

**PENDAPATAN BONUS DISTRIBUTOR PADA SISTEM MULTI
LEVEL MARKETING PT. NATURAL NUSANTARA JEMBER
PERSPEKTIF FATWA DSN MUI NO 75 TAHUN 2009**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri KH Achmad Siddiq Jember
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh
Gelar Sarjana Hukum (S.H)
Fakultas Syari'ah
Program Studi Hukum Ekonomi Syariah



Oleh :
IKA SARI NINGSIH
NIM: S20152008

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS SYARIAH
JULI 2022**

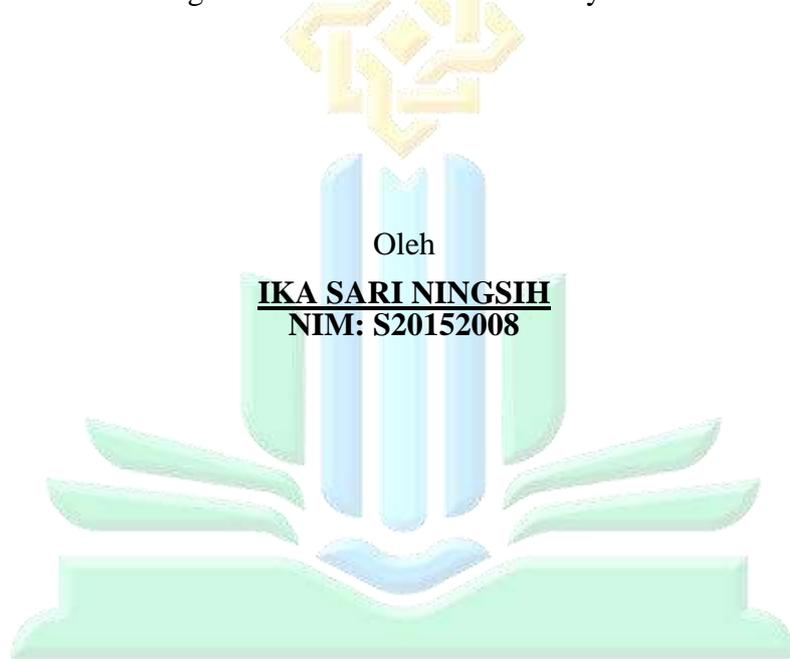
**PENDAPATAN BONUS DISTRIBUTOR PADA SISTEM MULTI
LEVEL MARKETING PT. NATURAL NUSANTARA JEMBER
PERSPEKTIF FATWA DSN MUI NO 75 TAHUN 2009**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri KH Achmad Siddiq Jember
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh
Gelar Sarjana Hukum (S.H)
Fakultas Syari'ah
Program Studi Hukum Ekonomi Syariah

Oleh

IKA SARI NINGSIH
NIM: S20152008



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Disetujui Pembimbing

Dr.Hj. Mahmudah, M. E. I
NIP: 19750702 199803 2 002

**PENDAPATAN BONUS DISTRIBUTOR PADA SISTEM MULTI LEVEL
MARKETING PT. NATURAL NUSANTARA JEMBER PERSPEKTIF
FATWA DSN MUI NO 75 TAHUN 2009**

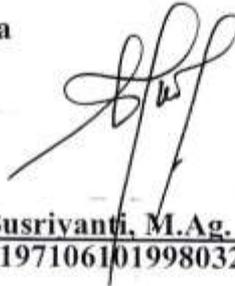
SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memperoleh
Salah Satu Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H)
Fakultas Syari'ah
Program studi Hukum Ekonomi Syariah
pada

**Hari: selasa
Tanggal : 05 Juli 2022**

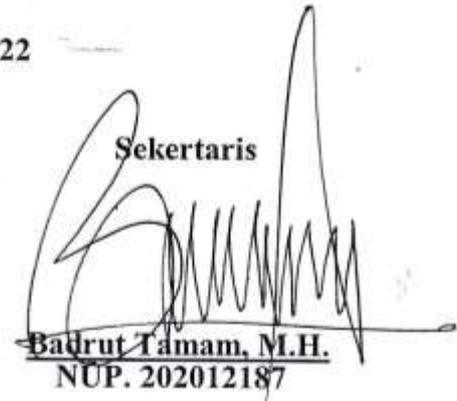
Tim Penguji

Ketua



Dr. Busriyanti, M.Ag.
NIP. 197106101998032002

Sekretaris



Badrut Tamam, M.H.
NUP. 202012187

Anggota :

1. Dr. Ishaq, M.Ag
2. Dr. Hj. Mahmudah, M.E.I



**Menyetujui
Dekan Fakultas Syari'ah**

Prof. Dr. Muhammad Noor Harisudin, M.Fil.I
NIP.19780925 200501 1 002

MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya “Hai orang – orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama suka diantara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah maha pengasih lagi maha penyayang.”
(QS. An – Nisa :29).¹



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

¹ Departemen Agama Republik Indonesia, *Mushaf Al-Qur'an Asmaul Husna*, (Bandung: CV Mikraj Khazanah Ilmu, 2014), 83.

PERSEMBAHAN

Karya ilmiah ini dipersembahkan untuk orang – orang tercinta yang selalu mendukung serta selalu memberi semangat tiada henti dan memberi do'a yang terbaik.:

1. Persembahan dan penghargaan utama yaitu kepada kedua orangtua saya tercinta sudarmadi dan maimah, yang tiada henti – hentinya memberikan yang terbaik untuk anak – anaknya yang selalu mendoakan dan memberikan motivasi untuk kehidupan anak – anak beliau yang lebih baik, serta untaian doa yang tiada henti untuk kami.
2. Keluarga tercinta, Om Ahmadi dan istri, Om Sugiarto dan istri dan yang lain yang tidak bisa disebutkan satu persatu, dan Suamiku Arik Widodo serta kakak – kakak dan adek adekku yang telah menjadi penyemangat hidupku, tempat pelindung dan curahan hatiku. Terimakasih atas semua doa, support dan kasih sayang yang telah kau curahkan selama ini.
3. Sahabat yang selalu ada di Kost Putri Ajeng Dewi Puspita dan sahabat kapak. Terimakasih yang selalu memotivasi, mendukung, dan mendokan yang terbaik, semoga persahabatan kita bisa langgeng sampai tua nanti.
4. Guru ngaji sekaligus pengasuh yayasan ditempat saya ngajar TPQ Umi Rini yang sudah seperti orang tua sendiri yang memberikan doa dan semangat.
5. Kawan – kawanku seangkatan dan seperjuangan Khususnya angkatan 2015 yang begitu hebat dan istimewa, yang telah banyak mewarnai hari – hari saya dengan untaian candaan.

KATA PENGANTAR



Segenap puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, karena atas ramat dan karunianya, perencanaan, pelaksanaan, dan penyelesaian skripsi sebagai salah satu syarat menyelesaikan program sarjana, dapat terselesaikan dengan lancar. Shalawat serta salam senantiasa terlimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga, sahabat, dan umat Islam semuanya. Amin.

Skripsi dengan judul “Pendapatan Bonus Distributor Pada Sistem Multi Level Marketing PT. Natural Nusantara Jember Perspektif Fatwa Dsn Mui No 75 Tahun 2009” Alhamdulillah telah selesai. Karena penelitian ini di bantu dengan banyak pihak, maka penulis menyampaikan terimakasih yang sedalam – dalamnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, S.E.,M.M, selaku Rektor UIN KHAS Jember.
2. Prof. Dr. Muhammad. Noor Harisudin, M.Fil.I, selaku Dekan Fakultas Syari’ah UIN KHAS Jember.
3. Ibu Dr. Busriyanti, M.Ag selaku Ketua Jurusan (Hukum Ekonomi Syariah) UIN KHAS Jember.
4. Bapak Dr.H. Ahmad Junaidi, M.Ag selaku Kordinator Program Studi Hukum Ekonomi Syariah.
5. Ibu Dr. Mahmudah S.Ag, M.E.I selaku Dosen pembimbing Skripsi.
6. Seluruh Bapak/Ibu Dosen TU Fakultas Syari’ah yang telah memberikan kemudahan dan kelancaran Administrasi dalam penyelesaian skripsi ini.

Jember, 05 Juli 2022

Ika Sari Ningsih

ABSTRAK

Ika Sari Ningsih 2022 : Pendapatan Bonus Distributor Pada Sistem Multi Level Marketing PT.Natural Nusantara Perspektif Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009

Kata kunci: Multi Level Marketing, Bonus.

Multi Level Marketing adalah sebuah metode pemasaran barang dan atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk lebih dari satu tingkat, dimana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang dan jasa yang dilakukannya sendiri dan anggota jaringan didalam kelompoknya. Bonus adalah upah tambahan diluar gaji atau upah sebagai hadiah dan upah ekstra yang dibayarkan kepada distributor. Pendapatan Bonus distributor di PT. Natural Nusantara Jember bisa didapatkan dengan cara: a). memberikan bonus pada distributor berdasarkan hasil penjualan produk, b). keuntungan langsung dari penjualan produk serta, c). Rabat pengembangan.

Fokus masalah dalam skripsi ini adalah 1). Bagaimana sistem pendapatan bonus distributor pada Multi Level Marketing di PT. Natural Nusantara? 2). Bagaimana pendapatan bonus distributor pada sistem Multi Level Marketing di PT. Natural Nusantara dalam perspektif Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009?

Tujuan dalam penelitian ini adalah 1). Mendeskripsikan sistem pendapatan bonus distributor pada Multi Level Marketing di PT. Natural Nusantara. 2). Mendeskripsikan pendapatan bonus distributor pada sistem Multi Level Marketing di PT.Natural Nusantara dalam perspektif Fatwa DSN MUI NO 75 Tahun 2009.

Untuk mengidentifikasi permasalahan tersebut penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif sedangkan jenis penelitian merupakan penelitian lapangan yaitu (1). Teknik observasi, (2). Teknik wawancara, (3). Teknik documenter. Sedangkan subyek penelitian ini adalah para distributor dan stockiest NASA.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa : 1). Sistem pendapatan bonus pada distributor di PT.NASA ialah dengan cara: a). Memberikan bonus pada distributor berdasarkan hasil penjualan produk, b). Keuntungan langsung dari penjualan produk, c). Rabat pengembangan. Produk yang dijual sudah mendapat sertifikasi halal dari MUI dan perusahaan tersebut sudah mendapatkan surat izin usaha yang resmi. 2). Pendapatan bonus distributor pada sistem Multi Level Marketing di PT Natural Nusantara sudah memenuhi 12 ketentuan hukum yang telah tercantum dalam Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN TIM PENGUJI.....	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI.....	viii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian	7
E. Definisi Istilah	7
F. Sistematika Pembahasan.....	8
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	
A. Penelitian Terdahulu.....	10
B. Kajian Teori.....	13
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian.....	29
B. Lokasi Penelitian	30
C. Subyek Penelitian	30
D. Teknik Pengumpulan Data	30
E. Analisis Data	32

F. Keabsahan Data.....	34
G. Tahap-tahap Penelitian.....	35

BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian.....	37
B. Penyajian Data Dan Analisis.....	52
C. Pembahasan Temuan.....	60

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	63
B. Saran.....	63

DAFTAR PUSTAKA	64
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN – LAMPIRAN



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Manusia adalah makhluk sosial yang pada hakekatnya diciptakan untuk hidup bermasyarakat dan berinteraksi dengan sesamanya. Sebagai makhluk sosial dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, manusia membutuhkan bantuan dari orang-orang disekitarnya. Salah satu kebutuhan primer manusia yang harus terpenuhi demi melangsungkan hidupnya yaitu kebutuhan ekonomi. Untuk memenuhi kebutuhan ekonomi tersebut manusia perlu melakukan kegiatan ekonomi atau praktik bermuamalah. Sebagai umat Islam tentunya dalam melakukan praktik bermuamalah kita tetap berpegang teguh pada ajaran Al-Quran dan hadist agar tidak melenceng dari syariat yang telah ditentukan.

Dalam syariat Islam dibahas tentang hukum-hukum yang berkaitan dengan perbuatan manusia. Hukum tersebut mengatur dua hal, yakni hukum ibadah (fiqh ibadah) dan hukum muamalah (fiqh muamalah). Fiqh ibadah mengatur tentang hubungan manusia dengan Tuhan, seperti wajibnya shalat, zakat, dan puasa. Fiqh muamalah mengatur hubungan manusia antara satu dengan yang lain, seperti halnya jual beli, sewa menyewa, hibah dan yang lainnya yang menjadi kajian ilmu fiqh.²

Salah satu praktik bermuamalah yang sangat umum dipraktikkan oleh manusia yaitu jual beli. Tentu hal ini tidak asing lagi bagi kita, karena hampir setiap hari kita melakukannya. Pengertian jual beli menurut etimologi yaitu pertukaran sesuatu dengan sesuatu yang lain. Adapun jual beli menurut ulama Hanafiyah adalah pertukaran harta (benda) dengan harta berdasarkan cara khusus (yang diperbolehkan).³

² AbdulAziz dan Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalah Sistem Transaksi Dalam Fiqh Islam* (Jakarta: Amzah, 2010), 3.

³ Aziz dan Azzam, *Fiqh Muamalah Sistem Transaksi Dalam Fiqh Islam* 73-74.

Dasar hukum jual beli dalam Al-Quran:

QS.Al-Baqarah ayat 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ
 قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۚ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا
 سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۚ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۖ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”.⁴

Salah satu pola bisnis yang saat ini sangat marak dilakukan adalah bisnis dengan sistem Multi Level Marketing (MLM). MLM yakni salah satu sistem bisnis yang pemasaran produknya menggunakan member sebagai pembeli, konsumen, pemasar, dan sebagai distributor. Multi level marketing juga disebut pemasaran yang berjenjang banyak.⁵ Hal ini di karenakan multi level, merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat. Selain itu MLM disebut juga sebagai network marketing, dikarenakan anggota kelompok kerja yang semakin banyak, sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (network) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.⁶

Seiring dengan perkembangan zaman, aktivitas MLM terus mengalami peningkatan, bahkan muncul MLM berbasis syariah. Secara realitas, kini MLM sudah banyak tumbuh di dalam maupun di luar negeri, bahkan di Indonesia sudah

⁴ Depag RI, *Mushaf Al-Qur'an Asmaul Husna*, 47.

⁵ Adreas Harefa, *Multi Level Marketing* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1999), 4.

⁶ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), 182.

ada yang menyatakan bahwa MLM tersebut sudah sesuai dengan syariah. Seperti PT. Natural Nusantara yang menjalankan prinsip Syariah dan memperoleh sertifikasi halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) fatwa nomor 75 tahun 2009.

Praktek dalam bisnis MLM dapat berpotensi merugikan masyarakat dan mengandung hal-hal yang diharamkan. Keharaman ini apabila dalam sistemnya mengandung unsur gharar atau ketidakjelasan dalam transaksi penjualan barang dan jasa yang menuntut membeinya untuk melakukan pembayaran tanpa disertai produk yang jelas. Tetapi ada sistem MLM berbentuk syariah yaitu sistemnya sesuai dengan ketentuan Fatwa MUI. Seperti yang di praktekkan PT Natural Nusantara, dimana dengan membangun jaringan yang banyak maka dapat menghasilkan keuntungan yang besar atau pendapatan yang besar.

