

**SISTEM KERJA *MULTI LEVEL MARKETING* NATURAL NUSANTARA  
MENURUT FATWA DSN-MUI NOMOR 75/DSN-MUI/VII/2009**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada

Fakultas Syariah

Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Mas Said Surakarta

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh

Gelar Sarjana Hukum (S.H)



Oleh :

**AI RITA MONICA**

**NIM. 17.21.1.1.251**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH (MUAMALAH)  
JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH DAN FILANTROPI ISLAM  
FAKULTAS SYARIAH  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) RADEN MAS SAID SURAKARTA**

**2023**

**SISTEM KERJA *MULTI LEVEL MARKETING* NATURAL  
NUSANTARA MENURUT FATWA DSN-MUI NOMOR 75/DSN-  
MUI/VII/2009**

Skripsi

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H)  
Dalam Bidang Ilmu Hukum Ekonomi Syariah

Disusun Oleh :

**Ai Rita Monica**

**NIM : 17.21.11.251**

Surakarta, 23 Oktober 2022

Disetujui dan disahkan oleh :

Dosen Pembimbing Skripsi



Drs. H. Ah. Kholis Hayatuddin, M.Ag.

NIP. 19690106 199603 1 001

## SURAT PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI

*Assalamu'alaikum Wr.Wb*

Yang bertandatangan di bawah ini :

NAMA : AI RITA MONICA

NIM : 172111251

JURUSAN : HUKUM EKONOMI SYARIAH (MUAMALAH)

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul  
“**SISTEM KERJA MULTI LEVEL MARKETING NATURAL  
NUSANTARA MENURUT FATWA DSN-MUI NOMOR 75/DSN-  
MUI/VII/2009.**”

Benar-benar bukan merupakan plagiasi dan belum pernah diteliti  
sebelumnya. Apabila dikemudian hari diketahui bahwa skripsi ini  
merupakan plagiasi, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan  
peraturan yang berlaku.

Demikian surat ini dibuat dengan sesungguhnya dan untuk dipergunakan  
sebagaimana mestinya.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb*

Surakarta, 23 Oktober 2022

Penulis,  
  
METERAN  
TEMPEL  
87AKX156936283  
Ai Rita Monica

NIM : 17.21.11.251

Drs. H. Ah. Kholis Hayatuddin, M.Ag.

Dosen Fakultas Syariah

Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Mas Said Surakarta

NOTA DINAS

Kepada Yang Terhormat

Hal : Skripsi

Dekan Fakultas Syariah

Sdr : Ai Rita Monica

Universitas Islam Negeri (UIN)  
Raden Mas Said Surakarta Di  
Surakarta

*Assalamu'alaikum Wr.Wb*

Dengan hormat, bersama ini kami sampaikan bahwa setelah menelaah dan mengadakan perbaikan seperlunya, kami memutuskan bahwa skripsi saudara Ai Rita Monica NIM : 17.21.11.251 yang berjudul :

**SISTEM KERJA MULTI LEVEL MARKETING NATURAL  
NUSANTARA MENURUT FATWA DSN-MUI NOMOR 75/DSN-  
MUI/VII/2009**

Sudah dapat dimunaqasyahkan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H) dalam bidang ilmu Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah).

Oleh karena itu kami mohon agar skripsi tersebut segera dimunaqasyahkan dalam waktu dekat. Demikian atas terkabulnya permohonan ini disampaikan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb*

Surakarta, 23 Oktober 2022

Dosen Pembimbing,



Drs. H. Ah. Kholis Hayatuddin, M.Ag.

NIP. 19690106 199603 1 001

iv

**PENGESAHAN**

**SISTEM KERJA MULTI LEVEL MARKETING NATURAL  
NUSANTARA MENURUT FATWA DSN-MUI NOMOR 75/DSN-  
MUI/VII/2009**

Disusun Oleh :

**Al Rita Monica**

**NIM : 17.21.11.251**

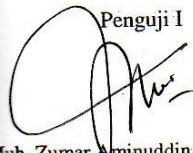
Telah dinyatakan lulus dalam ujian munaqosyah

Pada hari Senin Tanggal 28 November 2022

Dan dinyatakan telah memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar

Sarjana Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)

Penguji I



Muh. Zumar Aminuddin, S.Ag., M.H.

NIP. 19740312 200012 1 001

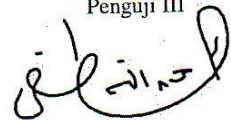
Penguji II



Diana Zuhroh, S.Ag., M.Ag.

NIP. 19740715 200801 2 008

Penguji III



Lutfi Rahmatullah, S.Th., M.Hum.

NIP. 19810227 201701 1 143

Dekan Fakultas Syariah



Dr. Ismail Yahya, S.Ag., M.A.

NIP. 19750409 199903 1 001

## MOTTO

يَأْتِيهَا النَّاسُ كُلُّوْا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ  
الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ ﴿١٦٨﴾

Artinya : “Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, Padahal kamu mengetahui.” (Q.S. Al-Baqarah ayat 188).

## **PERSEMBAHAN**

Alhamdulillah, dalam perjuangan yang mengarungi samudera Illahi tanpa batas, dengan keringat dan air mata kupersembahkan karya tulis skripsi ini untuk orang-orang yang selalu hadir dan berharap akan keindahannya. Kupersembahkan bagi mereka yang setiap setia berada di ruang dan waktu kehidupanku khususnya untuk :

1. Kedua orang tuaku tercinta Almarhum Bapak Heru Setyadi dan Ibu Suparti yang selalu membimbing, memberiku bekal hidup, dan ridhamu adalah semangatku.
2. Dosen pembimbing skripsi Bapak Drs. H. Ah. Kholis Hayatuddin, M.Ag. yang telah memberikan arahan dan dukungan dalam menyelesaikan skripsi.
3. Almarhum Dosen pembimbing skripsi Bapak Anwarudin, M.H.I. yang sebelumnya telah memberikan arahan dan dukungan dalam menyelesaikan skripsi.
4. Semua dosen dan karyawan Fakultas Syariah yang telah mendidik dan memberikan arahan dari semester pertama hingga sekarang.
5. Semua anggota Natural Nusantara yang memberikan dukungan, dan motivasi dalam menyelesaikan skripsi.
6. Semua teman seperjuanganku yang tercinta, khususnya jurusan Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) kelas G tahun 2017.
7. Almamaterku Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Mas Said Surakarta.
8. Saudara, dan sahabat baikku yang senantiasa memberikan semangat dalam menyelesaikan skripsi.
9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu yang telah mendoakan dan membantu dalam menyelesaikan skripsi.

## PEDOMAN TRANSLITERASI

Pedoman transliterasi yang digunakan dalam penulisan skripsi di Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Mas Said Surakarta didasarkan pada Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor 158/1987 dan 0543 b/U/1987 tanggal 22 Januari 1988. Pedoman transliterasi tersebut adalah :

### 1. Konsonan

Fonem konsonan Bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, sedangkan dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf serta tanda sekaligus. Daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin adalah sebagai berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	sa	š	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ha	ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De



ذ	Žal	Ž	Zet (dengan titik di atas)
ز	Ra	R	Er
ش	Zai	Z	Zet
ض	Sin	S	Es

ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	şad	ş	Es (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	Zet (dengan titik di bawah)
ع	„ain	.....	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
و	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En

و	Wau	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamza h	...“..."	Apostrop
ي	Ya	Y	Ye

## 2. Vokal

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

### a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
◌َ	Fathah	A	A
◌ِ	Kasrah	I	I
◌ُ	Dammah	U	U

Contoh:

Nomor	Kata Bahasa Arab	Transiterasi
1.	كُتِبَ	Kataba

2.	ذَكَار	Žukira
3.	يَذَهَب	Yazhabu

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, maka transliterasinya gabungan huruf, yaitu :

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

Contoh :

Nomor	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	كيف	Kaifa
2.	حول	Ḥaula

3. Vokal Panjang (Maddah)

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut :

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
-------------------	------	-----------------	------

أ...ي	Fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
أ...ي	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
أ...و	Dammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

Nomor	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	قال	Qāla
2.	قيم	Qīla
3.	يقول	Yaqūlu
4.	رمي	Ramā

#### 4. Ta Marbutah

Transliterasi untuk Ta Marbutah ada dua (2), yaitu :

- a. Ta marbutah hidup atau yang mendapatkan harakat fathah, kasrah atau dammah transliterasinya adalah /t/.
- b. Ta marbutah mati atau mendapat harakat sukun transliterasinya adalah /h/.
- c. Apabila pada suatu kata yang di akhir katanya ta marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang /al/ serta bacaan kedua kata itu terpisah maka Ta Marbutah itu ditransliterasikan dengan /h/.

Contoh :

Nomor	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	روضة الأطفال	Rauḍah al-aṭfāl / rauḍatul atfāl
2.	طاحاة	Ṭalhah

## 5. Syaddah (Tasydid)

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

Contoh :

Nomor	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	ربنا	Rabbana
2.	نزل	Nazzala

## 6. Kata Sandang

Kata sandang dalam bahasa Arab dilambangkan dengan huruf yaitu ال. Namun dalam transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyyah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyyah.

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu. Sedangkan kata sandang yang diikuti leh

huruf qamariyyah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya. Baik diikuti dengan huruf syamsiyyah atau qamariyyah, kata sandang ditulis dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan kata sambung.

Contoh :

Nomor	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	الرجل	Ar-rajulu
2.	الجلال	Al-Jalālu

## 7. Hamzah

Sebagaimana yang telah disebutkan di depan bahwa Hamzah ditransliterasikan dengan apostrof, namun itu hanya terletak di tengah dan di akhir kata. Apabila terletak diawal kata maka tidak dilambangkan karena dalam tulisan Arab berupa huruf alif. Perhatikan contoh berikut ini:

Nomor	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	أكل	Akala
2.	تأخذون	Ta'khużuna
3.	انؤ	An-Nau'u

## 8. Huruf Kapital

Walaupun dalam sistem bahasa Arab tidak mengenal huruf kapital, tetapi dalam transliterasinya huruf kapital itu digunakan seperti yang berlaku dalam EYD yaitu digunakan

untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu didahului oleh kata sandangan maka yang ditulis dengan huruf kapital adalah nama diri tersebut, bukan huruf awal atau kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan tersebut disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, maka huruf kapital tidak digunakan.

Contoh :

Nomor	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	وما محمد إلا رسول	Wa mā Muhammadun illā rasūl
2.	الحمد لله رب العالمين	Al-ḥamdu lillāhi rabbil 'ālamīna

## 9. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata baik fi'il, isim, maupun huruf ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka penulisan kata tersebut dalam transliterasinya bisa dilakukan dengan dua cara yaitu bisa dipisahkan pada setiap kata atau bisa dirangkai.

Contoh :

Nomor	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	وإن الله لهُ خَيْرُ الرّازِقِينَ	Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/

		Wa innallāha lahuwa khairur-rāziqīn
2.	فأوفوا الكيلوالميزان	Fa aufū al-Kaila wa al-mīzāna / Fa auful-kaila wal mīzāna



## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Wr.Wb.*

Segala puji dan syukur bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, karunia, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “**SISTEM KERJA MULTI LEVEL MARKETING PRODUK NATURAL NUSANTARA MENURUT FATWA DSN-MUI NOMOR 75/DSN-MUI/VII/2009**”. Skripsi ini disusun untuk menyelesaikan Studi Jenjang Strata 1 (S1) Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Mas Said Surakarta.

Dalam menyusun tugas akhir ini, penulis telah banyak mendapatkan dukungan dan bantuan dari berbagai pihak yang telah menyumbangkan berbagai pikiran, waktu, tenaga, dan sebagainya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan setulus hati penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Mudhofir, S.Ag., M.Pd. selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Mas Said Surakarta.
2. Bapak Dr. Ismail Yahya, S.Ag., M.A. selaku Dekan Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Mas Said Surakarta.
3. Bapak Dr. H. Ah. Kholis Hayatuddin, M.Ag. selaku Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah dan Filantropi Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Mas Said Surakarta.
4. Bapak H. Masrukhin, S.H., M.H. selaku dosen pembimbing akademik Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Mas Said Surakarta.
5. Bapak Drs. H. Ah. Kholis Hayatuddin, M.Ag. selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan bimbingan selama menyelesaikan skripsi.

6. Almarhum Bapak Anwarudin, M.H.I. selaku dosen pembimbing skripsi yang sebelumnya telah memberikan bimbingan selama menyelesaikan skripsi.
7. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Mas Said Surakarta yang telah mendidik penulis dari semester awal sampai sekarang.
8. Bapak dan Ibu dosen penguji seminar proposal dan munaqosyah yang telah meluangkan waktu dan pikiran untuk menguji skripsi.
9. Bapak dan Ibu anggota Natural Nusantara yang telah memberikan dukungan selama menyelesaikan skripsi.
10. Almarhum Bapak Heru Setyadi dan Ibu Suparti selaku kedua orang tuaku selalu membimbing, memberiku bekal hidup, dan ridhamu adalah semangatku.
11. Semua saudara dan sahabat baikku yang selalu memberikan motivasi dan dukungan dalam menyelesaikan skripsi.
12. Semua teman seperjuanganku yang tercinta, khususnya jurusan Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) kelas G tahun 2017.
13. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu yang telah mendoakan dan membantu dalam menyelesaikan skripsi.

Surakarta, 23 Oktober 2022

Penulis,



Ai Rita Monica

NIM : 17.21.11.251

## ABSTRAK

Ai Rita Monica, NIM : 17.21.11.251, **“SISTEM KERJA *MULTI LEVEL MARKETING* PRODUK NATURAL NUSANTARA MENURUT FATWA DSN-MUI NOMOR 75/DSN-MUI/VII/2009”**.

Perusahaan yang bergerak menggunakan *multi level marketing* sebagai pemilihan pemasarannya sangat banyak. Hal yang perlu diamati ialah terkait status hukum, apakah boleh atau tidak, bagaimana mekanismenya yang baik dan benar hingga muncul status hukum yang menimbulkan pro dan kontra di Indonesia. Salah satunya adalah Natural Nusantara. Bagi yang ingin bergabung menjadi anggota resmi Natural Nusantara harus mendaftar terlebih dahulu, perusahaan memberikan pembinaan hingga adanya jenjang karir dan pemberian bonus yang jelas.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem kerja *multi level marketing* Natural Nusantara dan untuk mengetahui perspektif Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 terhadap sistem kerja *multi level marketing* Natural Nusantara.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang dilakukan secara langsung di tempat penelitian bertujuan memperoleh data yang sistematis, khususnya data pada permasalahan yang diteliti dengan cara wawancara dan dokumentasi di Natural Nusantara.

Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa *multi level marketing* Natural Nusantara dimulai mengajak, dengan cara perusahaan menjaring member untuk pembelian paket produk Natural Nusantara sebesar 200 ribu, mendapatkan pembinaan, ada tahapan pemasaran barang secara langsung. Usaha untuk menaikkan target penjualan yang sesuai, perkembangan jenjang karir yang naik. Dari

praktek tersebut, telah ada kesesuaian atau diperbolehkan dan dalam kategori muamalah yang hukum asalnya boleh hingga ada dalil yang melarangnya.

Kata Kunci: Sistem Kerja, Multi Level Marketing, dan Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009

## ***ABSTRACT***

**Ai Rita Monica, NIM : 17.21.11.251, “SISTEM KERJA *MULTI LEVEL MARKETING* PRODUK NATURAL NUSANTARA MENURUT FATWA DSN-MUI NOMOR 75/DSN-MUI/VII/2009.”**

There are so many companies that use multi level marketing as a marketing option. The thing that needs to be observed is related to legal status, whether it is permissible or not, how the mechanism is good and right so that legal status appears which raises pros and cons in Indonesia. Those who wish to join as official members of Natural Nusantara must register first, the company provides coaching, until there is a clear career path and bonuses.

The purpose of this research is to find out the working system multi level marketing of the Natural Nusantara and to find out about Natural Nusantara multi level marketing work system according to the Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009.

This study uses a qualitative field research method (field research), which is research conducted directly at the research site with the aim of obtaining systematic data, especially data on the problems studied by interviews and documentation at Natural Nusantara.

The results of this study conclude that Natural Nusantara multi level marketing start invites, by means of recruiting members to purchase 200,000 Natural Nusantara product packages and receiving coaching, there are stages of direct marketing of goods. Efforts to increase the appropriate sales target, the development of an upward career path. From this practice, there is confirmity or permissibility and in the category of muamalah which is permissible by law of origin until there is an arguments that prohibits it.

Keywords: Work System, *Multi Level Marketing*, and Fatwa DSN-MUI  
Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	ii
HALAMAN PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI .....	iii
HALAMAN NOTA DINAS .....	iv
HALAMAN PENGESAHAN MUNAQOSYAH .....	v
HALAMAN MOTTO .....	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	vii
HALAMAN PEDOMAN TRANSLITERASI .....	viii
HALAMAN KATA PENGANTAR .....	xvii
ABSTRAK .....	xix
ABSTRACT .....	xxi
DAFTAR ISI .....	xxiii
DAFTAR TABEL .....	xxvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xxvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	4
C. Tujuan Penelitian .....	4
D. Manfaat Penelitian .....	5
E. Kerangka Teori .....	5
F. Tinjauan Pustaka .....	7
G. Metode Penelitian .....	11

H. Sistematika Penulisan .....	16
BAB II FATWA DSN-MUI NOMOR 75/DSN-MUI/VII/2009 TENTANG SISTEM KERJA <i>MULTI LEVEL MARKETING</i> NATURAL NUSANTARA	
A. Akad Jual Beli .....	18
1. Pengertian Jual Beli .....	18
2. Dasar Hukum Jual Beli .....	18
3. Kriteria Hukum Jual Beli .....	22
4. Rukun Jual Beli .....	23
5. Syarat Jual Beli .....	24
6. Hak Dan Kewajiban Antara Penjual Dan Pembeli .....	29
7. Prinsip-Prinsip Jual Beli .....	30
8. Macam-Macam Jual Beli .....	31
9. Jual Beli Yang Dilarang Dalam Islam .....	37
B. <i>Multi Level Marketing</i> .....	43
1. Pengertian <i>Multi Level Marketing</i> .....	43
2. Sejarah <i>Multi Level Marketing</i> .....	44
3. Dasar Hukum <i>Multi Level Marketing</i> .....	45
4. Ciri-Ciri <i>Multi Level Marketing</i> .....	46
5. Sistem Kerja <i>Multi Level Marketing</i> .....	47
6. Jenis Dan Bentuk Sistem <i>Multi Level Marketing</i> .....	48
7. <i>Money Game</i> .....	49
8. Perbedaan <i>Multi Level Marketing</i> Dan <i>Money Game</i> .....	50



9. Fatwa DSN MUI tentang <i>Multi Level Marketing</i> .....	51
--	----

### BAB III SISTEM KERJA *MULTI LEVEL MARKETING* NATURAL NUSANTARA

A. Gambaran Umum Natural Nusantara .....	56
1. Sejarah Natural Nusantara .....	56
2. Visi Dan Misi Natural Nusantara .....	57
3. Tujuan Dan Motto Natural Nusantara .....	57
4. Keuntungan Mengikuti Bisnis Natural Nusantara .....	57
5. Keunggulan Bisnis Natural Nusantara .....	58
6. Singkatan Bisnis Natural Nusantara .....	63
7. Jenjang Karir Natural Nusantara .....	64
8. Macam-Macam Penghasilan Mitra Usaha Natural Nusantara .....	67
9. Produk Natural Nusantara .....	69
10. Jaminan Mutu Produk Natural Nusantara .....	74
11. Tutup Poin Natural Nusantara .....	75
12. Kontak Resmi Natural Nusantara .....	75
B. Pelaksanaan Sistem Kerja <i>Multi Level Marketing</i> Natural Nusantara .....	76
1. Produk .....	76
2. Perekrutan <i>Member</i> .....	76
3. Pemasaran Barang .....	77
4. Jenjang Karir .....	78
5. Pembinaan <i>Member</i> .....	78

6. <i>Money Game</i> .....	79
<b>BAB IV ANALISIS SISTEM KERJA <i>MULTI LEVEL MARKETING</i> NATURAL NUSANTARA MENURUT FATWA DSN-MUI NOMOR 75/DSN-MUI/VII/2009</b>	
A. Analisis Sistem Kerja <i>Multi Level Marketing</i> Natural Nusantara .....	80
B. Analisis Sistem Kerja <i>Multi Level Marketing</i> Natural Nusantara Menurut Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 .....	82
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	87
B. Saran .....	88
DAFTAR PUSTAKA .....	89
LAMPIRAN .....	94
 <b>DAFTAR TABEL</b>	
Tabel 2.1 Perbedaan <i>Multi Level Marketing</i> Dan <i>Money Game</i> .....	50
Tabel 3.1 Daftar Singkatan di Natural Nusantara .....	63
 <b>DAFTAR LAMPIRAN</b>	
Lampiran 1 Pedoman Wawancara .....	94
Lampiran 2 Hasil Wawancara .....	94
Lampiran 3 Dokumentasi Wawancara .....	107
Lampiran 4 Data Responden .....	111

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Tujuan dari suatu perusahaan berdiri adalah memenuhi kebutuhan manusia agar dapat memperoleh keuntungan yang layak. Dengan menggunakan strategi pemasaran yang tepat dalam hal jual beli maka akan terjual produk yang dihasilkan lebih banyak lagi. Pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara yang tepat, di harapkan mampu bersaing dengan perusahaan lain. Di era globalisasi sekarang, banyak sekali pemikiran Islam dalam hal ekonomi syari'ah di Indonesia dan banyak pula yang menawarkan transaksi penjualan produknya dengan keuntungan yang berlipat. Para ulama telah bersepakat bahwa jual beli diperbolehkan dengan alasan manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya sendiri, tanpa bantuan orang lain. Dengan demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya tersebut, harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.<sup>1</sup>

Adapun dalil mengenai jual beli dalam firman Allah SWT :

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

---

<sup>1</sup> Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, (Bandung : CV Pustaka Setia, 2006), hlm. 75.

Artinya : “Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.” (QS. Al-Baqarah ayat 275)<sup>2</sup>

Dari ayat diatas Allah SWT telah menghalalkan jual beli, kemudian mengharamkan memakan harta orang lain dengan cara yang batil, berdasarkan ijma’ umat dan termasuk di dalamnya juga semua jenis akad yang rusak yang tidak boleh secara syara’ baik karena ada unsur riba atau *jahalalah* (tidak diketahui), atau karena kadar ganti yang rusak seperti seperti minuman keras, babi, dan lain sebagainya.<sup>3</sup>

Tidak sedikit pula perusahaan yang memperjualbelikan produknya menggunakan sistem *multi level marketing*. *Multi level marketing* sendiri merupakan suatu metode pemasaran barang atau jasa di mana berbentuk lebih dari satu tingkatan dengan adanya jaringan. Mitra usaha akan mendapatkan komisi dan bonus dari hasil penjualan perusahaan yang dilakukannya sendiri dan anggota jaringan didalam kelompoknya yang bersemangat pula.<sup>4</sup>

Diantara banyak perusahaan yang menggunakan sistem *multi level marketing* salah satunya adalah Natural Nusantara. Banyak sekali produk yang dihasilkan antara lain perlengkapan kosmetik, perawatan tubuh, obat-

---

<sup>2</sup> Cordoba, *Al-Qur’anulkarim Cordoba*, (Bandung : PT Cordoba Internasional Indonesia, 2012), hlm. 47.

<sup>3</sup> Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqih Muamalat Sistem Transaksi dalam Islam*, (Jakarta : Sinar Grafika Offset, 2017), hlm. 26.

<sup>4</sup> Kuswara, *Mengenal Multi Level Marketing Syari’ah*, (Tangerang : Qultum Media, 2005), hlm. 17.

obatan yang digunakan untuk tanaman dan buah, dan lain sebagainya. Setiap anggota baru akan menjadi anggota Natural Nusantara dikenakan biaya administrasi sebesar Rp. 200.000 dan mendapatkan *starter kit* atau paket bisnis berisikan buku informasi bisnis, 3 produk Natural Nusantara, buku informasi produk yang diperjual belikan, buku kode etik dan peraturan, VCD informasi bisnis Natural Nusantara, dan terdapatnya poin dari penjualan produk berupa bonus yang akan dapat ditunaikan pada akhir bulan. Pengambilan produk dapat dilakukan di *stokist* atau penyedia barang yang telah membuka toko di kediaman pribadinya.

