (produk) wajib berstatus halal dan memiliki spesifikasi yang jelas, guna menghindari ketidakjelasan (garar) yang dilarang oleh syariat,[18] sebagaimana hadis Rasulullah saw. tentang larangan jual beli garar.
2. Memenuhi unsur ijab dan kabul yang membuktikan adanya transaksi dan keridaan dari kedua belah pihak. Dalam pandangan mazhab Syafii, transaksi bisnis reselling ini sudah mampu melahirkan perpindahan hak milik hanya dengan sekadar akad yang disepakati secara bersama. Namun, penjualan kembali baru sah setelah barang diterima (*qabḍ*) oleh *reseller*.

---

[13] Rosmita dan Nur Aidah, "Sistem Reseller pada Transaksi Jual Beli dalam Perspektif Fikih Muamalah" *AL-KHIYAR: Jurnal Bidang Muamalah Dan Ekonomi Islam* 5, no. 1 (2025), h. 43-58.

[14] Aang Asari dan Ni'mah Zaidah, "Dropshipping and Reselling Studies in Muamalat Fiqh," *Az-Zarqa': Jurnal Hukum Bisnis Islam* 14, no. 1 (2022): h. 8.

[15] Amalia Damayanti, "Analisis Mekanisme Reseller dan Dropshipper dalam Bisnis Online Perspektif Ekonomi Islam," *EKSYAR: Jurnal Ekonomi Syari'ah dan Bisnis Islam* 7, no. 2 (2020): h. 91.

[16] Khaerul Aqbar, dkk, "Penetapan Harga Jual Terendah kepada Mitra Usaha Perspektif Hukum Islam (Studi Kemitraan Bisnis British Propolis)". *BUSTANUL FUQAHA: Jurnal Bidang Hukum Islam* 3, no. 2 (2022): 186-204.

[17] Rosmita dan Nur Aidah, "Sistem Reseller pada Transaksi Jual Beli dalam Perspektif Fikih Muamalah" *AL-KHIYAR: Jurnal Bidang Muamalah Dan Ekonomi Islam* 5, no. 1 (2025), h. 43-58.

[18] Muhammad, "Analisis Penerapan Akad Murābahah dalam Perspektif Fikih Muamalah di Koperasi Tamam STIBA Makassar." *AL-KHIYAR: Jurnal Bidang Muamalah dan Ekonomi Islam* 5, no.2 (2025): 241-259.

3. Terdapat dua skema akad yang berjalan secara jelas dan terpisah. Pertama, akad antara *reseller* dan supplier berupa akad jual beli tunai (*cash*), di mana supplier memperoleh marginnya; Kedua, akad jual beli antara *reseller* dengan pembeli akhir.
4. Pihak supplier wajib jujur dalam menjelaskan spesifikasi dan harga objek jual kepada *reseller*, dan *reseller* pun dituntut untuk terbuka serta transparan menjelaskan kondisi barang kepada pembeli akhirnya.
5. Pembeli idealnya diberikan hak khiyar, yaitu hak opsi untuk meneruskan atau membatalkan transaksi. Apabila barang tidak sesuai kriteria yang dipesan, pembeli berhak membatalkannya dengan ganti rugi atau tetap melanjutkan akad.

Di era digital, sistem *reseller* sering kali dijalankan secara online melalui pemanfaatan perdagangan elektronik di media sosial (seperti *Facebook*, *Instagram*, *WhatsApp*). Secara teknis, skema pemasaran *reseller* merupakan bentuk distribusi tidak langsung (*indirect*), di mana barang disalurkan dari produsen ke konsumen akhir melalui perantara. Perbedaan utama antara *reseller* dan makelar/agen terletak pada cara pengambilan upahnya.[19] Seorang *reseller* tidak menerima upah secara langsung dari pihak produsen, melainkan mendapatkan selisih keuntungan dari harga khusus belanja yang didapatkannya. Biasanya, pada pembelian pertama, *reseller* dikenakan harga paket tertentu. Pada pembelanjaan berikutnya, *reseller* mendapatkan potongan harga khusus (*reseller price*), namun tetap menjual produk tersebut kepada konsumen akhir menggunakan harga eceran standar di pasaran. Selisih dari harga potongan tersebut dengan harga jual pasarlah yang menjadi margin keuntungan bagi *reseller*.

Dari sisi manajemen distribusi tidak langsung (*indirect distribution*), skema *reseller* murni memberikan efisiensi operasional bagi pedagang ritel karena tidak menanggung biaya riset dan produksi pabrikasi. Namun, karena status barang telah berpindah menjadi milik *reseller* setelah pembelian awal, risiko kerusakan stok selama penyimpanan dan fluktuasi serapan pasar menjadi tanggungan reseller sebagai pemilik barang, sementara fleksibilitas penetapan harga jual ecerannya sering kali terikat pada perjanjian kemitraan dengan pemasok induk.[20]

Mekanisme Penerapan Sistem *Reseller* pada Produk *British Propolis* (BP)

British Propolis (BP) adalah merek dagang produk kesehatan propolis. Produk ini diawasi dengan standar mutu ketat, berstatus 100% alami, tidak mengandung alkohol, bersertifikat halal MUI, dan telah terdaftar di BPOM RI. Kandungan *bio flavonoids* serta *polyphenol* di dalamnya diklaim 3 hingga 4 kali lebih tinggi dibandingkan propolis pada umumnya, sehingga sangat bermanfaat sebagai suplemen antioksidan, peningkat imunitas tubuh, dan sarana pemulihan pascasakit atau operasi.[21]

British Propolis menawarkan beberapa produk, seperti BP Reguler (kemasan merah) dijual Rp 265.000 per botol. Selain itu terdapat BP Kids (hijau) dan BP Blue (untuk wanita) masing-masing Rp 285.000, serta produk BP Group lain (Steffi, Brassic Pro, Brassic Eye, BP Norway, Belgie) yang jumlahnya kini sekitar 12 produk. Jenjang ditentukan oleh jumlah botol yang dibeli: Reseller 3 botol, Agen 5 botol, Agen Plus 10 botol, Super Agen Plus (SAP) 40 botol, Special Entrepreneur (SE) 200 botol, dan

[19] Misna, "Sistem Reseller Dalam Jual Beli Online Perspektif Hukum Syariah (Studi Pada Hijrah Olshop Palopo)", *Skripsi* (Palopo: Fak. Syariah IAIN Palopo, 2020), h. 17.

[20] Misna, "Sistem Reseller Dalam Jual Beli Online Perspektif Hukum Syariah (Studi Pada Hijrah Olshop Palopo)", *Skripsi* (Palopo: Fak. Syariah IAIN Palopo, 2020), h. 17.

[21] "British Propolis", *Situs Resmi Halodoc*, https://www.halodoc.com/kesehatan/british-propolis#google_vignette (26 April 2026)

distributor (Leader) dengan target minimal 200 botol per bulan serta wajib memiliki tim penjualan. Penelitian ini membatasi analisis margin pada jenjang Reseller hingga Agen Plus.