Indonesia merupakan negara yang mayoritas penduduknya menganut agama Islam, di mana persoalan halal itu sangat penting. PT.Natural Nusantara(yang selanjutnya disebut PT. NASA) merupakan salah satu perusahaan di mana sebagian produknya sudah mempunyai label halal dari Majelis Ulama Indonesia.PT.NASA sendiri adalah perusahaan yang bergerak dibidang agrokompleks,kesehatan danlainnya yangberalamatkan di Jl. Ring Road Barat No. 72 Salakan, Trihanggo, Gamping, Sleman, Yogyakarta.⁷ Agen dalam PT. NASA biasa disebut dengan distributor dan stockist. Distributor adalah seseorang yang terdaftar sebagai anggota pada networkmarketing NASA.⁸ Sedangkan stockist adalah seorang distributor yang sudah memenuhi syarat tertentu untuk bisa langsung mengorder produk ke perusahaan.Jadi seorang stockistitu sudah pasti menjadi distributor, namun seorang distributor belum pasti menjadi stockist.

⁷ “PT Natural Nusantara”, Stockist Nasa, di akses Maret 10, 2020, <https://stockistnasa.com/natural-nusantara/>

⁸ Tim NASA, *Buku Panduan PT Natural Nusantara*, (Yogyakarta:4K,2020)12.

PT. NASA bisa dikatakan sebagai perusahaan yang menjalankan bisnis dengan sistem network marketing yang berbeda dengan perusahaan lain, di NASA biaya pendaftaran menjadi distributor sangat terjangkau, yaitu Rp 200.000, di mana distributor akan mendapatkan 3 produk yaitu produk pertanian, produk kesehatan dan produk kecantikan. Di samping itu, mereka akan mendapat buku panduan pengetahuan produk, daftar harga produk, kode etik, tata cara menjual produk NASA, kartu anggota dan VCD company profile. Dalam hal ini tidak diharuskan pula untuk merekrut seseorang untuk menjadi distributor melainkan dengan memasarkan sendiri produk-produk tersebut. Jika kita mampu menjual produk tersebut, maka kita berhak mendapatkan keuntungan dan bonus dari hasil penjualannya. Dalam bisnis ini yang paling utama adalah penjualan produknya, sekalipun mempunyai distributor banyak namun tidak dapat menjual produk maka tidak akan mendapatkan sepeserpun uang.⁹ Hal tersebut lebih dikenal dengan prinsip keadilan, yaitu siapa yang lebih bekerja keras maka merekalah yang lebih banyak memperoleh penghasilan.

Di PT. Natural Nusantara Jember yang mana didalamnya ada stockiest, Distributor, Agen dan lain-lain untuk bisa mendapatkan bonus diperoleh dengan beberapa cara diantaranya distributor harus menjual produk untuk bisa mendapatkan bonus selanjutnya pendapatan bonus dari dari keuntungan langsung pada saat penjualan produk dan yang terakhir dari rabat pengembangan.

Berbeda halnya dengan sistem penjualan yang digunakan perusahaan pada umumnya. Setiap berhasil merekrut anggota baru, mereka akan mendapatkan bonus dari perekrutan tersebut. Dalam MLM ini juga terdapat unsur jasa seperti halnya bisnis yang dilakukan pada PT. NASA, hanya saja dalam perusahaan pada umumnya terdapat dua jenis pendapatan yaitu Active Income, dimana suatu pendapatan yang hanya akan diterima jika aktif melakukan usaha dan Passive

⁹ Budiono, diwawancara oleh penulis, jember, 6 november 2019.

Income, dimana suatu pendapatan yang diperoleh seseorang walaupun orang tersebut tidak aktif lagi bekerja. Dalam MLM, Passive Income yaitu mendapat bonus secara pasif tanpa melakukan pembinaan, perekrutan dan penjualan barang atau jasa.¹⁰

Pada tahun 2009 Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia mengeluarkan fatwa tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Di dalam fatwa ini menjelaskan tentang PLBS atau MLM Syariah, baik dari pengertian hingga ketentuan-ketentuan yang memperbolehkan adanya PLBS sendiri. Berikut beberapa ketentuan yang harus dipenuhi oleh pemohon PLBS seperti yang terdapat dalam fatwa DSN-MUI No.75 tahun 2009 diantaranya:

Obyek yang diperjualbelikan harus riil, baik berupa barang atau produk jasa. Barang atau produk jasa yang diperjualbelikan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram. Transaksi dalam perdagangan tidak boleh mengandung unsur gharar, maysir, riba, dharar, dzulm, maksiat. Tidak ada harga/biaya yang berlebihan (excessive mark-up), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh dan lainnya. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam penjualan langsung berjenjang syariah. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.

¹⁰ Ami Sholihati, "Tinjauan Hukum Islam tentang Intensif Passive Income pada Multi Level Marketing di PT. K-Link Internasional", (IAIN Walisongo, Semarang, 2012). 36.

Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan ighra'. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut. Tidak melakukan kegiatan money game.

Dari pernyataan diatas PT. NASA dalam menjalankan bisnisnya menggunakan sistem Multi Level Marketing, penulis sudah sedikit mengetahui sepenuhnya tentang sistem yang dijalankan tersebut, namun ada sedikit perbedaan antara teori dan praktek yang ada. Berdasarkan pemikiran di atas, maka penulis tertarik untuk menulis skripsi dengan judul “Pendapatan Bonus Distributor Pada Sistem Multi Level Marketing Pt. Natural Nusantara Jember Perspektif Fatwa Dsn Mui No 75 Tahun 2009” .

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana sistem pendapatan bonus distributor pada sistem Multi Level Marketing di PT. Natural Nusantara ?
2. Bagaimana pendapatan bonus distributor pada sistem Multi Level Marketing di PT. Natural Nusantara dalam perspektif Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mendeskripsikan sistem pendapatan bonus distributor pada Multi Level Marketing di PT. Natural Nusantara.

2. Untuk mendeskripsikan pendapatan bonus distributor pada sistem Multi Level Marketing di PT. Natural Nusantara dalam perspektif Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan berguna untuk memberikan kontribusi pemikiran bagi Ilmu Ekonomi Islam, khususnya masalah yang berkaitan tentang sistem penjualan dalam bisnis MLM .

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberi masukan pemikiran kepada pihak yang terkait dengan objek penelitian mengenai hukum sistem penjualan dalam bisnis multi level marketing dalam PT Natural Nusantara.

E. Definisi Istilah

1. Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh seseorang atau perusahaan dari aktivitasnya, kebanyakan dari penjualan produk dan/ jasa kepada pelanggan.¹¹
2. Bonus adalah upah tambahan di luar gaji atau upah sebagai hadiah dan upah ekstra yang dibayarkan kepada karyawan.¹²
3. Distributor adalah orang atau badan yang bertugas mendistribusikan barang (dagangan) atau penyalur.¹³
4. MLM / *Multi Level Marketing* merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekelompok banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.¹⁴ dikatakan *Multi Level Marketing* syariah yaitu aspek

¹¹ Pendapatan” Wikipedia, di akses Juni 29, 2020, <https://id.wikipedia.org/wiki/Pendapatan>

¹² “Bonus” Kbbi Web, diakses Juni 29, 2020, <https://kbbi.web.id/bonus>

¹³ Dendi Sugono, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa Keempat*,(Jakarta: Gramedia Pustaka Utama,2008),336.

¹⁴ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, Cet Ke 2(Jakarta: Kencana, 2005),187.

produk atau jasa yang dijual secara sistem dari MLM tersebut berdasarkan syariat islam.

5. PT. Natural Nusantara merupakan perusahaan asli Indonesia karya anak Bangsa yang bergerak dalam bidang distribusi produk Agrokompleks berbasis organik, Kesehatan, Kosmetik & Kecantikan, Perawatan Tubuh, dan Home Care berbasis herbal alami, serta Inovasi Teknologi.¹⁵
6. Fatwa adalah sebuah keputusan atau nasihat resmi yang diambil oleh sebuah lembaga atau perorangan yang diakui otoritasnya, disampaikan oleh seorang *mufti* atau ulama, sebagai tanggapan atau jawaban terhadap pertanyaan yang diajukan oleh peminta fatwa (*mustafti*) yang tidak mempunyai keterikatan. Dengan demikian peminta fatwa tidak harus mengikuti isi atau hukum fatwa yang diberikan kepadanya.¹⁶

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari Bab Pendahuluan hingga Bab Penutup.¹⁷ Untuk mempermudah dalam pemahaman isi, maka peneliti disini menguraikan bab-bab agar memberikan kemudahan, pemahaman dalam pembahasan ini. Sistematikanya sebagai berikut:

Bab I berisi Pendahuluan yang merupaka gambaran umum mengenai penelitian yang dilaksanakan. Pada bab ini ijabarkan menjadi beberapa bagian dengan penjelasan, contohnya seperti: (latar belakang yang berisi uraian singkat tentang dilakukannya penelitian ini serta alasan pemilihan judul. Bab ini juga berisi tentang fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian baik teoritis maupun praktis, definisi istilah, dan juga tentang sistematika pembahasan.

¹⁵“stockiest Nasa,”PT Natural Nusantara”.

¹⁶ “Fatwa”, Wikipedia, diakses Maret 10, 2020, <https://id.wikipedia.org/wiki/Fatwa>

¹⁷Tim Penyusun UIN KHAS Jember, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER*,(Jember:UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, 2021), 88.

Bab II dalam bab ini berisi kajian kepustakaan yang di dalamnya mencakup penelitian terdahulu kajian teori yang erat kaitannya dengan masalah yang diteliti yaitu mengenai Pendapatan Bonus Distributor Pada Sistem Multi Level Marketing PT. Natural Nusantara Perspektif Fatwa DSN- MUI No 75 Tahun 2009.

Bab III membahas tentang metode penelitian yang meliputi pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, dan tahap – tahap penelitian. yaitu membahas tentang metode penelitian yang terdiri dari, pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, dan tahap tahap penelitian.

Bab IV pada bagian ini menjelaskan hasil dari penelitian seputar gambaran obyek penelitian, penyajian data dan analisis, dan pembahasan temuan.

Bab V pada bagian ini merupakan bab penutup yang berisi kesimpulan dan saran. Kesimpulan terkait jawaban dari rumusan masalah yang telah ditentukan pada bab pertama. Sedangkan saran diberikan sebagai masukan untuk lokasi penelitian maupun bagi peneliti selanjutnya. Bab ini berfungsi untuk menyampaikan hasil yang ditemukan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Fokus dalam penelitian ini, menelaah tentang beberapa penelitian yang telah ada. Pada bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan, kemudian membuat ringkasannya, baik penelitian yang sudah terpublikasi atau belum terpublikasikan (skripsi, tesis, disertasi, dan sebagainya). Dengan melakukan langkah ini, maka akan dapat di lihat sampai sejauh mana orisinilitas dan posisi penelitian yang hendak dilakukan.

Kajian yang membahas tentang Multi Level Marketing khususnya pendapatan bonus masih jarang yang meneliti, namun pembahasan mengenai Multi Level Marketing banyak dijumpai baik dalam buku, jurnal, dan skripsi. Dalam penelitian ini penulis memaparkan tiga penelitian terdahulu yang dirasa cukup relevan dengan permasalahan mengenai Multi Level Marketing dan pendapatan Bonus, diantaranya:

1. Ami Sholihati (2012) dengan skripsi yang berjudul ”*Tinjauan Hukum Islam Tentang Intensif Passive Income Pada MLM di PT. K-Link Internasional*”.

Dengan rumusan masalah : 1. Apa yang termasuk Intensif Passive Income di PT. K-Link Internasional? 2. Bagaimana tinjauan hukum islam tentang Intensif Passive Income pada Multi Level Marketing Syariah di PT.K-Link Internasional?. Jenis Penelitian pada skripsi ini adalah penelitian hukum. Kesimpulan dari skripsi ini adalah sistem marketing plan atau sistem bagi hasilnya di PT.K-Link, yaitu dengan menggunakan sistem peringkat member K-Link yang berperingkat atas seperti Royal Crown Ambassador, Crown Ambassador dll. Di MLM K-Link yang berperingkat atas mendapatkan

penghasilan yang lebih besar dari downlinenya atau ada unsur zhalim, namun para member telah rela menerima pendapatan yang lebih kecil dari upline, mereka saling rela dan tidak ada unsur keterpaksaan. Maka, dalam skripsi ini berkesimpulan Intensif Passive Income yang diperoleh member yang beperingkat atas diperbolehkan dalam hukum islam.¹⁸

2. Mirnawati (2018) dengan skripsi yang berjudul "*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pendapatan Reward Distributor Pada Multi Level Marketing di PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia*". Dengan rumusan masalah : 1. Bagaimana sistem pendapatan Reward distributor Multi Level Marketing pada PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia? 2. Bagaimana pandangan hukum Islam terhadap pendapatan Reward distributor Multi Level Marketing pada PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia?. Jenis penelitian pada skripsi ini adalah penelitian lapangan. Kesimpulan dari skripsi ini adalah pada sistem pendapatan reward distributor Multi Level Marketing di PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia adalah menggunakan konsep sistem jaringan yaitu dengan membina dua tim yang disebut dengan sistem binary. Dengan kata lain sistem juga merupakan sistem yang menggunakan pembinaan jaringan kanan dan kiri. Sistem binary pada marketing plan PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia tidak bertentangan dengan Al-Qur'an serta memenuhi kategori MLM syariah yang telah di fatwakan dalam ketentuan hukum angka (7) dan angka (1) oleh DSN-MUI No. 75 Tahun 2009. Pendapatan reward pada PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia tidak mengandung unsur zhalim dan eksploitasi yang dapat merugikan orang lain yaitu para downlinenya, tapi jika distributor tidak melakukan pembinaan terhadap bawahannya yang seharusnya merupakan kewajibannya, maka pendapatan yang di dapatkan dapat dikategorikan

¹⁸Ami Sholihati, *Tinjauan Hukum Islam tentang Intensif Passive Income pada PT. K-Link Internasional*, (Skripsi, IAIN Walisongo, 2012), 54.

haram.¹⁹ Persamaan skripsi dan penelitian ini adalah jenis penelitian sama-sama menggunakan penelitian lapangan dan membahas tentang MLM. Namun, perbedaannya adalah pada hukum yang meninjaunya dimana dalam skripsi menggunakan hukum islam yang lebih umum sedangkan pada penelitian ini menggunakan Fatwa DSN MUI.

3. Muhammad Amin (2016) “Strategi Pemasaran MLM (Multi Level Marketing) Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada PT. Natural Nusantara Cabang Purwokerto)” dari IAIN Purwokerto, Hasil penelitian saudara Muhamad Amin menyimpulkan bahwa strategi pemasaran yang digunakan PT. Natural Nusantara cabang Purwokerto tidak terdapat sistem money game atau permainan uang yang hanya menguntungkan anggota yang berada di atas dan dilarang oleh ekonomi Islam karena hanya memutarakan uang tanpa adanya produk yang dijual.²⁰ Persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang saya lakukan yaitu sama-sama objek penelitiannya di PT. Natural Nusantara, dan lebih fokus pada strategi pemasaran MLMnya dipandang dari perspektif ekonomi Islam sedang penelitian yang saya teliti lebih fokus pada pendapatan bonus distributor di MLM PT.NASA di tinjau dari fatwa DSN MUI No.75 tahun 2009.