Setiap anggota baru akan diberikan kartu tanda anggota Natural Nusantara dan menempatkan anggota baru tersebut sebagai penjual tingkat pertama atau distributor, apabila ingin naik tingkatan di atasnya harus memenuhi target atau standar yang ditetapkan perusahaan. Salah satu contohnya adalah semangat dalam menjualkan produk, memberikan keuntungan pada perusahaan setelah berhasil memperjual belikan produk sesuai target, didukung usaha untuk menggaet orang lain agar masuk menjadi anggota baru Natural Nusantara. Selain itu, dapat mengikuti seminar *multi level marketing* Natural Nusantara dan mendapatkan sertifikat.

Perusahaan Natural Nusantara akan mendapatkan keuntungan dari penjualan dan menimbulkan persaingan yang ketat antar anggotanya agar dapat mengejar target penjualan. Kemudian, untuk memudahkan menjadi seorang mitra usaha maka dapat menjalin hubungan bisnis yang baik dengan *upline*. Serta, *upline* akan membantu member baru dengan membimbing dan bagaimana tahapan memulai bisnis dengan membangun jaringan pemasaran terlebih dahulu, berbagi ilmu agar mencapai kesuksesan dan keberhasilan.

Dengan maraknya *multi level marketing* yang berkembang akan menimbulkan pro kontra terkait status hukum, apakah diperbolehkan atau

tidak, oleh karena itu tercetuslah Fatwa DSN MUI terkait dengan *multi level marketing* yaitu Fatwa DSN MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang penjualan langsung berjenjang syariah atau PLBS. Dalam Fatwa DSN MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 terdapat dasar hukum dari Al-Qur'an, dan hadist yang berisi mengenai bagaimana kewajiban pemenuhan hak, kerjasama yang baik, tidak diperbolehkan untuk berbuat *dzalim*, berbahaya, ada pula larangan untuk jual beli yang mengandung unsur *money game* dan praktek riba, seperti contohnya *maysir* (judi), *gharar* (ketidakjelasan), riba (tambahan tanpa imbalan), *dzulm* (kezaliman), maksiat yaitu setiap bentuk pelanggaran terhadap aturan Allah dan rasul, *ghibn* (penjual memberikan harga terlalu mahal), *ighra* (merayu dan menjanjikan sesuatu kepada pihak lain dengan sesuatu hal yang berlebihan), dan lain sebagainya.

Berdasarkan permasalahan di atas, maka penulis tertarik mengangkat tema ini dalam bentuk skripsi dengan judul “SISTEM KERJA *MULTI LEVEL MARKETING* NATURAL NUSANTARA MENURUT FATWA DSN-MUI NOMOR 75/DSN-MUI/VII/2009“.

## **B. Rumusan Masalah**

Adapun rumusan masalah yang penulis harapkan sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem kerja *multi level marketing* Natural Nusantara?
2. Bagaimana perspektif Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 terhadap sistem kerja *multi level marketing* Natural Nusantara?

## **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian yang penulis harapkan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui sistem kerja *multi level marketing* Natural Nusantara.

2. Untuk mengetahui perspektif Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 terhadap sistem kerja *multi level marketing* Natural Nusantara.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat penelitian yang penulis harapkan sebagai berikut :

1. Manfaat teoritis
  - a. Sebagai sarana agar dapat menambah serta dikembangkan lagi wawasan, informasi, pemikiran, serta ilmu yang diperoleh bagi semua pihak yang melakukan penelitian serupa atau tidak.
  - b. Sebagai sarana agar dapat dijadikan acuan dan dikembangkan lagi penelitian yang lebih baik dan bermanfaat khususnya bagi semua pihak dalam bidang penelitian.
2. Manfaat praktis
  - a. Sebagai sumbangsih penulis bagi semua pihak yang akan mempergunakan untuk pengembangan penelitian.
  - b. Sebagai sumbangsih dari penulis agar penelitian yang telah dilaksanakan dapat menerapkan ilmu yang diperoleh, cara mempraktekkannya dengan baik dan sesuai syari'at.

#### **E. Kerangka Teori**

Kerangka teori digunakan untuk memberikan gambaran atau batasan tentang teori-teori yang dipakai dalam penelitian mengenai variabel-variabel permasalahan yang akan diteliti.<sup>5</sup> Kerangka teori yang digunakan yaitu :

1. *Multi Level Marketing*

---

<sup>5</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif R & D*, (Bandung : Alfabeta, 2015), hlm. 60.

*Multi level marketing* merupakan bisnis yang banyak bergerak di sektor perdagangan atau jasa dan menetapkan sistem *multi level marketing* sebagai strategi bisnis. Perusahaan-perusahaan dagang banyak menggunakan sistem *multi level marketing* dalam kegiatan usaha agar masyarakat tidak hanya mendapatkan manfaat produk akan tetapi, mendapat manfaat finansial, hadiah, perlindungan asuransi, tabungan hari tua, dan lain sebagainya.<sup>6</sup> Strategi pemasaran jual beli dengan sistem *multi level marketing* sangat menguntungkan banyak pihak, baik selaku produsen atau perusahaan dagangnya. Selain berfokus pada *award* dan bonus yang diberikan perusahaan tersebut.<sup>7</sup>

Sistem *multi level marketing* dalam jual beli perlu memperhatikan proses terjadinya awal akad, keadaan barang berdasarkan kaidah jual beli yang sah. Seperti, dilihat dari barang yang diperjual belikan sistem *multi level marketing* harus termasuk milik pribadi dan bukan milik orang lain. Jual beli dapat dilihat baik dari wujud, ukuran, sifat hingga manfaat barang dapat diketahui dengan jelas. Alangkah lebih baik, apabila penjual menyampaikan dengan baik kondisi barang yang dijualnya kepada pembeli.<sup>8</sup>

Di Indonesia sendiri terdapat peraturan hukum dari dewan syariah nasional majelis ulama Indonesia (DSN-MUI) mengenai penjualan langsung berjenjang syariah atau PLBS terkait praktek yang berkembang di beberapa perusahaan, namun belum sesuai dengan prinsip syariah atau ada potensi hal yang diharamkan hingga merugikan masyarakat. Menurut Fatwa DSN-MUI bahwa penjualan

---

<sup>6</sup> Anita Rahmawaty, "Bisnis Multi Level Marketing", *Jurnal Equilibrium*, Vol. 2, No. 1 (2014), hlm. 69.

<sup>7</sup> Gazali, "Konsep Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Syariah", *Jurnal IQRA : Jurnal Ilmu Kependidikan dan Keislaman*, Vol. 2, No. 1 (2018), hlm. 36.

<sup>8</sup> Hasain Syahatah dan Siddiq Muhammad Al-Amin Adh-Dhahir, *Transaksi dan Etika Bisnis Islam*, (Jakarta : Visi Insani Publishing, 2005), hlm. 167.



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.<sup>9</sup>

## F. Tinjauan Pustaka

Penelitian yang mengangkat tema mengenai *multi level marketing* memang sudah pernah ada. Oleh karenanya, untuk mendukung penelitian yang sedang diteliti oleh penulis, disini terdapat beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan. Namun, penelitian yang dilakukan penulis lebih di fokuskan terkait sistem kerja pada *multi level marketing*. Simak pada perbedaan dan persamaan penelitian terdahulu di bawah ini,yaitu :

Pertama, Jurnal dari Mufti Afif dan Richa Angkita Mulyawisdawati Universitas Darussalam Gontor Ponorogo tahun 2018 dengan judul “Sistem Pemasaran Multi Level Marketing (MLM) Ditinjau dalam Hukum Ekonomi Syari’ah”. Peneliti berfokus pada bisnis *multi level marketing* yang seringkali dijadikan kedok dari *money game* yang terdapat *passive income* sehingga, hal ini yang harus disesuaikan dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN/MUI/VII/2009 tentang PLBS. Hasil positif dari adanya *multi level marketing* adalah pendistribusian yang mudah, biaya distribusi kecil, dan adanya bonus yang menjadikan motivasi anggota *multi level marketing* untuk bisnis. Namun, banyak kerancuan transaksi yang menyebabkan keharaman sistem pemasaran.<sup>10</sup>

Persamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti pada penelitian tersebut adalah penulis dan peniliti terdahulu sama-sama

---

<sup>9</sup> Fatwa DSN MUI Nomor 75/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, hlm. 6.

<sup>10</sup> Mufti Afif dan Richa Angkita Mulyawisdawati, “Sistem Pemasaran Multi Level Marketing ditinjau dalam Hukum Ekonomi Syari’ah”, *Jurnal Cakrawala : Jurnal Studi Islam*, Vol. 13, No. 2 (2018), hlm. 147.

berfokus pada tema *multi level marketing* sebagai fokus penelitian. Penulis berfokus pada objek penelitiannya yaitu natural nusantara yang dikaitkan dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN/MUI/VII/2009 tentang penjualan langsung berjenjang syariah yang berkaitan dengan sistem kerja dimulai dari perekrutan member hingga proses jenjang karir dan mendapatkan komisi/bonus, dengan jenis penelitian kualitatif lapangan dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara, dokumentasi, disertai teknik analisis data berupa reduksi data, display data, penarikan kesimpulan.

Kedua, Jurnal dari Anita Rahmawaty STAIN Kudus tahun 2014 dengan judul “Bisnis Multi Level Marketing Dalam Perspektif Islam”. Peneliti berfokus pada latar belakang bisnis *multi level marketing* yang berkembang pesat, namun ada yang berkedok penipuan dalam bisnisnya. Didukung kurangnya pemahaman, unsur halal/tidak, strategi pemasaran sudah sesuai/tidak. *Multi level marketing* dapat dikatakan bebas dari unsur haram, maka hukumnya adalah mubah, apabila sebaliknya berhukum haram. Oleh karenanya, masyarakat hendaknya berhati-hati dan tidak mudah tergiur.<sup>11</sup>

Persamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti pada penelitian tersebut adalah penulis dan peniliti terdahulu sama-sama berfokus pada tema *multi level marketing* sebagai fokus penelitian. Penulis berfokus pada objek penelitiannya yaitu natural nusantara yang dikaitkan dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN/MUI/VII/2009 tentang penjualan langsung berjenjang syariah yang berkaitan dengan sistem kerja dimulai dari perekrutan member hingga proses jenjang karir dan mendapatkan komisi/bonus, dengan jenis penelitian kualitatif lapangan dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara, dokumentasi, disertai

---

<sup>11</sup> Anita Rahmawaty, “Bisnis Multi Level Marketing dalam perspektif Islam”, *Jurnal Equilibrium*, Vol. 2, No. 1 (2014), hlm. 82.

teknik analisis data berupa reduksi data, display data, penarikan kesimpulan.

Ketiga, Jurnal dari Gazali Universitas Muhammadiyah Palu tahun 2018 dengan judul “Konsep Multi Level Marketing (MLM) dalam pandangan Syari’ah”. Jurnal ini membahas mengenai *multi level marketing* harus memenuhi unsur bisnis yang islami. Berlatar belakang mengenai sistemnya, pola dan produk seperti kehalalan produk, cara kerjanya apakah terbebas dari unsur riba, *gharar* (ketidakjelasan), *maysir* (judi), dan lain sebagainya. *Multi level marketing* didasari dengan *marketing plan*-nya, bukan sistem piramida, produknya halal, terhindarkan dari unsur haram. Serta, bonus dan harga barang telah diketahui di awal dan di pastikan kebenarannya. Jika terpenuhi, dan menjadi prinsip manajemen perusahaan, maka bisnis *multi level marketing* yang dilakukan dibenarkan dalam Islam.<sup>12</sup>

Persamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti pada penelitian tersebut adalah penulis dan peniliti terdahulu sama-sama berfokus pada tema *multi level marketing* sebagai fokus penelitian. Penulis berfokus pada objek penelitiannya yaitu natural nusantara yang dikaitkan dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN/MUI/VII/2009 tentang penjualan langsung berjenjang syariah yang berkaitan dengan sistem kerja dimulai dari perekrutan member hingga proses jenjang karir dan mendapatkan komisi/bonus, dengan jenis penelitian kualitatif lapangan dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara, dokumentasi, disertai teknik analisis data berupa reduksi data, display data, penarikan kesimpulan.

Keempat, Skripsi dari Sarah Mutiarani Alumni IAIN Surakarta tahun 2017 dengan judul “Bisnis Multi Level Marketing Oriflame Menurut

---

<sup>12</sup> Gazali, “Konsep Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Syariah”, *Jurnal Iqra : Jurnal Ilmu Kependidikan dan Keislaman*, Vol. 2, No. 1 (2018), hlm. 43.

Tinjauan Hukum Islam”. Peneliti berfokus pada bisnis *multi level marketing* yang menjamur di Indonesia, banyak kontroversi mengenai bisnis Oriflame apakah diperbolehkan/tidak, terkait sistem kerja Oriflame, jenis penelitian kualitatif lapangan yang didukung data kepustakaan dengan cara wawancara, observasi, dan dokumentasi. Oriflame menjual produk, mengajak, mengajarkan, membangun organisasi, membina, memotivasi yang dalam hukum Islam adalah boleh hingga ada dalil yang melarangnya.<sup>13</sup>

Persamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti pada penelitian tersebut adalah penulis dan peniliti terdahulu sama-sama berfokus pada tema *multi level marketing* sebagai fokus penelitian. Penulis berfokus pada objek penelitiannya yaitu natural nusantara yang dikaitkan dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN/MUI/VII/2009 tentang penjualan langsung berjenjang syariah yang berkaitan dengan sistem kerja dimulai dari perekrutan member hingga proses jenjang karir dan mendapatkan komisi/bonus, dengan jenis penelitian kualitatif lapangan dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara, dokumentasi, disertai teknik analisis data berupa reduksi data, display data, penarikan kesimpulan.

Kelima, Skripsi dari Fusthathul Nur Sasongko Alumni UIN Sunan Ampel Surabaya tahun 2019 dengan judul “Sistem *Multi Level Marketing* Dalam Perspektif Hukum Islam Dan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 Pada PT Moment Global Internasional”. Peneliti berfokus pada bagaimana operasional sistem *multi level marketing* di PT Moment Global Internasional dengan jenis penelitian kualitatif lapangan disertai teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dokumentasi dan teknik analisis data berupa *data organizing, editing, analzing*. Dengan hasil

---

<sup>13</sup> Sarah Mutiarani, “Bisnis Multi Level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam”, *Skripsi*, Fakultas Syari’ah IAIN Surakarta, 2017.

bahwa *multi level marketing* yang dilakukan PT Moment Global Internasional dengan pendaftaran, pembelian produk, keuntungan berupa bonus dan *reward*. Terdapat *ighra'* berdasarkan Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN/MUI/VII/2009 tentang PLBS. Dimana sistem keuntungan dan bonus mirip skema piramida yang bertentangan dengan Pasal 9 Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014.<sup>14</sup>

Persamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti pada penelitian tersebut adalah penulis dan peniliti terdahulu sama-sama berfokus pada tema *multi level marketing* sebagai fokus penelitian. Penulis berfokus pada objek penelitiannya yaitu natural nusantara yang dikaitkan dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN/MUI/VII/2009 tentang penjualan langsung berjenjang syariah yang berkaitan dengan sistem kerja dimulai dari perekrutan member hingga proses jenjang karir dan mendapatkan komisi/bonus, dengan jenis penelitian kualitatif lapangan dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara, dokumentasi, disertai teknik analisis data berupa reduksi data, display data, penarikan kesimpulan.

## **G. Metode Penelitian**

### **1. Jenis Penelitian**

Jenis Penelitian yang dilakukan dengan metode penelitian pendekatan kualitatif dengan fokus kualitatif lapangan. Penelitian kualitatif lapangan atau *field research* secara mudah di fahami yaitu penelitian yang dilakukan secara langsung ke tempat objek penelitian

---

<sup>14</sup> Fusthathul Nur Sasongko, "Sistem *Multi Level Marketing* Dalam Perspektif Hukum Islam Dan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 Pada PT Moment Global Internasional", *Skripsi*, Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Sunan Ampel Surabaya, 2019.

yang bertujuan memperoleh informasi data dengan sistematis, objektif, dan akurat terhadap penelitian yang diteliti.<sup>15</sup>

Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan prosedur analisis yang tidak menggunakan prosedur analisis statistik atau cara kuantitatif lainnya. Hal ini juga tidak lepas dari peneliti atau pengamatnya. Peneliti atau pengamat dalam penelitian kualitatif sangat berperan dalam proses pengumpulan data atau dalam kata lain yang menjadi instrumen dalam penelitian kualitatif adalah peneliti itu sendiri.<sup>16</sup>

Metode kualitatif ini digunakan karena beberapa pertimbangan yaitu metode kualitatif lebih bisa dan mudah menyesuaikan apabila berhadapan dengan kenyataan ganda. Metode ini menyajikan hakekat hubungan antara peneliti dan responden secara langsung. Metode ini lebih peka sehingga, dapat menyesuaikan diri dan banyak penajaman pengaruh bersama terhadap pola-pola nilai yang dihadapi peneliti.<sup>17</sup> Meskipun demikian, penelitian lapangan juga mempergunakan sumber data berupa buku, penelitian yang serupa, dan internet untuk mengkaji tema terkait transaksi *multi level marketing*.

## 2. Sumber Data

### a. Data Primer

Data Primer adalah data yang berasal langsung dari sumber yang dikumpulkan secara khusus dan berhubungan langsung dengan permasalahan yang diteliti. Data primer yang diperlukan

---

<sup>15</sup> Moh. Nazir, *Metode Penelitian*, (Jakarta : Ghalia Indonesia, 1991), hlm. 63.

<sup>16</sup> Anggito Albi dan Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Sukabumi : CV Jejak, 2018), hlm. 75.

<sup>17</sup> Ahmad Tanzeh, *Metodologi Penelitian Praktis*, (Yogyakarta : Teras, 2011), hlm. 68.

dalam penelitian ini didapatkan dari data yang diambil langsung dari teknik wawancara terkait sistem kerja *multi level marketing* Natural Nusantara menurut Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN/MUI/VII/2009 tersebut.

b. Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang digunakan oleh organisasi yang bukan pengelolanya, dan data sekunder adalah data yang lebih dahulu dikumpulkan oleh orang diluar penyelidik walaupun yang dikumpulkan sesungguhnya data asli. Data sekunder dapat diambil dari mencatat hasil penelitian dari awal akad hingga sistem kerja, kwitansi bukti pembelian produk, kartu keanggotaan, formulir keanggotaan di Natural Nusantara, di lengkapi data lapangan, buku, dokumen yang berkaitan kepenulisan *multi level marketing*.

3. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian di Plupuh, Sragen, Jawa Tengah. Adapun waktu yang diperlukan untuk melakukan penelitian ini, kurang lebih selama empat bulan yaitu Agustus 2022 hingga November 2022.

4. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang dikehendaki sesuai dengan permasalahan, maka penulis menggunakan metode sebagai berikut :

a. Wawancara

Wawancara yang sering disebut *interview* dengan atau kuisisioner lisan adalah suatu dialog yang dilakukan oleh pewawancara untuk memperoleh informasi dari telewicara. Dalam penelitian ini biasanya digunakan untuk menggali data yang lebih

mendalam, dengan sejumlah pertanyaan yang dapat menunjang apa yang menjadi tujuan penulisan.<sup>18</sup>

Demikian pula penggunaan dan pemilihan kata-kata yang petunjuk tertentu tidak perlu dilakukan secara garis besar wawancara. Hanyalah berisi petunjuk agar tentang proses dan isi untuk menjaga pokok-pokok yang direncanakan dapat seluruhnya tercakup.<sup>19</sup> Petunjuk itu mendasarkan diri atas anggapan bahwa ada jawaban yang secara umum akan sama diberikan oleh para responden. Tetapi, yang jelas tidak ada perangkat pertanyaan buku yang disiapkan terlebih dahulu. Pelaksanaan wawancara dan pengurutan pertanyaan disesuaikan dengan keadaan responden dalam konteks wawancara yang akan di pertanyakan. Dalam penelitian ini peneliti melakukan wawancara dengan beberapa member Natural Nusantara.

#### b. Dokumentasi

Dokumentasi berasal dari kata dokumen yang berarti barang-barang tertulis. Didalam melaksanakan metode dokumentasi peneliti akan mendapatkan data-data tertulis yang akan diubah menjadi bentuk lain berupa gambar, buku, jurnal, brosur, dan lain sebagainya.<sup>20</sup> Dokumentasi dalam penelitian ini digunakan sebagai sarana penunjang dan melengkapi data hasil

---

<sup>18</sup> Anggito Albi dan Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Sukabumi : CV Jejak, 2018), hlm. 81.

<sup>19</sup> *Ibid.*, hlm. 82.

<sup>20</sup> Aminudin dan Zainal Abidin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 32.



wawancara mengenai sistem kerja *multi level* Natural Nusantara menurut Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN/MUI/VII/2009.

## 5. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses mencari dan mengatur secara sistematis transkrip wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain yang telah dihimpun oleh peneliti. Kegiatan analisis dilakukan untuk menelaah data, menata, membagi menjadi satuan-satuan yang dapat dikelola, mensintesis, mencari pola, menemukan apa yang bermakna, dan apa yang akan diteliti dan dilaporkan secara sistematis.<sup>21</sup>

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik analisis data model Miles dan Hiberman. Miles dan Hiberman mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data Model dan Hiberman meliputi reduksi data, display data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi.<sup>22</sup>

### a. Reduksi Data

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang

---

<sup>21</sup> Ahmad Tanzeh, *Metodologi Penelitian Praktis*, (Yogyakarta : Teras, 2011), hlm. 168.

<sup>22</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Dan R&D*, (Bandung : Alfabeta, 2014), hlm. 240.

pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dari polanya.<sup>23</sup>

b. Display Data

Setelah data direduksi maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Display data adalah sebuah tahapan lanjutan analisis dimana peneliti menyajikan temuan penelitian berupa kategori atau pengelompokkan.

c. Penarikan Kesimpulan

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan Hiberan adalah penarikan kesimpulan atau verifikasi. Penarikan kesimpulan adalah suatu tahap lanjutan dimana pada tahap ini peneliti menarik kesimpulan dari temuan data. Ini adalah interpretasi peneliti atas temuan dari suatu wawancara atau sebuah dokumen. Setelah tahap tiga ini dilakukan, maka peneliti telah memiliki temuan penelitian berdasarkan analisis data yang telah dilakukan terhadap suatu hasil wawancara atau sebuah dokumen.<sup>24</sup>

## H. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dimaksudkan sebagai gambaran yang akan menjadi pokok pembahasan skripsi, sehingga dapat memudahkan dalam memahami dan mencerna masalah-masalah yang akan di bahas. Adapun sistematika tersebut adalah sebagai berikut :

Bab I Pendahuluan, memuat sub bab keseluruhan isi skripsi dengan sepintas meliputi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan

---

<sup>23</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Dan R&D*, (Bandung : Alfabeta, 2014), hlm. 247.

<sup>24</sup> Afrizal, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2015), hlm. 180.

penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian, kerangka teori, tinjauan pustaka, dan sistematika penulisan.

Bab II Landasan Teori, memuat pengertian jual beli, dasar hukum jual beli, rukun jual beli, pengertian *multi level marketing*, sejarah *multi level marketing*, ciri-ciri *multi level marketing*, sistem kerja *multi level marketing*.

Bab III Deskripsi Penelitian Data, memuat gambaran umum terkait sejarah Natural Nusantara, produk *multi level marketing* Natural Nusantara, hingga sistem kerja *multi level marketing* Natural Nusantara.