Gambar 1. Daftar Harga BP Group



Gambar 2. Harga dan Level Kemitraan



Sistem *reseller* merupakan pola distribusi barang tidak langsung (*indirect distribution*) di mana seseorang membeli komoditas dari pihak produsen atau *supplier* untuk dijual kembali demi meraup margin keuntungan. Pada bisnis British Propolis, pemasaran mengadopsi sistem Penjualan Langsung Berjenjang (PLB) dengan model keagenan terstruktur. Tugas utama saat bergabung menjadi mitra British Propolis adalah berfokus pada penjualan saja karena produksi ditangani seluruhnya oleh pusat. Pengambilan untung dalam kemitraan *British Propolis* dapat dianalisis. Pada sistem BP, keuntungan dijanjikan secara transparan kepada mitra berdasarkan selisih harga dari modal belanja (harga *reseller*/agen) dengan harga eceran yang telah ditentukan. Rincian margin laba pada BP adalah sebagai berikut:[22]

1. Level *Reseller*: Pembelian minimal 3 botol (paket Family) Rp720.000, atau Rp240.000 per botol. Dijual Rp265.000, untung Rp 25.000 per botol, atau 10,4% dari modal (9,4% dari harga jual).

[22] Khaerul Aqbar, dkk, "Penetapan Harga Jual Terendah kepada Mitra Usaha Perspektif Hukum Islam (Studi Kemitraan Bisnis British Propolis)". *BUSTANUL FUQAHA: Jurnal Bidang Hukum Islam* 3, no. 2 (2022): 186-204.

2. Level Agen: Pembelian minimal 5 botol seharga Rp1.125.000 atau Rp225.000 per botol, dengan keuntungan yang bisa didapat adalah Rp40.000 per botol, dengan persentase laba sebesar 17,8% dari harga modal (atau sekitar 15,1% dari harga jual)
3. Level Agen Plus: Pembelian minimal 10 botol seharga Rp2.100.000 atau modal per botol senilai Rp210.000. Keuntungan yang bisa didapatkan pada level ini senilai Rp55.000 atau sekitar 26,2% dari modal (20,8% dari harga jual).

Pada jenjang reseller hingga agen plus, laba bervariasi dari 10,4% hingga 26,2%, dari modal (9,4% hingga 20,8% dari harga jual), yang tergolong masih dalam batas wajar kelaziman pasar dan di bawah sepertiga modal. Karena Islam tidak membatasi persentase margin keuntungan selama tercapai rida kedua belah pihak dan tidak ada penipuan, maka laba tersebut sah. Jika penjualan dilakukan secara kontinu (*repeat order*) berkat mutu produk, maka akumulasi keuntungannya dapat menjadi sangat besar. Selain dari margin laba penjualan botolan, *distributor* BP juga akan mendapatkan tambahan keuntungan (*reward*) apabila berhasil mencapai target kuantitas penjualan dalam periode tertentu.

Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 mendefinisikan penjualan langsung berjenjang sebagai cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.[23] Karena kemitraan BP menjual produk melalui jenjang yang berturut-turut, fatwa ini dipakai sebagai tolok ukur. Fatwa mendefinisikan bonus sebagai tambahan imbalan atas penjualan karena berhasil melampaui target yang ditetapkan perusahaan dan mensyaratkan bonus jelas jumlahnya ketika akad sesuai target penjualan. Reward trip luar negeri bagi distributor dengan target yang ditetapkan pusat di awal periode sejalan dengan ketentuan tersebut.

Pandangan Islam Tentang Margin Keuntungan dan *Reward* Produk BP (*British Propolis*)

1. Syarat Pengambilan Untung dalam Jual Beli Menurut Islam

Secara etimologi, untung atau keuntungan dalam bahasa Arab disebut *al-ribḥ*, yang berasal dari kata *rabiḥa*, bermakna tambahan atau pertumbuhan. Menurut istilah, keuntungan (*al-ribḥ*) adalah hasil (tambahan) yang diperoleh pedagang atau perusahaan atas penjualan suatu produk setelah dikurangi modal awal atau biaya produksi.[24] Mengingat esensi dari berbisnis (berniaga) adalah mencari keuntungan, maka keuntungan merupakan tujuan fundamental sekaligus tujuan asli dari aktivitas perniagaan.[25]

Definisi keuntungan sebagai "pertumbuhan dalam perdagangan" ini selaras dengan firman Allah Swt. dalam Al-Qur'an Q.S. al-Baqarah/2: 16.

أُولَٰئِكَ الَّذِينَ اشْتَرَوُا الضَّلَالَةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبِحَت تِّجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ

Terjemahnya:

> Mereka itulah orang-orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk. Maka, tidaklah beruntung perniagaannya dan mereka bukanlah orang-orang yang mendapatkan petunjuk.[26]

[23] Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), *Situs Resmi fatwa Dewan Syariah Nasional MUI*, https://dsnmui.or.id/kategori/fatwa/page/10/ (2 November 2026)

[24] Novitri Nanda Sari Amimah Oktarina, "Analisis Pemikiran Ekonomi Imam Al-Ghazali Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli", *Aghinya STIESNU Bengkulu* 3, no. 2 (2020): h. 246.

[25] Fachri Fachrudin, Konsep Laba Berdasarkan Fiqh Mu'āmalah (Cet II; Bogor: Marwah Indo Media, 2020), h. 1.

[26] Kementerian Agama *Republik Indonesia Al-Qur'an dan Terjemahannya*, h. 4

Terkait ayat ini, beberapa ulama tafsir memberikan pandangannya: Imam Al-Azhari menyatakan bahwa tujuan jual beli adalah laba (*al-ribḥu*). Beliau mencontohkan transaksi murabahah di mana seseorang menetapkan dari setiap sepuluh dirham diambil satu dirham, yang berarti mengambil keuntungan sebesar 10%.[27] Imam Al-Qurthubi dalam kitab *Al-Jamī' li Aḥkāmil-Qur'an* menafsirkan ayat tersebut berdasarkan ungkapan kebiasaan orang Arab, seperti "beruntung daganganmu" atau "merugi transaksimu," yang merujuk langsung pada untung-rugi dalam jual beli.[28] Sedangkan Imam An-Nasa'i menegaskan bahwa laba adalah kelebihan dari pokok (modal), dan pekerjaan pedagang memang membeli serta menjual demi mencari laba. Tujuan utama pedagang adalah menyelamatkan modal pokok sekaligus meraih laba.[29]

Hukum asal dalam mencari keuntungan melalui jual beli adalah disyariatkan (mubah), kecuali apabila di dalamnya terkandung hal-hal yang merusak keabsahan transaksi. Hal ini ditegaskan dalam Q.S. al-Nisā'/4: 29.

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ

Terjemahnya:

> Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu.[30]

Keuntungan yang sah juga dapat diartikan secara maknawi sebagai perniagaan dengan Allah yang tidak akan pernah rugi, sebagaimana disinggung dalam Q.S. Fāṭir/35: 29. bagi mereka yang berinfak di jalan Allah.