Tabel 2.1
Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu.

Nama	Tahun	Judul	Persamaan	Perbedaan
Ami Sholihati	2012	<i>Tinjauan Hukum Islam Tentang Intensif Passive Income Pada MLM di PT.K-Link Internasional</i>	-Sama sama meneliti tentang MLM	-Ami Sholihati lebih fokus pada Intensif Passive Income sedangkan peneliti fokus pada pendapatan bonus. -Ami sholihati

¹⁹ Mirnawati, “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pendapatan Reward Distributor Pada Multi Level Marketing di PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia*”, (Skripsi, UIN AR-RANIRY Darussalam, 2018), 65.

²⁰ Muhammad Amin. “*Strategi Pemasaran MLM (Multi Level Marketing) Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada PT. Natural Nusantara Cabang Purwokerto)*” (Skripsi, IAIN Purwokerto, 2016), 58.

				menggunakan jenis penelitian hukum sedangkan peneliti menggunakan jenis penelitian lapangan
Mirawati	2018	<i>Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pendapat Reward Distributor Pada Multi Level Marketing di PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia.</i>	-Sama – sama menggunakan pendekatan kualitatif atau penelitian lapangan. - Sama sama membahas tentang MLM	Mirawati menggunakan Hukum Islam untuk menganalisis masalahnya sedangkan peneliti menggunakan fatwa DSN MUI.
Muhammad Amin	2016	<i>Strategi Pemasaran MLM (Multi Level Marketing) Perspektif Ekonomi Islam (Studi kasus pada PT. Natural Nusantara Cabang Purwokerto)</i>	Obyek penelitian sama sama pada PT. Natural Nusantara Jenis penelitian sama sama menggunakan penelitian lapangan.	Muhammad Amin lebih fokus pada strategi pemasaran sedangkan peneliti fokus pada pendapatan bonus distributor Muhammad Amin menganalisis dengan Ekonomi Islam sedangkan peneliti menggunakan Fatwa DSN MUI.

B. Kajian Teori

Bagian ini berisi pembahasan teori yang dijadikan sebagai perspektif dalam melakukan penelitian. Pembahasan teori secara lebih luas dan mendalam akan semakin memperdalam wawasan peneliti dalam mengkaji permasalahan yang hendak di pecahkan sesuai rumusan masalah dan tujuan penelitian. Berbeda dengan penelitian kuantitatif, posisi teori dalam penelitian kualitatif diletakkan sebagai perspektif, bukan untuk di uji.²¹

²¹ Tim Penyusun UIN KHAS Jember, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah UIN KHAS JEMBER*, 46.

1. Multi Level Marketing

a. Pengertian Multi Level Marketing

Multi level marketing berasal dari Bahasa Inggris, dimana Multi berarti banyak, Level berarti tingkat, sedangkan Marketing berarti pemasaran. Jadi Multi Level Marketing adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Pemasaran adalah suatu proses sosial dalam manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan pihak lain. Pemasaran juga dapat diartikan sebagai upaya – upaya yang dilakukan agar memudahkan terjadinya penjualan dan perdagangan.²²

Multi Level marketing atau MLM juga disebut Network marketing, Multi Generation Marketing dan Uni Level Marketing. Namun dari semua istilah itu, yang paling populer adalah istilah Multi Level Marketing. Pengertian Multi Level Marketing atau disingkat MLM adalah sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Dengan kata lain, dapat dikemukakan bahwa Multi Level Marketing adalah pemasaran berjenjang melalui jaringan distribusi yang dibangun dengan menjanjikan konsumen (pelanggan) sekaligus sebagai tenaga pemasaran.²³

Dengan kata lain, Multi Level Marketing sebuah metode pemasaran barang dan atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk lebih dari satu tingkat, dimana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang dan jasa yang dilakukannya sendiri dan anggota jaringan didalam

²²Philip Kotler dan Armstrong, *Marketing Management, Alih Bahasa: Benyamin Molan, Manajemen Pemasaran*,(Jakarta: Indeks, 2007),1.

²³ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, Cet. Ke-III, (Jakarta: Amzah,2015),613.

kelompoknya. Sistem ini memiliki ciri-ciri khusus yang membedakannya dengan sistem pemasaran lain, di antara ciri-ciri khusus tersebut adalah: terdapatnya banyak jenjang atau level, melakukan perekrutan anggota baru, penjualan produk, terdapat sistem pelatihan, serta adanya sistem komisi atau bonus untuk tiap jenjangnya. Suatu yang khas dari Multi Level Marketing adalah adanya sistem penjenjangan atau tingkatan untuk setiap distributor yang bergabung, sesuai dengan prestasinya. Seperti halnya meniti karier dalam bisnis ini dari tingkat yang paling bawah. Menjalankannya langkah demi langkah, hingga ia berhasil naik peringkat dan terus naik peringkat.²⁴

Multi Level Marketing merupakan konsep yang memberikan kesempatan kepada konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh manfaat dan keuntungan di dalam garis kemitraannya. Dalam istilah Multi Level Marketing, anggota dapat disebut juga sebagai distributor atau mitra niaga. Jika mitra niaga mengajak orang lain untuk menjadi seorang anggota sehingga jaringan pelanggan atau pasar semakin luas, itu artinya mitra niaga telah berjasa mengangkat omset perusahaan. Atas dasar itulah kemudian perusahaan berterimakasih dengan bentuk U memberi sebagian keuntungannya kepada mitra niaga yang berjasa dalam KIA bentuk insentif berupa bonus, baik bonus harian, bonus bulanan, tahunan, maupun bonus-bonus lainnya.²⁵

Multi Level Marketing merupakan pemasaran yang dilakukan banyak level atau tingkatan, yang biasanya dikenal dengan istilah Up Line (tingkat atas) dan down line (tingkat bawah). Up Line dan down line umumnya mencerminkan hubungan pada level yang berbeda vertikal

²⁴ Muhammad Syafi'i Antonio. *Mengenal Mlm Syari'ah Dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai dengan Pengelolanya*, (Tangerang: Qultum Media, 2005), 17.

²⁵ Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012), 298.

maupun horizontal. Karena itu seseorang akan disebut up line apabila telah mempunyai down line, baik berjumlah satu maupun lebih. Bisnis Multi Level Marketing menggunakan sistem jaringan, meskipun masing-masing perusahaan distributor menyebut dengan istilah yang berbeda-beda.²⁶

Bisnis Multi Level Marketing dalam kajian fiqh kontemporer dapat ditinjau dari dua aspek produk barang atau jasa yang dijual dan cara ataupun sistem penjualan (selling/marketing). Mengenai produk yang dijual, apakah halal atau haram bergantung kandungannya, apakah terdapat sesuatu yang diharamkan Allah menurut kesepakatan (ijma') ulama atau tidak, begitu juga jasa yang dijual. Unsur-unsurnya, khamar, bangkai, darah, perzinaan, kemaksiatan, perjudian contohnya. Lebih mudahnya sebagian produk barang dapat dirujuk pada sertifikasi halal dari LP-POM MUI, meskipun produk yang belum disertifikasi halal juga belum tentu haram bergantung pada kandungannya.²⁷

Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan Multi Level Marketing tidak hanya menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga produksi jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa marketing fee, bonus, dan sebagaimana bergantung level, prestasi penjualan, dan status keanggotaan distributor. Jasa perantara penjualan ini (makelar) dalam terminology fiqh disebut "samsarah/simsar" ialah perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli) atau perantara antara penjual dan pembeli untuk mempermudah jual beli.²⁸

²⁶Mardani, *Hukum Perikatan Syariah Di Indonesia*, Cet-I, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), 209.

²⁷Setiawan Budi Utomo, *Fiqh Actual* (Jakarta : Gema Insani Pers.2003).102-103.

²⁸Setiawan, *Fiqh Actual*, 103.

b. Cara Kerja Multi Level Marketing

Kemunculan trend strategi pemasaran produk melalui sistem Multi Level Marketing di dunia bisnis modern sangat menguntungkan banyak pihak., antara lain seperti pengusaha (baik produsen maupun perusahaan Multi Level Marketing). Hal tersebut disebabkan karena adanya penghematan biaya dalam iklan. Pemasaran melalui jaringan ini sangat membantu perusahaan dalam memasarkan produk dan jasa yang tadinya belum terkenal untuk meraih pasar dalam waktu yang singkat tanpa harus mengeluarkan biaya iklan yang besar dimedia massa. Bisnis ini juga menguntungkan para distributor yang berperan sebagai simsar(mitra niaga) yang ingin bebas dalam bekerja.²⁹

Dalam Multi Level Marketing, terdapat unsur jasa. Hal ini dapat kita lihat dengan adanya seorang distributor yang menjualkan barang yang bukan miliknya dan ia mendapat upah dari presentase harga barang. Selainitu jika ia dapat menjual barang tersebut sesuai dengan target yang telah ditetapkan, maka ia mendapatkan bonus yang ditetapkan perusahaan.³⁰

Pada dasarnya cara kerja pemasaran dengan strategi Multi Level Marketing berorientasi pada prestasi dari setiap anggota atau distributornya. Para distributor dituntut untuk menjual produk sesuai target dan membangun jaringan seluas-luasnya. Adapun cara kerja pemasaran dengan strategi Multi Level Marketing adalah :

- 1) Pertama-tama Anda akan disponsori oleh seorang distributor perusahaan Multi Level Marketing. Sponsor Anda adalah distributor

²⁹ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, Cet. Ke-III, (Jakarta: Amzah,2015),614.

³⁰ Mardani, *Hukum Perikatan Syariah Di Indonesia*, Cet-I, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013),210.

yang lebih dahulu bergabung dengan perusahaan Multi Level Marketing. Tugas Anda antara lain menjual produk-produk perusahaan Multi Level Marketing dan mencari mitra bisnis baru sebanyak mungkin untuk bergabung menjadi distributor, hingga membentuk suatu jaringan yang luas.

- 2) Membayar uang pangkal/pendaftaran. Untuk dapat didaftar sebagai anggota atau distributor, setiap orang diwajibkan membayar sejumlah uang yang sudah ditentukan besarnya. Uang pendaftaran ini biasanya akan diserahkan ke stockiestterdekat bersamaan dengan formulir pendaftaran yang telah diisi oleh prospek atau calon distributor. Setelah membayar uang pangkal seorang distributorbaru akan mendapatkan berbagai fasilitas misalnya buku pedoman, kartu anggota, literaturperusahaan, majalah, selebaran berkala, informasi produk, formulir-formulir pesanan, nasehat bisnis, dan contoh-contoh produk.³¹
- 3) Menandatangani perjanjian atau kontrak. Seorang anggota/distributor yang sudah membayar sejumlah uang pangkal tadi, kemudian akan menandatangani suatu kontrak yang bersifat mengikat distributor dan perusahaan. Seorang distributor harus mematuhi berbagai peraturan yang sudah ditetapkan, sedangkan perusahaan berkewajiban untuk menyediakan produk, memberikan berbagai bonus atau komisi, memberikan layanan sebagaimana dijanjikan dalam marketing plan perusahaan, dan pedoman agar para distributor dapat menjalankan bisnisnya dengan benar. Setiap anggota berhak untuk mendapatkan produk-produk dari perusahaan dengan harga distributor atau harga grosir.

³¹Andi Setiawan, “*Multi level marketing (MLM) dalam perspektif hukum ekonomi syariah*”, Jurnal STAIN Jural Siswo Metro, (Maret 2018), 8.

- 4) Melaksanakan aktivitas penjualan produk. Para distributor kemudian melakukan kegiatan menjual produk-produk perusahaan kepada konsumen. Sebagian besar penjualan langsung/direct selling ini merupakan personal selling/face to face, diawali dengan suatu rekomendasi atau pendekatan langsung. Para distributor biasanya memberikan penjelasan tentang produk-produk perusahaan dan meyakinkan akan manfaat, keunggulan, atau kualitas agar orang bersedia untuk membelinya.
- 5) Mengembangkan jaringan. Selain bertugas menjual produk secara langsung kepada konsumen, setiap distributor juga harus mengembangkan jaringan penjualan seluas-luasnya. Untuk dapat membangun jaringan, setiap distributor harus mencari prospek. Ada beberapa strategi untuk mendapatkan prospek, yaitu kembangkan jaringan seluas-luasnya, jelajahi seluruh pasar, temui orang-orang tempat prospek bergantung, dan tampilkan diri sebagai agen. Apabila distributor berhasil dalam mengembangkan jaringan, maka perusahaan akan memberikan berbagai imbalan dalam bentuk bonus, potongan harga, dan insentif-insentif lainnya. Strategi Multi Level Marketing bertumpu pada pengembangan jaringan, sehingga semakin banyak seorang distributor berhasil merekrut anggota baru maka penghasilan atau bonusnya semakin besar.

2. Pendapatan

a. Pengertian pendapatan

Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh seseorang atau lembaga perusahaan dalam bentuk gaji, upah, sewa, laba, dari hasil kegiatan usaha, baik sebagai perajin, pegawai maupun majikan.

Pendapatan menurut hukum Islam dikatakan sebagai ijarah. Ijarah secara bahasa berarti upah, sewa, jasa atau imbalan. Ijarah merupakan transaksi yang memperjual belikan manfaat harta suatu benda. Transaksi Ijarah merupakan salah satu kegiatan muamalah yang banyak dilakukan manusia untuk memenuhi kebutuhan hidup.³² Ijarah menurut Sayyid Sabiq, al-ijarah adalah suatu jenis akad atau transaksi untuk mengambil manfaat dengan jalan memberi penggantian.³³

b. Jenis-jenis pendapatan

Jenis pendapatan dibagi menjadi dua yaitu :

- 1) Active income yaitu suatu pendapatan yang hanya akan diterima jika aktif melakukan usaha, seperti bekerja atau berinvestasi diantaranya: karyawan (pegawai), buruh perusahaan, manager, executive.
- 2) Passive income yaitu suatu pendapatan yang diperoleh seseorang walaupun orang tersebut tidak aktif lagi bekerja, seperti bisnis dengan sistem konglomerasi, waralaba, network marketing, investasi pada saham, obligasi, tanah, perhiasan, properti dan deposito.

Dalam Multi Level Marketing passive income yaitu mendapat bonus secara pasif tanpa melakukan pembinaan, perekrutan, dan penjualan barang atau jasa karena hal itu sama dengan money game dan penghasilan yang didapatkan tanpa harus bekerja lagi. Multi Level Marketing adalah salah satu bisnis yang menghasilkan bonus passive income sangat besar. Dalam Multi Level Marketing, setiap distributor memiliki impian masing-masing dan mereka bisa bekerja secara mandiri. Mereka sudah memiliki kesadaran bahwa ini adalah bisnis

³²Ghufron A Mas'adi, *Fiqh Muamalah Konstektual*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, Cet. Ke-1, 2002),181.