Bab IV Pembahasan dan Analisis, memuat pembahasan dan analisis bagaimana sistem kerja *multi level marketing* Natural Nusantara dan bagaimana perspektif Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 terhadap sistem kerja *multi level marketing* Natural Nusantara.

Bab V Penutup, memuat hasil dari keseluruhan penelitian terdiri dari kesimpulan dan saran dari hasil penelitian tersebut. Serta harapan untuk lebih mengembangkan penelitian mengenai tema yang sama.

## BAB II

### FATWA DSN-MUI NOMOR 75/DSN-MUI/VII/2009 TENTANG SISTEM KERJA *MULTI LEVEL MARKETING* NATURAL NUSANTARA

#### A. Akad Jual Beli

##### 1. Pengertian Jual Beli

Jual beli (*al-bay'*) secara bahasa artinya memindahkan hak milik terhadap benda dengan akad saling mengganti, dikatakan : “*Ba'a asy-syaia* jika dia mengeluarkannya dari hak miliknya, dan *ba'ahu* jika dia membelinya dan memasukkannya ke dalam hak miliknya, dan ini masuk dalam kategori nama-nama yang memiliki lawan kata. Demikian juga dengan perkataan *syara'* artinya mengambil dan *syara'* yang berarti menjual.<sup>25</sup>

Jual beli menurut madzhab Hanafi terdapat dua definisi, yaitu pertama, jual beli merupakan saling menukarkan harta dengan harta melalui cara tertentu. Sedangkan, definisi yang kedua jual beli adalah tukar-menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu. Jual beli menurut madzhab Maliki, Syafi'i, dan Hambali bahwa jual beli adalah saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik dan kepemilikan. Menurut Sayyid Sabiq, jual beli adalah pertukaran harta tertentu dengan harta lain berdasarkan keridhaan antara keduanya.<sup>26</sup>

Definisi sebagian ulama berpendapat bahwa jual beli adalah menukar satu harta dengan harta yang lain dengan cara khusus

---

<sup>25</sup> Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqih Muamalat Sistem Transaksi dalam Islam*, (Jakarta : Sinar Grafika Offset, 2017), hlm. 23.

<sup>26</sup> Ikit, dkk, *Jual Beli Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Yogyakarta : Gava Media, 2018), hlm. 77.

merupakan definisi yang bersifat toleran karena menjadikan jual beli sebagai saling menukar, sebab pada dasarnya akad tidak harus ada saling tukar akan tetapi menjadi bagian dari konsekuensinya, kecuali jika dikatakan : “Akad yang mempunyai sifat saling tukar menukar artinya menuntut adanya satu pertukaran.”<sup>27</sup>

Beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa jual beli adalah tukar-menukar atau peralihan kepemilikan dengan cara pergantian menurut bentuk yang diperbolehkan oleh syara' atau menukarkan barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari seseorang terhadap orang lainnya atas dasar kerelaan kedua belah pihak. Barang tersebut dipertukarkan dengan alat ganti yang dapat dibenarkan. Adapun yang dimaksudkan dengan ganti yang dapat dibenarkan disini berarti milik atau harta tersebut dipertukarkan dengan alat pembayaran yang sah, dan diakui keberadaannya. Misalnya, uang rupiah dan mata uang lainnya.<sup>28</sup>

## 2. Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli telah disahkan oleh Al-Qur'an, Sunah, dan Ijma' umat. Adapun dalil dari Al-Qur'an, yaitu :

Allah SWT berfirman :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ  
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

<sup>27</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 67.

<sup>28</sup> Hariman Surya Siregar, *Fikih Muamalah : Teori dan Implementasi*, (Bandung : Remaja Rosdakarya, 2019), hlm. 116.

Artinya “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dengan dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.”: (QS. An-Nisa’ ayat 29)<sup>29</sup>

Allah telah mengharamkan memakan harta orang lain dengan cara batil yaitu tanpa ganti dan hibah, yang demikian itu adalah batil berdasarkan ijma umat dan termasuk didalamnya juga semua jenis akad yang rusak yang tidak boleh secara syara’ baik karena ada unsur riba atau *jahalah* (tidak diketahui), atau karena kadar ganti yang rusak seperti minuman keras, babi, dan sebagainya dan jika yang diakadkan itu adalah harta perdagangan, maka boleh hukumnya, sebab pengecualian dalam ayat di atas adalah terputus karena harta perdagangan bukan termasuk harta yang tidak boleh diperjualbelikan.<sup>30</sup>

يَتَأْتِيهَا النَّاسُ كُلُّوْا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ

Artinya : “Wahai manusia! Makanlah dari (makanan) yang halal dan baik yang terdapat di bumi dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah setan. Sungguh, setan itu musuh yang nyata bagimu”. (Al-Baqarah ayat 168)<sup>31</sup>

<sup>29</sup> Cordoba, *Al-Qur’anulkarim Cordoba*, (Bandung : PT Cordoba Internasional Indonesia, 2012), hlm. 83.

<sup>30</sup> Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi dalam Islam*, (Jakarta : Sinar Grafika Offset, 2017), hlm. 27.

<sup>31</sup> Cordoba, *Al-Qur’anulkarim Cordoba*, (Bandung : PT Cordoba Internasional Indonesia, 2012), hlm. 25.

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ﴿١﴾ الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ﴿٢﴾ وَإِذَا كَالُواهُمْ  
أَوْ وُزِنُوا يَخْسِرُونَ ﴿٣﴾ أَلَا يَظُنُّ أُولَٰئِكَ أَنَّهُمْ مَبْعُوثُونَ ﴿٤﴾ لِيَوْمٍ عَظِيمٍ ﴿٥﴾

Artinya : “1. Celakalah bagi orang-orang yang curang (dalam menakar dan menimbang. 2. (Yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dicukupkan. 3. Dan apabila mereka menakar atau menimbang (untuk orang lain) mereka mengurangi. 4. Tidaklah mereka itu mengira, bahwa sesungguhnya mereka akan dibangkitkan. 5. Pada suatu hari yang besar.” (QS. Al-Muthaffifin ayat 1-5)<sup>32</sup>

Sedangkan, dalam sunah Nabi pun juga dijelaskan tentang jual-beli, Nabi Muhammad SAW pernah mendapat pertanyaan tentang profesi apa yang baik. Lalu, Nabi Muhammad SAW pun menjawab bahwa profesi yang terbaik adalah segala pekerjaan yang dilakukan dengan kedua tangannya dan transaksi jual-beli tanpa melanggar batasan syariat.<sup>33</sup>

Ulama muslim sepakat atas kebolehan akad jual beli. Salah satunya adalah ijma' yang memberikan hikmah bahwa kebutuhan manusia berhubungan dengan sesuatu yang ada dalam kepemilikan orang lain dan kepemilikan sesuatu itu tidak akan diberikan dengan begitu saja, namun terdapat kompensasi yang harus diberikan. Berdasarkan dalil-dalil yang diungkapkan, bahwa praktek akad

---

<sup>32</sup> Cordoba, *Al-Qur'anulkarim Cordoba*, (Bandung : PT Cordoba Internasional Indonesia, 2012), hlm. 587.

<sup>33</sup><https://www.dream.co.id/dinar/hukum-jual-beli-dalam-islam-dalil-yang-memperbolehkan-dan-syarat-syarat-sahnya-211208i.html> (diakses pada 4 September 2022, pukul 16.30 WIB).

atau kontrak jual beli mendapatkan pengakuan dan legalitas dari syara' dan sah untuk dilaksanakan dalam kehidupan manusia.<sup>34</sup>

### 3. Kriteria Hukum Jual Beli

Pada umumnya akad jual beli adalah akad yang dibolehkan oleh syariat. Namun, secara rinci hukum jual beli sangat dipengaruhi oleh hal-hal yang meliputinya. Karena itu, Ulama membagi hukum jual beli menjadi lima macam, yaitu<sup>35</sup> :

#### a. Wajib

Artinya jual beli dalam keadaan yang sangat mendesak, misalnya seseorang memiliki barang (contohnya : sembako) yang melebihi kebutuhannya dalam setahun. Sementara, masyarakat yang lain sangat membutuhkan barang tersebut. Dalam kasus ini, orang tersebut wajib menjual barang yang dia miliki. Apabila ia menolak, maka pemerintah dapat memaksanya untuk menjual.

#### b. Sunnah

Artinya jual beli pada saat harga barang-barang yang menjadi kebutuhan masyarakat. Misalnya, beras mengalami kenaikan. Dalam hal ini, disunnahkan bagi seseorang yang memiliki kelebihan stok beras untuk menjualnya kepada masyarakat.

#### c. Makruh

Misalnya, pendapat sebagian ulama yang memakruhkan jual beli mushaf. Berbeda dengan pendapat Al-Ghazali yang tidak memakruhkan jual beli mushaf.

---

<sup>34</sup> Sudarto, *Ilmu Fikih (Refleksi tentang Ibadah, Muamalah, Munakahat, dan Mawaris)*, Yogyakarta : Deppublish, 2018, hlm. 267.

<sup>35</sup> Ikit, dkk, *Jual Beli Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Yogyakarta : Gava Media, 2018), hlm. 80.



d. Haram

Misalnya, seseorang menjual anggur dan kurma yang basah kepada orang yang dia ketahui punya kebiasaan membuat arak meskipun pembelinya orang kafir.

e. Mubah

Yaitu segala bentuk jual beli selain yang telah disebutkan hukumnya di atas.<sup>36</sup>

#### 4. Rukun Jual beli

*Arkan* adalah bentuk jamak dari *rukun*. Rukun sesuatu berarti sisinya yang paling kuat, sedangkan *arkan* berarti hal-hal yang harus ada untuk terwujudnya satu akad dari sisi luar. Rukun adalah suatu unsur yang merupakan bagian tak terpisahkan dari suatu perbuatan atau lembaga yang menentukan sah atau tidaknya perbuatan tersebut dan ada atau tidaknya sesuatu itu.<sup>37</sup> Rukun jual beli ada tiga yaitu kedua belah pihak yang berakad (*'aqidain*), yang diakadkan (*ma'qud alaih*), dan lafal (*shighat*).<sup>38</sup> Secara terperinci rukun jual beli, yaitu :

a. Kedua belah pihak yang berakad (*'aqidain*)

Kedua belah pihak terdiri dari penjual (*bai'*) dan pembeli (*mustari'*). Penjual dan pembeli adalah orang yang melakukan akad dalam jual beli.<sup>39</sup>

---

<sup>36</sup> Ikit, dkk, *Jual Beli Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Yogyakarta : Gava Media, 2018), hlm. 81.

<sup>37</sup> Shobirin, "Jual Beli dalam pandangan Islam", *Jurnal Bisnis*, Vol. 3, No. 2 (2015), hlm. 246.

<sup>38</sup> Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi dalam Islam*, (Jakarta : Sinar Grafika Offset, 2017), hlm. 28.

<sup>39</sup> Shobirin, "Jual Beli dalam pandangan Islam", *Jurnal Bisnis*, Vol. 3, No. 2 (2015), hlm. 248.

b. Yang diakadkan (*ma'qud alaih*)

Yang di akadkan adalah objek jual beli, dalam hal ini adalah barang. Objek untuk menjadi sahnya jual beli ada *ma'qud alaih* yaitu barang yang menjadi objek jual beli atau yang menjadi sebab terjadinya perjanjian jual beli.<sup>40</sup>

c. Lafal (*shighat*)

*Shighat* adalah *ijab* dan *qabul*, *ijab* diambil dari kata *aujaba* yang artinya meletakkan, dari pihak penjual yaitu pemberian hak milik, dan *qabul* yaitu orang yang menerima hak milik. Jika penjual berkata : “*bi' tuka*” (saya jual kepadamu) buku ini dengan ini dan ini, maka ini adalah *ijab* dan ketika pihak lain berkata : “*qabiltu*” (saya terima), maka inilah *qabul*. Apabila pembeli berkata : “Saya jual kepadamu”, maka yang pertama adalah *qabul* dan yang kedua adalah *ijab*. Jadi, dalam akad jual beli penjual selalu menjadi yang ber-*ijab* dan pembeli menjadi penerima baik diawalkan atau diakhirkan lafalnya.<sup>41</sup>

## 5. Syarat Jual Beli

a. Syarat-syarat orang yang berakad para ulama fiqh sepakat bahwa orang yang melakukan akad jual beli harus memenuhi syarat, yaitu<sup>42</sup> :

1) Bebas berbuat

Menurut Asy-Syubri memutlakkan *tasharruf* (berbuat) adalah dianggap sahnya akad walaupun dengan jual beli. Hal ini

---

<sup>40</sup> Shobirin, “Jual Beli dalam pandangan Islam”, *Jurnal Bisnis*, Vol. 3, No. 2 (2015), hlm. 249.

<sup>41</sup> Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqih Muamalat Sistem Transaksi dalam Islam*, (Jakarta : Sinar Grafika Offset, 2017), hlm. 28.

<sup>42</sup> *Ibid.*, hlm. 39.

tentu berbeda jika jual beli dilakukan oleh orang yang belum mukallaf. Dimana pembeli tersebut dibawah tanggungan orang tua atau walinya.<sup>43</sup> Contohnya, tidak sah akad anak kecil dan orang gila walaupun diizinkan walinya dalam berbuat. *Baligh* sekurangnya berusia 15 tahun ke atas atau dewasa. Anak-anak yang sudah mengerti tetapi belum sampai umur dewasa diperbolehkan jual beli barang yang kecil-kecil.<sup>44</sup>

Adapun anak kecil yang telah *mumayiz*, menurut ulama Hanafiyah adalah apabila akad yang dilakukannya membawa keuntungan bagi dirinya, seperti hibah, wasiat, dan sedekah, maka hukumnya sah. Apabila akad tersebut membawa kerugian baginya, seperti meminjamkan hartanya kepada orang lain, mewakafkan, menghibahkan, maka tindakan hukumnya tidak boleh dilaksanakan.<sup>45</sup>

## 2) Beragama Islam

Syarat orang yang melakukan jual beli adalah orang Islam. Disyaratkan bagi pembeli saja dalam benda-benda tertentu.<sup>46</sup>

## 3) Berakal sehat

Orang yang berakal sehat adalah orang yang dapat membedakan atau memilih mana yang terbaik baginya. Maka orang gila atau bodoh tidak sah jual belinya, sekalipun miliknya

---

<sup>43</sup> Apipudin, "Konsep Jual Beli dalam Islam", *Jurnal Islaminomic*, Vol. 5, No. 2 (2016), hlm. 79.

<sup>44</sup> Asep Maulana Yusuf dan Morena Cindo, *Ekonomi Syariat Islam (Muamalah)*, (Jakarta : Multi Kreasi Satudelapan, 2010), hlm. 10.

<sup>45</sup> Amir Syaifuddin, *Garis-garis Besar Fiqh*, (Jakarta : Prenada Media Group, 2010), hlm. 196.

<sup>46</sup> Shobirin, "Jual Beli dalam pandangan Islam", *Jurnal Bisnis*, Vol. 3, No. 2 (2015), hlm. 248.

sendiri. Hal ini dimaksudkan dengan tujuan agar tidak terjadi penipuan dalam transaksi jual beli tersebut.<sup>47</sup>

4) Baligh

Baligh atau telah dewasa dalam hukum Islam bagi laki-laki adalah apabila sudah bermimpi basah atau berumur 15 tahun dan bagi perempuan adalah sudah haid.<sup>48</sup>

5) Dengan kehendak sendiri

Yang dimaksudkan dengan kehendak sendiri adalah dalam melakukan jual beli adalah tanpa paksaan.<sup>49</sup>

b. Syarat-syarat barang yang diperjual belikan (*ma'qud alaihi*) yaitu :

Benda yang diperjual belikan dapat mencakup barang atau uang, sifat benda harus dapat dinilai, yakni benda-benda yang berharga, benda dapat diserahkan langsung pada saat transaksi berlangsung, barang yang bermanfaat menurut syara', barang yang di perjual belikan bukan benda-benda seperti alkohol, babi, dan barang terlarang yang haram diperjualbelikan. Sehingga, jual beli tersebut dipandang batal jika dijadikan harta tukar menukar, dan jual beli tersebut dianggap *fasid*.<sup>50</sup>

---

<sup>47</sup> Marfu'ah, *Jual Beli Secara Benar*, (Semarang : Mutiara Aksara, 2019), hlm. 14.

<sup>48</sup> Shobirin, "Jual Beli dalam pandangan Islam", *Jurnal Bisnis*, Vol. 3, No. 2 (2015), hlm. 249.

<sup>49</sup> *Ibid.*, hlm. 249.

<sup>50</sup> *Ibid.*, hlm. 251.

1) Barang dapat diketahui (dilihat)

Barang yang diperjualbelikan harus dapat diketahui banyaknya, beratnya, takarannya, atau ukuran-ukuran yang lainnya.<sup>51</sup>

2) Barang harus *mal mutaqawwim*.

*Mal mutaqawwim* adalah setiap barang dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia.<sup>52</sup>

3) Barang milik diri sendiri

Tidak sah apabila menjual barang orang lain tanpa seizin pemilik, atau barang yang baru saja dibeli. Barang yang sifatnya belum dimiliki seseorang tidak boleh diperjual belikan. Contohnya memperjual belikan ikan di laut atau emas dalam tanah, karena ikan dan emas ini belum dimiliki penjual.<sup>53</sup>

4) Barang harus suci dan sesuai dengan ketentuan syariah

Tidak sah akad atas barang yang diharamkan. Seperti, babi, bangkai, darah, minuman keras, pelacuran, dan perdagangan manusia (*human trafficking*), organ tubuh manusia, dan sebagainya. Ulama selain Hanafiyah menerangkan bahwa barang mesti suci (dapat dimanfaatkan menurut ketentuan syariah). Ulama Hanafiyah hanya melarang yang jelas dilarang oleh syariah, seperti, anjing, *khamr*, dan bangkai. Adapun

---

<sup>51</sup> Asrin dan Rizky Amelia, “Tinjauan Hukum Muamalah (Jual Beli) Terhadap Perbedaan Harga Jual Ikan Di Pasar Desa Melayu Kecamatan Lambu, *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 2, No. 2 (2019), hlm. 166.

<sup>52</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fikih Muamalat*, (Jakarta : Amzah, 2010), hlm. 189.

<sup>53</sup> Asrin dan Rizky Amelia, “Tinjauan Hukum Muamalah (Jual Beli) Terhadap Perbedaan Harga Jual Ikan Di Pasar Desa Melayu Kecamatan Lambu”, *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 2, No. 2 (2019), hlm. 166.

pemanfaatan bulu binatang, kulit bangkai bukan untuk dikonsumsi adalah boleh.<sup>54</sup>

5) Barang dapat diserahkan dengan cepat atau lambat

Tidak sah menjual binatang yang sudah lari dan sudah tidak dapat ditangkap lagi. Selain itu, barang yang sudah hilang atau barang yang sulit diperoleh kembali karena samar. Contohnya, seekor ikan yang jatuh ke kolam, tidak diketahui dengan pasti ikan tersebut sebab didalam kolam akan terdapat jenis ikan yang sama.<sup>55</sup>

6) Komoditinya harus jelas sifat-sifatnya

Misalnya dengan disebutkan jenis, warna, ciri-ciri, macam dan ukuran barangnya. Hal ini dilakukan agar tidak terjadi konflik antara seorang muslim dan saudaranya yang menyebabkan dendam dan permusuhan di antara keduanya. Oleh karenanya, penting untuk menambah kejelasan spesifikasi pengetahuan tentang macam komoditi yang akan dijadikan objek barang dengan menambah bentuk visual berupa gambar, video.<sup>56</sup>

c. Syarat-syarat yang terkait dengan lafal (*shighat*) ijab qabul para ulama fiqh mengemukakan, yaitu :

- 1) Orang yang mengucapkannya telah baligh dan berakal.
- 2) Kabul sesuai dengan ijab, misalnya penjual mengatakan “*Saya jual buku ini seharga Rp. 50.000,-*. Lalu, pembeli menjawab

---

<sup>54</sup> Andri Soemitra, Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqh Muamalah, (Jakarta : Prenadamedia Group, 2019), hlm. 43.

<sup>55</sup> Asrin dan Rizky Amelia, “Tinjauan Hukum Muamalah (Jual Beli) Terhadap Perbedaan Harga Jual Ikan Di Pasar Desa Melayu Kecamatan Lambu”, *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 2, No. 2 (2019), hlm. 166.

<sup>56</sup> Fauzi Muhammad dan Baharuddin Ahmad, *Fikih Bisnis Syariah Kontemporer*, (Jakarta : Kencana, 2021), hlm. 79.

“*Saya beli baju ini dengan harga Rp. 50.000,-. Apabila antara ijab dan kabul tidak sesuai, maka jual beli tidak sah.*

- 3) Ijab dan kabul dilakukan dalam satu majelis, artinya kedua belah pihak yang melakukan jual beli hadir dan membicarakan topik yang sama. Apabila penjual mengucapkan ijab, lalu pembeli berdiri sebelum mengucapkan kabul, atau pembeli mengerjakan aktivitas lain yang tidak terkait dengan masalah jual, kemudian ia ucapkan kabul, maka menurut kesepakatan ulama fiqh, jual beli ini tidak sah sekalipun mereka berpendirian bahwa ijab tidak harus dijawab langsung dengan kabul.<sup>57</sup>

## **6. Hak dan Kewajiban Antara Penjual dan Pembeli**

Untuk menghindari hal-hal yang dapat merusak bahkan merugikan kegiatan jual beli antara salah satu pihak baik penjual atau pembeli harus berbuat jujur, tidak ada penipuan, paksaan, kekeliruan dan hal lain yang dapat mengakibatkan persengketaan dan kekecewaan atau alasan penyesalan bagi kedua belah pihak. Maka kedua belah pihak haruslah melaksanakan apa yang menjadi hak dan kewajiban masing-masing. Kewajiban penjual yang lahir dari akad jual beli adalah menyerahkan barang dan menjamin barang. Kedua kewajiban tersebut bersifat mutlak dan merupakan pengaruh langsung dari akad jual beli yang sah tanpa perlu disyaratkan dalam akad. Sedangkan, kewajiban pembeli yang lahir dari akad jual beli sah adalah pihak pembeli membayar harga, menerima barang dan menyerahkan uang sebagai pembayaran.<sup>58</sup>

---

<sup>57</sup> Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2012), hlm. 73.

<sup>58</sup> Ikit, dkk, *Jual Beli Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Yogyakarta : Gava Media, 2018), hlm. 115.

## 7. Prinsip-prinsip Jual Beli

Prinsip dasar yang biasanya digunakan dalam jual beli, yaitu :

### a. Prinsip Keadilan

Dalam Islam, artinya adil yaitu norma yang paling utama dalam perekonomian. Sedangkan, lawan kata adil adalah zalim, yaitu sifat yang dilarang Allah pada dirinya. Allah menyukai orang yang bersikap adil dan melarang adanya kezaliman.<sup>59</sup>

Firman Allah SWT, yaitu :

وَمَنْ أَظْلَمُ مِمَّنِ افْتَرَىٰ عَلَى اللَّهِ كَذِبًا أُولَٰئِكَ يُعْرَضُونَ عَلَىٰ رَبِّهِمْ وَيَقُولُ الْأَشْهَادُ هَٰؤُلَاءِ الَّذِينَ كَذَبُوا عَلَىٰ رَبِّهِمْ ۗ أَلَا لَعْنَةُ اللَّهِ عَلَى الظَّالِمِينَ ﴿١٨﴾

Artinya : “Dan siapakah yang lebih zhalim daripada orang yang mengada-adakan suatu kebohongan terhadap Allah? Mereka itu akan dihadapkan kepada Tuhan mereka, dan para saksi akan berkata “Orang-orang inilah yang telah berbohong terhadap Tuhan mereka.” Ingatlah kutukan Allah (ditipakan) atas orang-orang yang zalim.” (QS. Hud ayat 18)<sup>60</sup>

### b. Prinsip Amanah

Amanah adalah mengembalikan hak apa saja kepada pemiliknya, tidak mengambil sesuatu melebihi haknya dan tidak mengurangi hak orang lain. Contohnya, penjual menjelaskan ciri-ciri, kualitas barang, harga barang kepada pembeli tanpa melebihkan.<sup>61</sup>

<sup>59</sup> Asrin dan Rizky Amelia, “Tinjauan Hukum Muamalah (Jual Beli) Terhadap Perbedaan Harga Jual Ikan Di Pasar Desa Melayu Kecamatan Lambu”, *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 2, No. 2 (2019), hlm. 168.

