

**SISTEM PEMBERIAN BONUS *MULTI LEVEL MARKETING* DITINJAU
PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN NOMOR 70 TAHUN 2019
TENTANG DISTRIBUSI BARANG SECARA LANGSUNG
(Studi Kasus di Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani)**

SKRIPSI

Diajukan Kepada

Fakultas Syari'ah

Universitas Agama Islam Negeri (UIN) Raden Mas Said Surakarta

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh

Gelar Sarjana Hukum



Oleh :

DWI HARYATUN

NIM.18.21.1.1.095

**JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH DAN FILANTROPI ISLAM
FAKULTAS SYARI'AH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) RADEN MAS SAID
SURAKARTA**

2022

**SISTEM PEMBERIAN BONUS *MULTI LEVEL MARKETING* DITINJAU
PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN NOMOR 70 TAHUN 2019
TENTANG DISTRIBUSI BARANG SECARA LANGSUNG
(Studi Kasus di Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani)**

Skripsi

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum
Dalam Bidang Ilmu Ekonomi Syariah

Disusun Oleh:

Dwi Haryatun

NIM 18.21.1.1.095

Sukoharjo, 6 September 2022

Diajukan dan disahkan Oleh:

Dosen Pembimbing Skripsi



Mokh. Yahya, M.Pd.

NIP. 19921127 201903 1 010

SURAT PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Yang bertanda tangan di bawah ini :

NAMA : DWI HARYATUN

NIM : 182111095

JURUSAN : HUKUM EKONOMI SYARIAH

Menyatakan bahwa penelitian skripsi berjudul "**SISTEM PEMBERIAN BONUS MULTI LEVEL MARKETING DITINJAU PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN NOMOR 70 TAHUN 2019 TENTANG DISTRIBUSI BARANG SECARA LANGSUNG (Studi Kasus di Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani)**".

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

Demikian surat ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Sukoharjo, 6 September 2022

Penyusun



Dwi Haryatun

182111095

NOTA DINAS

Hal : Skripsi

Sdr : Dwi Haryatun

Kepada Yang Terhormat
Dekan Fakultas Syariah
Universitas Islam Negeri
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 Dwi Haryatun, NIM : 182111095 yang berjudul : **“SISTEM PEMBERIAN BONUS MULTI LEVEL MARKETING DITINJAU PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN NOMOR 70 TAHUN 2019 TENTANG DISTRIBUSI BARANG SECRA LANGSUNG (Studi Kasus di Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani)”**.

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

Oleh karena itu kami mohon agar skripsi tersebut segera dimunaqasyahkan dalam waktu dekat.

Demikian, atas dikabulkannya permohonan ini disampaikan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Sukoharjo, 6 September 2022

Dosen Pembimbing



Mokh. Yahya, M.Pd.

NIP. 19921127 201903 1 010

PENGESAHAN

**SISTEM PEMBERIAN BONUS MULTI LEVEL MARKETING DITINJAU
PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN NOMOR 70 TAHUN 2019
TENTANG DISTRIBUSI BARANG SECARA LANGSUNG (Studi Kasus di
Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani Sukoharjo)**

Disusun Oleh

DWI HARYATUN

NIM.18.21.1.1.095

Telah dinyatakan lulus dalam ujian munaqosyah

Pada hari Rabu 28 September 2022/02 Rabi'ul Awal 1444 H

Dan dinyatakan telah memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar
Sarjana Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)

Penguji I

Dr. Muh Nashiruddin, S.Ag.,M.A.,M.Ag.

NIP. 19771202 200312 1 003

(.....


Penguji II

Evi Ariyani, S.H.,M.H.

NIP. 19731117 200003 2 002

(.....


Penguji III

Dr. Abdul Aziz, M.Ag.

NIP. 19680405 199403 1 004

(.....


Dekan Fakultas Syariah



Dr. Ismail Yahya, M.A.

NIP. 19750409 199903 1 001

MOTTO

حَيْرُ النَّاسِ أَنْفَعُهُمْ لِلنَّاسِ

“Sebaik-baik manusia adalah yang paling bermanfaat bagi orang lain.”

(Hadits Riwayat ath-Thabrani).