إِنَّ ٱلَّذِينَ يَتۡلُونَ كِتَٰبَ ٱللَّهِ وَأَقَامُواْ ٱلصَّلَوٰةَ وَأَنفَقُواْ مِمَّا رَزَقۡنَٰهُمۡ سِرّٗا وَعَلَانِيَةٗ يَرۡجُونَ تِجَٰرَةٗ لَّن تَبُورَ

Terjemahnya:

> Sesungguhnya orang-orang yang selalu membaca kitab Allah dan mendirikan shalat dan menafkahkan sebahagian dari rezeki yang Kami anugerahkan kepada mereka dengan diam-diam dan terang-terangan, mereka itu mengharapkan perniagaan yang tidak akan merugi.[31]

Islam memandang jual beli sebagai usaha yang bermanfaat untuk menghasilkan laba, dan keuntungan yang wajar sama sekali bukan riba.[32] Pada dasarnya, tidak ada dalil syariat yang membatasi persentase tertentu mengenai seberapa besar keuntungan yang boleh diambil dalam transaksi jual beli. Semua dikembalikan pada mekanisme pasar, modal, dan kesepakatan. Meskipun Islam tidak membatasi margin laba, syariat memberikan batasan etika dan syarat agar laba tersebut sah dan tidak haram (batil), yaitu praktik jual beli harus diniatkan tidak sekadar meraih materi duniawi, melainkan juga bernilai ibadah. Laba tersebut harus berasal dari objek yang halal diperjualbelikan. Terjadi asas *'an tarādin* (suka sama suka) dan saling rida antara penjual dan pembeli dalam penetapan harga. Terbebas dari unsur penipuan, manipulasi harga yang zalim, atau

[27] Maktabah Syāmilah, *al-Mausu'ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitiyyah* (Kuwait: Wizāratul waqf wa syu'ūn al-Islamiah, 2006).

[28] Abu Abdullah bin Ahmabin Abi Bakr bin Farh al-Anshāri al- Khajraji Samsuddin al- Qurtubi, *al-Jami' li Ahkāmi Al-Qur'an*, (Saudi Arabia: Dār Aalim al-Kutub, 2003), http://www.raqamiya.org.

[29] Kismawadi, "perhitungan laba dalam konsep Islam", (kismawadi.blogspot.com), (Februari 2009).

[30] Kementerian Agama, *Republik Indonesia Al-Qur'an dan Terjemahannya*, h. 116.

[31] Kementerian Agama, *Republik Indonesia Al-Qur'an dan Terjemahannya*, h. 631.

[32] Muhammad Irkham Firdaus, dkk, "*Maximizing Business Profit: A Perspective from Islamic Economic Law*", *EkBis: Jurnal Ekonomi dan Bisnis* 7, no. 1 (2023): 44-53.

pengelabuan. Laba didapatkan dengan jalan yang benar sesuai pedoman Al-Qur'an dan As-Sunnah, yang secara jelas membedakan kedudukan laba dengan riba.[33]

Secara rekonstruksi fikih muamalah, transaksi *reseller* ini memenuhi keabsahan akad karena berjalan di atas dua skema akad jual beli tunai (*cash*) yang terpisah secara tegas (*infishāl al-'aqdain*):[34]

1. Akad Pertama (*Produsen/Supplier* ke *Reseller*): Akad jual beli tunai di mana kepemilikan barang berpindah secara sempurna (*tamlīk tām*) dari *supplier* kepada *reseller* setelah pembayaran dilakukan.
2. Akad Kedua (*Reseller* ke Konsumen Akhir): Akad jual beli independen antara *reseller* sebagai pemilik sah barang dengan konsumen akhir.

Kebijakan manajemen BP Group yang mewajibkan seluruh mitra menjual produk kepada konsumen akhir tidak lebih rendah dari harga standar resmi (Rp265.000 per botol untuk BP Reguler per 1 September 2026) merupakan bentuk jual beli bersyarat (*al-syurūṭ fī al-bai'*). Dalam pembahasan penetapan harga (*tas'īr*), al-Syāfiʿī sebagaimana dikutip al-Māwardī berargumen bahwa manusia berkuasa atas hartanya, sehingga harta tidak boleh diambil tanpa kerelaan pemiliknya kecuali dalam keadaan yang mewajibkannya. Ia mengaitkan argumen itu dengan riwayat ʿUmar ibn al-Khaṭṭāb yang menarik kembali tegurannya kepada Ḥāṭib ibn Abī Baltaʿah dan membebaskannya untuk menjual dengan cara yang dikehendakinya.[35] Al-Baghawī juga menyebut prinsip tersebut sebagai alasan bagi pendapat yang melarang penetapan harga, meskipun ia mencatat adanya pendapat lain yang membolehkan dalam keadaan tertentu.[36]

Namun, hak kepemilikan tersebut tidak bersifat mutlak apabila berbenturan dengan kaidah menghilangkan kemudaratan dan mewujudkan keadilan bersama. Sebagaimana prinsip yang dirumuskan Imam Ibnu al-Qayyim[37], penetapan harga terbagi dua: haram apabila mengandung kezaliman dan pemaksaan tanpa dasar yang hak, namun dibolehkan apabila mengandung keadilan dan kemaslahatan. Dalam perspektif fikih muamalah kontemporer dan mazhab Hanbali yang berlandaskan kaidah *"Kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat yang mereka sepakati kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram"* (HR. al-Tirmiżī), syarat pembatasan harga terendah (*price floor*) yang disepakati secara sukarela (*tarāḍī*) sejak awal pendaftaran kemitraan dinilai sah dan mengikat secara administratif maupun etika bisnis (*iltizām*). Syarat ini tidak bertujuan menzalimi konsumen, melainkan mewujudkan kemaslahatan (*maṣlaḥah*), yakni menjaga stabilitas nilai merek, mencegah praktik banting harga (*price dumping*) yang mematikan mitra kecil, serta menjamin keadilan keuntungan di seluruh jaringan distribusi. Oleh karena itu, sanksi pemutusan hubungan kemitraan bagi mitra yang melanggar kesepakatan harga tersebut dibenarkan secara syariat selama tidak merampas hak milik barang yang telah dibeli secara lunas oleh mitra.

2. Analisis Margin Keuntungan *Reseller* Produk BP (*British Propolis*)

Syariat Islam memotivasi umatnya untuk melakukan perniagaan guna menghasilkan laba atau keuntungan untuk memenuhi kebutuhan hidup dengan tetap menjaga modal. Realitasnya, bagi mereka yang berpegang teguh pada dalil Al-Qur'an

[33] Fachri Fachrudin, *Konsep Laba Berdasarkan Fiqh Mu'āmalah*, h. 91.

[34] Rosmita dan Nur Aidah, "Sistem Reseller pada Transaksi Jual Beli dalam Perspektif Fikih Muamalah" *AL-KHIYAR: Jurnal Bidang Muamalah Dan Ekonomi Islam* 5, no. 1 (2025), h. 43-58.