<sup>60</sup> Cordoba, *Al-Qur'anulkarim Cordoba*, (Bandung : PT Cordoba Internasional Indonesia, 2012), hlm. 223.

<sup>61</sup> Asrin dan Rizky Amelia, “Tinjauan Hukum Muamalah (Jual Beli) Terhadap Perbedaan Harga Jual Ikan Di Pasar Desa Melayu Kecamatan Lambu”, *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 2, No. 2 (2019), hlm. 170.



c. Prinsip Jujur

Pedagang yang berlaku jujur dengan orang lain akan mendapatkan kebajikan pula. Seperti, menjelaskan cacat barang yang diketahuinya kepada pembeli yang tidak mengetahui keadaan barang yang sebenarnya.<sup>62</sup>

d. Prinsip Tidak Mubazir

Islam melarang adanya tindakan *mubazir*, oleh karenanya ia harus bersikap sederhana dan harta yang mereka pergunakan dapat dipertanggung jawabkan.<sup>63</sup>

## 8. Macam-macam Jual Beli

a. Jual beli yang menjadikan barang sebagai objek jual, yaitu<sup>64</sup> :

1) Jual beli barang yang kelihatan

Jual beli barang yang kelihatan yaitu pada saat melakukan akad jual beli barang yang diperjualbelikan nampak di lihat atau di depan pembeli secara langsung.

2) Jual beli barang yang disebutkan sifat-sifatnya dalam janji

Jual beli barang yang disebutkan sifatnya ke dalam janji yaitu jual beli pesanan (*salam*) atau jual beli barang secara tanggung dengan harga yang dibayarkan dimuka atau dengan kata lain jual beli dengan harga yang dibayarkan di muka,

---

<sup>62</sup> Asrin dan Rizky Amelia, “Tinjauan Hukum Muamalah (Jual Beli) Terhadap Perbedaan Harga Jual Ikan Di Pasar Desa Melayu Kecamatan Lambu”, *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 2, No. 2 (2019), hlm. 170.

<sup>63</sup> *Ibid.*, hlm. 171.

<sup>64</sup> Uyuunul Husniyyah, “Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Akad Jual Beli Online Pada Layanan Go-Mart di Aplikasi Go-Jek”, *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 2, No. 2 (2020), hlm. 112.

sedangkan barang dengan kriteria tertentu akan diserahkan pada waktu tertentu.

3) Jual beli barang yang tidak ada

Jual beli barang yang tidak ada yaitu jual beli yang dilarang oleh agama Islam karena barangnya tidak tentu, sehingga dikhawatirkan barang tersebut merupakan barang curian salah satu pihak.

b. Jual beli yang populer, dan biasanya terjadi pada masyarakat, yaitu :

1) Jual Beli *Murabahah*

Kata *murabahah* berasal dari bahasa Arab dengan kata *ribh* yang berarti keuntungan. Secara istilah, berarti *murabahah* merupakan akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga jual yang terdiri atas harga pokok barang dan tingkat keuntungan tertentu atas barang, dimana harga jual tersebut disetujui pembeli.<sup>65</sup>

2) Jual Beli *Salam*

Jual beli *salam* adalah menjual sesuatu yang tidak dilihat zatnya, akan tetapi hanya ditentukan dengan sifat dan barang itu ada dalam pengakuan (tanggungan) penjualnya.<sup>66</sup>

3) Jual Beli *Istishna'*

Jual beli *al istishna'* yaitu kontrak jual beli melalui pemesanan pembuatan barang, dimana harga atas

---

<sup>65</sup> Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Prenadamedia Group, 2019), hlm. 82.

<sup>66</sup> Asep Maulana Yusuf dan Morena Cindo, *Ekonomi Syariat Islam (Muamalah)*, (Jakarta : 2010, Multi Kreasi Satudelapan), hlm. 12.

barang tersebut dibayar lebih dahulu tapi dapat diangsur sesuai dengan jadwal dan syarat-syarat yang disepakati bersama, sedangkan barang yang dibeli diproduksi dan diserahkan kemudian.<sup>67</sup>

#### 4) Jual Beli Utang (*Bay' al-Dayn*)

Jual beli utang adalah memberikan sesuatu kepada orang lain dengan perjanjian bahwa orang yang akan dipinjami akan membayar utangnya sama dengan yang dia pinjami. Contohnya : Meminjamkan uang Rp. 3.000.000,- maka si peminjam akan membayar dengan nilai yang serupa pula sebesar Rp. 3.000.000,-.<sup>68</sup>

#### 5) Jual Beli *al-Inah*

*Al-inah* diambil dari perkataan *al-ain* yang bermaksud *al-naqd* yaitu uang tunai. *Bay al-inah* ialah satu keadaan di mana seseorang yang membutuhkan uang tunai datang kepada orang lain untuk memohon pinjaman namun, untuk menghindari riba, maka dilakukanlah transaksi ini. Dalam transaksi ini seseorang menjual asetnya dengan harga tangguh (cicil) dengan tempo jual beli yang lebih lama, kemudian membelinya kembali secara tunai dengan harga yang lebih rendah. Transaksi ini mengandung dua kontrak jual beli, dimana setiap kontrak mempunyai harganya masing-masing.<sup>69</sup>

---

<sup>67</sup> Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Prenadamedia Group, 2019), hlm. 88.

<sup>68</sup> Asep Maulana Yusuf dan Morena Cindo, *Ekonomi Syariat Islam (Muamalah)*, (Jakarta : 2010, Multi Kreasi Satudelapan), hlm. 19.

<sup>69</sup> Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Prenadamedia Group, 2019), hlm. 91.

c. Jual beli barang berdasarkan keistimewaan hak, yaitu :

1) *Ijarah*

Secara bahasa *ijarah* berasal dari kata *ajrun* (ganjaran), yaitu '*aud* (ganti). Disebut *ijarah* karena peminjam (*musta'ir*) memberikan ganti atau biaya kepada *mu'ir* karena telah diberikan pinjaman. Oleh karena itu, menurut syara' *ijarah* adalah suatu akad untuk mengambil manfaat dari sesuatu yang dipinjam dengan membayar upahnya.<sup>70</sup>

2) *Kafalah*

Kata *al-kafalah* merupakan *masdar* (kata awal) yang *fi'il madhi*-nya ialah *kafala* dan *fi'il mudhori*'-nya *yakfulu*. Secara bahasa *kafala* berarti penjaminan. Menurut madzhab Hanafi yaitu kata *kafalah* pada sesuatu yang padanya berlaku *dhaman* dengan transaksi dan mencakup *kafalah* jiwa, harta, dan *kafalah* serah terima. Adapun *dhaman* digunakan untuk menyebut sesuatu yang lebih umum yang mencakup jaminan dengan transaksi dan jaminan dengan tanpa transaksi. *Dhaman* berlaku pada objek yang lebih umum daripada *kafalah*.<sup>71</sup>

3) *Hawalah*

Secara bahasa *hawalah* berarti pengalihan, pemindahan, perubahan warna kulit, memikul sesuatu di atas pundak. Menurut Ulama, *hawalah* adalah memindahkan utang dari tanggungan orang yang

---

<sup>70</sup> Hasbiyallah, *Sudah Syar'ikah Mu'amalahmu? : Panduan Memahami Seluk Beluk Fiqh Muamalah*, (Temanggung : Desa Pustaka Indonesia, 2014), hlm. 43.

<sup>71</sup> Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Prenadamedia Group, 2019), hlm. 127.

memindahkan (*muhil*) kepada tanggungan *muhil 'alaih* (orang yang berutang kepada *muhil*).<sup>72</sup>

#### 4) *Rahn*

*Rahn* yang berarti gadai, gadai secara bahasa adalah tertahan atau dapat juga bermakna diam tidak bergerak, sebagaimana yang dikatakan para ahli fiqh : “*Haram bagi seseorang kencing di air yang di rahin, yaitu air yang tidak bergerak.*” Berdasarkan arti bahasa tersebut, gadai atau barang yang digadaikan harus tetap utuh dan dapat dipertanggungjawabkan kepada pemiliknya. Dengan demikian, tidak boleh digunakan (diam tidak bergerak) tanpa sepengetahuan atau izin dari pemiliknya. Oleh karena itu, gadai secara istilah menurut ulama fiqh adalah barang yang dijadikan sebagai jaminan utang, apabila tidak dapat melunasinya.<sup>73</sup>

#### 5) *Wadiah*

*Wadiah* menurut bahasa berarti meninggalkan sesuatu pada orang yang menerima titipan. Menurut syara' bermakna *ida'* (titipan) dan juga untuk barang yang dititipkan. Secara etimologi, dapat diartikan sebagai pemberian kuasa oleh penitip kepada orang yang menjaga hartanya tanpa kompensasi.<sup>74</sup>

---

<sup>72</sup> Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Prenadamedia Group, 2019), hlm. 134.

<sup>73</sup> Hasbiyallah, *Sudah Syar'ikah Mu'amalahmu? : Panduan Memahami Seluk Beluk Fiqh Muamalah*, (Temanggung : Desa Pustaka Indonesia, 2014), hlm. 49.

<sup>74</sup> Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Prenadamedia Group, 2019), hlm. 156.

#### 6) *Wakalah*

Kata *wakalah* atau *wikalah* menurut bahasa adalah penyerahan dan penjagaan. Misalnya, *wakkaltu fulaanan* (saya mengangkat si fulan sebagai penjaga), dan *wakkaltu amra ilaihi* (saya menyerahkan urusan kepadanya). Berdasarkan menurut bahasa tersebut (menyerahkan atau mengangkat), menurut istilah syar'i, *wakalah* adalah seseorang mengangkat orang lain sebagai pengganti dirinya, secara mutlak ataupun secara terikat.<sup>75</sup>

#### 7) *Ju'alah*

Menurut bahasa *ju'alah* berarti mengupah, secara istilah berarti sebuah akad untuk mendapatkan materi (upah) yang diduga kuat dapat diperoleh. Dengan demikian *ju'alah* dapat dipahami sebagai upah atas sesuatu prestasi, baik prestasi itu tercapai karena sesuatu tugas yang ditunjukkannya dalam suatu perlombaan. Dalam istilah lain, *al-ji'alah* adalah suatu kontrak di mana pihak pertama (*ja'il*) menjanjikan untuk memberi sejumlah imbalan tertentu (*ja'l*) kepada pihak kedua (*'amil*) atas suatu usaha/layanan proyek yang sifat dan batasan-batasannya termaktub dalam kontrak perjanjian.<sup>76</sup>

#### 8) *Sharf* (Pertukaran mata uang asing)

Pertukaran mata uang asing dalam istilah bahasa Inggris dikenal dengan *money changer* atau *foreign exchange* yang dalam bahasa Arab sering disebut dengan kata *al-sharf*. Secara bahasa, pertukaran mata uang asing

---

<sup>75</sup> Hasbiyallah, *Sudah Syar'ikah Mu'amalahmu? : Panduan Memahami Seluk Beluk Fiqh Muamalah*, (Temanggung : Desa Pustaka Indonesia, 2014), hlm. 96.

<sup>76</sup> Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Prenadamedia Group, 2019), hlm. 159.

atau *al-sharf* mempunyai arti *al-ziyadah* (tambahan), penukaran, penghindaran, atau transaksi jual beli. Dalam kamus *al-Munfid fi al-Lughah* disebutkan bahwa *al-sharf* berarti menjual uang dengan uang lainnya.<sup>77</sup>

## 9. Jual Beli Yang Di Larang Dalam Islam

Jual beli yang terjadi di masyarakat banyak sekali baik yang diperbolehkan atau tidak, salah satunya jual beli *shahih* atau jual beli yang dilakukan oleh masyarakat harus memenuhi rukun dan syarat yang ditentukan syariat Islam dan jual beli *batil* atau jual beli yang dilakukan masyarakat di luar syariat Islam atau jual beli yang salah satu rukun dan syaratnya tidak terpenuhi.<sup>78</sup> Di bawah ini yang termasuk dalam jual beli yang dilarang, yaitu :

### a. Jual Beli *Gharar*

Jual beli *gharar* adalah jual beli yang mengandung unsur penipuan, baik karena ketidakjelasan dalam objek jual beli atau ketidakpastian dalam cara pelaksanaannya. Alasan haramnya adalah ketidakpastian dalam objek, baik barang atau uang, dan cara transaksi itu sendiri.<sup>79</sup> Contoh *gharar* dapat terjadi dalam beberapa bentuk, yaitu :

#### 1) *Gharar* dalam kuantitas atau sistem ijon

Contoh kasusnya yaitu seorang petani penjual buah mangga dengan harga satu juta rupiah kepada seorang

---

<sup>77</sup> Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Prenadamedia Group, 2019), hlm. 162.

<sup>78</sup> Ikit, dkk, *Jual Beli Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Yogyakarta : Gava Media, 2018), hlm. 117.

<sup>79</sup> Amir Syarifuddin, *Garis-garis Besar Fiqh*, (Jakarta : Prenada Media Group, 2010), hlm. 201.

tengkulak, sedangkan kesepakatan itu terjadi saat mangga masih hijau di pohonnya. Dalam praktek ini, spesifikasi barang (berapa ton, berapa kilogram) belum ada, tetapi harga sudah ditentukan terlebih dahulu. Oleh karenanya, *gharar* dalam kuantitas atau sistem ijon harus dihindari.<sup>80</sup>

2) *Gharar* dalam kualitas

Contoh kasusnya yaitu penjualan anak kambing yang masih dalam kandungan. Penjual sepakat untuk menjual kambingnya jika sudah lahir sebesar Rp. 1.500.000,-. Dalam praktek ini, baik si penjual atau si pembeli tidak mengetahui kemungkinan kondisi anak kambing tersebut. Apakah jantan, betina, cacat, sehat atau bahkan bisa jadi lahir dalam keadaan mati. Semuanya serba tidak pasti padahal harga sudah ditetapkan. Dengan demikian, terjadi ketidakpastian kualitas barang yang diperjualbelikan.

3) *Gharar* dalam harga

Contoh kasusnya saat seorang penjual menawarkan barang dagangannya dengan harga Rp. 5.000,- jika dibayar tunai, dan harga barang dagangannya tersebut menjadi Rp. 30.000,- jika dibayar lima bulan kemudian. Ketidakpastian muncul karena adanya dua harga dalam satu akad, tidak jelas mana yang berlaku. Katakanlah pembeli membayar lunas barang tersebut pada bulan kedua, maka harganya masih tetap sama atau berubah. Dalam hal ini walaupun kualitas dan kuantitas barang diketahui tetapi harga masih belum disebut *gharar* dalam harga.

---

<sup>80</sup> Nurul Huda, dkk, *Pemasaran Syariah Teori dan Aplikasi*, (Depok : Kencana, 2017), hlm. 151.



4) *Gharar* dalam waktu penyerahan

Contoh kasusnya yaitu Rizal sangat menyukai handphone Khamim. Adapun handphone Khamim baru saja hilang. Khamim menjual handphone hilang tersebut kepada Rizal dengan harga yang sangat murah, yakni Rp. 500.000,- dari harga pasaran Rp. 2.000.000,-. Khamim akan menyerahkan handphonenya setelah ditemukan. Pada kondisi ini, timbul ketidakpastian waktu penyerahan.

5) *Gharar* sebab tidak dapat diserahkan, contohnya menjual anak hewan yang masih dalam kandungan induknya.<sup>81</sup>b. *Maysir*

*Al-maysir* berarti untung-untungan atau perjanjian untung-untungan. *Maysir* dapat diartikan memperoleh sesuatu dengan sangat mudah tanpa kerja keras atau mendapat keuntungan tanpa bekerja, atau dengan kata lain segala sesuatu yang mengandung unsur judi, taruhan, dan permainan beresiko.<sup>82</sup> Sebagaimana firman Allah SWT :

﴿يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنْفَعٌ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَا أَكْبَرُ مِنْ نَفْعِهِمَا وَيَسْأَلُونَكَ مَاذَا يُنْفِقُونَ قُلِ الْعَفْوَ كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ آيَاتِهِ لَعَلَّكُمْ تَتَفَكَّرُونَ ﴿١٩﴾﴾

Artinya : “Mereka bertanya kepadamu tentang khamr dan judi. Katakanlah : Pada keduanya terdapat dosa yang besar dan beberapa manfaat bagi manusia, tetapi dosa keduanya lebih besar dari manfaatnya.” Dan mereka bertanya kepadamu

<sup>81</sup> Marfu'ah, *Jual Beli Secara Benar*, (Semarang : Mutiara Aksara, 2019), hlm. 32.

<sup>82</sup> Asyura, dkk, *Multi Level Marketing Syariah Di Indonesia Dalam Perspektif Maqashid Syariah*, (Yogyakarta : Deppublish, 2021), hlm. 41.

*apa yang mereka nafkahkan. Katakanlah : “Yang lebih dari keperluan.” Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepadamu supaya kamu berfikir.”* (QS. Al-Baqarah ayat 219)<sup>83</sup>

c. Riba

Riba diambil dari kata *rabaa-yarbuu* yang berarti tambahan. Dalam istilah *syara'* riba didefinisikan sebagai tambahan pada barang-barang tertentu. Umat islam sepakat atas haramnya riba secara umum, namun mereka berselisih pendapat dalam hal-hal yang bersifat rinci.<sup>84</sup>

d. *Dharar*

*Dharar* adalah transaksi yang dapat menimbulkan kerusakan, yang akibatnya terjadi pemindahan hak kepemilikan secara batil. *Dharar* juga menimbulkan kerugian dan penganiayaan.

e. *Dzalim*

*Dzalim* yang berarti bengis, tidak menaruh belas kasihan, tidak adil, kejam. Islam mengharamkan perbuatan zalim dalam segala hal termasuk dalam bidang muamalah karena kezaliman merupakan tindakan yang merugikan orang lain.<sup>85</sup>

---

<sup>83</sup> Cordoba, *Al-Qur'anulkarim Cordoba*, (Bandung : PT Cordoba Internasional Indonesia, 2012), hlm. 34.

<sup>84</sup> Asyura, dkk, *Multi Level Marketing Syariah Di Indonesia Dalam Perspektif Maqashid Syariah*, (Yogyakarta : Deppublish, 2021), hlm. 43.

<sup>85</sup>*Ibid.*, hlm. 46.

f. Jual Beli *Muhaqalah*

Jual beli *muhaqalah* adalah jual beli tanaman yang masih ada diladang. Hukum jual beli *muhaqalah* adalah haram. Alasan haramnya jual beli ini adalah karena objek yang diperjual belikan masih belum dapat dimanfaatkan. Karena larangan disini melanggar salah satu dari syarat jual beli yaitu asas manfaat.<sup>86</sup>

g. Jual Beli *Asb-Al-Fahl*

Jual beli *asb-al-fahl* yaitu memperjual belikan bibit pejantan hewan dibiakan dalam rahim hewan betina untuk mendapatkan anak, atau biasa disebut sewa pejantan. Alasan pelarangan disini adalah tidak jelas objek transaksi, karena sukar ditentukan seberapa banyak bibit yang disalurkan ke rahim betina. Jual beli *asb-al-fahl* ini tidak sah, sebagian ulama melihatnya dari segi lain yaitu kebutuhan secara umum akan transaksi seperti ini bagi pengembang biakan ternak. Oleh karena itu, masuknya kepada bisnis sewa pembiakan ternak.<sup>87</sup>

h. Jual Beli *Mukhadarah*

Jual beli barang berupa buah-buahan yang belum matang, dan belum dapat dipanen. Seperti, menjual buah rambutan yang masih berwarna hijau, mangga yang masih berukuran kecil, dan lain sebagainya. Hal ini dilarang karena masih samar, yang

---

<sup>86</sup> Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2012) ), hlm. 84.

<sup>87</sup> Amir Syarifuddin, *Garis-garis Besar Fiqh*, (Jakarta : Prenada Media Group, 2010), hlm. 204.

berarti buah masih dapat tertiuip oleh angin atau keadaan lainnya sebelum buah dapat diperjual belikan.<sup>88</sup>

i. Jual Beli pada Waktu Adzan Jumat

Jual beli pada waktu adzan jumat tidak diperbolehkan dalam Islam, yaitu bagi laki-laki yang berkewajiban untuk melaksanakan shalat jumat yang mendengar adzan kedua.<sup>89</sup>

Firman Allah SWT dalam Al-Qur'an, yaitu :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا نُودِيَ لِلصَّلَاةِ مِنْ يَوْمِ الْجُمُعَةِ فَاسْعَوْا إِلَىٰ ذِكْرِ  
 ٱللَّهِ وَذَرُوا ٱلْبَيْعَ ذَٰلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٩﴾

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman! Apabila telah diseru untuk melaksanakan shalat pada hari jumat, maka segeralah kamu mengingat Allah dan tinggalkanlah jual beli. Yang demikian itu lebih baik bagimu jika kamu mengetahui.” (QS. Al-Jumu'ah ayat 9)<sup>90</sup>

j. Jual Beli Anggur untuk Dijadikan *Khamr*

Jual beli anggur untuk dijadikan *khamr* tidak diperbolehkan dalam Islam. Hal itu karena *khamr* termasuk barang yang haram.<sup>91</sup>

<sup>88</sup> Asrin dan Rizky Amelia, “Tinjauan Hukum Muamalah (Jual Beli) Terhadap Perbedaan Harga Jual Ikan Di Pasar Desa Melayu Kecamatan Lambu”, *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 2, No. 2 (2019), hlm. 166.

<sup>89</sup> Marfu'ah, *Jual Beli Secara Benar*, (Semarang : Mutiara Aksara, 2019), hlm. 35.

<sup>90</sup> Cordoba, *Al-Qur'anulkarim Cordoba*, (Bandung : PT Cordoba Internasional Indonesia, 2012), hlm. 553.

<sup>91</sup> Marfu'ah, *Jual Beli Secara Benar*, (Semarang : Mutiara Aksara, 2019), hlm. 40.

## B. *Multi Level Marketing*

### 1. *Pengertian Multi Level Marketing*

Secara etimologi *multi level marketing* berasal dari bahasa Inggris, yaitu *multi* berarti banyak sedangkan *level* berarti jenjang atau tingkat sedangkan, *marketing* berarti pemasaran. Jadi, *multi level marketing* adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Karena suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat.<sup>92</sup>

Dengan kata lain, *multi level marketing* adalah pemasaran yang dilakukan melalui banyak level atau tingkatan, yang biasanya dikenal dengan istilah *upline* (tingkat atas) dan *downline* (tingkat bawah), orang yang disebut *upline* mempunyai *downline*. *Multi level marketing* juga disebut dengan *network marketing* yang artinya apabila anggota kelompok tersebut semakin banyak dan terbentuklah sebuah jaringan kerja (*network*) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja banyak orang yang melakukan pemasaran.<sup>93</sup>

Sebagian orang juga menyebut *multi level marketing* sebagai bisnis penjualan langsung atau *direct selling*. Pendapat ini berdasarkan pelaksanaan penjualan *multi level marketing* yang dilakukan oleh seorang penjual disertai penjelasan, presentase dan demo produk. Di Indonesia, penjualan langsung atau *direct selling* baik yang *single level* maupun *multi level* bergabung dalam suatu

---

<sup>92</sup> Agus Marimin, dkk, "Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam pandangan Islam", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 2, No. 2 (2016) hlm. 106.