³³Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), 277.

mereka sendiri maka meskipun tidak lagi membantu bisnis mereka akan tetap berkembang. Kemudian seiring dengan membesarkan bisnis mereka, maka akan selalu mendapat bonus selama bisnis mereka berjalan. Tentunya besar bonus tergantung jenis marketingplan perusahaan itu sendiri. Jika membangun cukup banyak pemimpin dalam grup, maka dengan sendirinya akan mendapatkan passive income berupa bonus yang banyak tanpa harus mengeluarkan modal lagi.³⁴

c. Pendapatan Bonus

Bonus adalah imbalan yang berupa sejumlah uang yang ditambahkan ke gaji distributor yang mampu bekerja sedemikian rupa sehingga melampaui harapan pemimpin. Apabila pembayaran gaji pokok biasanya dilakukan setiap bulan maka pembayaran bonus dilakukan secara variasi tergantung pada perjanjian antara perusahaan dengan karyawan, misalnya bonus tahunan. Dengan demikian pembayaran bonus dapat bertindak sebagai insentif bagi para pekerja agar termotivasi untuk meningkatkan kinerjanya. Pemberian bonus sendiri didasarkan atas 3 hal.³⁵

Pertama, berdasarkan jumlah unit produksi yang dihasilkan dalam satu kurun waktu tertentu. Artinya jika jumlah unit produksi yang dihasilkan melebihi jumlah yang telah ditetapkan, karyawan akan menerima bonus atas kelebihan jumlah yang dihasilkan.³⁶

Kedua, apabila terjadi penghematan waktu. Artinya jika pegawai menyelesaikan tugas dengan hasil yang memuaskan dalam waktu yang lebih singkat dari waktu yang seharusnya, pegawai tersebut menerima

³⁴ Andreas Harefa, *Multi Level Marketing*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1999), 14-15.

³⁵ Anwar Prabu Mangkunegara, *Manajemen Sumberdaya Perusahaan*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2013), 89.

³⁶ Anwar Prabu Mangkunegara, *Manajemen Sumberdaya Perusahaan*, 89.

bonus dengan alasan menghemat waktu, lebih banyak pekerjaan yang dapat diselesaikan.

Ketiga, bonus diberikan berdasarkan perhitungan yang progresif. Artinya jika seorang karyawan makin lama makin mampu memproduksi barang dalam jumlah yang besar, maka besar pula bonus yang diterima untuk setiap kelebihan produk yang dihasilkan. Dasar pemberian bonus di atas ialah pendapatan bonus dalam dunia kerja maupun bisnis.³⁷

d. Fatwa DSN MUI NO.75 Tahun 2009 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syariah

1) Latar belakang Fatwa DSN MUI tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syariah.

Sering munculnya kontroversi dikalangan pelaku *Marketing* dan masyarakat pada bisnis dengan system penjualan langsung berjenjang adalah adanya dugaan *money game* sehingga berujung pada pertanyaan apakah bisnis itu sesuai pedoman syariah? Selain itu adanya pengajuan dari perusahaan yang beroperasi dengan system penjualan langsung kepada DSN MUI menjadi landasan dalam

UN membuat ketentuan syariah mengenai penjualan langsung serta pendapatan yang di dapat distributor.

KIAI

Salah satu cara untuk menghilangkan masalah tersebut dan mengetahui apakah bisnis itu sudah sesuai atau belum adalah dengan adanya sertifikasi dari Dewan Syariah Nasional- Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) yakni Fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009.

³⁷Anwar Prabu Mangkunegara, *Manajemen Sumberdaya Perusahaan*, 90.

2) Ketentuan Umum

Dalam Fatwa DSN-MUI No 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah memiliki ketentuan umum yaitu:

- a) Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.
- b) Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
- c) Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
- d) Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan system penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- e) Konsumen adalah pihak pengguna barang dan atau jasa, dan tidak bermaksud untuk memperdagangkannya.
- f) Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.
- g) Bonus adalah tambahan atau imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil

melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.

- h) *Ighra'* adalah daya tarik luar yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
- i) *Money Game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan atau pendaftaran Mitra Usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat di pertanggungjawabkan.
- j) *Excessive mark-up* adalah batasan marjin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain diluar biaya.
- k) *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
- l) Mitra usaha/*Stockist* adalah pengecer/*retailer* yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.³⁸

e. Ketentuan hukum

KIA Ada 12 ketentuan hukum dalam Fatwa DSN MUI No 75 tahun 2009 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syariah, ketentuan hukum tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Ada obyek transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa ;

³⁸ Sekertariat MUI, Fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, 5-6.

Objek yang dimaksud dalam pernyataan ini yaitu bias berupa apa saja asalkan halal, tapi akan lebih bermanfaat dan tidak menimbulkan banyak polemic ketika objek ini berupa kebutuhan pokok atau produk yang biasa dipakai sehari-hari.

- 2) Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram Kita bisa dengan mudah mengetahui apakah barang objek bisnis PLB dan MLM tersebut haram atau tidak, baik dari sisi zatnya maupun kegunaannya. Hal ini bukan berarti sistem bisnis yang dijalankan itu sudah berlabel halal, karena jika jumlah transaksi yang dipakai tidak sesuai dengan akadnya, ketidakadilan, tidak ada pengawasan dan pengawasan maka tidak menutup kemungkinan terjadi ketidak syariahan.
- 3) Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, *maksiat*
 - a) Unsur *gharar* (ketidakpastian), *gharar* berarti suatu penampilan yang menimbulkan kerusakan, atau sesuatu yang tampaknya menyenangkan, namun dalam realitasnya memunculkan kebencian. *Gharar* terjadi ketika kedua belah pihak saling tidak mengetahui apa yang akan terjadi. Islam melarang hadirnya *gharar* dalam kegiatan perekonomian karena mengkonstruksi ketidakadilan.
 - b) Unsur *maysir*, *maysir* adalah segala bentuk transaksi yang mengandung unsur untung-untungan, taruhan, yang ketika akad itu terjadi hasil yang akan diperolehnya belum jelas.
 - c) Unsur *riba*, dalam Islam *riba* terbagi menjadi dua yaitu *riba nasiah*, yaitu tambahan yang harus diberikan oleh orang yang

berutang sebagai imbalan dari perpanjangan waktu pembayaran utangnya, dan riba *fadhhal*, yaitu tambahan yang diperoleh dalam penukaran dua barang yang sama jenisnya.³⁹

- d) Unsur *dharar*, *dharar* adalah dampak yang membahayakan, tidak memberi manfaat, menyulitkan atau merugikan diri sendiri maupun orang lain.
 - e) Unsur *dzulm*, *dzulm* adalah menempatkan sesuatu tidak pada tempatnya, memberikan sesuatu tidak sesuai ukuran, kualitas dan temponya. mengambil sesuatu yang bukan haknya dan memperlakukan sesuatu tidak pada porsinya.
 - f) Maksiat, maksiat merupakan tindakan yang melanggar hukum moral yang bertentangan dengan perintah Allah. Maksiat dapat melemahkan iman seseorang dan juga membuat seseorang lebih condong berbuat kemungkar. Jika dikaitkan dengan bisnis MLM ini maka terletak pada persaingan yang dilakukan oleh perusahaan, apakah persaingan tersebut didasarkan dengan syariat Islam atau tidak.
- 4) Tidak ada harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark – up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas / manfaat yang diperoleh.
- 5) Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.

³⁹ Amir syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh*, (Jakarta:Kencana,2010),210.

Dalam hal ini, besarnya komisi tidak ditentukan berdasarkan masuknya uang iuran keanggotaan. Jadi jika dalam perusahaan tersebut bonus yang diperoleh para distributor berdasarkan masuknya uang iuran keanggotaan, maka bisa disebut bisnis tersebut tidak sesuai dengan persyaratan PLBS.⁴⁰

- 6) Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan perusahaan kepada mitra usaha karena berhasil melampaui target penjualan produk yang telah ditetapkan suatu perusahaan. Jumlah dari bonus ini harus sesuai dengan kinerja para distributor.
- 7) Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang di peroleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dana tau penjualan barang dana tau jasa.
- 8) Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra_usaha) tidak menimbulkan *ighra*’.
- 9) Tidak ada eksploitasi dan ketidak adilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.

Dalam hal ini harus bias memebrikan jaminan kepada *downline* dibawahnya, dimana dia akan mendapatkan imbal hasil yang sama dengan yang memulai lebih awal jika berhasil melakukan distribusi produk meskipun *downline* tersebut tidak mempunyai *downline* di bawahnya.

⁴⁰ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat berwirausaha Sampai Dengan Pengelolaannya*, (Depok: Qultum Media, 2005),31.

- 10) Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah, dan akhlak mulia, seperti syirik, maksiat, dan lain lain.
- 11) Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya. Dalam hal ini, mitra usaha memiliki kewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya agar tidak mengalami kesulitan untuk melakukan kegiatan distribusi produk dan tidak melenceng dari ketentuan yang telah ditentukan.⁴¹
- 12) Tidak melakukan kegiatan *money game*.

Semakin berkembangnya bisnis dengan system *Multi Level Marketing*, banyak perusahaan yang hanya mengatasnamakan MLM di mana sesungguhnya bentuk bisnis itu tidak lain adalah *money game*. *Money game* sendiri adalah kegiatan penghimpunan uang dengan praktik memebrikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran mitra usaha yang baru/bergabung dan bukan dari hasil penjualan produk.⁴²

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

⁴¹Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat berwirausaha Sampai Dengan Pengelolaannya*,94.

⁴² Sekertariat MUI, Fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009, 5-6.

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian pada dasarnya merupakan uraian teknis yang digunakan dalam penelitian.⁴³ Adapun metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dan pendekatan Ilhaq. Pendekatan kualitatif adalah suatu langkah prosedur untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain secara holistik dari sudut perspektif partisipan.⁴⁴ Sedangkan pendekatan Ilhaq adalah menyamakan hukum suatu masalah yang belum dijawab oleh kitab dengan kasus atau masalah serupa yang telah dijawab oleh kitab (menyamakan dengan pendapat yang sudah jadi). Alasan peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dan pendekatan Ilhaq ini karena mendeskripsikan fenomena sosial berupa pendapatan bonus distributor pada MLM di PT. Natural Nusantara yang kemudian dianalisis dengan Tinjauan Fatwa DSN-MUI No 79 Tahun 2009. Dan menggunakan jenis penelitian studi lapangan (*field research*)⁴⁵, yaitu penelitian yang dilakukan langsung dengan terjun ke lapangan untuk mendapatkan data yang lengkap dan valid tentang pendapatan bonus distributor Multi Level Marketing yang ada di bawah naungan PT. Natural Nusantara.

⁴³ Bahder Johan Nasution, *Metode Penelitian Ilmu Hukum*, (Bandung: CV Mandar Maju, 2016), 3

⁴⁴ Lexy J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005), 6.

⁴⁵ Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1999), 8.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi Penelitian menunjukkan dimana penelitian tersebut hendak dilakukan.⁴⁶ Adapun lokasi penelitian yang di pilih oleh peneliti ialah kediaman distributor NASA yang berlokasi di desa Curahtakir Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember dan di desa Sanenrejo Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember.

C. Subyek Penelitian

Pada penelitian ini, peneliti memasuki situasi social tertentu, yang mana telah melakukan observasi dan wawancara kepada orang – orang yang telah dipandang tahu tentang situasi social tersebut. Penentuan sumber data pada orang yang diwawancarai dilakukan secara *purposive* , yaitu dipilih dengan pertimbangan dan tujuan tertentu. Pertimbangan ini misalnya dengan memilih informan yang dipandang dapat memberikan informasi yang dibutuhkan sesuai dengan tujuan dalam penelitian.⁴⁷ Dalam hal penelitian ini peneliti melakukan penelitian dengan Ibu Maryam dan Bapak Firman Selaku Stockiest NASA dan Ibu Ersita, Ibu Rindi, Bapak Budiono selaku Distributor NASA.

D. Teknik Pengumpulan Data

Pada bagian ini telah dikemukakan bahwa, dalam penelitian kualitatif, teknik pengumpulan data yang utama adalah observasi *participant*, wawancara mendalam, dokumen dan gabungan dari ketiganya atau triangulasi. Perlu diungkapkan jika pengumpulan datanya dengan observasi, maka perlu dikemukakan apa yang akan diobservasi, jika wawancara maka harus ditentukan kepada siapa akan melakukan wawancara.⁴⁸

⁴⁶ Tim Penyusun UIN KHAS Jember, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah UIN KHAS JEMBER*, 48.

⁴⁷ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif R&D*, (Bandung: Afabeta, 2014), 218 -219.

⁴⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi, (Mixed Mithods)*, 382 -383.

Adapun beberapa teknik pengumpulan data yang dilakukan peneliti yaitu:

1. Teknik Pengamatan

Teknik pengamatan (observasi) adalah metode atau cara – cara menganalisis dan mengadakan pencatatan secara sistematis mengenai tingkah laku dengan melihat atau mengamati individu atau kelompok secara langsung.⁴⁹ Dalam penelitian ini menggunakan teknik observasi secara non partisipan, artinya peneliti tidak akan terlibat dan hanya sebagai pengamat independen.

Data yang diperoleh dari teknik adalah mengamati para distributor melalui social media dalam menjual dan mempromosikan produknya.

2. Teknik Wawancara

Merupakan percakapan dengan maksud tertentu yang dilakukan oleh kedua belah pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai telah memberikan jawaban atas pertanyaan tersebut.⁵⁰

Data yang diperoleh dari metode interview ini ialah

- a. System pendapatan bonus yang diperoleh distributor pada Multi Level Marketing di PT Natural Nusantara.
- b. system penjualan yang dilakukan distributor hingga mendapatkan bonus atau komisi dari penjualan produk tersebut.

3. Teknik Dokumenter

Hasil penelitian dari observasi atau wawancara akan lebih dapat dipercaya apabila didukung oleh dokumentasi – dokumentasi yang berkaitan. Dokumenter diartikan sebagai cara pengumpulan data yang di peroleh dari data yang sudah ada atau data yang tersedia. Dokumenter merupakan suatu metode pengumpulan data dengan cara mengambil atau membuat dokumen atau catatan-catatan yang dianggap perlu. Dalam melaksanakan metode

⁴⁹ Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Jakarta : Rineka Cipta, 2008), 94.

⁵⁰ Lexi J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, 86.

dokumentasi, peneliti menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku-buku, majalah, dokumen, peraturan-peraturan dan sebagainya. Hasil penelitian dari observasi dan wawancara akan lebih kredibel dan dapat dipercaya jika didukung dengan dokumentasi.

Dalam penelitian ini, data yang diperoleh berupa; dokumen buku Marketing plan NASA, buku informasi produk NASA, daftar harga konsumen, daftar harga mitra usaha, kode etik dan peraturan perusahaan NASA serta, artikel tentang PT NASA.

E. Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis interaktif Miles and Huberman. Karena dalam penelitian ini peneliti akan menganalisis data secara terus menerus mulai dari awal penelitian hingga akhir penelitian secara tuntas dan mendalam yang dilakukan secara berulang – ulang hingga ditemukan data yang valid. Sebagaimana yang dikemukakan oleh Miles and Huberman bahwa analisis data kualitatif merupakan upaya yang berlanjut, berulang dan terus menerus.

Aktivitas analisis interaktif Miles and Huberman dilakukan dengan tiga aktivitas dalam analisis data yaitu seperti halnya *data condensation*, *data display*, *drawing and verifying conclusions*.

1. Kondensasi Data (*data condensation*)

Data kondensasi mengacu pada proses pemilihan, pemfokusan, penyederhanaan, abstrak, dan transformasi data – data yang muncul dalam bahan catatan lapangan secara tertulis. Transkrip, wawancara, dokumen, dan materi – materi empiris lainnya dengan kondensasi membuat data lebih kuat.