PERSEMBAHAN

Dalam perjuangan yang mengarungi samudera Ilahi tanpa batas, dengan keringat dan air mata penulis persembahkan karya tulis skripsi ini untuk orang-orang yang selalu hadir dan berharap keindahan-Nya. Penulis persembahkan bagi mereka yang tetap setia berada di ruang dan waktu kehidupan penulis khususnya buat:

Kedua orang tua penulis tercinta, yang telah memberikan dukungan moril maupun materi serta do'a yang tiada henti untuk kesuksesan penulis, karena tiada kata seindah doa dan tiada do'a yang paling khusuk selain do'a yang terucap dari orang tua.

PEDOMAN TRANSLITERASI

Pedoman transliterasi yang digunakan dalam penulisan skripsi di Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri 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	<i>alif</i>	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	<i>ba</i>	b	Be
ت	<i>ta</i>	t	Te
ث	<i>sa</i>	š	Es (dengan titik di atas)
ج	<i>jim</i>	J	Je
ح	<i>ha</i>	ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	<i>kha</i>	kh	Ka dan ha
د	<i>dal</i>	d	De
ذ	<i>zal</i>	Ẓ	Zet (dengan titik di atas)

ر	<i>ra</i>	r	Er
ز	<i>zai</i>	z	Zet
س	<i>sin</i>	s	Es
ش	<i>syin</i>	sy	Es dan ye
ص	<i>ṣad</i>	ṣ	Es (dengan titik bawah)
ض	<i>ḍad</i>	ḍ	De (dengan titik bawah)
ط	<i>ṭa</i>	ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	<i>ẓa</i>	ẓ	Zet (dengan titik di bawah)
ع	<i>'ain</i>	...'	Koma terbalik di atas
غ	<i>gain</i>	g	Ge
ف	<i>Fa</i>	f	Ef
ق	<i>qaf</i>	q	Ki
ك	<i>kaf</i>	k	Ka
ل	<i>Lam</i>	l	El
م	<i>mim</i>	m	Em
ن	<i>nun</i>	n	En
و	<i>wau</i>	w	We

هـ	<i>ha</i>	h	Ha
ء	<i>hamzah</i>	...!...	Apostrop
ي	<i>ya</i>	y	ye

1. 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
	<i>fathah</i>	a	a
	<i>kasrah</i>	i	i
	<i>dammah</i>	u	u

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transiterasi
1.	كُتِبَ	<i>Kataba</i>
2.	ذُكِرَ	<i>Zukira</i>
3.	يَذْهَبُ	<i>Yazhabu</i>

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...ى	<i>Fathah dan ya</i>	Ai	a dan i
أ...و	<i>Fathah dan wau</i>	Au	a dan u

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	كيف	<i>Kaifa</i>
2.	حول	<i>Haula</i>

2. 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	<i>Fathah dan alif atau ya</i>	ā	a dan garis di atas
أ...ي	<i>Kasrah dan ya</i>	ī	i dan garis di atas
أ...و	<i>ḍammah dan wau</i>	ū	u dan garis di atas

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	قال	<i>Qāla</i>
2.	قيل	<i>Qila</i>
3.	يقول	<i>Yaqūlu</i>
4.	رئي	<i>Ramā</i>

3. *Tā Marbūṭah*

Transliterasi untuk *Tā Marbūṭah* ada dua:

- Tā Marbūṭah* hidup atau yang mendapatkan harakat fathah, kasrah atau dammah transliterasinya adalah /t/.
- Tā Marbūṭah* atau mendapat harakat sukun transliterasinya adalah /h/.
- Kalau pada suatu kata yang di akhir katanya *Tā Marbūṭah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang /al/ serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *Tā Marbūṭah* itu ditransliterasikan dengan /h/.

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	روضة الأطفال	<i>Rauḍah al-atfāl/ rauḍatul atfāl</i>
2.	طلحة	<i>Ṭalhah</i>

4. *Syaddah (tasydīd)*

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

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	رَبَّنَا	<i>Rabbana</i>
2.	نَزَّلَ	<i>Nazzala</i>

5. **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 oleh 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 katasambung.

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	الرجل	<i>Ar-rajulu</i>
2.	الجلال	<i>Al-Jalālu</i>

6. *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:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	أكل	<i>Akala</i>
2.	تأخذون	<i>Ta'khuduna</i>
3.	النؤ	<i>An-Nau'u</i>

7. 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:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	وما محمد الا رسول	<i>Wa mā Muhaamdun illā rasūl</i>
2.	الحمد لله رب العالمين	<i>Al-hamdu lillahi rabbil 'ālamīna</i>

8. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata baik *fi'il*, *ism*, maupun *hurūf* 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 dirangkaikan.