<sup>93</sup> Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, "Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam", *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 1, No. 1 (2016), hlm. 29.

asosiasi yang terdaftar yaitu Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI).<sup>94</sup>

Kemudian, transaksi *multi level marketing* akan digerakkan oleh jaringan, baik yang sifatnya vertikal (atas bawah) atau horizontal (kiri ke kanan) gabungan antara keduanya. Setiap orang yang berhasil diajak dan bergabung dalam kelompoknya akan memberikan manfaat dan keuntungannya kepada yang mengajaknya, lazimnya dengan memakai persentase atau bonus.<sup>95</sup>

## 2. Sejarah *Multi Level Marketing*

*Multi level marketing* masuk ke Indonesia sekitar tahun 1980-an, hingga mulai marak dan dikenal setelah terjadi krisis moneter dan ekonomi tahun 1998. Pelaku bisnis yang terjun di dunia *multi level marketing* memanfaatkan situasi krisis untuk menawarkan solusi kerja *part time* yang kemudia, mendatangkan penghasilan besar. Beberapa perusahaan *multi level marketing* yang cukup populer di masyarakat diantaranya CNI, Amway, Avon, Tupperware, Sun Chlorella, DXN, Propolis Gold, Kamyabi-Net, Persada Network, Tianshi, dan Gee Cosmos.<sup>96</sup>

Sebanyak 62 perusahaan diantaranya memiliki izin usaha penjualan berjenjang dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia dan memang telah meningkatkan derajat

---

<sup>94</sup> Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, "Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam", *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 1, No. 1 (2016), hlm. 30.

<sup>95</sup> Agus Marimin, dkk, "Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam pandangan Islam", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 2, No. 2 (2016), hlm. 107.

<sup>96</sup> Moh. Bahrudin, "Multi Level Marketing (MLM) dalam perspektif Hukum Islam", *Jurnal Asas*, Vol. 3, No. 1 (2011), hlm. 65.

ekonomi (sebagian) masyarakat konsumen (distributor).<sup>97</sup> Hingga, pada awal tahun 2000-an, berkat promosi yang sangat gencar, masyarakat Indonesia terkena bujuk rayu, terpedaya, dan mengalami “demam” *multi level marketing* karena sekilas menjanjikan pendapatan yang fantastis, namun belakangan terlihat mengalami kelesuan. Hanya saja akhir-akhir ini muncul geliatnya dengan menggunakan modus memberi label “syari’ah”. Seiring dengan semakin menggeliatnya transaksi atau keuangan syari’ah.<sup>98</sup>

### 3. Dasar Hukum *Multi Level Marketing*

Dasar hukum mengenai *multi level marketing* terdapat beberapa pendapat, yaitu :

- a. Pendapat mengharamkan yang beranggapan bahwa *multi level marketing* tidak sesuai dengan syariat Islam. Karena anggota *multi level marketing* menjual produk yang bukan miliknya, melainkan milik perusahaan *suplier* atau perusahaan produk. *Upline* menjual kepada *downline* dan seterusnya, padahal barangnya sendiri tidak mereka miliki dan tidak mereka beli. Selain pendapat itu, pada sistem *multi level marketing* terdapat dua akad yaitu akad jual beli sekaligus akad makelar atau perekrutan (*simsarah*).<sup>99</sup>

Dalam hadits disebutkan : “*Tidak halal menjual sesuatu dengan syarat memberikan hutangan, dua syarat dalam satu transaksi, keuntungan menjual sesuatu yang belum engkau*

---

<sup>97</sup> Agus Marimin, dkk, “Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam pandangan Islam”, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 2, No. 2 (2016), hlm. 108.

<sup>98</sup> Moh. Bahrudin, “Multi Level Marketing (MLM) dalam perspektif Hukum Islam”, *Jurnal Asas*, Vol. 3, No. 1 (2011), hlm. 66.

<sup>99</sup> Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, “Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam”, *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 1, No. 1 (2016), hlm. 33.

*jamin, serta menjual sesuatu yang bukan milikmu.”* (HR. Abu Daud)

- b. Pendapat kedua, apabila *multi level marketing* tidak bertentangan dengan syariah yaitu produk dan sistem yang digunakannya.
- c. Pendapat ketiga, apabila *multi level marketing* antara halal dan haram (*syubhat*) karena melihat perbedaan pendapat dan terlebih dahulu melihat dampak negatif yang terjadi pada beberapa kasus. *Multi level marketing* dapat memberikan obsesi yang berlebihan terhadap harta dan seringkali membuat anggotanya lupa daratan.<sup>100</sup>

#### **4. Ciri-ciri *Multi Level Marketing***

Ciri-ciri dari bisnis *multi level marketing* adalah :

- a. Biaya pendaftaran menjadi anggota tidak terlalu mahal dan dapat dipertanggung jawabkan. Karena nilainya setara dengan barang yang diperoleh.
- b. Memberikan kesempatan yang sama bagi setiap anggota untuk berhasil.
- c. Setiap anggota berhak menjadi anggota satu kali
- d. Keuntungan dan keberhasilan distributor sepenuhnya ditentukan oleh hasil kerja keras dalam bentuk penjualan dan pembelian produk dan jasa perusahaan.

---

<sup>100</sup> Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, “Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam”, *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 1, No. 1 (2016), hlm. 33.



- e. Keuntungan yang diperoleh distributor independen dihitung dengan sistem perhitungan yang jelas berdasarkan hasil penjualan pribadi maupun jaringannya.<sup>101</sup>
- f. Keuntungan yang dinikmati anggota, tidak hanya bersifat finansial akan tetapi, mendapatkan juga non finansial. Seperti penghargaan, posisi dalam peringkat, derajat sosial, kesehatan, dan sebagainya.
- g. Setiap distributor dilarang untuk menumpuk barang, yang terpenting adalah pemakaian produk yang dirasakan manfaat atau khasiatnya secara langsung oleh konsumen.
- h. Setiap sponsor atau *upline* berkepentingan untuk meningkatkan kualitas distributor di jaringannya.
- i. Perusahaan membina distributor dalam program pendidikan dan pelatihan yang berkesinambungan.
- j. Dalam sistem *multi level marketing* pelatihan produk menjadi hal yang sangat penting untuk disampaikan kepada konsumen.
- k. Pembagian komisi atau bonus biasanya dilakukan sebulan sekali.<sup>102</sup>

### 5. Sistem Kerja *Multi Level Marketing*

Adapun sistem kerja bisnis *multi level marketing*, yaitu :

- a. Pihak perusahaan berusaha menjaring anggota baru untuk membeli produk, dengan cara mengharuskan calon anggotanya membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu.
- b. Dengan membeli paket tersebut, anggota barunya diberi satu formulir keanggotaan dari perusahaan.

---

<sup>101</sup> Nurul Huda, *Pemasaran Syariah Teori dan Aplikasi*, (Depok : Kencana, 2017), hlm. 101.

<sup>102</sup> Agus Marimin, dkk, "Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam pandangan Islam", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 2, No. 2 (2016), hlm. 109.

- c. Para *member* baru juga bertugas mencari anggota baru seperti cara diatas.
- d. Jika mampu menjaring anggota baru dengan banyak akan mendapatkan bonus sebagai salah satu persyaratannya. Karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya anggota yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan. Anggota baru tersebut akan berkembang pada level pertama, kedua dan seterusnya. Sehingga, menarik masyarakat akan tertarik menjadi anggota di perusahaan dengan janji akan adanya keuntungan 100%.<sup>103</sup>

## 6. Jenis dan Bentuk Sistem *Multi Level Marketing*

Pengelompokkan bisnis *multi level marketing* dibedakan menjadi beberapa bagian, yaitu :

### a. Produk

Pembagian bisnis *multi level marketing* dilakukan berdasarkan ada dan tidaknya produk sebagai objek yang diperjualbelikan. Berdasarkan hal ini bisnis *multi level marketing* terbagi menjadi dua yaitu bisnis berdasarkan produk dan bisnis yang non produk. Jenis ini lebih dikenal dengan istilah *ponzi scheme* atau *piramida ponzi* atau *money game*.<sup>104</sup>

### b. Susunan Jaringan

Pengelompokkan dilakukan berdasarkan susunan jaringan, *multi level marketing* dibagi menjadi 2 yaitu pertama, *multi level marketing* matahari atau *multi level marketing* murni

---

<sup>103</sup> Agus Marimin, dkk, "Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam pandangan Islam", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 2, No. 2 (2016), hlm. 110.

<sup>104</sup> Mufti Afif dan Richa Angkita Mulyawindawati, "Sistem Pemasaran Multi Level Marketing (MLM) Ditinjau dalam Hukum Ekonomi Syariah", *Jurnal Studi Islam*, Vol. 13 No. 2 (2018), hlm. 138.

adalah bisnis multi level marketing yang tidak membatasi bangunan dan susunan jaringannya. Kedua, *multi level marketing* non matahari adalah bisnis *multi level marketing* yang membatasi bangunan dan susunan jaringannya. Jumlahnya seperti hanya dua jaringan (*binary system*), tiga jaringan (*threenary system*) dan empat jaringan (*fournary system*) dan lain sebagainya.

c. Sistem Pembonusan

Pembonusan adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditentukan oleh perusahaan. Pengelompokan dilakukan berdasarkan sistem pembonusan pada bisnis *multi level marketing* dibagi menjadi tiga bagian yaitu pertama, penjualan produk saja, baik *personal sales* maupun *groupsales*, sistem ini banyak dijumpai pada bisnis *multi level marketing* matahari. Kedua, berdasarkan perkembangan jaringan, sistem ini banyak ditemukan dalam jenis *multi level marketing* non matahari utamanya *binary system*, dan yang ketiga berdasarkan penggabungan dua dasar pembonusan, perkembangan jaringan dan penjualan produk.<sup>105</sup>

## 7. Money Game

Salah satu akad yang dilarang dalam *multi level marketing* yang berbasis syariah adalah *money game*. *Money game* atau yang biasa disebut dengan penggandaan uang atau permainan uang. Secara sederhana, dapat diartikan sebagai cara berbisnis yang tidak

---

<sup>105</sup> Sudarto, *Masailul Fiqhiyah Al-Haditsah*, (Yogyakarta : Deepublish, 2018), hlm. 24.

wajar dan cenderung menipu yang dilakukan oleh perusahaan investasi palsu, dengan cara menawarkan produk investasi yang dijamin pasti aman dan pasti untung.<sup>106</sup>

Investasi yang ditawarkan bisa bermacam-macam seperti bisnis perumahan, perabotan, obat-obatan dan lain sebagainya. *Money game* dapat diartikan kegiatan untuk menghimpun dana masyarakat dengan praktek untuk memberikan komisi serta bonus dari pendaftaran atau perekrutan anggota baru yang bergabung. Jadi, keuntungan yang didapat bukanlah dari penjualan barang, melainkan dari perekrutan tersebut. Produk yang dijual sebenarnya bukanlah produk yang sebenarnya dibutuhkan tetapi, hanya kamufase saja untuk menjalankan bisnis *money game*. Penghasilan dan bonus didapatkan dari *downline* atau anggota rekrutan baru. Asosiasi penjualan langsung Indonesia atau APLI sudah memberikan beberapa kriteria tentang bisnis *money game*, yaitu :

- a. Keuntungan didapatkan dari berapa banyak orang yang direkrut serta menyeter sejumlah uang untuk kemudian terbentuk format atau skema piramid.
- b. Keuntungan dihitung dari sistem *recruiting* hingga terbentuk suatu format tertentu.
- c. *Upline* lebih mementingkan untuk merekrut anggota baru atau *downline*.<sup>107</sup>

## 8. Perbedaan *Multi Level Marketing* dan *Money Game*

Tabel 2.1 Perbedaan *Multi Level Marketing* dan *Money Game*

Nomor	<i>Multi Level Marketing</i>	<i>Money Game</i>
-------	------------------------------	-------------------

<sup>106</sup> Asyura, dkk, *Multi Level Marketing Syariah Di Indonesia Dalam Perspektif Maqashid Syariah*, (Yogyakarta : Deepublish, 2021), hlm. 45.

<sup>107</sup> *Ibid.*, hlm. 45.

1.	Biaya pendaftaran tidak mahal dan setara dengan nilai barang	Biaya pendaftaran sangat mahal
2.	Ada produk yang dipasarkan	Tidak ada barang yang dijual (sekedar kedok)
3.	Semua anggota punya peluang yang sama	Yang mendaftar awal lebih diuntungkan
4.	Keberhasilan berdasarkan hasil penjualan dan perekrutan	Keberhasilan ditentukan jumlah uang yang disetor dan orang yang direkrut
5.	Perlu kerja keras	Tidak perlu kerja keras (bagi <i>upline</i> )

Sumber : Buku Hukum Ekonomi Islam, karya Farid Wajdi dan Suhrawardi K. Lubis

### 9. Fatwa DSN MUI tentang *Multi Level Marketing*

Seiring dengan banyaknya transaksi *multi level marketing* yang berkembang di Indonesia dengan banyaknya inovasi dan pola yang beragam, namun masih terdapat kurangnya kesesuaian dengan prinsip syariah, maka dewan syariah nasional majelis ulama Indonesia (DSN-MUI) mengeluarkan fatwa MUI Nomor 75/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) agar masyarakat mendapatkan pedoman syariah yang jelas mengenai praktek penjualan langsung berjenjang syariah. Adapun ketentuan umum, ketentuan hukum dalam Fatwa DSN-MUI Nomor 75/VII/2009 sebagai berikut :

#### a. Ketentuan Umum

Adapun ketentuan umum dalam fatwa ini, antara lain :

- 1) Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.<sup>108</sup>
- 2) Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
- 3) Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
- 4) Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan/atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- 5) Konsumen adalah pihak pemakai barang dan/atau jasa, dan tidak untuk diperdagangkan.
- 6) Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan/atau produk jasa.
- 7) Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan/atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.

---

<sup>108</sup> Fatwa DSN MUI Nomor 75/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, hlm. 5.

- 8) *Ighra'* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.<sup>109</sup>
- 9) *Money game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran mitra usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan.
- 10) *Excessive mark-up* adalah batas margin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.
- 11) *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru penjualan langsung berjenjang yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
- 12) Mitra usaha/*stokist* adalah pengecer/*retailer* yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.

#### b. Ketentuan Hukum

Disebutkan ada dua belas ketentuan yang harus dipenuhi oleh sebuah perusahaan MLM untuk bisa dikategorikan sesuai dengan syariah dan berhak

---

<sup>109</sup> Fatwa DSN MUI Nomor 75/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, hlm. 6.

mendapatkan sertifikasi bisnis syariah. Ketentuan-ketentuan tersebut, yaitu :

- 1) Adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.
- 2) Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan/atau yang digunakan untuk sesuatu yang haram.
- 3) Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, dan maksiat.<sup>110</sup>
- 4) Tidak ada kenaikan 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 yang nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS/MLM syariah tersebut.
- 6) Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
- 7) Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan atau penjualan barang atau jasa.

---

<sup>110</sup> Fatwa DSN MUI Nomor 75/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, hlm. 7.



- 8) Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra* (memberikan iming-iming atau janji-janji manis yang berlebihan).
- 9) Tidak ada eksploitasi atau ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dan anggota yang berikutnya.
- 10) Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain.
- 11) Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.
- 12) Tidak melakukan kegiatan *money game* (perjudian murni yang tidak ada produk apapun dalam bentuk barang ataupun jasa).<sup>111</sup>

---

<sup>111</sup> Fatwa DSN MUI Nomor 75/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, hlm. 7.

### **BAB III**

## **SISTEM KERJA *MULTI LEVEL MARKETING* NATURAL NUSANTARA**

#### **A. GAMBARAN UMUM NATURAL NUSANTARA**

##### **1. Sejarah Natural Nusantara**

Lahir dari sebuah keprihatinan terhadap kondisi ekosistem di muka bumi yang mengalami proses kerusakan akibat pengembangan dan rekayasa kimia dasar dengan dosis dan pengaplikasian yang kurang bijaksana yang di antaranya melanda dunia ialah agrokomples (pertanian) yang berujung pada manusia. Secara lebih khusus dan mendalam juga mencermati kondisi dunia pada agrokomples, di Indonesia sendiri terikut pada aspek yang mendasar pada objek terutama tanaman dan subjek pada petani/pertanian yang masih kurang di semua aspek. Dimana garis besar potensi Indonesia di bidang agrokomples untuk sarana mewujudkan cita-cita kemerdekaan yaitu Indonesia makmur raya berkeadilan.<sup>112</sup>

Natural Nusantara dimulai tahun 1985 dengan melakukan penelitian dan perkembangan untuk pengembangan untuk perbaikan lingkungan yang terutama ditujukan untuk aspek obyeknya dahulu hingga sekarang telah menghasilkan banyak produk dan teknik budidaya di bidang agrokomples dan teknologi perbaikan lahan yang rusak atau tercemar yang berasaskan kembali ke alam (*back to nature*) sesuai agenda 21 hasil konferensi tingkat tinggi (KTT) bumi di bawah panji perserikatan bangsa-bangsa (PBB) bertempat di Rio De Janerio tahun 1992. Natural Nusantara resmi berdiri pada tanggal 1 Oktober 2002 yang terletak di Jalan Siliwangi (ring road barat)

---

<sup>112</sup> <https://www.naturalnusantara.co.id/index.php?mod=sekapursirih> (diakses pada tanggal 8 September 2022, pukul 15.06 WIB).

Nomor 72 Salakan Trihanggo, Gamping, Sleman, Yogyakarta 55291. Perkembangan aspek subyek (SDM Pertanian) Natural Nusantara dilakukan melalui pola *networking* sehingga, bertahap diharapkan dapat meningkat di sisi pola pikir, mental, motivasi, keilmuan, dan permodalan dengan cukup efektif, efisien, dan cepat. Dengan prinsip kerja untuk bisa menjadi mendapatkan profit, pengetahuan, leluasa, nama baik, silaturahmi, dan amal (PPL NASA).<sup>113</sup>

## 2. Visi dan Misi Natural Nusantara

Visi : Hidup bahagia dan sejahtera selaras alam.

Misi : Bersama menuju masa depan lebih baik.<sup>114</sup>

## 3. Tujuan dan Motto Natural Nusantara

Tujuan : Pemberdayaan potensi sumber daya alam dan sumber daya manusia yang berkelanjutan.

Motto : Dengan semangat mencapai indonesia makmur raya berkeadilan serta memberikan sesuatu yang bermanfaat dan bermakna bagi dunia.<sup>115</sup>

## 4. Keuntungan Mengikuti Bisnis Natural Nusantara

Beberapa keuntungan yang diperoleh anggota ketika mengikuti bisnis Natural Nusantara, yaitu<sup>116</sup> :

---

<sup>113</sup> Paket Info : Presentasi Bisnis NASA, hlm. 12

<sup>114</sup> <https://www.naturalnusantara.co.id/index.php?mod=sekapursirih> (diakses pada tanggal 8 September 2022, pukul 15.06 WIB).

<sup>115</sup> *Ibid.*,

<sup>116</sup> Marketing Plan Natural Nusantara, hlm. 3.

- a. Pembayaran rabat atau bonus sebesar 83% dari total nilai bonus (BV)
- b. Kenaikan peringkat yang mudah dan banyak pilihan cara
- c. Sistem akumulatif poin (tanpa batas waktu) untuk mencapai peringkat awal
- d. Pembagian rabat yang bersifat global dan adil disetiap peringkat
- e. Tanpa ada penurunan peringkat
- f. Tanpa ada pemaksaan atau tekanan dalam menjalankan bisnis
- g. Bisnis yang dapat diwariskan

## 5. Keunggulan Bisnis Natural Nusantara

Beberapa keunggulan bisnis Natural Nusantara, yaitu :

- a. Potensi *passive income* untuk keamanan di hari tua (usia 70, 80, dan lebih dari 90 tahun)

Jika tidak memiliki penghasilan yang terus-menerus mengalir tanpa harus bekerja (*passive income*) dengan jumlah cukup atau lebih besar pasti akan terjadi penderitaan yang dapat terjadi pada usia 70, 80, dan lebih dari 90 tahun. Banyak orang-orang yang sudah tua yang merasakan penyesalan ketika masih muda tetapi, tidak menyiapkan untuk masa tuanya. Banyak lansia di masa tuanya masih bekerja keras untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan terkadang merasakan kekurangan.<sup>117</sup>

- b. Potensi bisnis yang dapat diwariskan

Bisnis Natural Nusantara bisa diwariskan, sebab yang dapat diwariskan berupa aset yang berkembang berupa jaringan

---

<sup>117</sup> Ikhsan Budi Santosa, 7 *Keunggulan Bisnis Nasa*, (Yogyakarta : Kalam Duta Ilmu, 2021), hlm. 13.

mitra-mitra pemasaran yang terdidik dan terus bertumbuh. Seperti, bisnis Natural Nusantara dari kedua orang tua seperti bapak atau ibu yang sudah meninggal dapat diwariskan kepada anaknya.<sup>118</sup>

c. Tahan krisis

Alasan bisnis Natural Nusantara dapat bertahan atau awet dalam menghadapi krisis, yaitu :

- 1) Perusahaan Natural Nusantara produknya banyak, kurang lebih 300 produk. Produk Natural Nusantara meliputi berbagai aspek seperti produk kebutuhan rumah tangga, pertanian, peternakan, perkebunan, perikanan, kecantikan dan kesehatan.
- 2) Perusahaan Natural Nusantara memiliki banyak *supplier* produk.
- 3) Perusahaan Natural Nusantara marketingnya banyak. Dalam hal ini marketing Natural Nusantara adalah semua mitra.<sup>119</sup>
- 4) Perusahaan Natural Nusantara banyak yang menjaga, banyak yang mendoakan, banyak yang bergantung dalam bisnisnya yaitu ratusan ribu jaringan, *supplier*, komisaris, tim manajemen, petani yang diambil bahan bakunya, supir pembawa bahan baku produk, pegawai gudang yang tersebar di seluruh Indonesia, jasa pengiriman, beserta keluarga masing-masing dan lain sebagainya.
- 5) Perusahaan Natural Nusantara modalnya dari banyak aspek yaitu perusahaan, *supplier*, dan semua jaringan.

---

<sup>118</sup> Ikhsan Budi Santosa, *7 Keunggulan Bisnis Nasa*, (Yogyakarta : Kalam Duta Ilmu, 2021), hlm. 17.

<sup>119</sup>*Ibid.*, hlm. 18.

- 6) Seluruh jaringan bersama manajemen perusahaan juga ikut memikirkan solusi jika terjadi tantangan.
  - 7) Jika ada urusan bisa dibantu perusahaan, *supplier*, dan semua jaringan. Contoh, proyek kelapa sawit. Perusahaan menyediakan pendamping lapangan sedangkan jaringan yang mempunyai proyek.
  - 8) Ketika mitra kurang semangat disemangati perusahaan, *upline* dan *downline* di jaringannya.<sup>120</sup>
  - 9) Menyediakan pelatihan untuk seluruh mitra, bisa dari perusahaan, *upline* dan *downline* dalam jaringan.
  - 10) Terdapat ribuan tempat usaha, dimana di sediakan oleh setiap mitra maupun stokist, stokist center, dan kantor layanan gudang.
  - 11) Sistem dalam menjalankan bisnis Natural Nusantara sudah ada dan dibuktikan kesuksesannya oleh banyak orang.
  - 12) Pajak dan perijinan sudah diurus oleh perusahaan. Sehingga, mempermudah ratusan ribu mitra aktif dalam menjalankan bisnis.
  - 13) Mitra mengejar uangnya sendiri berdasarkan *fee marketing* atau *royalty* dari prestasi omset. Jadi, semakin bekerja keras semakin banyak hasilnya.<sup>121</sup>
- d. Potensi *passive income* atau kebebasan finansial yang semakin tumbuh, semakin besar selama-lamanya.

Menurut Robert T Kiyoshi di dalam audio Financial Revolution Tung Desem Waringin, kaya adalah bagaimana menciptakan *passive income* (penghasilan pasif tanpa harus

---

<sup>120</sup> Ikhsan Budi Santosa, *7 Keunggulan Bisnis Nasa*, (Yogyakarta : Kalam Duta Ilmu, 2021), hlm. 19.