Seperti yang kita lihat, data kondensasi terjadi terus – menerus sepanjang proyek yang berorientasi kualitatif. Bahkan sebelum data benar – benar terkumpul, data kondensasi antisipatif terjadi ketika peneliti

memutuskan kerangka kerja konseptual, kasus yang akan diteliti, pertanyaan peneliti, dan pendekatan pengumpulan data mana yang harus di pilih. Saat pengumpulan data berlanjut, selanjutnya dari data kondensasi terjadi: penulisan ringkasan, memo analitik, proses kondensasi / transformasi data berlanjut setelah lapangan selesai, sampai laporan akhir selesai.

Kondensasi data bukanlah sesuatu yang terpisah dari analisis. Ini adalah bagian dari analisis. Keputusan peneliti data mana yang harus di kodekan dan yang harus di cabut, label kategori mana yang paling baik merangkum sejumlah potongan, yang mana cerita yang akan diceritakan berevolusi. Semuanya merupakan pilihan analisis.

Data kondensasi adalah analisis yang mempertajam, memilih, memfokuskan, membuang, dan mengatur data sedemikian rupa sehingga kesimpulan “final” dapat diambil dan diverifikasi.⁵¹

2. Penyajian Data (data display)

Penyajian data adalah sebuah pengorganisasian. Penyatuan dari informasi yang memungkinkan penyimpulan dan aksi. Dalam proses ini peneliti akan terbantu dalam memahami apa yang terjadi dan untuk melakukan sesuatu termasuk untuk menganalisis data lebih mendalam atau mengambil aksi berdasarkan pemahaman.⁵²

Penyajian data ini dilakukan untuk menyajikan data – data yang berkaitan dengan fokus penelitian. Yaitu: Pendapatan Bonus Distributor pada sistem penjualan MLM pada PT . NASA.

3. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi (*drawing and verifying conclusions*)

Langkah ketiga dari analisis data yakni pembuatan kesimpulan dan verifikasi. Dari pemulaan pengumpulan data, seorang penganalisis kualitatif

12. ⁵¹ Matthew B. Miles, etc, *Qualitative Data Analysis*, (America: SAGE Publications, 2014),

⁵² Matthew B. Miles, etc, *Qualitative Data Analysis*, 13.

mulai mencari arti benda – benda, mencatat keteraturan penjelasan, konfigurasi – konfigurasi yang mungkin, alur sebab-akibat, dan proposisi.

Kesimpulan – kesimpulan “final” mungkin tidak muncul sampai pengumpulan data berakhir, tergantung pada besarnya kumpulan – kumpulan catatan lapangan, pengkodeannya, penyimpanan dan metode pencarian ulang yang digunakan, kecakapan peneliti, dan tuntutan – tuntutan pemberi data. Kesimpulan disini juga tidak lepas dari verifikasi tentang kebenaran data yang didapat.⁵³

Pengambilan kesimpulan dalam penelitian kualitatif dapat menjawab fokus penelitian yang telah dirumuskan sejak awal, yaitu: pendapatan bonus distributor pada sistem penjualan di Multi Level Marketing PT. Natural Nusantara Perspektif Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009.

F. Keabsahan Data

Dalam bagian ini telah memuat bagaimana usaha – usaha yang hendak dilakukan oleh peneliti untuk memperoleh keabsahan data – data temuan dilapangan. Agar diperoleh temuan yang absah, maka perlu diteliti kredibilitas dengan menggunakan teknik – teknik keabsahan data seperti perpanjangan kehadiran peneliti dilapangan, observasi secara lebih mendalam, triangulasi (menggunakan beberapa sumber metode, peneliti, teori), pembahasan dengan teman sejawat, analisis kasus lain, dan melacak kesesuaian hasil.⁵⁴ Selain itu keabsahan data itu dikenal dengan validitas data merupakan pembuktian bahwa apa yang telah didapat dalam penelitian sesuai dengan apa yang sesungguhnya ada di lapangan, dan apakah penjelasan yang di peroleh memang sesuai dengan yang

⁵³Matthew B. Miles, etc, *Qualitative Data Analysis*, 13.

⁵⁴Tim Penyusun UIN KHAS Jember, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah UIN KHAS JEMBER*, 48.

sebenarnya ada atau tidak.⁵⁵ Maka dalam hal ini peneliti menggunakan beberapa teknik untuk mengetahui keabsahan data, antara lain:

1. Menggunakan bahan referensi disini adalah adanya pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti;
2. Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah di peroleh melalui beberapa sumber;
3. Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data dilakuka dengan mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Misalnya data yang diperoleh dengan wawancara, lalu di cek dengan observasi, dan dokumentasi.

G. Tahap – Tahap Penelitian

1. Tahap Pra Lapangan
 - a. Menyusun rancangan penelitian

Sebuah penelitian harus disusun sedemikian rupa, perlu beberapa hal yang perlu ditetpkan dalam menyusun rancangan penelitian yaitu:

- 1) Judul penelitian
- 2) Latar belakan penelitian
- 3) Fokus penelitian
- 4) Tujuan penelitian
- 5) Manfaat penelitian
- 6) Metode pengumpulan data

- b. Mengurus Perizinan

Sebelum mengadakan penelitian, peneliti mengurus surat perizinan terlebih dahulu yakni meminta surat permohonan penelitian kepada pihak kampus. Setelah meminta surat perizinan peneliti

⁵⁵ Nasution, *Metode Penelitian Naturalistic Kualitatif*, (Bandung Trasito, 1996), 205.

menyerahkan kepada ketua jurusan untuk mengetahui apakah diizinkan meneliti atau tidak.

c. Menjajaki dan Menilai Lapangan

Penjajakan dan penilain lapangan ini terlaksana dengan baik apabila peneliti sudah terlebih dahulu mengetahui dari kepustakaan dan mengetahui melalui orang pada lembaga yang akan diteliti mengenai situasi dan kondisi tempat penelitin

d. Menyiapkan Perlengkapan Penelitian

Menyiapkan instrument pengumpulan dan terkait penelitian, yakni instrument observasi, wawancara, dan dokumentasi.

2. Tahap Pekerjaan Lapangan

Dalam tahap ini peneliti mengumpulkan data – data yang tealh diperlukan, yaitu dengan cara menggunakan beberapa metode dan prosedur yang telah ditetapkan oleh peneliti.

3. Tahap Analisis Data

a. Setelah penelitian dilakukan, peneliti harus menyusun langkah – langkah berikutnya yaitu menganalisis data atau mengelola data.

b. Menyusun kerangka laporan hasil peneliti dengan menganalisis data yang telah dikonsultasikan kepada dosen pembimbing karena kemungkinan masih ada yang perlu dibenahi.

Laporan yang sudah selesai siap dipertanggung jawabkan di depan penguji yang kemudian digandakan untuk diserahkan ke pihak terkait.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Sejarah PT Natural Nusantara

Tahun 1985 adalah awal dilakukan riset produk agrokompleks oleh beberapa orang yang berkompeten di bidangnya. Produk mulai dikenalkan dan dimanfaatkan lebih luas pada tahun 1992 setelah produk berhasil digunakan oleh orang-orang terdekat. Produk mulai dipasarkan secara konvensional pada tahun 1996. Pada tahun 1999, produk dipasarkan dengan sistem pemasaran jaringan oleh salah satu perusahaan multi level marketing (MLM) di Indonesia dengan merek yang lain. Inovasi terus dilakukan hingga didapatkan beberapa diversifikasi produk. Melihat prospek yang cerah dari produk dan sistem MLM murni yang cocok untuk memasarkannya, maka produk ditarik dan tepatnya pada tanggal 1 Oktober 2002, produk dengan label baru yaitu NASA (Natural Nusantara) resmi kembali dipasarkan oleh perusahaan yang telah berdiri sendiri dengan nama PT. Natural Nusantara. Strategi pemasaran yang dipilih oleh perusahaan untuk memasarkan produk hingga saat ini adalah saluran distribusi dengan sistem pemasaran jaringan atau MLM. Pada Januari 2006, PT. Natural Nusantara telah memiliki perwakilan diseluruh pulau di Indonesia yang tersebar di 27 provinsi dan 286 kabupaten.

2. Visi, Misi dan tujuan PT. Natural Nusantara

Dengan Prinsip kerja untuk dapat menjadi dan mendapatkan profit, pengetahuan, leluasa, nama baik, dan silaturahmi maka PT. Natural Nusantara berjuang mewujudkan:

Visi : Hidup Bahagia dan Sejahtera Selaras Alam

Misi : Bersama Menuju Masa Depan Lebih Baik

Tujuan : Pemberdayaan Potensi Sumber Daya Alam (SDA)

3. Lokasi Perusahaan dan Jaringan Distribusi

Kantor pusat PT Natural Nusantara terletak di Jalan Ring Road barat No. 72 Salakan, Trihango, Gamping, Sleman, Yogyakarta. PT.Natural Nusantara berperan sebagai agen tunggal namun dibantu oleh beberapa *supplier* dan *stockiest* yang saat ini sudah tersebar di seluruh wilayah Indonesia yaitu 27 Provinsi dan 286 kabupaten.

PT.Natural Nusantara juga mengoperasikan beberapa Kantor Pelayanan Daerah (KPD) dan *stockiest Center* yang bertujuan untuk meningkatkan pelayanan kepada *stockiest* dan distributor NASA di berbagai wilayah di Indonesia. Daerah-daerah tersebut antara lain:

- a. Medan- Sumatera Utara
- b. Kerinci – Jambi
- c. Muara Bungo- Jambi
- d. Bandar Lampung
- e. Yogyakarta
- f. Malang – Jawa Timur
- g. Sidoarjo – Jawa Timur
- h. Jember – Jawa Timur
- i. Bandung – Jawa Barat
- j. Tasikmalaya – Jawa Barat
- k. Brebes – Jawa Tengah
- l. Solo – Jawa Tengah
- m. Pontianak – Kalbar
- n. Balikpapan – Kaltim
- o. Makassar – Sulsel

p. Merauke – Papua.⁵⁶

4. Kemitraan PT. Natural Nusantara

PT. Natural Nusantara sebagai agen tunggal yang menjalankan usahanya bermitra dengan beberapa perusahaan yang menjadi *suplayer* divisi konsultasi produk. Divisi pemasaran PT. Natural Nusantara dalam menjalankan kegiatan distribusi produk dibantu oleh *stockist* sebagai mitra penyedia produk di lapangan dan distributor sebagai mitra penyalur produk di lapangan yang masing-masing terlibat langsung dalam jaringan pemasaran.

Pemasaran PT. Natural Nusantara sepenuhnya menerapkan system pemasaran jaringan sehingga distribusinya dilakukan oleh distributor yang melakukan penjualan langsung ke konsumen tanpa membangun *outlet-outlet* sehingga mendistribusikan produk akan lebih efisien.

5. Marketing Plan PT. Natural Nusantara

a. Istilah – istilah dalam *Marketing Plan*

- 1) Distributor adalah seorang yang terdaftar sebagai anggota pada pemasaran jaringan PT. Natural Nusantara.
- 2) Mitra Usaha adalah seseorang yang terdaftar sebagai anggota pada Network Marketing NASA.
- 3) Sponsor adalah seorang distributor yang memperkenalkan seorang calon distributor untuk menjadi distributor pemasaran jaringan PT. Natural Nusantara dan namanya tertera dalam kolom sponsor.
- 4) *Frontline* adalah orang yang langsung disponsori distributor.
- 5) *Downline* adalah orang yang berada di bawah garis sponsorisasi distributor.
- 6) *Upline* adalah orang yang berada di atas garis sponsorisasi distributor.

⁵⁶ Tim NASA, *Buku Profile PT. Natural Nusantara*, (Yogyakarta:4K,2020) 26.

7) *Point Value* (PV) adalah nilai suatu produk untuk menentukan besarnya presentase rabat.

8) *Bussiness Value* (BV) adalah Nilai yang digunakan untuk perhitungan Rabat dan Royalty.

9) Kaki adalah Group distributor dari frontline ke bawah.⁵⁷

b. Jenjang karir

Untuk mencapai jenjang karir dapat ditempuh dengan beberapa cara yaitu :

1) Distributor

Mencapai akumulasi PV sampai dengan 4.999 PV selama menjadi Mitra Usaha NASA.

2) Manager

Mencapai akumulasi PV minimal 5.000 PV selama menjadi Mitra Usaha NASA.

3) Silver Manager

Syarat pencapaian dengan beberapa cara yaitu:

Mencapai 2 kaki dengan 1 kaki memiliki peringkat Silver Manager dan 1 kaki yang lain memiliki peringkat manager **atau**

Mencetak 3 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat Manager **atau**

Mempunyai Omzet 5.000 PV dan minimal 2 kaki masing-masing mencapai omzet minimal 1.000 PV dalam satu bulan.

4) Gold Manager

Syarat pencapaian dengan beberapa cara yaitu :

Mencetak 2 kaki dengan 1 kaki memiliki peringkat Silver manager dan 1 kaki yang lain memiliki peringkat Manager **atau**

⁵⁷ Tim NASA, *Buku Marketing plan PT.Natural Nusantara*(Yogyakarta:4K)2-3.

Mencetak 3 kaki masing- masing kaki memiliki peringkat silver manager **atau**

Mencetak 6 kaki masing – masing kaki memiliki peringkat Manager **atau**

Mempunyai omzet 10.000 PV dan minimal mempunyai 2 kaki masing – masing mencapai omzet minimal 2.000 PV dalam satu bulan.

5) Pearl Manager

Syarat pencapaian dengan beberapa cara yaitu :

Mencetak 2 kaki dengan 1 kaki memiliki peringkat Pearl Manager dan 1 kaki yang lain memiliki peringkat Gold manager **atau**

Mencetak 3 kaki masing – masing kaki memiliki peringkat Gold mananager **atau**

Mencetak 6 kaki masing – masing kaki memiliki peringkat Silver manager **atau**

Mempunyai omzet 20.000 PV dan minimal mempunyai 2 kaki masing – masing mencapai omzet minimal 5.000 PV dalam satu bulan.

6) Emeral Manager

Syarat pencapaian dengan beberapa cara yaitu :

Mencetak 3 kaki masing – masing kaki memiliki peringkat Pearl Manaager **atau**

Mencetak 4 kaki masing – masing kaki memiliki peringkat Gold Manager **atau**

Mempunyai 3 kaki masing – masing mencapai omzet minimal 10.000 PV dalam satu bulan.

7) Diamond Director

Syarat pencapaian dengan beberapa cara yaitu :

Mencetak 3 kaki masing – masing kaki memiliki peringkat Emerald
Manager **atau**

Mencetak 4 kaki masing – masing kaki memiliki peringkat Pearl
Manager **atau**

Mencetak 5 kaki masing – masing kaki memiliki peringkat Gold
Manager.

8) Executive Diamond Director

Syarat pencapaian dengan beberapa cara yaitu :

Mencetak 3 kaki masing – masing kaki memiliki peringkat diamond
director **atau**

Mencetak 4 kaki masing – masing kaki memiliki peringkat Emerald
Manager **atau**

Mencetak 5 kaki masing – masing memiliki peringkat Pearl
Manager **atau**

Mencetak 6 kaki masing – masing kaki memiliki peringkat Gold
Manager.