[35] Al-Māwardī, *al-Ḥawī al-Kabīr,* Juz 5 (Cet. I; Bairūt: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 1419 H/1999 M), h. 407

[36] Abū Muḥammad al-Ḥusain bin Mas'ūd al-Bagawī, *Al-Tahżīb fī al-Fiqh al-Syāfi'i,* Juz 3 (Cet. I; Bairut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 1418 H/1998 M) h. 584

[37] Ibn Qayyim al-Jauziyyah, *Al-Ṭuruq al-Hukmiyyah fī asl-Siyāsah al-Syar'iyyah* (Damaskus: Maktabah Dār al-Bayān, t.th.), h. 224.

dan Sunnah, tidak didapati adanya nas yang mewajibkan atau menganjurkan persentase tertentu dalam masalah laba perniagaan (baik itu sepertiga, seperempat, seperlima, atau sepersepuluh) yang harus dijadikan acuan baku dan tidak boleh dilewati. Meski tidak ada batasan baku, Islam menganjurkan agar para pedagang tidak berlebihan dalam mengambil laba.[38] ‘Alī bin Abī Ṭālib ketika menjajakan susu di pasar Kufah pernah berkata:

يَا مَعْشَرَ التُّجَّارِ، خُذُوا الْحَقَّ وَأَعْطُوا الْحَقَّ تَسْلَمُوا، وَلَا تَرُدُّوا قَلِيلَ الرِّبْحِ فَتُحْرَمُوا كَثِيرَهُ[39]

Artinya:

> Wahai para saudagar! Ambillah (laba) yang pantas maka kamu akan selamat dan jangan kamu menolak laba yang kecil karena itu akan menghalangi kamu dari mendapatkan yang banyak.

Pada dasarnya, setiap pedagang diperbolehkan mengambil keuntungan sedikit maupun banyak selama tidak menzalimi orang lain dan masyarakat. Hal ini ditegaskan dalam kitab *al-Muhażżab fī Fiqh al-Imām al-Syāfi’ī* bahwa siapa saja yang membeli barang dagangan, maka boleh baginya menjual dengan harga modal, lebih murah dari harga modal, atau lebih banyak.[40] Hal ini berdasarkan sabda Nabi saw.:

فَإِذَا اخْتَلَفَتْ هَذِهِ الْأَصْنَافُ، فَبِيعُوا كَيْفَ شِئْتُمْ، إِذَا كَانَ يَدًا بِيَدٍ[41]

Artinya:

> Jika berbeda jenis-jenis ini, maka juallah sesuai kehendak kalian, apabila dilakukan secara tunai (tangan ke tangan).

Muḥammad bin Ṣāliḥ al-‘Uśaimin juga menjelaskan bahwa keuntungan itu tidak dibatasi. Boleh saja mengambil keuntungan 10%, 20%, 25%, atau lebih dari itu, asalkan tidak ada pengelabuan dalam jual belinya. Sejalan dengan itu, Mufti Kerajaan Arab Saudi, ‘Abd al-‘Azīz ‘Abdullāh bin Bāz, menyatakan tidak ada batasan persentase keuntungan syar’i. Seseorang boleh membeli barang seharga 50 riyal dan menjualnya 80 riyal atau lebih. Pengecualiannya adalah jika sudah ada batasan harga pasaran; maka pedagang tidak boleh mengelabui konsumen. Jika harga barang belum ada standarnya di pasaran, ia boleh menjual sepuasnya dengan laba 30%, 50%, atau semacamnya.[42]

Secara historis, Rasulullah saw. pernah menyetujui (*taqrīr*) dan mendoakan keberkahan atas transaksi sahabat Urwah al-Bariqi ra. yang berhasil meraih keuntungan sebesar 100% saat mewakilkan beliau membeli hewan kurban, sebagaimana diriwayatkan berikut:

أَنَّ النَّبِيَّ ﷺ أَعْطَاهُ دِينَارًا يَشْتَرِي لَهُ بِهِ شَاةً، فَاشْتَرَى لَهُ بِهِ شَاتَيْنِ، فَبَاعَ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ، وَجَاءَهُ بِدِينَارٍ وَشَاةٍ، فَدَعَا لَهُ بِالْبَرَكَةِ فِي بَيْعِهِ، وَكَانَ لَوِ اشْتَرَى التُّرَابَ لَرَبِحَ فِيهِ[43]

Artinya:

---

[38] Md Habibur Rahman dan Raja Nur Afini Raja Ismail. “Profit Maximization versus Price Ceiling from Maqasid al-Shari’ah Perspective: A Wasatiyyah Approach.” *The Journal of Management Theory and Practice* 4, no. 1 (2023): 1–7.

[39] Abū al-Faraj ‘Abd al-Raḥmān ibn ‘Alī Ibn al-Jawzī, *Al-Muntaẓam fī Tārīkh al-Mulūk wa al-Umam*, Juz 5 (Cet. II; Bairūt: Dār al-Kutub al-‘Ilmiyyah), h. 69-70

[40] Abu Isḥāq Ibrāhīm bin ‘Alī bin Yūsuf al-Syīrāzī, *Al-Muhażżab fī Fiqh al-Imām al-Syāfi’ī*, Juz 2 (Cet. I; Bairūt: Dār al-Kutub al-‘Ilmiyyah), h. 57-58.

[41] Muslim bin al-Ḥajjāj bin Muslim al-Naysābūrī, *Ṣaḥīḥ Muslim*, Juz 5, (Turky: Dār al-Ṭabā’ah al-‘Āmirah, 1334 H), h. 44

[42] Adanan Murroh Nasution,“Batasan Mengambil Keuntungan Menurut Hukum Islam” *El-Qanuny* 4, no 1 (juni 2018): h. 96

[43] Muḥammad bin Ismā’īl al-Bukhārī, *Ṣaḥīḥ al-Bukhārī,* Juz 3, (Ce. V; Damasyq: Dār Ibn Kaśīr, 1993), h. 1332.

> Nabi saw. pernah memberinya satu dinar untuk dibelikan seekor kambing (atau hewan kurban), lalu ia membeli dua ekor kambing dengan satu dinar itu. Kemudian ia menjual salah satunya seharga satu dinar, lalu ia kembali kepada Nabi saw. dengan membawa seekor kambing dan satu dinar. Maka Nabi saw. mendoakan keberkahan dalam jual belinya, sehingga sekiranya ia membeli tanah/debu sekalipun, ia pasti beruntung.