<sup>121</sup> *Ibid.*, hlm. 20.

bekerja) lebih besar dari biaya hidup. Di dunia ini ada banyak pekerjaan-pekerjaan yang bisa memberikan banyak peluang untuk *passive income*. Contohnya, seseorang yang menciptakan lagu, kemudian terdapat hak cipta. Apabila lagu tersebut laku di pasaran, maka penciptanya akan mendapatkan royalti dari setiap penjualan kaset atau penikmat lagunya berlangganan pada sebuah aplikasi musik. Banyak pekerjaan yang dapat dijadikan pilihan sebagai *passive income*. Selain itu, terdapat kelemahan *passive income* yaitu penghasilannya tidak bertumbuh dan tidak semakin besar. Ada yang tidak dapat bertahan lama atau terdapat batas waktu, sebab persaingan juga dan tidak bisa semua orang bisa ikut menjalankannya.<sup>122</sup>

e. Potensi pensiun dini dengan tenang

Bisnis Natural Nusantara memberikan potensi pensiun dini dengan tenang, bebas waktu, bebas finansial, sehingga tidak harus bekerja, ketika ingin bekerja maka hanya berbentuk kebahagiaan bukan karena tekanan serta tidak dikejar target.<sup>123</sup>

f. Potensi duplikasi kerja sekali terima hasilnya berkali-kali, semakin tumbuh besar selama-lamanya.

Bisnis Natural Nusantara menawarkan bisnis yang bersistem, bekerja untuk membangun aset. Aset yang dimiliki anggota Natural Nusantara adalah mitra yang menduplikasi teori, cara dan contoh yang sama yang telah terbukti hasil. Hal inilah yang menjadikan bisnis Natural Nusantara terdapat

---

<sup>122</sup> Ikhsan Budi Santosa, *7 Keunggulan Bisnis Nasa*, (Yogyakarta : Kalam Duta Ilmu, 2021), hlm. 26.

<sup>123</sup> *Ibid.*, hlm. 29.

potensi duplikasi semakin tumbuh, sehingga tidak mengulang-ulang pekerjaan selama-lamanya seperti bisnis konvensional. Jika dalam menjalankan bisnis Natural Nusantara dengan sistem duplikasi yang benar dan terbukti jaringan bisa menjalankan bisnis Natural Nusantara secara mandiri tanpa campur tangan dalam kurun waktu sekian tahun, maka secara hukum alam akan terjadi ketika usia mencapai 70, 80, bahkan 90 tahun lebih.<sup>124</sup>

Fenomena kerja sekali terima hasil sekali atau orang yang bekerja menerima uang, jika tidak bekerja maka tidak menerima uang, contohnya berjualan, pegawai atau karyawan, dokter, artis, buka toko kelontong, counter hp, laundry dan lain sebagainya. Contoh kerja sekali menerima hasil berkali-kali seperti menyewakan properti, deposito bank, menanam saham, membeli waralaba, membangun jaringan bisnis Natural Nusantara.<sup>125</sup>

- g. Potensi penghasilan puluhan juta, ratusan juta bahkan miliaran rupiah perbulan tanpa syarat latar belakang pendidikan, pengalaman kerja atau keterampilan khusus.

Untuk mendaftar bisnis Natural Nusantara tidak memerlukan syarat khusus. Walaupun lulusan SD, SMP atau tidak sekolah pun masih mempunyai kesempatan yang sama untuk berpenghasilan puluhan juta, ratusan juta bahkan miliaran rupiah.<sup>126</sup>

---

<sup>124</sup> Ikhsan Budi Santosa, *7 Keunggulan Bisnis Nasa*, (Yogyakarta : Kalam Duta Ilmu, 2021), hlm. 31.

<sup>125</sup> *Ibid.*, hlm. 39.

<sup>126</sup> *Ibid.*, hlm. 41.



## 6. Singkatan Bisnis Natural Nusantara

Berikut ini adalah daftar singkatan yang digunakan secara umum di bisnis Natural Nusantara, simak tabel berikut<sup>127</sup> :

Tabel 3.1 Daftar Singkatan di Natural Nusantara

Nomor	Singkatan	Pengertian
1.	Mitra Usaha	Seseorang yang terdaftar sebagai anggota pada <i>Network Marketing</i> Natural Nusantara
2.	Sponsor	Seorang mitra usaha yang memperkenalkan seorang calon mitra usaha untuk menjadi mitra usaha <i>network</i> natural nusantara dan namanya tertera dalam formulir pendaftaran dalam kolom sponsor
3.	<i>Frontline</i>	Orang yang langsung anda sponsori
4.	<i>Downline</i>	Orang yang berada di bawah garis sponsorisasi anda
5.	<i>Upline</i>	Orang yang langsung mensponsori anda
6.	<i>Point Value</i>	Poin yang digunakan untuk menentukan peringkat dan presentase rabat
7.	<i>Business Value</i>	Nilai yang digunakan untuk perhitungan rabat dan <i>royalty</i>

<sup>127</sup> Marketing Plan Natural Nusantara, hlm. 3.

8.	Kaki	<i>Group</i> distributor dari <i>frontline</i> ke bawah
----	------	---

Sumber : Buku Marketing Plan Natural Nusantara

## 7. Jenjang Karir Natural Nusantara

Jenjang karir pada Natural Nusantara terbagi menjadi beberapa bagian, yaitu :

### a. Distributor

Syarat jenjang karirnya, yaitu :

- 1) Mencapai akumulasi PV sampai dengan 4.999 PV selama menjadi mitra usaha Natural Nusantara.<sup>128</sup>

### b. Manager

Syarat jenjang karirnya, yaitu :

- 1) Mencapai akumulasi PV minimal 5.000 PV selama menjadi mitra usaha Natural Nusantara.

### c. Silver Manager

Syarat jenjang karirnya, yaitu :

- 1) Mencetak 2 kaki dengan 1 kaki memiliki peringkat Silver Manager dan 1 kaki yang lain memiliki peringkat Manager.
- 2) Mencetak 3 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat Manager.

---

<sup>128</sup> Marketing Plan Natural Nusantara, hlm. 4.

- 3) Mempunyai omset 5.000 PV dan minimal mempunyai 2 kaki masing-masing mencapai omset minimal 1.000 PV dalam satu bulan.

d. Gold Manager

Syarat jenjang karirnya, yaitu :

- 1) Mencetak 2 kaki dengan 1 kaki memiliki peringkat Gold Manager dan 1 kaki yang lain memiliki peringkat Silver Manager.
- 2) Mencetak 3 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat Silver Manager.
- 3) Mencetak 6 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat Manager.
- 4) Mempunyai omset 10.000 PV dan minimal 2 kaki masing-masing mencapai omset minimal 2.000 PV dalam satu bulan.<sup>129</sup>

e. Pearl Manager

Syarat jenjang karirnya, yaitu :

- 1) Mencetak 2 kaki dengan 1 kaki memiliki peringkat Pearl Manager dan 1 kaki yang lain memiliki peringkat Gold Manager.
- 2) Mencetak 3 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat Gold Manager.
- 3) Mencetak 6 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat Silver Manager.
- 4) Mempunyai omset 20.000 PV dan minimal mempunyai 2 kaki masing-masing mencapai omset minimal 5.000 PV dalam satu bulan.

---

<sup>129</sup> Marketing Plan Natural Nusantara, hlm. 4.

f. Emerald Manager

Syarat jenjang karirnya, yaitu :

- 1) Mencetak 3 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat Pearl Manager.
- 2) Mencetak 4 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat Gold Manager.
- 3) Mempunyai 3 kaki masing-masing mencapai omset minimal 10.000 PV dalam satu bulan.

g. Diamond Director

Syarat jenjang karirnya, yaitu :

- 1) Mencetak 3 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat Emerald Manager.
- 2) Mencetak 4 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat Pearl Manager.
- 3) Mencetak 5 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat Gold Manager.<sup>130</sup>

h. Executive Diamond Director

Syarat jenjang karirnya, yaitu :

- 1) Mencetak 3 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat Diamond Director.
- 2) Mencetak 4 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat Emerald Manager.
- 3) Mencetak 5 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat Pearl Manager.
- 4) Mencetak 6 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat Gold Manager.

---

<sup>130</sup> Marketing Plan Natural Nusantara, hlm. 5.

i. Double Diamond Director

Syarat jenjang karirnya, yaitu :

- 1) Mencetak 3 kaki masing-masing kaki memiliki Executive Diamond Director.
- 2) Mencetak 4 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat Diamond Director.
- 3) Mencetak 5 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat Emerald Manager.
- 4) Mencetak 6 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat Pearl Manager.

j. Crown Diamond Director

Syarat jenjang karirnya, yaitu :

- 1) Mencetak 3 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat Double Diamond Director.
- 2) Mencetak 4 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat Executive Diamond Director.
- 3) Mencetak 5 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat Diamond Director.
- 4) Mencetak 6 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat Emerald Manager.<sup>131</sup>

## 8. Macam-macam Penghasilan Mitra Usaha Natural Nusantara

Penghasilan yang diperoleh mitra usaha Natural Nusantara di bedakan menjadi beberapa bagian, yaitu :

a. Laba Eceran

Laba eceran adalah pendapatan mitra usaha yang didapat dari selisih harga mitra usaha dengan harga konsumen sebesar 20-30%.

---

<sup>131</sup> Marketing Plan Natural Nusantara, hlm. 5.

b. Rabat

Rabat mitra usaha terbagi menjadi beberapa bagian, yaitu :

1) Rabat Pengembangan

Rabat seorang mitra usaha yang diperoleh dari jumlah persentase omset PV dikurangi jumlah persentase omset PV frontline beserta groupnya. Besarnya persentase rabat pengembangan ditentukan berdasarkan omset PV bulanan sesuai dengan penghargaan tertinggi yaitu 32%.

2) Rabat Karier

Penghargaan sebesar 20% dari BV Nasional yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha yang berhasil mencapai jenjang karir peringkat manager sampai dengan crown diamond director.

3) Rabat Kepemimpinan

Penghargaan sebesar manager 21% dari BV nasional yang diberikan oleh perusahaan kepada para mitra usaha peringkat silver manager sampai dengan crown diamond director dengan syarat mempunyai side volume minimal 1.000 PV dalam satu bulan.

4) Rabat Break Away

Penghargaan sebesar 3% dari BV nasional yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha yang mempunyai kaki dengan omset 100.000 PV ke atas dalam satu bulan.<sup>132</sup>

5) Rabat Kualifikasi

Penghargaan sebesar 3,5% dari BV nasional yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha minimal peringkat diamond director.

---

<sup>132</sup> Marketing Plan Natural Nusantara, hlm. 12.

#### 6) Royalty Tahunan

Penghargaan sebesar 3,5% dari BV nasional yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha minimal peringkat diamond director yang akan diberikan setahun sekali.

### 9. Produk Natural Nusantara

Produk yang dijual Natural Nusantara, yaitu :

#### a. Produk Kesehatan

Beberapa produk kesehatan yang dijual oleh Natural Nusantara, sebagai berikut :

##### 1) Natural Amne

Natural Amne adalah ramuan yang dibuat secara khusus dari rempah-rempah pilihan, antara lain *alli cepae bulbis* untuk memelihara kesehatan tubuh. *Ananas comosi fructus* yang mengandung bromelin yang merupakan enzim untuk memelihara kesehatan fungsi pencernaan.<sup>133</sup>

##### 2) Acai Plus

Acai Plus adalah kapsul herbal yang terbuat dari 3 bahan alami yaitu acai berry, noni, dan *green tea* yang bermanfaat untuk membantu memelihara daya tahan tubuh.<sup>134</sup>

---

<sup>133</sup> Informasi Produk Natural Nusantara : Kesehatan dan Home Care.

<sup>134</sup> *Ibid.*,

### 3) Enbepe

Enbepe adalah kapsul herbal yang terbuat dari *centella asiatica herba*, *tectona grandis folium*, dan *phaseolusradiatus* yang membantu sirkulasi darah dan membantu menjaga kesehatan tubuh.

### 4) Cordymune

Cordymune mengandung 500 mg ekstrak *cordyceps sinensis* yang bermanfaat untuk membantu memelihara kesehatan tubuh.<sup>135</sup>

### 5) Ene-Eselim

Ene-eselim mengandung ekstrak *murraya panicula folium*, *guazuma ulmifolia folium*, *morus alba folium*, *punica granatum pericarpium*, *curcuma xanthorrhiza rhizoma*, *curcuma heyneana rhizoma*, dan *zingiber purpei rhizoma* yang membantu proses penurunan berat badan secara alami, membantu mengurangi lemak tubuh.

### 6) Herbastamin

Herbastamin mengandung ginseng, puwoceng, dan pasak bumi yang bermanfaat membantu kebutuhan stamina pria, vitalitas yang tinggi, dan membantu menjaga kesehatan tubuh.

### 7) Herbathus

Herbathus mengandung *cur. Zedoria rhizom*, *centelle herb*, *phylanthus niruri herb* yang mempunyai

---

<sup>135</sup> Informasi Produk Natural Nusantara : Kesehatan dan Home Care.



khasiat nyata dan bekerja sinergis saling mendukung sehingga, menghasilkan produk herbal yang berkhasiat optimal untuk membantu penderita asam urat, pegal linu, dan nyeri sendi.<sup>136</sup>

b. Produk Rumah Tangga

Beberapa produk rumah tangga yang dijual oleh Natural Nusantara, sebagai berikut :

1) Serbuk Kedelai Ska-72

Radik adalah susu kambing etawa dalam bentuk bubuk yang diformulasikan spesial dibandingkan susu kambing etawa bubuk di pasaran pada umumnya yang terdiri dari dua rasa yaitu madu dan coklat.<sup>137</sup>

2) Pasta Gigi

Pasta gigi Natural Nusantara yang mengandung kalsium bermanfaat baik menjaga kekuatan gigi agar tetap sehat, *clove oil* membantu mengurangi nafas tak sedap, dan *floride* yang menjaga kekuatan lapisan email gigi, mencegah gigi berlubang.

c. Produk Kosmetik dan Perawatan Tubuh

Beberapa produk kosmetik dan perawatan tubuh yang dijual oleh Natural Nusantara, sebagai berikut :

1) MaCollaSkin Body Lotion

MaCollaSkin Body Lotion merupakan produk kecantikan yang diformulasikan untuk mencerahkan dan

---

<sup>136</sup>Informasi Produk Natural Nusantara : Kesehatan dan Home Care.

<sup>137</sup>*Ibid.*,

mempercantik kulit tubuh. CollaSkin Body Lotion merupakan *collagen* berbentuk lotion yang digunakan untuk membantu merawat seluruh bagian kulit tubuh, membantu mencerahkan kulit, membantu menghilangkan bekas flek, membantu menghaluskan kulit dan menjadikan kulit tampak lebih cerah.<sup>138</sup>

#### 2) CollaSkin Facial Cleanser

CollaSkin Facial Cleanser merupakan sabun muka berkolagen yang secara khusus diformulasikan untuk merawat muka atau wajah yang membantu membersihkan, mencerahkan, dan melembabkan kulit wajah.

#### 3) Greece Body Crystal

Greece Body Crystal adalah produk yang membantu memperbaiki bau badan sekaligus menyegarkan kulit ketiak.

#### 4) Zay Ma Sabun Lulur Keraton Plus Madu dan Zaitun

Zay Ma adalah produk sabun lulur yang terbuat dari tumbuh-tumbuhan alami yang bermutu tinggi, halal, dan diramu dengan formula tradisional warisan keraton.

#### 5) Moreskin Day Cream

Moreskin Day Cream diciptakan secara khusus untuk melindungi kulit dari sengatan matahari serta mengencangkan kulit wajah. Sehingga, wajah akan tampak cerah, halus, lembut, dan cantik alami.

---

<sup>138</sup> Informasi Produk Natural Nusantara : Kosmetik.

#### 6) Moreskin Night Cream

Moreskin Night Cream diciptakan secara khusus yang berguna untuk mencerahkan, meremajakan, dan mengencangkan wajah.

#### 7) Moreskin Lip Cream Matte

Moreskin lip cream matte membantu menjadikan penampilan bibir lebih elegan, membantu membuat bibir terlihat lebih *creamy* dan halus yang tersedia warna merah menyala, merah maron, merah tua, merah bata, pink menyala, dan coklat muda.<sup>139</sup>

#### d. Produk Pertanian

Beberapa produk kosmetik dan perawatan tubuh yang dijual oleh Natural Nusantara, sebagai berikut :

##### 1) Pocnasa

Pocnasa merupakan pupuk organik cair yang multiguna terbuat dari bahan-bahan organik yang berfungsi meningkatkan kuantitas dan kualitas produksi tanaman serta kelestarian lingkungan atau tanah. Tanah yang keras berangsur menggembur, kemudian melarutkan sisa-sisa pupuk kimia dalam tanah, sehingga dapat dimanfaatkan tanaman. Cocok untuk sayur mayur, tanaman pangan, tanaman hias, buah, bibit buah, tanaman perkebunan, tanaman kehutanan, tebu dan teh.

##### 2) Tandur

Tandur merupakan pupuk organik cair untuk tanaman yang dibuat murni dari bahan-bahan organik

---

<sup>139</sup> Informasi Produk Natural Nusantara : Kosmetik.

yang cocok untuk tanaman pangan, sayuran, tanaman hias, buah, tanaman perkebunan, bibit buah, tanaman kehutanan, dan tebu.

### 3) Green Star

Green star merupakan pupuk organik padat berupa tepung untuk meningkatkan produktivitas secara kuantitas dan kualitas dengan tetap menjaga kelestarian lingkungan atau tanah dengan hasil panen yang melimpah. Cocok untuk tanaman pangan, hortikultura, perkebunan, tanaman hias dan pembibitan.<sup>140</sup>

## 10. Jaminan Mutu Produk Natural Nusantara

Produk yang disediakan oleh Natural Nusantara dijamin berkualitas. Namun, jika terjadi produk yang rusak, tidak sesuai dalam hal ukuran, jumlah serta kualitas barang yang telah dibeli, mitra usaha dapat mengembalikan dan/atau menukarnya dengan barang yang sejenis dalam waktu paling lambat 7 hari sejak tanggal pembelian.<sup>141</sup> Pengembalian dan/atau penukaran tersebut tidak mencakup kepada produk-produk yang sengaja dirusak, dicemar, atau disalahgunakan. Harga produk bersifat terjangkau dengan habis pakai, bersifat produktif, tersedia alat untuk promosi, berkembang dari mulut ke mulut.<sup>142</sup>

---

<sup>140</sup><http://www.naturalnusantara.co.id/index.php?mod=produkpertanian&act=view&id=112> (diakses pada tanggal 8 September 2022, pukul 20.01 WIB)

<sup>141</sup> Kode Etik dan Peraturan Perusahaan Natural Nusantara, hlm. 9.

<sup>142</sup> Paket Info : Presentasi Bisnis Nasa, hlm. 13.

## 11. Tutup Poin Natural Nusantara

Tutup poin yang terdapat di Natural Nusantara itu tidak wajib, bebas, sehingga dapat tutup poin atau tidak. Mengikuti Natural Nusantara dalam jangka waktu yang lama tanpa tutup poin pun di perbolehkan. Tutup poin hanya dijadikan salah satu syarat dalam mengambil bonus atau rabat yang diberikan oleh perusahaan Natural Nusantara. Jadi, rabat atau bonus atau hadiah di Natural Nusantara adalah hak prerogatif dari perusahaan. Besaran tutup poin untuk jenjang di Natural Nusantara untuk distributor dan manager adalah 50 PV, sedangkan jenjang silver manager ke atas adalah 100 PV setiap bulannya.<sup>143</sup>

## 12. Kontak Resmi Natural Nusantara

Kontak resmi mengenai informasi atau penjualan produk Natural Nusantara, yaitu :

- a. Web Resmi

[www.naturalnusantara.co.id](http://www.naturalnusantara.co.id)

- b. E-Mail

[service@naturalnusantara.co.id](mailto:service@naturalnusantara.co.id)

- c. Facebook

Nasa Official

- d. Twitter

Ptnasa

- e. Instagram

Ptnaturalnusantara

---

<sup>143</sup> Paket Info : Presentasi Bisnis Nasa, hlm. 17.

- f. Youtube  
Naturalnusantara
- g. Nomor Telepon  
0274-6499191 (hunting), 0274-6499192, 0274-6499193

## **B. PELAKSANAAN *MULTI LEVEL MARKETING* NATURAL NUSANTARA**

### **1. Produk**

Produk yang dijual Natural Nusantara seperti kosmetik, obat, dan perlengkapan rumah tangga lengkap sekitar 100 lebih.<sup>144</sup> Sekarang, produk yang dijual Natural Nusantara kurang lebih 300 produk.<sup>145</sup> Kelebihan produknya berbahan alami, mudah diaplikasikan untuk sehari-hari, dan pupuk cairnya sering saya gunakan karena bagus.<sup>146</sup> Serta, produknya terdaftar badan POM, telah teruji.<sup>147</sup>

### **2. Perekrutan Member**

Bisnis Natural Nusantara memberikan kebebasan bagi seseorang yang ingin bergabung menjadi anggota resminya.

---

<sup>144</sup> Anik Winarsih, Distributor Nasa, *Wawancara Pribadi*, 10 September 2022, jam 12.30-13.30 WIB.

<sup>145</sup> Sri Wiji Hastuti, Gold Manager Nasa, *Wawancara Pribadi*, 10 September 2022, jam 15.30-16.30 WIB.

<sup>146</sup> Perdanilah Yulanda, Distributor Nasa, *Wawancara Pribadi*, 10 September 2022, jam 13.30-14.30 WIB.

<sup>147</sup> Sri Wiji Hastuti, Gold Manager Nasa, *Wawancara Pribadi*, 10 September 2022, jam 15.30-16.30 WIB.

Pendaftaran anggota 200 ribu, kartu tanda anggota, 3 produk yaitu sunpro, greece, dan greenstar, buku harga konsumen dan distributor, buku kwitansi, kartu tanda anggota dan harus menunggu 1 bulan terlebih dahulu.<sup>148</sup> Banyak buku panduan dari perusahaan mengenai bisnis Nasa.<sup>149</sup>

### 3. Pemasaran Barang

Kebanyakan pembelian produk dengan cara *offline* dibandingkan *online*. Produknya dapat diperoleh langsung di rumah.<sup>150</sup> Pembelian melalui stokist, kantor stokist center, kantor di Jogja, atau melalui distributor Nasa. Untuk facebook tidak diperbolehkan di *market place*. Apabila promosi pada akun pribadi dengan *personal branding* terlebih dahulu. Pembelian online biasanya dibebankan ongkir.<sup>151</sup> Harga jual bervariasi menyesuaikan masing-masing produk.<sup>152</sup> Perusahaan menetapkan 2 harga untuk memernya dan harga jual pembeli yang telah ditentukan langsung laba dari kedua harga jual tersebut.<sup>153</sup>

---

<sup>148</sup> Sri Wiji Hastuti, Gold Manager Nasa, *Wawancara Pribadi*, 10 September 2022, jam 15.30-16.30 WIB

<sup>149</sup> Perdanilah Yulanda, Distributor Nasa, *Wawancara Pribadi*, 10 September 2022, jam 13.30-14.30 WIB.

<sup>150</sup> *Ibid.*,

<sup>151</sup> Sri Wiji Hastuti, Gold Manager Nasa, *Wawancara Pribadi*, 10 September 2022, jam 15.30-16.30 WIB.

<sup>152</sup> Rosyani, Silver Manager Nasa, *Wawancara Pribadi*, 11 September 2022, jam 12.30-13.30 WIB.

<sup>153</sup> Sri Wiji Hastuti, Gold Manager Nasa, *Wawancara Pribadi*, 10 September 2022, jam 15.30-16.30 WIB.