9) Double Diamond Director

Syarat pencapaian dengan beberapa cara yaitu :

Mencetak 3 kaki masing – masing kaki memiliki peringkat Executive
Diamond Director **atau**

Mencetak 4 kaki masing – masing kaki memiliki peringkat Diamond
Director **atau**

Mencetak 5 kaki masing – masing kaki memiliki peringkat Emerald
Manager **atau**

Mencetak 6 kaki masing – masing kaki memiliki peringkat Pearl Manager.

10) Crown Diamond Director

Syarat pencapaian dengan beberapa cara yaitu :

Mencetak 3 kaki masing – masing kaki memiliki peringkat Double Diamond Director **atau**

Mencetak 4 kaki masing – masing kaki memiliki peringkat Executive Diamond Director **atau**

Mencetak 5 kaki masing – masing kaki memiliki peringkat Diamond Director **atau**

Mencetak 6 kaki masing – masing kaki memiliki peringkat Emerald Manager.⁵⁸

c. Macam – macam penghasilan distributor

1) Laba Eceran

Laba eceran adalah pendapatan Mitra Usaha yang di dapat dari selisih harga Mitra Usaha dengan harga konsumen sebesar 20 – 30 %.

2) Macam – macam Rabat

a) Rabat pengembangan

Rabat pengembangan adalah rabat seorang mitra usaha yang diperoleh dari jumlah persentase omzet PV dikurangi dengan jumlah persentase omzet PV frontline beserta groupnya.⁵⁹

b) Rabat karir

Rabat karir adalah penghargaan sebesar 20% dari BV Nasional yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha yang berhasil mencapai jenjang peringkat Manager s/d Crown Diamond Director.

⁵⁸Tim NASA, *Buku Panduan Marketing Plan PT.Natural Nusantara*, 14.

⁵⁹Tim NASA, *Buku Panduan Marketing Plan PT.Natural Nusantara*, 7.

c) Rabat kepemimpinan

Penghargaan sebesar 21% dari BV Nasional yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha peringkat Silver manager s/d Crown Diamond Diretor dengan syarat mempunyai side volume minimal 1.000 PV dalam satu bulan.⁶⁰

d) Rabat Break Away

Penghargaan sebesar 3% dari BV Nasional yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha yang mempunyai kaki dengan omzet 100.000 PV keatas dalam satu bulan.

e) Rabat Qualifikasi

Penghargaan sebesar 3,5% dari BV Nasional yang diberikan perusahaan kepada mitra usaha minimal peringkat Diamond Director.

f) Royalty tahunan

Penghargaan sebesar maksimal 3,5% dari BV Nasional yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha minimal peringkat Diamond Director yang akan diberikan setahun sekali.⁶¹

d. Perekrutan Distributor baru

PT. Natural Nusantara dalam hal ini membuka pintu lebar bagi siapapun yang ingin bergabung menjadi distributor NASA. Dari hasil wawancara ibu Ersita sari selaku distributor NASA mengatakan bahwa dengan cara membeli paket pendaftaran senilai Rp. 200.000, kita dapat bergabung menjadi distributor NASA dan akan mendapat buku panduan pengetahuan produk, daftar harga produk, kode etik, kartu anggota, VCD

⁶⁰Tim NASA, *Buku Panduan Marketing Plan PT.Natural Nusantara*, 8.

⁶¹Tim NASA, *Buku Panduan Marketing Plan PT.Natural Nusantara*, 8 – 12.

company profil, dan 3 produk NASA yang berupa produk pertanian, produk kesehatan dan produk kecantikan pada saat setelah mendaftar.⁶²

e. Produk PT. Natural Nusantara

1) Produk Pengendali Hama dan Penyakit Alami

- a) Natural Glio, pengendali penyakit alami berbahan baku jamur untuk membantu mengendalikan pencegahan penyakit layu pada tanaman yang disebabkan oleh jamur dan bakteri. Harga Konsumen sebesar Rp. 40.000 dan harga distributor Rp. 32.000.
- b) Natural BVR, pengendali hama alami berbahan baku jamur untuk membantu mengendalikan hewan merang, walang sangit, dan kutu – kutuan. Harga konsumen Rp. 38.000 dan harga distributor Rp. 30.000.
- c) Pestona, pengendali hama alami sistemik berbahan baku tumbuhan berkhasiat untuk membantu mengendalikan hama jenis kutu – kutuan, wereng, walang sangit, dan keong mas. Harga konsumen Rp. 55.000 sedang harga distributor Rp. 40.000.
- d) Natural Pentana, pengendali hama alami kontak berbahan baku tumbuhan berkhasiat untuk membantu mengendalikan hama jenis kutu – kutuan dan keong mas. Harga konsumen Rp. 60.000 dan harga distributor Rp. 48.000.
- e) Natural Metilat, produk alami untuk membantu mengendalikan hama lalat buah. Harga konsumen Rp. 75.000 dan harga distributor Rp. 63.000.
- f) Aero 810, perekat, perata, dan pembasah untuk bahan pencampur pestisida kimia agar lebih efektif dan efisien penggunaannya dan

⁶² Ersita sari, diwawancara oleh penulis , jember, 30 maret 2020.

bersifat mudah terurai. Harga konsumen Rp. 40.000 dan harga distributor Rp. 33.000.

g) Granule Modern, teknologi PT. NASA menghasilkan juga berbagai pupuk organik granule (butiran) mulai kualitas standar hingga tinggi (premium). Pupuk ini mempunyai banyak pilihan dosis penggunaan, tersedia dosis 50kg/ha. 300-500 kg/ha atau sesuai permintaan. Harga konsumen sebesar Rp. 40.000 dan harga distributor Rp. 33.000.

h) Greenstar . greenstar murni terbuat dari bahan-bahan alami dengan fungsi multiguna yang mengandung lengkap unsure hara makro dan mikro, serta diperkaya hormone/ zat pengatur tumbuh (Giberelin, Sitoksin, Auksin). Harga konsumen sebesar Rp.50.000 dan harga distributor Rp.40.000.

i) Tangguh, tangguh mempunyai keunggulan untuk mempercepat proses dekomposisi/perombakan bahan organik, sebagai bahan pembenah tanah, menetralkan senyawa- senyawa berbahaya, mempercepat penguraian sisa pupuk kimia dan bahan organik yang ditanah, meningkatkan efektifitas penyerapan pupuk kimia. Harga konsumen Rp. 75.000 dan harga distributor Rp. 55.000.

j) Tangguh Probiotik, berfungsi meningkatkan kesuburan perairan sekaligus kesehatan ikan dan udang. harga konsumen Rp.75.000 dan harga distributor Rp. 55.000.

k) Bintang Tani, fungsi dari bintang tani adalah meningkatkan kuantitas/ produksi tanaman, meningkatkan kualitas hasil panen, menjaga kelestarian lingkungan/tanah, mengurangi pupuk kimia, meningkatkan daya tahan tubuh tanaman. harga konsumen Rp. 60.000 dan harga distributor Rp. 45.000.

2) Produk Pertanian Perkebunan, Peternakan, dan Perikanan

- a) Power Nutrition, pupuk organic khusus tanaman buah yang berfungsi untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produksi buah serta untuk membantu membuahkan diluar musim. harga konsumen sebesar Rp. 125.000 sedang garha Distributor Rp. 105.000.
- b) POC Nasa, pupuk Organic berbentuk ion yang langsung dipakai tanaman untuk menaikkan kualitas produk. kandungan nutrisi 1 liter POC Nasa setara dengan 1 ton pupuk kandang. Harga konsumen Rp. 40.000 dan harga distributor Rp. 33.000.
- c) Hormonik, hormone/zat pengatur tubuh (ZPT) organic terdiri atas Uksin, Giberein, Sitokinin berfungsi untuk pertumbuhan vegetative dan generative (Pembungaan dan pembuahan). Harga konsumen Rp. 35.000 dan harga distributor Rp. 29.000.
- d) Viterna plus, nutrisi alami untuk peternak (unggas dan ternak) dan perikanan(darat dan payau). Viterna plus berfungsi untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi. Harga konsumen Rp. 50.000 dan harga distributor Rp. 40.000.
- e) TON (Tambak Organik Nusantara) produk alami untuk memperbaiki kerusakan lahan dan meningkatkan kualitas perairan tambak/kolam sekaligus membantu pembetulan pakan alami ditambak/kolam. Harga konsumen Rp. 55.000 dan harga distributor Rp. 45.000.

3) Nutrisi/ Suplemen Kesehatan

- a) Natural AMN Evolution, terdiri dari asam amino *essential* dan non *essential*. Produk tersebut diperkaya dengan Wey Protein serta fitro hormone yang berfungsi mengoptimalkan

dmetabolisme, stamina, dan daya tahan tubuh. Harga konsumen Rp. 145.000 dan harga distributor Rp. 100.000.

b) Calsea Plus, memiliki kandungan kalsium yang diekstrak dari fosil kerang. Produk tersebut diperkaya vitamin D dan E untuk mendukung penyerapan kalsium yang optimal. Harga Konsumen Rp.135.000 dan harga distributor Rp. 95.000.

c) Enbepe (Natural Brain Power) nutrisi alami untuk menjaga kesehatan otak dan syaraf serta untuk membantu penyembuhan penyakit yang berkaitan dengan otak dan syaraf. Harga konsumen sebesar Rp. 210.000 dan harga distributor Rp. 145.000.

d) Natural Lecithin, ekstrak kedelai yang diproses secara alami. Produk ini aman dan bermanfaat untuk menjaga kesehatan secara alami dan membantu penyembuhan berbagai penyakit. Harga konsumen Rp. 165.000 dan harga distributor Rp. 115.000.

e) Royal Jelly, produk madu yang memiliki banyak kandungan vitamin dan mineral tetap terjaga dan tidak mudah rusak. Harga konsumen Rp. 140.000 sedang harga distributor Rp. 98.000.

f) Natural Chlorophyllin, produk tersebut mengandung asam chlorophyll yang bermanfaat untuk membersihkan pembuluh darah dan organ tubuh dari penumpukan senyawa beracun dan bahan berbahaya. Harga konsumen Rp. 100.000 dan harga distributor adalah Rp.70.000.

g) Serbuk Beras Merah Natural, memiliki kandungan serat yang sangat penting untuk menjaga kesehatan organ pencernaan dan bermanfaat untuk diet yang sehat. Harga konsumen Rp. 30.000 dan harga distributor Rp. 21.000.

- h) Hu- Ehang Tea, formulasi dari pucuk daun the dan rempah pilihan alami yang bermanfaat untuk menjaga kesehatan saluran pernafasan, menjaga stamina, dan daya tahan tubuh, sertamembantu menjaga metabolisme tubuh yang normal. Harga konsumen Rp. 75.000 dan harga distributor Rp. 52.000.
- i) Super Nano Propolis, berfungsi sebagai antioksidan, pengobatan kanker, pembunuh kuman, bakteri, virus dan dapat menghambat keparahan semua penyakit. Harga konsumen sebesar Rp. 120.000 dan harga distributor Rp. 70.000.
- j) RS- SINOV, berfungsi untuk mengatasi peradangan dan nyeri. Harga konsumen Rp. 150.000 dan harga distributor Rp. 100.000.
- k) Herbagyn, senyawa antioksidan, anti inflamasi pada daun sambung nyowo membantu meredakan peradangan pada dinding pembuluh darah dan juga membantu penderita lepra, penurunan tensi darah, mengatasi kanker dan tumor. Harga konsumen Rp. 150.000 dan harga distributor Rp.100.000.
- l) Herbanthus. Senyawa quercitrin, ricinoleic acid, rutin pada daun meniran dapat meningkatkan kerja ginjal, senyawa antioksidan, anti inflamasi pada daun meniran membantu meredakan peradangan pada dinding pembuluh darah. Harga konsumen Rp. 150.000 dan harga distributor Rp.100.000.
- m) Cordymune, dapat membantu pengobatan ginjal, TBC, hati. Harga konsumen Rp. 180.000 dan harga distributor Rp. 125.000.
- n) Acaiplus, berfungsi untuk menurunkan berat badan dengan cara menghambat pembentukan lemak. Harga konsumen Rp. 135.000 dan harga distributor Rp.95.000.

- o) Slim, membantu pengurangan lemak perut dan memperlancar pencernaan. Harga konsumen Rp. 200.000 dan harga distributor Rp. 140.000.
 - p) Ayla Breast Care, membantu mengencangkan payudara, memperbesar payudara, mengembalikan kekenyalan, melancarkan peredaran darah dan mencegah tumbuhnya sel kanker. Harga konsumen Rp. 200.000. sedang harga distributor Rp.120.000.
- 4) Produk kecantikan
- a) Collaskin Body Lotion, berfungsi untuk merawat dan menutrisi kulit dari luar untuk seluruh tubuh. Harga konsumen Rp. 100.000 dan harga distributor Rp. 60.000.
 - b) Moreskin Nature, berfungsi mengurangi kerutan, membuat kulit cerah alami dengan cara mengangkat sel kulit mati. Harga konsumen Rp. 675.000 dan harga distributor Rp. 475.000.
 - c) Collagenseap, berfungsi untuk menutrisi kulit dari luar dan solusi untuk kulit berminyak. Harga konsumen Rp. 18.000 dan harga distributor Rp.12.500.
 - d) Facial Cleanser, berfungsi menutrisi kulit dari luar dan solusi untuk kulit sensitif. Harga konsumen Rp.100.000 dan harga distributor Rp. 60.000.
 - e) Moreskin Han Body Oil, membantu mencerahkan dan melembabkan kulit. Harga konsumen Rp.65.000 dan harga distributor Rp.50.000.
 - f) Moreskin Serum Vitamin C, membantu mencerahkan, melembutkan, dan menyamarkan kerutan halus. Harga konsumen Rp. 110.000 dan harga distributor Rp. 85.000.

- g) Moreskin Serum Whitening Gold, membantu mencerahkan, melembutkan dan menyamarkan kerutan halus. Harga konsumen Rp. 125.000 dan harga distributor Rp. 100.000.
- h) Moreskin Magic Transparan Lipgloss, membantu menutrisi bibir yang kering. Harga konsumen Rp.75.000 dan harga distributor Rp. 55.000.
- i) Moreskin Lip Cream mate, membantu menutrisi bibir. Harga konsumen Rp.75.000 dan harga distributor Rp. 55.000.
- j) Moreskin Cream & Glow, mempercepat peremajaan kulit dan kulit menjadi cerah. Harga konsumen Rp.155.000 dan harga distributor Rp.120.000.
- k) Moreskin Anti Acne Cream, membantu mengatasi jerawat. Harga konsumen Rp.80.000 dan harga distributor Rp.60.000.
- l) Moreskin Underarm, membantu mencerahkan bagian tubuh yang gelap dan menghitam. Harga konsumen Rp. 110.000 dan harga distributor Rp. 80.000.
- m) Moreskin Loose Powder Ivory, membantu melindungi kulit dari pengaruh sinar matahari, merawat kelembutan kulit dan menyamarkan noda bekas jerawat dan noda hitam. Harga konsumen Rp 100.000 dan harga distributor Rp. 80.000.⁶³

6. PT NATURAL NUSANTARA Cabang Jember

PT. Natural Nusantara adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang pemasaran dengan sistem MLM. PT.Natural Nusantarakonsept strategi pemasaran merupakan suatu hal yang penting, dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk. Produk yang ditawarkan adalah produk produk herbal dari sektor pertanian, peternakan,

⁶³ Tim NASA, *Buku panduan PT. Natural Nusantara*, 73.

perikanan, kesehatan, kecantikan dan lain lain. Setiap anggota baru yang mendaftar dikenai biaya Rp. 200.000 dengan mendapatkan beberapa buku panduan mengenai PT. Natural Nusantara, kartu anggota, dan juga beberapa produk. PT. Natural Nusantara merupakan perusahaan MLM asli Indonesia yang mampu bersaing dengan perusahaan MLM asing ternama yang berada di Indonesia dari tahun 2002 hingga saat ini. Di kota Jember sendiri ada banyak stockiest dan distributor yang ada dalam naungan PT Natural Nusantara yang mana salah satunya ada di desa Curahtakir dan desa Sanenrejo kecamatan Tempurejo kabupaten Jember, dan setiap penjualannya produknya semakin meningkat dan diminati masyarakat.