Di kisah lain, sahabat Zubair bin Awwam membeli sebidang tanah seharga 170.000 dirham, yang kemudian dijual kembali oleh anaknya, ‘Abdullāh bin Zubair, seharga 1.600.000 dirham (dijual dengan harga lebih dari 9 kali lipat).[44] Hal ini menunjukkan bahwa syariat pada asalnya tidak membatasi persentase laba maksimal selama berlangsung secara adil dan suka rela. Kendati demikian, Wahbah al-Zuhailī mengutip adab berniaga berniaga dari ulama Malikiyyah dan Ibn al-‘Arabī bahwa pedagang dianjurkan menjaga etika pasar dan tidak melipatgandakan harga secara eksploitatif di atas sepertiga harga wajar demi menghindari kemahalan ekstrem (*gabn fāḥisy*) yang merugikan konsumen.[45] Jika dihitung dari modal, laba jenjang *Reseller* hingga *Agen Plus* (10,4%–26,2%) berada di bawah batas sepertiga tersebut. Ibnu ‘Arabi juga menambahkan bahwa pengambilan keuntungan harus melihat etika pasar dan tidak boleh terlalu besar.[46]

Jika terlalu besar, hal tersebut bisa terperosok ke dalam perbuatan memakan harta orang lain dengan cara batil, sebagaimana firman Allah Swt. dalam Q.S. al-Nisā’/4: 29.

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا

Terjemahnya:

> Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.[47]

Mekanisme pasar dalam Islam diatur sedemikian rupa agar penjual dan pembeli sama-sama merasakan keuntungan. Kebebasan mencari untung sebesar-besarnya selalu diikat dengan rambu-rambu keimanan, etika, dan asas suka sama suka (rida).[48] Dalam konteks hukum ekonomi Islam di Indonesia, kewajaran margin keuntungan pada kemitraan British Propolis juga dapat diukur menggunakan parameter Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Pada Ketentuan Umum poin 10, fatwa ini mendefinisikan *excessive mark-up* sebagai batas margin laba berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya. Lebih lanjut, Ketentuan Hukum poin 4 secara tegas mensyaratkan agar tidak ada harga atau biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*) sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas maupun manfaat yang diperoleh.[49] Berdasarkan

---

[44] Muḥammad bin Ismā’īl al-Bukhārī, *Ṣaḥīḥ al-Bukhārī,* Juz 3, h. 1137.

[45] Wahbah bin Muṣtafā al-Zuḥailī, *Al-Fiqh al-Islāmī wa adillatuhu,* Juz 5 (Cet. 12; Damaskus: Dār al-Fikr, t.th.), h. 3307-3308

[46] Muhammad Irkham Firdaus, dkk, “*Maximizing Business Profit: A Perspective from Islamic Economic Law*”, *EkBis: Jurnal Ekonomi dan Bisnis* 7, no. 1 (2023): 44-53.

[47] Kementerian Agama, *Republik Indonesia Al-Qur’an dan Terjemahannya*, h. 83.

[48] Khaerul Aqbar, dkk, “Penetapan Harga Jual Terendah kepada Mitra Usaha Perspektif Hukum Islam (Studi Kemitraan Bisnis British Propolis)”. *BUSTANUL FUQAHA: Jurnal Bidang Hukum Islam* 3, no. 2 (2022): 186-204.

[49] Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), *Situs Resmi fatwa Dewan Syariah Nasional MUI*, https://dsnmui.or.id/kategori/fatwa/page/10/ (2 November 2026)

tolok ukur tersebut, struktur margin laba mitra BP pada jenjang *Reseller* hingga *Agen Plus* yang berada pada rentang 10,4% hingga 26,2% dari modal (atau 9,4% hingga 20,8% dari harga jual) tergolong wajar, sepadan dengan mutu produk propolis berstandar BPOM dan bersertifikat halal MUI, serta tidak termasuk dalam kategori *excessive mark-up* yang dilarang.

3. Analisis Hukum Pemberian *Reward* Target Penjualan

Dalam kemitraan BP, keuntungan dari selisih harga diperoleh seluruh mitra, sedangkan *reward* saat ini hanya diberikan kepada distributor, yaitu mitra yang membeli dalam jumlah besar dan telah memiliki tim penjualan. Bentuknya bisa seperti *trip* ke luar negeri seperti ke Korea atau ke Eropa yang dihitung dari hasil penjualan, *repeat order*, dan pembelian tim di bawahnya.[50] Skema insentif di BP Group dibedakan secara tegas ke dalam tiga kategori agar tidak menimbulkan kekeliruan klasifikasi fikih:[51]

a. Reward Utama Pusat: Berupa perjalanan luar negeri dengan target penjualan yang ditetapkan secara seragam oleh manajemen pusat (Ippho Santosa).
b. Challenge & Bonus Skala Kecil: Berupa tantangan penjualan internal dan hadiah bonus kecil yang bentuknya dapat berbeda antar-komunitas, tetapi pelaksanaannya tetap melalui konfirmasi terlebih dahulu kepada manajemen pusat.
c. Program Tabungan Mandiri Komunitas: Seperti program Trip Singapura pada komunitas PPQ, yang secara hakikat bukan merupakan reward maupun hadiah penjualan, melainkan murni dana tabungan mandiri masing-masing mitra yang dikumpulkan secara bertahap hingga mencukupi biaya keberangkatan.

Ulama dan pakar fikih kontemporer berbeda pendapat dalam meninjau status hukum hadiah bersyarat pada pencapaian target tertentu. Pembahasan ini terbagi dalam empat pendekatan utama:

a. Pendekatan Pertama: Berstatus Janji Hibah (*Wa'd bi al-Hibah*)

Pendekatan ini memandang bahwa pemberian hadiah tersebut bukanlah akad hibah yang mengikat sejak awal, melainkan sebatas janji untuk menghibahkan (*wa'd bi al-hibah*) yang digantungkan pada ketercapaian syarat masa depan (target transaksi).[52] Pembayaran yang diserahkan oleh pihak distributor murni berkedudukan sebagai harga (*ṡaman*) atas barang yang dibeli secara sah, bukan sebagai kompensasi pembayaran untuk membeli hadiah tersebut. Imam Ibnu Qudāmah dalam kitabnya *Al-Mugnī* menjelaskan bahwa akad hibah secara asal tidak sah jika digantungkan pelaksanaannya pada syarat tertentu (*ta'līq al-hibah bi asy-syarṭ*) karena hibah merupakan pemindahan hak milik seketika semasa hidup (*tamlīk li mu'ayyan fī al-hayāh*).[53] Maka, akad hibah yang digantungkan dengan syarat berubah status hukumnya menjadi janji (*wa'd*).

Hal ini dianalogikan dengan sebuah riwayat tentang ucapan Rasulullah saw. kepada istri beliau, Ummu Salamah r.a., ketika mengabarkan hadiah yang dikirimkan kepada Raja Najasyi di Habasyah:

إِنِّي قَدْ أَهْدَيْتُ إِلَى النَّجَلشِيِّ حُلَّةً وَأَوَاقِيَ مِنْ مِسْكٍ، وَلَا أَرَى النَّجَلشِيَّ إِلَّا قَدْ مَاتَ، وَلَا أَرَى هَدِيَّتِي إِلَّا مَرْدُودَةً عَلَيَّ، فَإِنْ رُدَّتْ عَلَيَّ فَهِيَ لَكِ

[50] Dzaki Mubarok (37 tahun), Mitra Komunitas Pengusaha Pecinta Qur'an (PPQ), *Wawancara*, Makassar, 14 November 2026.