#### 4. Jenjang Karir

Jenjang karir di Natural Nusantara ada distributor, manager, silver manager, gold manager, pearl manager, emerald manager, diamond manager, executive diamond director, double diamond director, crown diamond director.<sup>154</sup> Cara naik level dengan pengumpulan target, perekrutan member. Omset dapat berkaitan dengan apakah kita bergerak terkait penjualan, dan bonus tidak keharusan. Akan tetapi, apabila bisa mencapai omset maka mendapat bonus.<sup>155</sup>

Penjualan produk Natural Nusantara akan terdapat poin yang nilainya berbeda-beda. Bonus akan diberikan setelah mengikuti tahapan tutup poin, bagi distributor-manager sebesar 50 poin, silver ke atas 100 poin. Bonus akan di dapat diakhir bulan sekitar tanggal 20 ke atas yang dapat diambil di stokist minimal 30 ribu, apabila lebih akan di transfer pihak perusahaan. Tutup poin untuk bonus adalah tidak keharusan, hanya diperuntukkan untuk tanda keaktifan anggota di bisnis Nasa.<sup>156</sup>

#### 5. Pembinaan Member

Pembinaan member yang biasanya ada di Natural Nusantara yaitu *home sharing* yang bertempat di anggota mitra usaha secara bergantian, ada pula seminar di hotel bagi

---

<sup>154</sup> Rosyani, Silver Manager Nasa, *Wawancara Pribadi*, 11 September 2022, jam 12.30-13.30 WIB.

<sup>155</sup> Endang Sri Lestari, Manager Nasa, *Wawancara Pribadi*, 11 September 2022, jam 10. 30-11.30 WIB.

<sup>156</sup> Purwaningsih, Manager Nasa, *Wawancara Pribadi*, 11 September 2022, jam 14. 00-15.00 WIB.



organisasi besar.<sup>157</sup> Kegiatan global anggota biasanya diadakan sebulan sekali, apabila ada waktu luang bebas berkunjung ke rumah anggota lain. Kegiatan sharing dilaksanakan tanpa ada paksaan mengikuti.<sup>158</sup>

## 6. Money Game

Natural Nusantara adalah *network marketing*, bukan *member get member*, dan bukan *money game* yang menjual produk kecantikan, kesehatan, pertanian, peternakan, dan masih banyak lagi.<sup>159</sup> *Multi level marketing* Natural Nusantara juga telah terdaftar dalam Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) yang merupakan salah satu organisasi yang merupakan wadah persatuan dan kesatuan tempat berhimpun para perusahaan langsung (*direct selling*).

---

<sup>157</sup> Perdanilah Yulanda, Distributor Nasa, *Wawancara Pribadi*, 10 September 2022, jam 13.30-14.30 WIB.

<sup>158</sup> Purwaningsih, Manager Nasa, *Wawancara Pribadi*, 11 September 2022, jam 14.00-15.00 WIB.

<sup>159</sup> Rosyani, Silver Manager Nasa, *Wawancara Pribadi*, 11 September 2022, jam 12.30-13.30 WIB.

## BAB IV

### ANALISIS SISTEM KERJA *MULTI LEVEL MARKETING* NATURAL NUSANTARA MENURUT FATWA DSN-MUI NOMOR 75/MUI/VII/2009

#### A. Analisis Sistem Kerja *Multi Level Marketing* Natural Nusantara

Natural Nusantara memberikan peluang usaha kepada setiap *member* yang telah bergabung menjadi mitra usaha resmi Natural Nusantara. Mekanisme *multi level marketing* Natural Nusantara hampir sama dengan mekanisme *multi level marketing* pada umumnya yaitu menjual, mengajak, memberikan pembinaan serta memotivasi, dan membangun jaringan. Sistem kerja *multi level marketing* Natural Nusantara dimulai dari perusahaan akan menjaring *member* baru yang dikenai keharusan mengikuti pendaftaran dengan biaya sebesar 200 ribu yang akan memperoleh pembelian paket produk Natural Nusantara (starter kit). Paket produk Natural Nusantara (starter kit) yang diperoleh *member* baru terdiri dari 3 produk, ada buku panduan pemasaran, buku harga konsumen dan distributor, buku kwitansi, dan kartu tanda anggota. *Member* perusahaan Natural Nusantara juga mendapatkan pembinaan seperti *home sharing* antar *member* yang bertempat di salah satu anggota mitra usaha secara bergantian, selain itu ada seminar di hotel yang diikuti banyak peserta. Kegiatan *home sharing* dilaksanakan tanpa ada paksaan untuk mengikuti kegiatan tersebut. Selanjutnya, *member* akan melakukan tahapan pemasaran barang dengan cara yang pertama yaitu *offline*. Cara pembelian yang kedua melalui *online* yang dibebankan biaya ongkos kirim dan masing-masing cara pembelian akan mendapatkan nota pembayaran.

Natural Nusantara menjual macam-macam produk seperti kesehatan, pertanian, kecantikan, peternakan, dan masih banyak lagi.

Produk yang dijual lebih dari 300 produk. Harga produknya pun bervariasi, mulai dari harga murah hingga mahal menyesuaikan produk yang hendak dibeli. Setiap *member* diharuskan menjualkan produk sesuai dengan harga standar perusahaan. Setiap hari ada *update* harga jual beli produk di *grup* whatsapp. Perusahaan telah menetapkan 2 harga untuk distributornya dan pembelinya. Pematokan harga jual pada pembeli tidak boleh lebih rendah atau lebih tinggi dari aslinya atau menyesuaikan peraturan perusahaan Natural Nusantara, sebab perusahaan telah menghitung laba yang didapatkan mitra usahanya.

Untuk mendaftar bisnis Natural Nusantara tidak memerlukan syarat khusus, semua orang mempunyai kesempatan yang sama untuk berbisnis dengan penghasilan lebih. Jenjang karir atau *level* Natural Nusantara terdapat distributor, manager, silver manager, gold manager, pearl manager, emerald manager, diamond manager, executive diamond director, double diamond director, crown diamond director. Di perusahaan Natural Nusantara juga membedakan antara omset dan bonus. Omset berpengaruh pada kinerja membernya, karena mencakup pengumpulan total poin perbulannya, sedangkan bonus digunakan untuk mendapat tambahan imbalan setelah tutup poin. Bonus akan diberikan setelah mengikuti tutup poin, bagi distributor-manager sebesar 50 poin, silver manager hingga crown diamond director sebesar 100 poin. Per 1 poin senilai dengan Rp. 100,-, dengan besaran 50 poin sama dengan Rp. 5.000, sedangkan 100 poin senilai Rp. 10.000,-. Apabila ingin bonus besar, maka harus kerja keras untuk mendapatkan bonus yang besar pula. Bonus berupa uang tunai, atau dapat dibarterkan dengan barang. Bonus dapat diambil antara tanggal 20 hingga akhir bulan dengan cara melalui stokist, atau transfer perusahaan apabila jumlah bonusnya besar. Akan tetapi, banyak juga yang mengalami kesulitan dalam pengumpulan poin yang menyebabkan banyak anggota tidak bisa mengikutinya. Sebab, setiap produk Natural Nusantara mempunyai poin yang berbeda, ada

yang kecil, ada yang besar. Tutup poin bukan suatu keharusan, akan tetapi merupakan apresiasi (*reward*) dari perusahaan Natural Nusantara. Cara menaikkan jenjang karir didukung adanya penjualan yang memenuhi target, dan perekrutan *member* baru yang telah berkembang. Selain itu, terdapat kendala penjualan produk yang dialami yaitu terletak pada pesanan produk.

#### **B. Analisis Sistem Kerja *Multi Level Marketing* Natural Nusantara Menurut Fatwa DSN-MUI Nomor 75/MUI/VII/2009**

Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan, yang tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen. Ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau jasa, barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.<sup>160</sup> Produk yang dijual oleh Natural Nusantara dapat dilihat, berwujud, berbahan alami yang tidak mengandung unsur yang diharamkan. Produknya telah terdaftar di BPOM, belum ditemukan indikator tidak halal dalam produk, meski belum tercantum label halal MUI. Terdapat pembinaan yang didapatkan *member* setelah bergabung sebagai mitra usaha resmi Natural Nusantara. Dimana setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.<sup>161</sup> Hubungan yang baik antara anggota Natural Nusantara akan menciptakan keakraban, silaturahmi bagi sesama *members*. Selain itu, dengan mengikuti pembinaan akan mendapatkan ilmu serta mendapatkan solusi

---

<sup>160</sup> Fatwa DSN MUI Nomor 75/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, hlm. 6.

<sup>161</sup> *Ibid.*, hlm. 7.

untuk permasalahan di lapangan. Hal ini sesuai dengan firman Allah, yaitu :

يٰۤاَيُّهَا النَّاسُ اتَّقُوا رَبَّكُمُ الَّذِي خَلَقَكُمْ مِنْ نَفْسٍ وَاحِدَةٍ وَخَلَقَ مِنْهَا زَوْجَهَا  
وَبَثَّ مِنْهُمَا رِجَالًا كَثِيرًا وَنِسَاءً ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي تَسَاءَلُونَ بِهِ ۗ وَالْأَرْحَامَ إِنَّ  
اللَّهَ كَانَ عَلَيْكُمْ رَقِيبًا ﴿١﴾

Artinya : “Hai sekalian manusia, bertakwalah kepada Tuhan-mu yang telah menciptakan kamu seorang diri, dan dari padanya Allah menciptakan isterinya, dan dari pada keduanya Allah memperkembang biakkan laki-laki dan perempuan yang banyak dan bertakwalah kepada Allah yang dengan (mempergunakan) nama-Nya kamu saling meminta satu sama lain, dan (peliharalah) hubungan silaturahmi. Sesungguhnya Allah selalu menjaga dan mengawasi kamu.” (QS. An-Nisa ayat 1)<sup>162</sup>

Mitra usaha/stokist adalah pengecer/retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.<sup>163</sup> Pemasaran barang yang dilakukan mitra usaha Natural Nusantara adalah secara langsung kepada pembeli, dapat dengan cara *offline* atau *online*, disertai bukti pembayaran. Transaksi *Multi level marketing* Natural Nusantara menurut Fatwa DSN-MUI Nomor 75/MUI/VII/2009 tentang PLBS terdapat ketentuan yang berbunyi dalam transaksi perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, dan *maksiat*.<sup>164</sup> Dari paparan data dan teori maka dapat dianalisis bahwa *multi level marketing* Natural Nusantara, *pertama*, tidak mengandung unsur *gharar* (tipuan), dalam hal ini tidak ada *member* yang merasa tertipu oleh perusahaan, karena transaksi yang dilakukan dalam Natural Nusantara dapat diketahui masing-masing pihak, salah satu contohnya yaitu biaya pendaftaran serupa dengan nilai barang yang diperoleh *member* dapat dilihat, dimiliki secara sah. *Kedua*, *maysir* (perjudian), dalam hal ini *multi*

<sup>162</sup> Cordoba, *Al-Qur'anulkarim Cordoba*, (Bandung : PT Cordoba Internasional Indonesia, 2012), hlm. 77.

<sup>163</sup> Fatwa DSN MUI Nomor 75/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, hlm. 6.

<sup>164</sup> *Ibid.*, hlm. 6.

*level marketing* Natural Nusantara tidak ada permainan diantara perusahaan dengan para *membernya*. *Ketiga*, *riba* (tambahan), dalam hal ini *multi level marketing* Natural Nusantara tidak ada tambahan harga produk atau pendaftaran yang dilakukan perusahaan kepada *member*, karena bagi *member* diberlakukan harga *member* untuk pembelian produk sedangkan harga pendaftaran akan digantikan dengan beberapa fasilitas yang apabila diakumulasikan sesuai dengan harga pendaftaran yang diberikan oleh perusahaan. *Keempat*, *dharar* (merugikan pihak lain), dalam hal ini tidak ada *member* yang merasa dirugikan oleh perusahaan karena memperoleh fasilitas untuk bisa mendapatkan beberapa pengetahuan. *Kelima*, *dzulm* (tidak adil), dalam hal ini perusahaan memberikan hasil secara adil kepada *membernya* salah satunya bonus ditentukan target minimal poin perbulan dan bonus juga didapatkan dari kerja keras masing-masing *membernya*. *Keenam*, *maksiat* (bertentangan dengan hukum Allah), dalam hal ini *multi level marketing* Natural Nusantara tidak bertentangan dengan syara' karena di dalam bisnisnya terdaftar di BPOM, produknya berbahan alami, produk dapat diperjualbelikan, serta tidak hanya melakukan perekrutan *member* saja, tetapi juga melakukan pembinaan terhadap *membernya*.

Harga produk yang dipatok Natural Nusantara sangat bervariasi yang menyesuaikan masing-masing produk yang hendak dibeli oleh pembeli. Perusahaan membedakan harga menjadi 2, yaitu harga distributor bagi anggota resmi Natural Nusantara dan harga konsumen. *Membernya* harus mematok harga jual produk sesuai patokan perusahaan yang sebelumnya perusahaan telah dihitung untung yang didapat *membernya* per produk menyesuaikan pembelian produk dengan standarisasi perusahaan. Dalam fatwa DSN-MUI Nomor 75/MUI/VII/2009 tentang PLBS bahwa tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive*

*mark up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.<sup>165</sup>

Dalam ketentuan Fatwa MUI mengenai pemberian bonus bahwa bonus yang diberikan kepada anggota harus jelas jumlahnya, ketika dilakukan transaksi sesuai dengan target penjualan barang dan produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan, pemberian bonus atau komisi kepada anggota tidak menimbulkan *ighra'*, tidak ada ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.<sup>166</sup> Oleh karenanya, bonus perbulan yang diberikan perusahaan telah diketahui sejak awal bahwa bagi *level* distributor-manager sebesar 50 poin, dan silver manager-crown diamond director sebesar 100 poin. Per 1 poin senilai dengan Rp. 100,-, apabila ingin bonus besar maka harus mengumpulkan poin penjualan yang besar. Bonus yang didapat dapat ditukar uang atau barang Natural Nusantara. Meskipun, tidak menjadi keharusan untuk mengikuti tahapan pembonusan. Namun, sebagai bentuk kerja keras, atau menaikkan jenjang karir selanjutnya. Apabila belum dapat mengikuti pembonusan, dapat mengikuti di bulan berikutnya apabila belum mencapai target minimal poin.

*Money game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran mitra usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan.<sup>167</sup> Dalam prakteknya, produk Natural Nusantara tidak melakukan kegiatan *money game* sebab barang yang diperjualbelikan merupakan barang yang nyata,

---

<sup>165</sup> Fatwa DSN MUI Nomor 75/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, hlm. 6.

<sup>166</sup> *Ibid.*, hlm. 7.

<sup>167</sup> *Ibid.*, hlm. 6.

dapat dilihat. Pendaftaran anggota resmi pun sebesar Rp. 200.000,- mendapatkan paket produk yang sesuai dengan nilai atau harga pendaftaran sedangkan, *money game* berfokus pada perekrutan tanpa produk dijual atau sekedar kamufase.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang telah penulis uraikan pada bab sebelumnya dan penulis telah melakukan penelitian di lapangan mengenai sistem kerja *multi level marketing* Natural Nusantara menurut Fatwa DSN-MUI Nomor 75/MUI/VII/2009, maka penulis menarik kesimpulan, yaitu :

1. Sistem kerja *multi level marketing* Natural Nusantara dimulai dari mengajak yaitu perusahaan akan menjaring *member* baru yang dikenai keharusan mengikuti pendaftaran dengan biaya sebesar 200 ribu yang akan memperoleh pembelian paket produk Natural Nusantara (starter kit). *Member* Natural Nusantara mendapatkan pembinaan, kemudian melakukan tahapan pemasaran barang. Jenjang karir Natural Nusantara ada 10, dimulai dari distributor hingga crown diamond director. Jenjang karir untuk pengumpulan bonus per bulan bagi distributor-manager sebesar 50 poin, silver ke atas 100 poin dan dapat diperoleh setelah tutup poin. Cara naik *level* dengan pengumpulan target, dan perekrutan *member* yang telah berkembang.
2. Sistem kerja *multi level marketing* Natural Nusantara menurut Fatwa DSN-MUI Nomor 75/MUI/VII/2009 berdasarkan *multi level marketing* yang dilakukan Nasa adalah boleh dilakukan termasuk kategori muamalah yang hukum asalnya ialah boleh (mubah) sampai ada dalil yang melarangnya. Diperbolehkannya, sebab, produk yang dijual adalah nyata dengan barang, tidak mengandung unsur haram, tidak berunsur yang dilarang, penipuan yang merugikan orang lain.

## B. Saran

Setelah menganalisis dan menyimpulkan tentang sistem kerja *multi level marketing* Natural Nusantara menurut Fatwa DSN-MUI Nomor 75/MUI/VII/2009, adapun saran-saran yang penulis sajikan dalam penyusunan skripsi ini yaitu :

1. Diharapkan bagi masyarakat mampu membedakan *multi level marketing* yang terhindar dari praktek *money game*, unsur yang diharamkan, praktek *maysir*, *gharar*, haram, riba, *dharar*, *dzulm* hingga penipuan berkedok *multi level marketing*.
2. Bagi pelaku *multi level marketing* diharapkan mampu menjalankan bisnisnya sesuai dengan prinsip syariah.
3. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan mampu mengembangkan penelitian ini lebih baik lagi secara efektif dan efisien.

## DAFTAR PUSTAKA

### A. Buku

- Abidin, Zainal dan Aminudin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2004.
- Afrizal, *Metode Penelitian Kualitatif*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2015.
- Albi, Anggito dan Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Sukabumi : CV Jejak, 2018.
- Aminudin, dan Zainal Abidin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2004.
- Asyura, dkk, *Multi Level Marketing Syariah Di Indonesia Dalam Perspektif Maqashid Syariah*, Yogyakarta : Deppublish, 2021.
- Azzam, Abdul Aziz Muhammad, *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi dalam Islam*, Jakarta : Sinar Grafika Offset, 2017.
- Cordoba, *Al-Qur'anulkarim Cordoba*, Bandung : PT Cordoba Internasional Indonesia, 2012.
- Fatwa DSN MUI Nomor 75/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.
- Ghazaly, Abdul Rahman, dkk, *Fiqh Muamalat*, Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2012.
- Hasbiyallah, *Sudah Syar'ikah Mu'amalahmu? : Panduan Memahami Seluk Beluk Fiqh Muamalah*, Temanggung : Desa Pustaka Indonesia, 2014.
- Huda, Nurul, dkk, *Pemasaran Syariah Teori dan Aplikasi*, Depok : Kencana, 2017.
- Ikhsan Budi Santosa, *7 Keunggulan Bisnis Nasa*, (Yogyakarta : Kalam Duta Ilmu, 2021).
- Ikit, dkk, *Jual Beli Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, Yogyakarta : Gava Media, 2018.
- Informasi Produk Natural Nusantara : Kesehatan dan Home Care.

Informasi Produk Natural Nusantara : Kosmetik.

Kode Etik dan Peraturan Perusahaan Natural Nusantara.

Kuswara, *Mengenal Multi Level Marketing Syariah*, Tangerang : Qultum Media, 2005.

Mardani, *Hukum Kontrak Keuangan Syariah dari Teori ke Aplikasi*, Jakarta : Prenadamedia Group, 2021.

Marfu'ah, *Jual Beli Secara Benar*, Semarang : Mutiara Aksara, 2019.

Marketing Plan Natural Nusantara.

Muchtar, Asmaji, *Dialog Lintas Madzhab : Fiqh Ibadah dan Muamalah*, Jakarta : Amzah, 2015.

Muhammad, Fauzi dan Baharuddin Ahmad, *Fikih Bisnis Syariah Kontemporer*, Jakarta : Kencana, 2021.

Muslich, Ahmad Wardi, *Fikih Muamalah*, Jakarta : Amzah, 2010.

Nazir, Moh, *Metode Penelitian*, Jakarta : Ghalia Indonesia, 1991.

Paket Info : Presentasi Bisnis NASA.

Siregar, Hariman Surya, *Fikih Muamalah : Teori dan Implementasi*, Bandung : Remaja Rosdakarya, 2019.

Sudarto, *Ilmu Fikih (Refleksi tentang Ibadah, Muamalah, Munakahat, dan Mawaris)*, Yogyakarta : Deepublish, 2018.

Sudarto, *Masailul Fiqhiyah Al-Haditsah*, Yogyakarta : Deepublish, 2018.

Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Dan R&D*, Bandung : Alfabeta, 2014.

Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif R&D*, Bandung : Alfabeta, 2015.

Sugiyono, *Statistik Untuk Penelitian*, Bandung : Alfabeta, 2010.

Suhendi, Hendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2002.

Soemitra, Andri, *Hukum Ekonomi dan Fiqh Muamalah*, Jakarta : Prenadamedia Group, 2019.

Syafei, Rahmat, *Fiqh Muamalat*, Bandung : CV Pustaka Setia, 2006.

Syahatah, Hasain dan Siddiq Muhammad Al-Amin Adh-Dhahir, *Transaksi dan Etika Bisnis Islam*, Jakarta : Visi Insani Publishing, 2005.

Syaifuddin, Amir, *Garis-garis Besar Fiqh*, Jakarta : Prenada Media Group, 2010.

Tanzeh, Ahmad, *Metodologi Penelitian Praktis*, Yogyakarta : Teras, 2011.

Yusuf, Asep Maulana dan Morena Cindo, *Ekonomi Syariat Islam (Muamalah)*, Jakarta : Multi Kreasi Satudelapan, 2010.

## B. Internet

<https://www.dream.co.id/dinar/hukum-jual-beli-dalam-islam-dalil-yang-memperbolehkan-dan-syarat-syarat-sahnya-211208i.html> (diakses pada 4 September 2022, pukul 16.30 WIB).

<http://www.naturalnusantara.co.id/index.php?mod=produkpertanian&act=view&id=112> (diakses pada tanggal 8 September 2022, pukul 20.01 WIB).

<https://www.naturalnusantara.coid/index.php?mod=sekapursirih> (diakses pada tanggal 8 September 2022 pukul 15.06).

## C. Jurnal

Agus Marimin, dkk, “Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam pandangan Islam”, *Jurnal Equilibrium*, Vol. 2, No. 2, 2016.

Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, “Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam”, *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 1, No. 1, 2016

Anita Rahmawaty, “Bisnis Multi Level Marketing dalam perspektif Islam”, *Jurnal Equilibrium*, Vol. 2, No. 1, 2014.

Apipudin, “Konsep Jual Beli dalam Islam”, *Jurnal Islaminomic*, Vol. 5, No. 2, 2016.

Asrin dan Rizky Amelia, “Tinjauan Hukum Muamalah (Jual Beli) Terhadap Perbedaan Harga Jual Ikan Di Pasar Desa Melayu Kecamatan Lambu”, *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 2, No. 2, 2019.

- Mufti Afif dan Richa Angkita Mulyawindawati, “Sistem Pemasaran Multi Level Marketing (MLM) Ditinjau dalam Hukum Ekonomi Syariah”, *Jurnal Studi Islam*, Vol. 13, No. 2, 2018.
- Moh. Bahruddin, “Multi Level Marketing (MLM) dalam perspektif Hukum Islam”, *Jurnal Asas*, Vol. 3, No. 1, 2011.
- Shobirin, “Jual Beli dalam pandangan Islam”, *Jurnal Bisnis*, Vol. 3, No. 2, 2015.
- Uyuunul Husniyyah, “Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Akad Jual Beli Online Pada Layanan Go-Mart di Aplikasi Go-Jek”, *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 2, No. 2, 2020.

#### **D. Karya Ilmiah**

- Fusthathul Nur Sasongko, “Sistem *Multi Level Marketing* Dalam Perspektif Hukum Islam dan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 Pada PT Moment Global Internasional”, *Skripsi*, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sunan Ampel Surabaya, 2019.
- Sarah Mutiarani, “Bisnis Multi Level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam”, *Skripsi*, Fakultas Syariah IAIN Surakarta, 2017.

#### **E. Wawancara**

- Anik Winarsih, Distributor Nasa, *Wawancara Pribadi*, 10 September 2022, jam 12.30-13.30 WIB.
- Endang Sri Lestari, Manager Nasa, *Wawancara Pribadi*, 11 September 2022, jam 10.30-11.30 WIB.
- Perdanilah Yulanda, Distributor Nasa, *Wawancara Pribadi*, 10 September 2022, jam 13.30-14.30 WIB.