B. Penyajian Data Dan Analisis

1. Pendapatan bonus di PT. NATURAL NUSANTARA

Perusahaan PT. NATURAL NUSANTARA akan memberikan bonus kepada mereka yang bersedia bergabung dengan bisnis NASA dan bekerja secara jaringan atau kelompok. Untuk dapat menikmati bonus, seorang distributor dapat diperoleh dari hasil kerja keras dalam menjual produk. Tidak ada istilah bonus yang didapat dari hasil merekrut anggota baru. Bonus NASA diperoleh dari alokasi perusahaan yang seharusnya dialokasikan ke media masa (televisi, radio, koran dan lainnya) tetapi ini dialokasikan kepada distributor berdasarkan hasil kerjanya di setiap bulan.⁶⁴ Mengenai pendapatan bonus yang didapatkan di PT. Natural Nusantara yang peneliti dapatkan dalam beberapa wawancara dengan distributor diantaranya adalah :

⁶⁴ Tim NASA, *Buku Marketing Plan PT.Natural Nusantara*, 2.

Ibu Maryam selaku stockiest NASA mengatakan

“Pendapatan di bisnis NASA ini untuk memperolehnya tidak hanya dari bonus saja mbak, tetapi dari keuntungan langsung juga dari rabat pengembangan. Bonus ini mbak tidak sama dengan selisih harga ketika menjual produk karena di setiap produk itu memiliki point mbak dan pointnya itu berbeda beda dan lahirnya bonus itu ya dari point itu, jadi setiap penjualan produk dapat poin juga dapat pendapatan.”⁶⁵

Maksud dari wawancara di atas ialah sistem perolehan pendapatan dalam bisnis NASA ada 3 macam yaitu dari bonus, keuntungan langsung dan rabat pengembangan. Bonus disini didapatkan ketika mampu menjual produk sedangkan keuntungan langsung disini maksudnya adalah keuntungan yang didapat dari selisih harga konsumen dengan harga distributor, dan rabat pengembangan adalah rabat atau bonus seorang distributor yang diperoleh dari omzet point dikurangi jumlah persentase omzet point punya frontline beserta grupnya.

Bapak budiono selaku distributor NASA mengatakan

“begini mbak, untuk mendapatkan bonus didalam bisnis ini caranya adalah dengan menjual produk dan memasarkannya. Jadi, para distributor ini hanya akan diberikan bonus ketika mampu menjual produk dan berdasarkan atas prestasinya sendiri.”⁶⁶

Maksud dari bapak budiono yakni untuk mendapatkan bonus dalam bisnis NASA ini distributor harus bisa menjual produk serta bisa mempromosikannya. Dan bonus ini tidak akan diberikan pada distributor jika tidak mampu menjual produknya.

Demikian pula apa yang disampaikan oleh ibu Ersita selaku distributor NASA juga mengatakan

“ bonus yang diberikan kepada seorang distributor itu diperoleh dari hasil kerja kerasnya sendiri mbak dalam menjual produk. Jadi gk ada istilahnya bonus itu didapatkan dari hasil perekrutan anggota yg baru. Untuk anggota barupun pendaftarannya relative murah dan tidak terlalu tinggi dibandingkan dengan MLM lain. Dan Kalau mau dapat bonus ya

⁶⁵Maryam, diwawancara oleh penulis, jember, 12 april 2022.

⁶⁶Budiono, diwawancara oleh penulis, jember, 15 juli 2020.

harus jual produk promosi dan lainnya mbak kalau ada anggota baru ya biasa aja gk ada bonus jadi nanti bonusnya sendiri sendiri.⁶⁷

Maksud dari wawancara ibu ersita tersebut ialah dalam mendapatkan bonus seorang distributor bekerja keras sendiri dalam menjual produknya. Dan bonus itu didapatkan bukan dari hasil rekrut anggota baru melainkan dari hasil menjual produknya sendiri, apabila ada anggota baru bonus distributor tersendiri dan bonus anggota baru tersebut juga tersendiri. Anggota baru disini pendaftarannya juga relative murah yakni Rp. 200.000 dan angka disinilah yang membedakan. Jadi ketika distributor merekrut anggota baru, mereka tidak mendapatkan bonus sama sekali, hal inilah yang menjadi point utama bagi perusahaan tersebut jika dibandingkan dengan MLM pada umumnya.

Ibu Rindi juga menyampaikan selaku distributor NASA yakni

“untuk perhitungan bonus disini mbak distributor itu bisa melihat dalam buku panduan karena para distributor sudah dikasih buku panduan terkait perhitungannya. Nah, untuk bonus ini mbak biasaya akan diberikan pada tanggal 20 setiap bulan. Dan juga bonusnya ini masuk dalam rekening masing masing mbak.⁶⁸

Maksud dari wawancara ibu rindi diatas adalah dalam perhitungan bonus distributor bisa mengacu pada buku panduan yang telah diberikan oleh perusahaan, dserta pemberian bonus tersebut langsung pada rekening distributor masing masing.

2. Pendapatan Bonus Distributor PT.Natural Nusantara dalam Perspektif Fatwa DSN MUI NO 75 Tahun 2009.

Perusahaan yang menjalankan penjualan produk melalui sistem *multilevelmarketing* banyak bermunculan belakangan ini, karena di dalamnya mengandung unsur positif, asalkan diisi dengan nilai-nilai Islam dan sitemnya disesuaikan dengan syariah Islam. Ada perusahaan yang secara terang-terangan menyebutkan bahwa usahanya itu termasuk MLM Syariah namun ada juga yang

⁶⁷Ersita, diwawancara oleh penulis, jember, 15 juli 2020 .

⁶⁸Rindi, diwawancara oleh penulis, jember, 15 juli 2020 .

tidak menyebutkan secara jelas tapi di dalamnya menjalankan unsur-unsur syariah. Salah satu perusahaan yang menggunakan sistem MLM adalah PT. Natural Nusantara yang saat ini memiliki banyak jaringan yang tersebar di berbagai wilayah di Indonesia. Bisnis MLM ini sering disebut bisnis penjualan berjenjang yang artinya memasarkan suatu produk melalui para agen yang terlibat di dalamnya. sistem penjualan ini banyak diminati banyak orang, namun ada beberapa yang meragukan kehalalan bisnis tersebut. Pada tahun 2009, DSN MUI telah menerbitkan fatwa No. 75 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, namun belum ada regulasi secara khusus berbentuk UU atau peraturan lain tentang MLM syariah.

Dalam fatwa tersebut terdapat 12 ketentuan yang harus dipenuhi oleh perusahaan MLM untuk bisa dikategorikan sesuai dengan syariah, yaitu :

- a. Adanya obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.

Hal ini sudah merupakan rukun akad yang harus dipenuhi. Di PT.Natural Nusantara, barang yang sudah memenuhi ketentuan produk yang bisa diperjualbelikan ini sudah jelas memiliki kualitas yang bagus.⁶⁹

- b. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.

Didalam praktiknya, MUI memiliki badan pengawas yang disebut dengan LP POM MUI yang mana produk pada PT. Natural Nusantara sudah mendapat sertifikasi halal dari MUI.⁷⁰

Contohnya Herba Stamina (POM TR 113324141), pasta gigi NASA (POM NA 18141400016).

- c. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharrar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, maksiat.

⁶⁹Firman Jasilatur Rahman, diwawancara oleh penulis, jember, 12 april 2022 .

⁷⁰Maryam, diwawancara oleh penulis, jember, 17 april 2022.

Ada 6 point yang dilarang dalam ketentuan ini dalam berbisnis MLM yakni:

- 1) tidak mengandung unsur *gharar*, di PT.Natural Nusantara sudah jelas dari harga yang sudah tercantum dalam catalog baik dari harga konsumen dan distributor.⁷¹
- 2) Tidak boleh mengandung unsure *maysir*. Di PT. Natural Nusantara tidak ada istilah untung – untungan, yang dimaksud disini adalah tidak menjamin jika masuk lebih dahulu akan mendapatkan untung yang lebih banyak, karena keuntungan disini didapat ketika seorang distributor mampu menjual produk.
- 3) Tidak mengandung unsur *riba* , Di PT. Natural Nusantara jika ada distributor baru atau anggota baru maka mereka membeli paket pendaftaran senilai Rp. 200.000 dan akan mendapat buku panduan, daftar harga produk, kode etik, kartu anggota dan 3 produk NASA, jadi disini tidak ada istilah komisi atau keuntungan bagi distributor diatasnya atau uplinenya.⁷²
- 4) Tidak mengandung unsur *dharar*. Hal ini PT NASA tidak menjalankan bisnis yang berbahaya, baik dari sisi penjualan produk maupun cara kerja distributornya. Karena sudah dibekali dengan buku panduan jadi tidak mungkin melakukan penjualan secara penipuan.
- 5) Tidak mengandung unsure *dzulm*. Dalam PT. NASA melarang para distributor bertindak sewenang-wenang dalam berbisnis. Semua harus mematuhi kode etik yang sudah ditetapkan.
- 6) Tidak mengandung unsur maksiat. Bergabung dengan PT. NASA bukanlah perbuatan maksiat,karena didalamnya tidak ada unsure maksiat, baik dari segi produk dan cara berbisnisnya.⁷³

⁷¹ Observasi di kediaman Stockist, 13 april 2022.

⁷² Firman Jasilatur Rahman, diwawancara oleh penulis, jember, pada 12 april 2022.

⁷³ Rindi, diwawancara oleh penulis, jember, 16 april 2022.

d. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark – up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh

Di NASA berlaku tiga macam harga, yaitu harga *stockiest*, harga distributor dan harga konsumen. Penetapan harga di PT. NASA berdasarkan kualitas produk, harga pokok produk, besaran keuntungan produk, wilayah penjualan dan pertimbangan market.

e. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.

Di PT NASA menganut prinsip kadilan dalam sistem bonus, maksudnya distributor yang mampu menjual produk banyak maka keuntungannya akan banyak pula.⁷⁴

f. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.

Di NASA, para distributor sudah dibekali dengan buku pedoman penjualan yang didalamnya sudah tercantum mengenai perhitungan bonus.⁷⁵

g. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang di peroleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dana tau penjualan barang dana tau jasa.

Di PT NASA tidak menerapkan bonus secara pasif. Bonus bisa didapatkan secara ketika distributor mampu menjual produk.⁷⁶

h. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra_usaha) tidak menimbulkan *ighra*’.

⁷⁴ Ersita, diwawancara oleh penulis, jember, 18 april 202.

⁷⁵ Observasi, dikediaman distributor, 10 april 2022.

⁷⁶ Budiono, diwawancara oleh penulis, jember, 17 april 2022.

Para dsistributor disini hanya kan diberi bonus ketika mampu menjual produk dan berdasar atas prestasinya sendiri. Dalam mendapatkan bonus ini distributor tidak diperbolehkan seolah olah member lowongan pekerjaan baru kepada anggota yang ingin bergabung.⁷⁷

- i. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.

Dalam hal ini NASA sangat adil dalam memberikan bonus kepada distributor, karena bonus diberikan berdasarkan hasil kerja keras dalam menjual produk. Jadi tidak menjamin distributor yang masuk lebih dahulu mendapat untung lebih banyak.⁷⁸

- j. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah, dan akhlak mulia, seperti syirik, maksiat, dan lain lain.

Pada ketentuan ini, PT NASA setiap tahunnya memberikan *reward* kepada distributor yang berprestasi, biasanya *reward* tersebut berupa barang dan perjalanan wisata.⁷⁹

- k. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya.

Dalam hal ini, distributor mendapatkan pelatihan yang dilaksanakan rutin, pelatihan tersebut tidak hanya untuk distributor melainkan untuk konsumen dan masyarakat.

- l. Tidak melakukan kegiatan *money game*.⁸⁰

Di PT NASA dalam praktik bisnisnya tidak melakukan *money game* hal yang mendukung yaitu:

⁷⁷ Ersita, diwawancara oleh penulis, jember 18 april 2022.

⁷⁸ Maryam, diwawancara oleh penulis, jember, 17 april 2022.

⁷⁹ Maryam, diwawancara oleh penulis, jember, 17 april 2022

⁸⁰ Sekretariat MUI, Fatwa DSN MUI No 75 tahun 2009, 6.

- 1) Tidak diwajibkan mencari distributor baru karena distributor disini agar mendapatkan harga yang lebih murah dari harga konsumen.
- 2) Dalam perekrutan tidak ada komisi dan biaya pendaftaran sangat terjangkau.
- 3) Produk yang diperjual belikan adalah produk yang berkualitas bagus dan sudah mendapat sertifikasi halal dari LP POM MUI.⁸¹

Di NASA, para distributor sudah dibekali beberapa buku pedoman penjualan yang di dalamnya sudah dicantumkan pula mengenai perhitungan bonus. Bahkan para distributor sudah bisa menghitung bonusnya sendiri, dengan kata lain ada keterbukaan dalam perhitungan bonus ini, semua pihak dapat melakukannya. Sebenarnya perusahaan itu sebagai formalitas saja dalam menghitung bonus karena perusahaan mempunyai tanggungjawab dalam perhitungan bonus tersebut.

Setiap bulannya, para *distributor* akan melaporkan data penjualan kepada *stockist* yang kemudian *stockist* melaporkannya kepada perusahaan. Penyerahan laporan tersebut dikirim melalui email, hal ini dilakukan untuk mengantisipasi adanya kekeliruan jika dilaporkan secara manual. Batas pengumpulan data omset penjualan adalah setiap tanggal 5 di setiap bulannya. Mulai dari tanggal 5-18 di setiap bulannya, perusahaan melakukan perhitungan bonus dan *statement* bonus para distributor sudah bisa diterima setiap tanggal 20, di mana perusahaan sudah mengirimkan bonus melalui rekening para distributor.