[51] Dzaki Mubarok (37 tahun), Mitra Komunitas Pengusaha Pecinta Qur'an (PPQ), *Wawancara*, Makassar, 14 November 2026.

[52] Yąsir bin Aḥmad bin Badr al-Najjār al-Dimyāṭī, *Mausū'ah al-Fiqh 'alā al-Mażāhib al-Arba'ah*, Juz 12, (Cet. I; Qāhirah: Dār al-Taqwā, 2023), h. 292

[53] 'Abdullah bin Aḥmad bin Muḥammad bin Qudāmah, *Al-Mugnī,* Juz 8, (Cet. III; al-Riyāḍ: Dār 'Ālim al-Kutub, 1997), h. 250

Artinya:

> Sesungguhnya aku pernah menghadiahkan kepada an-Najasyi sebuah pakaian berhias dan beberapa uqiyah minyak kesturi. Namun aku melihat an-Najasyi telah wafat dan hadiahku akan dikembalikan kepadaku. Jika hadiah itu dikembalikan kepadaku, maka ia menjadi milikmu.

Perkataan Nabi saw. tersebut dikategorikan sebagai janji pemberian (*wa'd*), yang menunjukkan bolehnya menjanjikan suatu pemberian apabila sebuah peristiwa atau syarat telah terpenuhi di kemudian hari.[54]

b. Pendekatan Kedua: Bagian dari Barang yang Dijual (*Juz'un min al-Mabī'*)

Pendekatan ini memposisikan bahwa hadiah yang dijanjikan secara mengikat bersamaan dengan transaksi jual beli hakikatnya adalah bagian dari kesatuan komoditas yang diperjualbelikan (*shafqah wāhidah*). Harga yang dibayarkan oleh pembeli/agen dipandang sebagai pembayaran untuk mendapatkan barang dagangan utama sekaligus hadiah tersebut secara bersama-sama. Penamaan istilah hibah tidak mengubah esensi akad komersial (*al-'ibrah fi al-'uqūd bi al-maqāṣid wa al-ma'ānī*), artinya jika seseorang berkata: 'Aku beli rumah ini seharga 100 dengan syarat engkau menghibahkan bajumu kepadaku', maka sejatinya rumah tersebut dibeli dengan harga 100 plus baju tersebut, dan penamaan hibah di situ tidak memberi pengaruh secara hukum.[55]

c. Pendekatan Ketiga: Hibah dengan Syarat Imbalan (*Hibah al-Ṡawāb*)

Hibah al-Ṡawāb adalah pemberian hibah yang sejak awal diniatkan atau disyaratkan untuk memperoleh imbalan balik (*'iwadh*) berupa materi tertentu dari pihak penerima. Dalam konteks ini, hadiah diposisikan sebagai hibah dari produsen dengan imbalan berupa pemenuhan target kulakan dan loyalitas pembelian dari *reseller*. Pendekatan ini berpegang pada nas hadis yang diriwayatkan secara *marfū'* dari sahabat Abu Hurairah r.a.:

الْوَاهِبُ أَحَقُّ بِهِبَتِهِ مَا لَمْ يُثَبْ مِنْهَا[56]

Artinya:

> Pemberi hibah lebih berhak terhadap hibahnya selama ia belum diberi imbalan/balasan atasnya.

d. Pendekatan Keempat: Hukumnya Dilarang

Sebagian ulama kontemporer, di antaranya fatwa mantan Mufti Besar Arab Saudi Syaikh Muhammad bin Ibrahim Alu Syaikh dan keputusan komite fatwa Lajnah Daimah, memfatwakan bahwa skema promosi berhadiah komersial yang bersyarat perlu dikaji secara rinci karena memuat sejumlah mafsadat ekonomi pasar dan transaksi. Dalam fatwanya terkait pemberian hadiah promosi oleh pelaku usaha, Syaikh Muhammad bin Ibrahim menegaskan:

لَا يَجُوزُ السَّمَاحُ لِمِثْلِ هَذِهِ الْأَشْيَاءِ، وَلَا يُبَاحُ اسْتِعْمَالُهَا، إِذْ إِنَّهَا مِنْ أَكْلِ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْبَاطِلِ، فَيَنْبَغِي سَدُّ الْبَابِ إِلَى الْحَرَامِ، فَمِنَ الْحَزْمِ قَطْعُ الطَّرِيقِ عَلَى كُلِّ مُمَوِّهٍ نَهَّابٍ يَحْتَالُ عَلَى أَمْوَالِ النَّاسِ بِشَتَّى الْحِيَلِ[57]

---

[54] Yaṣir bin Aḥmad bin Badr al-Najjār al-Dimyāṭī, *Mausū'ah al-Fiqh 'alā al-Mażāhib al-Arba'ah*, Juz 12, h. 292

[55] Aḥmad bin Idrīs bin Abdurraḥmān al-Mālikī, *Al-Farūq: Anwār al-Barūq fī Anwā' al-Farūq,* Juz 3, (tt.: 'Ālam al-Kutub: t.th.), h. 180-181

[56] Muḥammad Yazīd Ibn Mājah, *Sunan Ibn Mājah* (Cet. II; al-Jabīl: Dār al-Ṣadīq, 2014), h. 510

[57] Muḥammad bin Ibrāhīm bin 'Abd al-Laṭīf, *Fatāwā wa Rasāil,* Juz 7 (Cet. I; Makkah: Matba'ah al-Ḥukūmah, 1399 H), h. 77

Artinya:

> Tidak boleh mengizinkan hal-hal semacam ini dan tidak halal memanfaatkannya, karena termasuk memakan harta manusia secara batil. Maka wajib menutup pintu menuju keharaman, dan merupakan tindakan tegas untuk memutus jalan setiap penipu yang mengelabui harta manusia dengan aneka tipu daya.

Dari keempat pendekatan di atas, pendekatan keempat yang melarang dianggap lemah karena dalam skema *reward* BP Group tidak terdapat unsur paksaan, penipuan, maupun distorsi harga pasar umum dan konsumen akhir tetap membeli produk dengan harga standar yang sama baik dari mitra yang mengejar *reward* maupun yang tidak. Sementara itu, di antara tiga pendekatan yang membolehkan, peneliti menguatkan (*tarjīḥ*) pendekatan pertama yang memposisikan *reward* sebagai janji hibah (*wa'd bi al-hibah*). Pendekatan kedua (*juz'un min al-mabī'*) kurang tepat karena *reward* tidak melekat pada setiap satuan botol yang dibeli melainkan digantungkan pada akumulasi target jangka panjang, sedangkan pendekatan ketiga (*hibah al-ṡawāb*) umumnya berlaku pada pemberian antarindividu yang menuntut imbalan materi langsung, bukan insentif korporasi atas pencapaian target distribusi.