Purwaningsih, Manager Nasa, *Wawancara Pribadi*, 11 September 2022,  
jam 14.00-15.00 WIB.

Rosyani, Silver Manager Nasa, *Wawancara Pribadi*, 11 September 2022,  
jam 12.30-13.30 WIB.

Sri Wiji Hastuti, Gold Manager Nasa, *Wawancara Pribadi*, 10 September  
2022, jam 15.30-16.30 WIB.

## **LAMPIRAN**

### **LAMPIRAN 1**

#### **PEDOMAN WAWANCARA**

- a. Apa yang Anda ketahui mengenai Natural Nusantara?
- b. Berapa produk yang dijual Natural Nusantara?
- c. Apa saja kelebihan produk Natural Nusantara?
- d. Bagaimana cara pembelian produk Natural Nusantara?
- e. Bagaimana cara mendaftar anggota Natural Nusantara?
- f. Bagaimana dengan kegiatan pembinaan anggota dalam mengembangkan bisnis Natural Nusantara?
- g. Bagaimana dengan poin penjualan Natural Nusantara?
- h. Bagaimana dengan bonus Natural Nusantara?
- i. Bagaimana dengan pelevelan di Natural Nusantara?
- j. Bagaimana cara mudah naik level Natural Nusantara?
- k. Apakah harga produk-produk Natural Nusantara bervariasi?
- l. Apakah ada perbedaan antara harga jual konsumen dan khusus member?
- m. Apakah harus menjualkan harga produk sesuai peraturan perusahaan?
- n. Apakah perbedaan antara omset dan bonus?
- o. Apakah ada kendala terkait penjualan?

### **LAMPIRAN 2**

#### **HASIL WAWANCARA**

- a. Anik Winarsih (Distributor Natural Nusantara)  
Ai Rita : Apa yang Anda ketahui mengenai Natural Nusantara?



Anik : Nasa adalah perusahaan yang menjual kosmetik, obat, dan perlengkapan rumah tangga lengkap

Ai Rita : Berapa produk yang dijual Natural Nusantara?

Anik : Kira-kira 100 lebih

Ai Rita : Apa saja kelebihan produk Natural Nusantara?

Anik : Produknya berbahan alami, herbal, halal, dan ada badan POM

Ai Rita : Bagaimana cara pembelian produk Natural Nusantara?

Anik : Produknya dibeli langsung ke rumah, bisa melalui whatsapp

Ai Rita : Bagaimana cara mendaftar anggota Natural Nusantara?

Anik : Membayar pendaftaran 200 ribu, ada 3 produk, buku panduan, buku

Ai Rita : Bagaimana dengan kegiatan pembinaan anggota dalam mengembangkan bisnis Natural Nusantara?

Anik : Kumpul bersama anggota di rumah anggota lain, acara diadakan sebulan sekali

Ai Rita : Bagaimana dengan poin penjualan Natural Nusantara?

Anik : Setiap produk ada poin berbeda, tetapi bagi distributor dikenakan 50 poin setiap bulannya. Contohnya : pasta gigi mendapat 1 poin

Ai Rita : Bagaimana dengan bonus Natural Nusantara?

Anik : Bonus diberikan setelah tutup poin, dan ditransfer perusahaan apabila jumlahnya besar. Nilai per 1 poin senilai Rp. 100,-. Bonus juga dapat berupa uang, atau bisa tukar barang.

Ai Rita : Bagaimana dengan pelevelan di Natural Nusantara?

Anik : Seingat saya ada distributor, stokist

Ai Rita : Bagaimana cara mudah naik level Natural Nusantara?

Anik : Bisa dengan mengumpulkan poin, merekrut anggota baru sebanyaknya. Dengan perbandingan kanan kiri seimbang, member baru juga berperan

Ai Rita : Apakah harga produk-produk Natural Nusantara bervariasi?

Anik : Ya, harga produknya bervariasi. Seperti pasta gigi harga Rp. 20.000,-, ncx harga Rp. 200.000,-, ada paket kecantikan harga Rp. 250.000,-

Ai Rita : Apakah ada perbedaan antara harga jual konsumen dan khusus member?

Anik : Ada perbedaan antara harga distributor dan harga konsumen

Ai Rita : Apakah harus menjualkan harga produk sesuai peraturan perusahaan?

Anik : Harus menjualkan produk harga yang sesuai

Ai Rita : Apakah perbedaan antara omset dan bonus?

Anik : Bedanya omset adalah total poin penjualan per bulannya, dan bonus adalah target untuk mengumpulkan poin per bulan

Ai Rita : Apakah ada kendala terkait penjualan?

Anik : Kendala dapat diketahui pada setiap produk yang berbeda harga. Selain itu, baik *upline* dan *downline* diharuskan agar bekerja keras

b. Perdanilah Yulanda (Distributor Natural Nusantara)

Ai Rita : Apa yang Anda ketahui mengenai Natural Nusantara?

Perdanilah : Nasa adalah perusahaan yang menjual produk kecantikan, obat, pupuk pertanian

Ai Rita : Berapa produk yang dijual Natural Nusantara?

Perdanilah : Dulu 100 lebih, sekarang lebih banyak

Ai Rita : Apa saja kelebihan produk Natural Nusantara?

Perdanilah : Produknya berbahan alami, herbal, halal, dan ada badan POM

Ai Rita : Bagaimana cara pembelian produk Natural Nusantara

Perdanilah : Kebanyakan pembeliannya dengan cara *offline* dibandingkan *online*

Ai Rita : Bagaimana cara mendaftar anggota Natural Nusantara?

Perdanilah : Membayar pendaftaran 200 ribu, kartu tanda anggota, ada 3 produk, banyak buku panduan dari perusahaan mengenai bisnis Nasa

Ai Rita : Bagaimana dengan kegiatan pembinaan anggota dalam mengembangkan bisnis Natural Nusantara?

Perdanilah : Sering ikut dan kegiatan kumpul bersama, akan tetapi banyak diselingi dengan bercanda dengan anggota lain

Ai Rita : Bagaimana dengan poin penjualan Natural Nusantara?

Perdanilah : Setiap 1 produk dan produk lainnya ada poin berbeda

Ai Rita : Bagaimana dengan bonus Natural Nusantara?

Perdanilah : Bonus diberikan setelah tutup poin yang ditarget setiap bulannya. Banyak juga yang kesulitan mengumpulkan poin dan beberapa anggota ada yang tidak aktif

Ai Rita : Bagaimana dengan pelevelan di Natural Nusantara?

Perdanilah : Seingat saya ada stokist, manager, distributor

Ai Rita : Bagaimana cara mudah naik level Natural Nusantara?

Perdanilah : Caranya dengan mengumpulkan poin yang sesuai, merekrut member

Ai Rita : Apakah harga produk-produk Natural Nusantara bervariasi?

Perdanilah : Ya, tetapi harusnya semua member menjualkan per produk itu dengan harga standar perusahaan

Ai Rita : Apakah ada perbedaan antara harga jual konsumen dan khusus member?

Perdanilah : Ada perbedaan, akan tetapi kalau mematok harga di bawah standar sebenarnya tidak boleh, karena dapat kena sanksi. Namun, ketika di lapangan yang terpenting adalah mendapatkan untung meskipun kecil

Ai Rita : Apakah harus menjualkan harga produk sesuai peraturan perusahaan?

Perdanilah : Ya, sesuai. Sebab perusahaan akan memberikan daftar harga pada membernya

Ai Rita : Apakah perbedaan antara omset dan bonus?

Perdanilah : Omset adalah masa pengumpulan poin, dan bonus adalah total akhir poin yang dapat dikumpulkan sesuai level

Ai Rita : Apakah ada kendala terkait penjualan?

Perdanilah : Ada, yang terpenting mampu menjualkan produk meskipun kadang tidak mendapat order

c. Sri Wiji Hastuti (Gold Manager Natural Nusantara)

Ai Rita : Apa yang Anda ketahui mengenai Natural Nusantara?

Sri Wiji : Nasa adalah perusahaan dengan sistem penjualan langsung yang menjual produk pertanian, kecantikan, kesehatan, perikanan, dan lainnya. Nasa murni untuk berjualan, tidak ada *member get member*, bisnis dapat diwariskan kepada keluarganya

Ai Rita : Berapa produk yang dijual Natural Nusantara?

Sri Wiji : Sekarang kurang lebih 300 produk

Ai Rita : Apa saja kelebihan produk Natural Nusantara?

Sri Wiji : Produknya alami, terdaftar badan POM, telah teruji

Ai Rita : Bagaimana cara pembelian produk Natural Nusantara?

Sri Wiji : Pembelian offline lewat stokist, kantor stokist center, kantor di Jogja, atau melalui distributor Nasa. Untuk facebook tidak diperbolehkan di *market place*. Jadi, diakukan pribadi dengan *personal branding* dulu. Pembelian online dibebankan ongkir

Ai Rita : Bagaimana cara mendaftar anggota Natural Nusantara?

Sri Wiji : Pendaftaran 200 ribu, buku panduan, kartu tanda anggota, 3 produk yaitu sunpro, greece, dan greenstar, buku harga konsumen dan distributor, buku kwitansi, kartu tanda anggota dan harus menunggu 1 bulan terlebih dahulu

Ai Rita : Bagaimana dengan kegiatan pembinaan anggota dalam mengembangkan bisnis Natural Nusantara?

Sri Wiji : Di Nasa ada *home sharing* yang bertempat di anggota mitra usaha secara bergantian, ada pula seminar di hotel bagi organisasi besar

Ai Rita : Bagaimana dengan poin penjualan Natural Nusantara?

Sri Wiji : Setiap produk ada poinnya, contoh nstm dengan 50 poin senilai dengan target minimal *level* distributor-manager

- Ai Rita : Bagaimana dengan bonus Natural Nusantara?
- Sri Wiji : Bonus diakhir bulan setiap tanggal 20 dengan mengikuti ketentuan perusahaan seperti tutup poin distributor-manager adalah 50 poin, silver ke atasnya 100 poin per bulan
- Ai Rita : Bagaimana dengan pelevelan di Natural Nusantara?
- Sri Wiji : Seingat saya ada distributor, manager dan paling tinggi director
- Ai Rita : Bagaimana cara mudah naik level Natural Nusantara?
- Sri Wiji : Mengumpulkan poin sebanyaknya dengan telaten, mempromosikan produk secara langsung, pemasaran produk dan testimoni agar pembeli berminat tanpa memaksakan, dan perlu bekerja keras
- Ai Rita : Apakah harga produk-produk Natural Nusantara bervariasi?
- Sri Wiji : Ya, harga produk Natural Nusantara sangat bervariasi
- Ai Rita : Apakah ada perbedaan antara harga jual konsumen dan khusus member?
- Sri Wiji : Ada, perusahaan menetapkan 2 harga untuk membernya dan harga jual pembeli yang telah ditentukan langsung laba dari kedua harga jual tersebut
- Ai Rita : Apakah harus menjualkan harga produk sesuai peraturan perusahaan?
- Sri Wiji : Ya, sebab ada pematokan harga yang ditetapkan perusahaan yang tidak boleh lebih rendah atau lebih tinggi
- Ai Rita : Apakah perbedaan antara omset dan bonus?
- Sri Wiji : Omset berpengaruh pada kinerja membernya, karena mencakup pengumpulan total poin, sedangkan bonus digunakan untuk mendapat tambahan imbalan ketika tutup poin

Ai Rita : Apakah ada kendala terkait penjualan?

Sri Wiji : Ada kendala yang terkadang proses naik turun orang berjualan

d. Endang Sri Lestari (Manager Natural Nusantara)

Ai Rita : Apa yang Anda ketahui mengenai Natural Nusantara?

Endang : Nasa merupakan perusahaan yang menjual produk kesehatan, pertanian, perikanan, kecantikan, dan lain sebagainya

Ai Rita : Berapa produk yang dijual Natural Nusantara?

Endang : 200 lebih produknya

Ai Rita : Apa saja kelebihan produk Natural Nusantara?

Endang : Produknya telah BPOM, alami, cocok digunakan sehari-hari tanpa efek samping

Ai Rita : Bagaimana cara pembelian produk Natural Nusantara?

Endang : Pembelian produk apabila ada yang bertanya produk, testimoni, dan *online* harus order terlebih dahulu yang dikenakan ongkir

Ai Rita : Bagaimana cara mendaftar anggota Natural Nusantara?

Endang : Pendaftarannya ikut *member* resmi membayar 200 ribu mendapat 3 produk yaitu sun pro, greece, pupuk pertanian green star, buku panduan, dan lain sebagainya

Ai Rita : Bagaimana dengan kegiatan pembinaan anggota dalam mengembangkan bisnis Nasa?

Endang : Ada kegiatan *home sharing*, seminar kdi, agar lebih tahu tentang produk Natural Nusantara

Ai Rita : Bagaimana dengan poin penjualan Natural Nusantara?

Endang : Poin produk berbeda-beda

- Ai Rita : Bagaimana dengan bonus Natural Nusantara?
- Endang : Bonus diperoleh setelah laporan tutup poin tanggal 20
- Ai Rita : Bagaimana dengan pelevelan di Natural Nusantara?
- Endang : Seingat saya ada distributor, manager, stokist yang sudah mempunyai toko
- Ai Rita : Bagaimana cara mudah naik level Natural Nusantara?
- Endang : Cara naik level dengan pengumpulan target, perekrutan member
- Ai Rita : Apakah harga produk-produk Natural Nusantara bervariasi?
- Endang : Harga bervariasi sesuai produk
- Ai Rita : Apakah ada perbedaan antara harga jual konsumen dan khusus member?
- Endang : Ada perbedaan untuk member yang telah ditentukan laba dari perusahaan dan harga pembeli
- Ai Rita : Apakah harus menjualkan harga produk sesuai peraturan perusahaan?
- Endang : Menjual sesuai peraturan perusahaan dan amanah
- Ai Rita : Apakah perbedaan antara omset dan bonus?
- Endang : Omset dapat berkaitan dengan apakah kita bergerak terkait penjualan, dan bonus tidak keharusan. Akan tetapi, apabila bisa mencapai omset maka mendapat bonus
- Ai Rita : Apakah ada kendala terkait penjualan?
- Endang : Kadang ada order masuk, dan sepi seperti penjualan pada umumnya



## e. Rosyani (Silver Manager Natural Nusantara)

Ai Rita : Apa yang Anda ketahui mengenai Natural Nusantara?

Rosyani : Nasa adalah *networ marketing*, bukan *member get member*, dan bukan *money game* yang menjual produk kecantikan, kesehatan, pertanian, peternakan, dan masih banyak lagi

Ai Rita : Berapa produk yang dijual Natural Nusantara?

Rosyani : Sekitar 275 produk lebih

Ai Rita : Apa saja kelebihan produk Natural Nusantara?

Rosyani : Produknya BPOM meski belum tercantum label halal MUI, kandungannya herbal, banyak produk yang digunakan untuk sehari-hari sebab cocok

Ai Rita : Bagaimana cara pembelian produk Natural Nusantara?

Rosyani : Pembelian bisa di rumah, dan *online* dengan *cash on delivery*

Ai Rita : Bagaimana cara mendaftar anggota Natural Nusantara?

Rosyani : Pendaftaran mendapat starter kit b seharga 200 ribu yang terdapat 3 produk, buku panduan, dan masih banyak lagi

Ai Rita : Bagaimana dengan kegiatan pembinaan anggota dalam mengembangkan bisnis Nasa?

Rosyani : Kegiatan *home sharing*, seminar, kdi plus di hotel dengan mendapat materi gratis dan buku-buku, klub bersama distributor inti

Ai Rita : Bagaimana dengan poin penjualan Natural Nusantara?

Rosyani : Per produk terdapat poin

Ai Rita : Bagaimana dengan bonus Natural Nusantara?

Rosyani : Bonus Nasa berupa uang atau barang yang dapat ditukarkan. Bonus dapat diperoleh setelah tutup poin sesuai jenjang karir yang didapatkan setiap tanggal 20 akhir yang merupakan gaji bagi *member* Nasa. 50 poin setara Rp. 5.000,-, 100 poin setara Rp. 10.000,-, apabila dapat mengumpulkan poin besar, bonus juga besar. Tutup poin di akhir bulan adalah tidak wajib dan merupakan *reward* dari perusahaan

Ai Rita : Bagaimana dengan pelevelan di Natural Nusantara?

Rosyani : Level ada distributor, manager, silver manager, gold manager, pearl manager, emerald manager, diamond manager, executive diamond director, double diamond director, crown diamond director

Ai Rita : Bagaimana cara mudah naik level Natural Nusantara?

Rosyani : Cara naik level dengan memenuhi target omset, ada kaki atau mitra usaha yang aktif dalam penjualan yang mempermudah jenjang karir

Ai Rita : Apakah harga produk-produk Natural Nusantara bervariasi?

Rosyani : Harga bervariasi menyesuaikan masing-masing produk

Ai Rita : Apakah ada perbedaan antara harga jual konsumen dan khusus member?

Rosyani : Kalau semua harga member resminya sama. Harga pembeli dapat bergantung pada masing-masing member yang menjualkan. Sebab perusahaan telah menghitung laba yang diperoleh member

Ai Rita : Apakah harus menjualkan harga produk sesuai peraturan perusahaan?

Rosyani : Ya, menjualkan harga sesuai peraturan perusahaan, dan downline dapat menduplikasi sistem penjualan harga

Ai Rita : Apakah perbedaan antara omset dan bonus?

Rosyani : Ada, kalau pengumpulan omsetnya tinggi, maka akan mendapatkan bonus yang banyak juga

Ai Rita : Apakah ada kendala terkait penjualan?

Rosyani : Tidak ada, selama masih ada order masuk sesekali

f. Purwaningsih (Manager Natural Nusantara)

Ai Rita : Apa yang Anda ketahui mengenai Natural Nusantara?

Asih : Natural Nusantara adalah bisnis jaringan yang menjual produk kesehatan, pertanian, kecantikan, peternakan, dan masih banyak lagi

Ai Rita : Berapa produk yang dijual Natural Nusantara?

Asih : Produk yang dijual lebih dari 300

Ai Rita : Apa saja kelebihan produk Natural Nusantara?

Asih : Kelebihan produknya adalah alami, BPOM, dan cocok digunakan untuk keseharian

Ai Rita : Bagaimana cara pembelian produk Natural Nusantara?

Asih : Pembelian melalui stokist, member resmi Nasa, *online* dapat melalui shopee dan whatsapp kemudian *cash on delivery*

Ai Rita : Bagaimana cara mendaftar anggota Natural Nusantara?

Asih : Pendaftaran dengan membeli starter kit b yang akan memperoleh produk, informasi bisnis Nasa, dan lainnya

Ai Rita : Bagaimana dengan kegiatan pembinaan anggota dalam mengembangkan bisnis Nasa?

Asih : Kegiatan global anggota biasanya diadakan sebulan sekali, apabila ada waktu lebih bebas berkunjung ke anggota lain tanpa ada paksaan mengikuti yang bertujuan untuk pengembangan bisnis bersama

Ai Rita : Bagaimana dengan poin penjualan Natural Nusantara?

Asih : Poin penjualan setiap produk berbeda-beda nilainya

Ai Rita : Bagaimana dengan bonus Natural Nusantara?

Asih : Bonus akan diberikan setelah mengikuti tahapan tutup poin, bagi distributor-manager sebesar 50 poin, silver ke atas 100 poin. Bonus akan di dapat diakhir bulan sekitar tanggal 20 ke atas yang dapat diambil di stokist minimal 30 ribu, apabila lebih akan di transfer pihak perusahaan. Tutup poin untuk bonus adalah tidak keharusan, hanya diperuntukkan untuk tanda keaktifan anggota di bisnis Nasa

Ai Rita : Bagaimana dengan pelevelan di Natural Nusantara?

Asih : Ada distributor, manager, silver manager, gold manager, dan masih banyak lagi

Ai Rita : Bagaimana cara mudah naik level Natural Nusantara?

Asih : Memperluas jaringan seperti mitra usaha baru, mencapai target jenjang karir menyesuaikan dengan omset dan kaki di Nasa

Ai Rita : Apakah harga produk-produk Natural Nusantara bervariasi?

Asih : Harganya bervariasi, dan setiap hari ada *update* harga jual di grup whatsapp

Ai Rita : Apakah ada perbedaan antara harga jual konsumen dan khusus member?

Asih : Ada perbedaan, sebab harga yang dijual ke pembeli telah ada patokan dari pabrik selaku pembuat dan perolehan laba telah ditentukan perusahaan tanpa harus repot menentukan harga jual sendiri

Ai Rita : Apakah harus menjualkan harga produk sesuai peraturan perusahaan?

Asih : Ya, lebih baik menggunakan standar ketentuan perusahaan. Meskipun, di lapangan ada yang mengambil laba mepet dengan harga distributor. Misal pasta gigi harga distributor 15 ribu, dan harga konsumen 20 ribu

Ai Rita : Apakah perbedaan antara omset dan bonus?

Asih : Omset adalah masa pengumpulan poin penjualan dari tanggal 1-30, sedangkan bonus adalah hasil dari pengumpulan omset. Apabila dapat mengumpulkan omset, maka akan mendapatkan bonus

Ai Rita : Apakah ada kendala terkait penjualan?

Asih : Kendala ada yang order dan terkadang tidak ada. Tetapi, tetap berjualan meskipun sepi

### LAMPIRAN 3

#### DOKUMENTASI WAWANCARA

Dokumentasi	Keterangan
-------------	------------

	<p>Dokumentasi pada saat wawancara, survey dengan Mas Perdanilah Yulanda anggota distributor Natural Nusantara.</p>
	<p>Dokumentasi pada saat wawancara, survey dengan mbak Anik Winarsih anggota distributor Natural Nusantara.</p>
	<p>Dokumentasi pada saat wawancara, survey dengan mbak Sri Wiji anggota gold manager Natural Nusantara.</p>

	<p>Dokumentasi pada saat wawancara, survey dengan mbak Endang Sri Lestari anggota manager Natural Nusantara</p>
	<p>Dokumentasi pada saat wawancara, survey dengan mbak Rosyani anggota silver manager Natural Nusantara.</p>
	<p>Dokumentasi pada saat wawancara, survey dengan mbak Purwaningsih anggota manager Natural Nusantara.</p>
	<p>Dokumentasi starter kit yang akan diperoleh anggota baru Natural Nusantara.</p>



Dokumentasi pada saat produk Greece (Sabun Mandi) yang di kirim via online.



Dokumentasi pada saat penjualan produk secara offline dengan etalase di kediaman Mbak Sri Wiji.



Dokumentasi pada saat pencarian Natural Nusantara di website asosiasi penjualan langsung Indonesia (APLI).



Dokumentasi pada saat pencarian produk Natural Nusantara di website badan pengawas obat dan makanan (BPOM).



**LAMPIRAN 4****DATA RESPONDEN**

Nomor	Nama	Keterangan
1.	Anik Winarsih	Distributor Natural Nusantara
2.	Perdanilah Yulanda	Distributor Natural Nusantara
3.	Sri Wiji Hastuti	Gold Manager Natural Nusantara
4.	Endang Sri Lestari	Manager Natural Nusantara
5.	Rosyani	Silver Manager Natural Nusantara
6.	Purwaningsih	Manager Natural Nusantara

### DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama : Ai Rita Monica
2. NIM : 17.21.11.251
3. Tempat & tanggal lahir : Sragen, 3 September 1998
4. Jenis Kelamin : Perempuan
5. Alamat : Karang Asem RT 7B, Gentan  
Banaran, Plupuh, Sragen
6. Nama Ayah : Alm. Heru Setyadi
7. Nama Ibu : Suparti
8. Riwayat Pendidikan :
  - a. SD Negeri Gentan Banaran 1 lulus tahun 2011
  - b. MTs Negeri Plupuh lulus tahun 2014
  - c. SMA Muhammadiyah 2 Gemolong lulus tahun 2017
  - d. UIN Raden Mas Said Surakarta

Demikian daftar riwayat hidup saya buat dengan sebenarnya.

Surakarta, 23 Oktober 2022

Penulis,

Ai Rita Monica