Dalam hal ini perusahaan tidak melayani pembagian bonus secara langsung dan tidak ada bonus khusus yang hanya bisa diambil di perusahaan. Jadi bisa dikatakan bahwa PT NASA dalam membagikan bonus sesuai dengan kinerja

⁸¹Firman Jasilatur Rahman, diwawancara oleh penulis, jember 12 april 2022.

para distributor. Semakin banyak produk yang dijual maka semakin banyak pula bonusnya, begitu juga sebaliknya.⁸²

C. Pembahasan temuan

1. Pendapatan bonus distributor PT Natural nusantara

Bahwasannya untuk memperoleh bonus dalam sistem multi level marketing di PT Natural Nusantara diperoleh dengan 3 cara yaitu dari bonus itu sendiri selanjutnya dari keuntungan langsung yang didapatkan dari keuntungan selisih harga konsumen dengan harga distributor. Yang ketiga yakni dari rabat pengembangan yaitu bonus yang diperoleh dari omzet point dikurangi jumlah peresentase omzet point milik frontline beserta grupnya. Bonus disini didapatkan dari hasil kreatif sendiri dalam menjual produk, bukan dari hasil rekrut anggota baru. Karena apabila ada anggota baru bonus distributor itu tersendiri dan bonus anggota baru itu juga tersendiri.

Jadi kesimpulan dari hasil wawancara diatas untuk memperoleh bonus itu distributor harus kreatif dan bejkerja keras sendiri dalam mendapatkan bonus.

2. Pendapatan bonus distributor PT Natural Nusantara perspektif Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009

Bisnis MLM ini sering disebut bisnis penjualan berjenjang yang artinya memasarkan suatu produk melalui para agen yang terlibat di dalamnya. sistem penjualan ini banyak diminati banyak orang, namun ada beberapa yang meragukan kehalalan bisnis tersebut. Pada tahun 2009, DSN MUI telah menerbitkan fatwa No. 75 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, ada 12 ketentuan yang harus dipenuhi namun yang masuk dalam kategori pendapatan bonus distributor dalam PT Natural Nusantara disini hanya beberapa saja yakni diantaranya Ada 5 point yang dilarang dalam ketentuan ini dalam berbisnis MLM yakni:

⁸² Budiono, diwawancara oleh penulis, jember, 17 arpil 2022 .

- a. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.

Di PT Natural Nusantara menganut prinsip keadilan dalam sistem bonus, maksudnya ialah distributor yang mampu menjual produk banyak maka keuntungannya akan banyak pula.

- b. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.

Di PT Natural Nusantara para distributor sudah dibekali dengan buku pedoman penjualan yang didalamnya sudah tercantum mengenai perhitungan bonus.

- c. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang di peroleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dana tau penjualan barang dana tau jasa.

Di PT Natural Nusantara tidak menerapkan bonus secara pasif. Bonus bisa didapatkan ketika distributor mampu menjual produk.

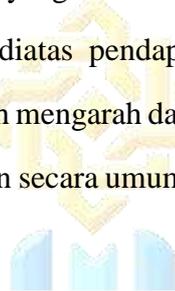
- d. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra_usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.

Para distributor hanya akan diberi bonus ketika mampu menjual produk dan berdasar atas prestasinya sendiri. Dalam mendapatkan bonus distributor tidak diperbolehkan seolah-olah memeberilowongan pekerjaan baru kepada anggota yang ingin bergabung.

- e. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.

Dalam hal ini PT Natural Nusantara sangat adil dalam memberikan bonus kepada distributor, karena bonus diberikan berdasarkan hasil kerja keras dalam menjual produk, jadi tidak menjamin distributor yang masuk lebih lama mendapat untung yang lebih banyak.

Dari hasil penelitian di atas pendapatan bonus distributor dalam PT Natural Nusantara lebih mengarah dalam 5 point ketentuan hukum dalam fatwa DSN MUI namun secara umum 12 ketentuan fatwa tersebut sudah terpenuhi.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dengan para distributor dan stockiest NASA dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem pendapatan bonus distributor di PT.NASA diperoleh dengan cara:
Bonus pada distributor berdasarkan hasil penjualan produk, Keuntungan langsung dari penjualan produk serta, Rabat pengembangan. Produk yang dijual sudah mendapat sertifikasi halal dari MUI dan perusahaan tersebut sudah mendapatkan surat izin usaha perdagangan yang resmi.
2. Pendapatan bonus distributor pada sistem Multi Level Marketing di PT. Natural Nusantara sudah memenuhi 12 ketentuan hukum yang tercantum dalam Fatwa DSN MUI No 75 tahun 2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

B. Saran

Berdasarkan beberapa kesimpulan diatas, berikut disampaikan saran yang ingin peneliti sampaikan terkait dengan permasalahan yang dikaji oleh peneliti yakni

1. Bagi Distributor dan Stockist NASA
Sebaiknya lebih memperhatikan lagi harga dan promosi karena ini akan berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen sehingga stockiest dan distributor mampu mencapai target penjualan yang ditentukan.
2. Bagi Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia
Diharapkan dapat dilakukan pembahasan lebih lanjut mengenai Multi Level Marketing supaya para pendaftar produk dan masyarakat lebih percaya dan tidak ragu untuk berbisnis dan membeli produk yang berbasis MultiLevel Marketing.

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

- Abdul aziz dan Muhammad Azzam. *Fiqh Muamalah Sistem Transaksi Dalam Fiqih Islam*. Jakarta:Amzah.2010.
- Amstrong dan Philip Kotler. *Marketing Management, Alih Bahasa:Benyamin Molan, Managemen Pemasaran*, Jakarta: Indeks.2007.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, sampai dengan Pengelolaannya*, Tangerang:Qultum Media.2005.
- Azwar, Saifudidin. *Metode Penelitian*, Yogtakarta:Pustaka Pelajar.1999.
- Dewi, Gemala. *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, Jakarta:Kencana.2005.
- Ghazali, Abdul Rahman dkk. *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group.2012.
- Harefa, Adreas.*Multi Level Marketing*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.1999.
- Mangkunegara, Anwar Prabu. *Manajemen Sumberdaya Perusahaan*. Bandung:PT Remaja Rosdakarya.2013.
- Mardani. *Hukum Perikatan Syariah Di Indonesia*,Jakarta:Sinar Grafika.2013
- Mas'adi, Ghufron A. *Fiqh Muamalah Konstektual*, Jakarta:Raja Grafindo Persada.2002.
- Miles, Matthew B. *Qualitative Data Analysis*,America:SAGE Publications.2014.
- Moleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.2005.
- Nasution. *Metode Penelitian Naturalistic Kualitatif*, Bandung:Trasito.1996.
- Nasution, Bahder Johan. *Metode Penelitian Ilmu Hukum*, Bandung:CV Mandar Maju.2016.
- Rivai, Veithzal. *Islamic Marketing*,Jakarta:Gramedia Pustaka Utama.2012
- Sugono, Dendi. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa Keempat*,Jakarta:Gramedia Pustaka Utama. 2008.
- Sugiono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif R&d*,Bandung:Afabeta.2014.
- Suwandi dan Basrowi. *Memahami Penelitian Kualitatif*, Jakarta:Rineka Cipta.2008.
- Syarifuddin, Arif. *Garis- Garis Besar Fiqh*,Jagrarta:Kencana.2010.

Tim Penyusun UIN KHAS Jember. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah UIN KIAI HAJI ACHMAD Jember*, Jember: UIN KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER.2021.

Tim NASA. *Buku Panduan PT Natural Nusantara*, Yogyakarta:4K,2020.\

Tim NASA. *Buku Marketing Plan PT. Natural Nusantara*, Yogyakarta:4K,2020.

Tim NASA. *Buku Profile PT. Natural Nusantara*, Yogyakarta:4K,2020.

Utomo, Setiawan Budi. *Fiqh Actual*, Jakarta:Gema Insani Pers.

2003.

Wardi Muslich, Ahmad. *Fiqh Muamalat, Cet.ke III*, Jakarta:Amzah.2015.

B. Skripsi

Amin Muhammad. *Strategi Pemasaran MLM (Multi Level Marketing) Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada PT. Natural Nusantara Cabang Purwokerto)*. Skripsi: IAIN Purwokerto.2016.

Mirawati. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pendapatan Reward Distributor Pada Multi Level Marketing di PT Mahakarya Sejahtera Indonesia* (Skripsi: UIN AR-RANIRY Darussalam Banda Aceh.2018.

Sholihati, Ami. *Tinjauan Hukum Islam tentang Intensif Passive Income pada PT. K-Link Internasional*. Skripsi: IAIN Walisongo.2012.

C. Jurnal

Setiawan Andi, “*Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah*”, STAIN Jural Siswo Metro(Maret 2018).

D. Website

<https://stockistnasa.com/natural-nusantara/>

<https://id.wikipedia.org/wiki/Pendapatan/>

<https://kbbi.web.id/bonus/>

E. Al – Qur’an dan Fatwa

Departemen Agama Republik Indonesia, *Mushaf Al-Qur’an Asmaul Husna*. Bandung: CV Mikraj Khazanah Ilmu, 2014.

Sekretariat MUI, Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

F. Wawancara

Budiono, Wawancara, Jember, 6 november 2019

Ersita, Wawancara, Jember, 30 Maret 2020

Budiono dan Ersita, Wawancara, Jember, 15 juli 2020

Firman, Wawancara, Jember, 12 April 2022

Maryam, Wawancara, Jember, 12 April 2022

Ibu Rindi, Wawancara, Jember, 15 Juli 2020



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandat

Nama : Ika Sari Ningsih

NIM : S20152008

Prodi/ Jurusan : Muamalah/Hukum Ekonomi Syariah

Fakultas : Syari'ah

Institusi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Ahmad Siddiq Jember

Dengan ini menyatakan bahwa isi skripsi yang berjudul **“PENDAPATAN BONUS DISTRIBUTOR PADA SISTEM MULTI LEVEL MARKETING PT. NATURAL NUSANTARA PERSPEKTIF FATWA DSN MUI NO 75 TAHUN 2009”** ini adalah hasil penelitian/ karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Jember,2022

Saya yang menyatakan



Ika Sari Ningsih

NIM: S20152008



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS SYARIAH**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur, Indonesia, Kode Pos 68136, Telp. (0331) 487550
Faks. (0331) 427005, e-mail : syariah@uinkhas.ac.id Website : www.uinkhas.ac.id

No : B-1286 / Un.20/4.a/ PP.00.9/04/2022

8 April 2022

Hal : Permohonan Izin Penelitian

Yth : distributor dan stockiest NASA

Diberitahukan dengan hormat bahwa untuk penyelesaian Program Sarjana Strata Satu di Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, Mohon berkenan kepada Bapak/Ibu pimpinan untuk memberikan izin kegiatan lapangan kepada mahasiswa berikut :

Nama : Ika Sari Ningsih
Nim : S20152008
Semester : 14
Jurusan/Prodi : Hukum Ekonomi Islam / Hukum Ekonomi Syari'ah
Judul Skripsi : Pendapatan Bonus Distributor Pada Sistem Multi Level Marketing PT. Natural Nusantara Perspektif Fatwa DSN MUI NO 75 Tahun 2009

Demikian surat permohonan ini, atas perhatian dan kerjasamanya, disampaikan terimakasih.



Wakil Dekan Bidang Akademik

W. Muhammad Faisol

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini Stockiest NASA :

Nama : Maryam
Jabatan : Stockiest NASA

Menerangkan Bahwa :

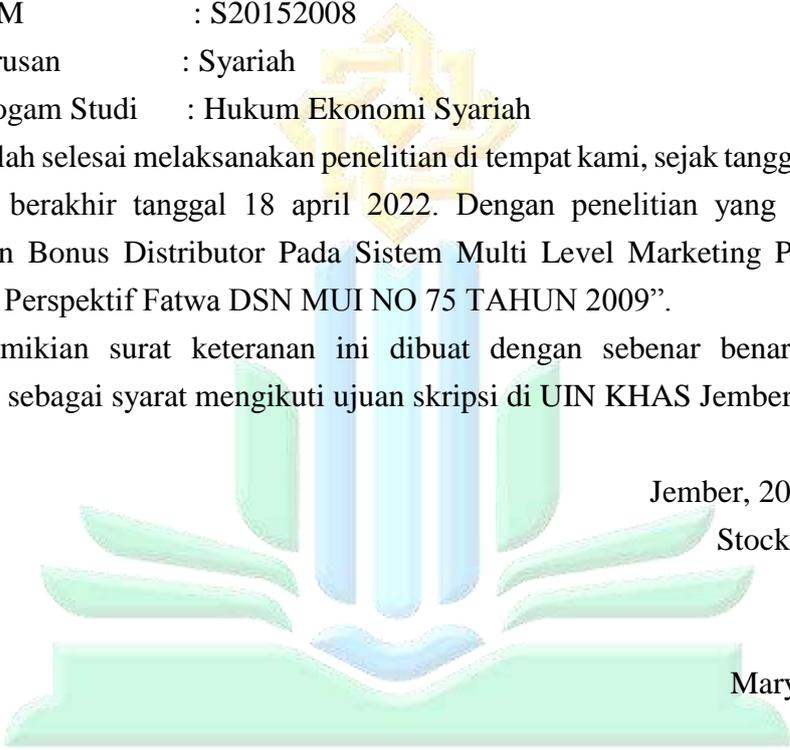
Nama : Ika Sari Ningsih
NIM : S20152008
Jurusan : Syariah
Progam Studi : Hukum Ekonomi Syariah

Telah selesai melaksanakan penelitian di tempat kami, sejak tanggal 24 maret 2020 dan berakhir tanggal 18 april 2022. Dengan penelitian yang berjudul ” Pendapatan Bonus Distributor Pada Sistem Multi Level Marketing PT. Natural Nusantara Perspektif Fatwa DSN MUI NO 75 TAHUN 2009”.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar benarnya untuk digunakan sebagai syarat mengikuti ujian skripsi di UIN KHAS Jember.

Jember, 20 april 2022
Stockiest NASA

Maryam



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN
Lokasi Penelitian: Kediaman distributor dan stockiest NASA

NO	TANGGAL	KEGIATAN	TANDA TANGAN
1	24 Maret 2020	Menyerahkan surat penelitian	
2	30 Maret 2020	Wawancara dengan ibu Ersita selaku distributor NASA	
3	15 Juli 2020	Wawancara bersama Bapak Budiono selaku distributor NASA	
4	15 juli 2020	Wawancara bersama Ibu Ersita selaku Distributor NASA	
5	15 juli 2020	Wawancara bersama Ibu Rindi selaku Distributor NASA	
6	12 april 2022	Wawancara bersama Ibu Maryam dan Bapak Firman selaku stockiest NASA	
7	17 April 2022	Wawancara bersama Ibu Maryam dan Bapak Budiono	
8	18 April 2022	Wawancara bersama Ibu Ersita selaku Distributor NASA	

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DOKUMENTASI



Foto saat wawancara dengan Bapak budiono selaku distributor NASA



Foto setelah Wawancara dengan Ibu Maryam Selaku Stockiest NASA.



Foto salah satu produk Pasta Gigi NASA.





Wawancara dengan ibu rindi dan ibu ersita selaku distributor NASA.





BIODATA PENULIS



NAMA : Ika Sari Ningsih
NIM : S20152008
Fakultas : Syari'ah
Jurusan/ Prodi : Hukum Ekonomi Syariah / Muamalah
TTL : Jember, 10 November 1997
Alamat : Dusun Krajan I, RT 002, RW 015,
Desa Curahtakir, Kecamatan Tempurejo, Kota Jember.
Riwayat Pendidikan : - SDN Curahtakir 02 Tempurejo
- SMP Ma'arif 13 Tempurejo
- SMK Ma'arif Terpadu Tempurejo

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R