Oleh karena itu, pemberian *reward* perjalanan luar negeri pada kemitraan BP berstatus sebagai *wa'd bi al-hibah* yang mubah dan mengikat secara moral apabila syarat target terpenuhi.[58] Kesimpulan ini diperkuat secara tegas oleh fatwa Syaikh Muhammad bin Shalih al-Utsaimin ketika beliau ditanya mengenai pedagang/produsen yang menetapkan hadiah insentif bagi pembeli yang memenuhi target belanja nominal atau kuantitas tertentu. Beliau menjawab:

هَذَا لَا بَأْسَ به بِشَرْطِ أَنْ يَكُونَ بَيْعُهُ كَبَيْعِ النَّاسِ، فَمَثَلًا إِذَا كَانَ هَذَا الْكَرْتُونُ عِنْدَ النَّاسِ بِعَشَرَةٍ وَهُوَ يَبِيعُ بِعَشَرَةٍ، لَكِنْ وَضَعَ لِلنَّاسِ جَائِزَةً لِمَنِ اشْتَرَى مِائَةَ كَرْتُونٍ مَثَلًا، أَوْ اشْتَرَى بِمَبْلَغِ أَلْفِ رِيَالٍ، فَهَذَا لَا بَأْسَ بِهِ[59]

Artinya:

> Hal ini tidak mengapa (boleh) dengan syarat penjualannya dilakukan sebagaimana harga penjualan orang lain di pasaran umum. Semisal jika satu karton barang tersebut umumnya dijual orang seharga 10 dan dia pun menjualnya seharga 10, lalu ia menetapkan hadiah bagi siapa yang membeli 100 karton atau membeli senilai 1.000 riyal, maka skema ini tidak mengapa (dibolehkan).

Kebolehan *reward* sebagai *wa'd bi al-hibah* ini berlaku dengan syarat eksplisit bahwa mekanismenya bebas dari unsur *garar* (ketidakjelasan target/hadiah), *maysir* (spekulasi/undian), dan *ighrā'* (iming-iming berlebihan yang memicu pembelian tidak wajar), tidak menaikkan harga jual produk di atas harga standar pasar, serta besaran bonusnya proporsional dengan volume penjualan produk nyata.

KESIMPULAN

Berdasarkan tinjauan hukum Islam yang telah diuraikan, penelitian ini menyimpulkan dua hal utama sesuai dengan rumusan masalah yang diajukan. Pertama, praktik jual beli dengan sistem *reseller* murni (*al-bay' al-bāt*) secara prinsip diperbolehkan (*mubah*) karena telah memenuhi rukun dan syarat sah muamalah.

[58] Yāsir bin Aḥmad bin Badr al-Najjār, *Mausu'ah al-Fiqh 'ala al-Maẓāhib al-Arba'ah,* Juz 12, (Cet. I; Qāhirah: Dār al-Taqwā, 2023), h. 292

[59] Muḥammad bin Ṣāliḥ al-'Uśaimīn, *Liqā' al-Bāb al-Maftūḥ*, Juz 36, (Shamela: al-Maktabah al-Syamilah), h. 11. https://shamela.ws/book/7687

Kebolehan tersebut berlaku selama produk yang diperjualbelikan berstatus halal dan jelas spesifikasinya (bebas *garar*), terjadi ijab kabul dan penguasaan barang (*qabḍ*) sebelum dijual kembali, dijalankan melalui dua skema akad jual beli tunai yang terpisah secara tegas (*infiṣāl al-'aqdain*), serta menjunjung tinggi keterbukaan informasi dan hak *khiyar* bagi pembeli. Kedua, berdasarkan data yang dikaji (daftar harga resmi BP Reguler per 1 September 2026 pada jenjang Reseller hingga Agen Plus) dan dengan syarat seluruh ketentuan syariah terpenuhi, syarat dan batasan pengambilan keuntungan dalam kemitraan sistem reseller produk British Propolis (BP) dinilai sah dan sejalan dengan prinsip hukum ekonomi Islam serta Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). sejalan dengan etika bisnis Islam. Kebijakan penetapan batas harga jual terendah (*price floor* atau *al-syurūṭ fī al-bai'*) mengikat secara administratif dan etika bisnis (*iltizām*) selama disepakati secara sukarela (*tarāḍī*) untuk mewujudkan kemaslahatan (*maṣlaḥah*), mencegah perang harga (*price dumping*), dan melindungi mitra kecil, dengan catatan sanksi pemutusan kemitraan tidak merampas hak milik barang yang telah dibeli secara lunas. Struktur margin keuntungan pada jenjang Reseller hingga Agen Plus sebesar 10,4% hingga 26,2% dari modal (atau 9,4% hingga 20,8% dari harga jual) tergolong wajar, berada di bawah batas sepertiga modal, tidak termasuk *excessive mark-up*, serta halal selama dilandasi asas saling rela (*'an tarāḍin*) dan bebas dari penipuan maupun eksploitasi (*gabn fāḥisy*). Lebih lanjut, skema *reward* perjalanan luar negeri bagi distributor yang diposisikan secara fikih sebagai *wa'd bi al-hibah* (janji hibah) dihukumi mubah dengan syarat eksplisit bahwa pelaksanaannya terbebas dari unsur *garar*, *maysir*, dan *ighrā'*, tidak menyebabkan kenaikan harga jual produk di atas harga standar pasar, serta besaran bonus atau *reward* yang diberikan bersifat proporsional dengan pencapaian penjualan produk yang nyata.

DAFTAR PUSTAKA

Al-'Uṡaimīn, Muḥammad bin Ṣāliḥ. *Liqā' al-Bāb al-Maftūḥ*. Juz 36. Shamela: Al-Maktabah al-Syāmilah, t.th. https://shamela.ws/book/7687.

Al-Anshāri, Abu Abdullah bin Ahmad bin Abi Bakr bin Farh al-Khajraji Syamsuddin al-Qurṭubī. *Al-Jāmi' li Aḥkām al-Qur'ān*. Riyadh: Dār 'Ālam al-Kutub, 2003. http://www.raqamiya.org.

Al-Bagawī, Abū Muḥammad al-Ḥusain bin Mas'ūd. *Al-Tahżīb fī al-Fiqh al-Syāfi'ī*. Juz 3. Cet. 1. Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 1418 H/1998 M.

Al-Bukhārī, Muḥammad bin Ismā'īl. *Ṣaḥīḥ al-Bukhārī*. Juz 3. Cet. 5. Damaskus: Dār Ibn Kaṡīr, 1993.

Al-Dimyāṭī, Yāsir bin Aḥmad bin Badr al-Najjār. *Mausū'ah al-Fiqh 'alā al-Mażāhib al-Arba'ah*. Juz 12. Cet. 1. Kairo: Dār al-Taqwā, 2023.

Al-Mālikī, Aḥmad bin Idrīs bin Abdurraḥmān al-Qarāfī. *Al-Farūq: Anwār al-Burūq fī Anwā' al-Furūq*. Juz 3. T.t.: 'Ālam al-Kutub, t.th.

Al-Māwardī, Abū al-Ḥasan 'Alī bin Muḥammad. *Al-Ḥāwī al-Kabīr*. Juz 5. Cet. 1. Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 1419 H/1999 M.

Al-Naysābūrī, Muslim bin al-Ḥajjāj. *Ṣaḥīḥ Muslim*. Juz 5. Turki: Dār al-Ṭabā'ah al-'Āmirah, 1334 H.

Al-Syīrāzī, Abū Isḥāq Ibrāhīm bin 'Alī bin Yūsuf. *Al-Muhażżab fī Fiqh al-Imām al-Syāfi'ī*. Juz 2. Cet. 1. Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, t.th.

Al-Zuḥailī, Wahbah bin Muṣṭafā. *Al-Fiqh al-Islāmī wa Adillatuhu*. Juz 5. Cet. 12. Damaskus: Dār al-Fikr, t.th.

Aqbar, Khaerul, Ihwan Wahid Minu, Kasman Bakry, dan Dandi Saputra. "Penetapan Harga Jual Terendah kepada Mitra Usaha Perspektif Hukum Islam (Studi Kemitraan Bisnis British Propolis)." *BUSTANUL FUQAHA: Jurnal Bidang Hukum Islam* 3, no. 2 (2022): 186–204.

Asari, Aang, dan Ni'mah Zaidah. "Dropshipping and Reselling Studies in Muamalat Fiqh." *Az-Zarqa': Jurnal Hukum Bisnis Islam* 14, no. 1 (2022): 1–18.

British Propolis. "Tentang Kami." Diakses 21 April 2026. https://www.britishpropolisboss.com/tentang/.

Damayanti, Amalia. "Analisis Mekanisme Reseller dan Dropshipper dalam Bisnis Online Perspektif Ekonomi Islam." *EKSYAR: Jurnal Ekonomi Syari'ah dan Bisnis Islam* 7, no. 2 (2020): 85–98.

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. "Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)." Diakses 2 November 2026. https://dsnmui.or.id/kategori/fatwa/page/10/.

Fachrudin, Fachri. *Konsep Laba Berdasarkan Fiqh Mu'āmalah*. Cet. 2. Bogor: Marwah Indo Media, 2020.

Firdaus, Muhammad Irkham, Saipul Nasution, dan Devid Frastiawan Amir Sup. "Maximizing Business Profit: A Perspective from Islamic Economic Law." *EkBis: Jurnal Ekonomi dan Bisnis* 7, no. 1 (2023): 44–53.

Halodoc. "British Propolis." Diakses 26 April 2026. https://www.halodoc.com/kesehatan/british-propolis#google_vignette.

Ibn al-Jawzī, Abū al-Faraj 'Abd al-Raḥmān ibn 'Alī. *Al-Muntaẓam fī Tārīkh al-Mulūk wa al-Umam*. Juz 5. Cet. 2. Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, t.th.

Ibn Mājah, Muḥammad Yazīd. *Sunan Ibn Mājah*. Cet. 2. Al-Jubail: Dār al-Ṣadīq, 2014.

Ibn Qayyim al-Jauziyyah. *Al-Ṭuruq al-Ḥukmiyyah fī al-Siyāsah al-Syar'iyyah*. Damaskus: Maktabah Dār al-Bayān, t.th.

Ibn Qudāmah, 'Abdullah bin Aḥmad bin Muḥammad. *Al-Mugnī*. Juz 8. Cet. 3. Riyadh: Dār 'Ālam al-Kutub, 1997.

Kementerian Agama Republik Indonesia. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Edisi Penyempurna. Cet. 1. Jakarta: Kementerian Agama RI, 2025.

Kismawadi. "Perhitungan Laba dalam Konsep Islam." *Kismawadi Blog* (blog), Februari 2009. http://kismawadi.blogspot.com.

Maktabah Syāmilah. *Al-Mausū'ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitiyyah*. Kuwait: Wizārat al-Awqāf wa al-Syu'ūn al-Islāmiyyah, 2006.

Misna. "Sistem Reseller dalam Jual Beli Online Perspektif Hukum Syariah (Studi pada Hijrah Olshop Palopo)." Skripsi, Fakultas Syariah IAIN Palopo, 2020.

Mubarok, Dzaki (Mitra Komunitas Pengusaha Pecinta Qur'an [PPQ]). Wawancara oleh penulis. Makassar, 14 November 2026.

Muḥammad bin Ibrāhīm bin 'Abd al-Laṭīf Ālu al-Syaikh. *Fatāwā wa Rasā'il*. Juz 7. Cet. 1. Makkah: Maṭba'ah al-Ḥukūmah, 1399 H.

Muhammad, M. (2025). Analisis Penerapan Akad Murābahah dalam Perspektif Fikih Muamalah di Koperasi Tamam STIBA Makassar: An Analysis of Murābahah Contract Implementation from Fiqh Muamalah Perspective at Tamam Cooperative STIBA Makassar. AL-KHIYAR: Jurnal Bidang Muamalah Dan Ekonomi Islam , 5(2), 241-259. https://doi.org/10.36701/al-khiyar.v5i2.2655

Nasution, Adanan Murroh. "Batasan Mengambil Keuntungan Menurut Hukum Islam." *El-Qanuny* 4, no. 1 (Juni 2018): 88–102.

Rahman, Md Habibur, dan Raja Nur Afini Raja Ismail. "Profit Maximization versus Price

Ceiling from Maqasid al-Shari'ah Perspective: A Wasatiyyah Approach." *The Journal of Management Theory and Practice* 4, no. 1 (2023): 1–7.

Rosmita, dan Nur Aidah. "Sistem Reseller pada Transaksi Jual Beli dalam Perspektif Fikih Muamalah." *AL-KHIYAR: Jurnal Bidang Muamalah dan Ekonomi Islam* 5, no. 1 (2025): 43–58.

Santosa, Ippho Dewata. *Surat Pernyataan Penetapan Harga Jual British Propolis*. Legalisasi Notaris Ny. Yeni Ambaryatun, S.H., M.M. Nomor 451/Lg/2018. Tangerang Selatan, 12 Juli 2018.

Sari, Novitri Nanda, dan Amimah Oktarina. "Analisis Pemikiran Ekonomi Imam Al-Ghazali Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli." *Aghinya STIESNU Bengkulu* 3, no. 2 (2020): 240–252.

Siregar, Hariman Surya, dan Koko Khoerudin. *Fiqih Muamalah: Teori dan Implementasi*. Cet. 1. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2019.

Siyoto, Sandi, dan Ali Sodik. *Dasar Metode Penelitian*. Cet. 1. Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015.

Syafii, Ahmad. *Step by Step Bisnis Dropshipping & Reseller: Bisnis Sederhana, Dinamis, Atraktif*. Jakarta: Java Creativity, 2013.

Syaikhu, dkk. *Fiqih Muamalah: Memahami Konsep dan Dialektika Kontemporer*. Yogyakarta: K-Media, 2020.

Tim Penyusun. *Buku Panduan Komunitas Profit Protocol*. T.t.: T.p., t.th.