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	وان الله هو خير الرازيقين	<i>Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn / Wa innallāha lahuwa khairur-rāziqīn</i>
2.	فاوفو الكيل و الميزان	<i>Fa aufū al-Kaila wa al-mīzāna/ Fa auful-kaila wal mīzāna</i>

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

Segala puji dan syukur bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, karunia dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “**SISTEM PEMBERIAN BONUS MULTI LEVEL MARKETING DITINJAU PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN NOMOR 70 TAHUN 2019 TENTANG DISTRIBUSI BARANG SECARA LANGSUNG (Studi Kasus di Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani)** Skripsi ini disusun untuk menyelesaikan Studi Jenjang Strata 1 (S1) Program Studi Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah), Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta.

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

1. Prof. Dr. H. Mudhofir, S.Ag., M.Pd selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Mas Said Surakarta.
2. Dr. Ismail Yahya, S.Ag., M.A selaku dekan Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Mas Said Surakarta.
3. Dr. Ah. Kholis Hayatuddin, M.Ag selaku ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) dan Filantropi Islam.
4. H. Sholakhuddin Sirizar, M.A selaku dosen Pembimbing Akademik Program Studi Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah), Fakultas Syariah.
5. Mokh. Yahya, M.Pd. selaku pembimbing skripsi yang telah memberikan banyak perhatian dan bimbingan selama penulis menyelesaikan skripsi.
6. Dewan penguji, yang telah meluangkan waktu dan pikirannya untuk menguji skripsi ini guna membawa kualitas penulisan ke arah yang lebih baik.

7. Segenap dosen fakultas syariah Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta atas tambahan pengetahuan dan pembelajaran hidup penulis dapatkan selama kegiatan perkuliahan.
8. Segenap staff dan karyawan perpustakaan UIN Raden Mas Said Surakarta.
9. Ibuku dan Bapakku yang telah memberikan semangat, dukungan, kasih sayang, dan pengorbanan tidak terbatas yang tidak bisa penulis ungkapkan dengan kata-kata.
10. Seluruh teman-teman fakultas syariah UIN Raden Mas Said Surakarta yang telah memberikan dukungan untuk menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih terdapat kekurangan. Kritik dan saran sangat diharapkan untuk kesempurnaan penelitian ini di masa datang. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat berguna bagi penulis khususnya dan pembaca umumnya.

Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh.

Sukoharjo, 6 September 2022

Penulis

Dwi Haryatun

NIM.18.21.1.1.095

ABSTRAK

Dwi Haryatun, NIM 182111095, “SISTEM PEMBERIAN BONUS *MULTI LEVEL MARKETING* DITINJAU PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN NOMOR 70 TAHUN 2019 TENTANG DISTRIBUSI BARANG SECARA LANGSUNG (Studi Kasus di Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani)”.

Perusahaan Natural Nusantara menggunakan sistem bisnis *Multi Level Marketing* dengan melakukan penjualan dan pemasaran produk, dengan adanya perjanjian *Multi Level Marketing* pada setiap mitranya. Perjanjian tersebut berisi hak dan kewajiban mitra dalam menjalankan bisnis *Multi Level Marketing* pada perusahaan Natural Nusantara. Dalam bisnis Natural Nusantara ada bonus reward yang diberikan kepada para mitra yang aktif, seperti seorang mitra yang mendapatkan bonus reward dari kerja kerasnya sendiri, dan dari pekerjaan *downlinenya* dengan syarat mitra harus melakukan pembinaan dan pengawasan terhadap *downlinenya*. Namun, ada seorang *upline* mendapatkan bonus dengan mempunyai banyak *downline* yang aktif, tanpa *upline* tersebut aktif melakukan kewajibannya, tetap bisa mendapatkan bonus dari perusahaan atas jerih payah *downlinenya*. Jadi disini terjadi sebuah pemanfaatan posisi yang dilakukan *upline* terhadap *downlinenya*. Hal tersebut dapat mengakibatkan kerugian *downline*.

Tujuan penelitian ini dilakukan adalah untuk menjelaskan sistem pemberian bonus di Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani dan mengetahui Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 Tentang Distribusi Barang Secara Langsung terhadap sistem pemberian bonus di Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani.

Metode penelitian yang digunakan yaitu jenis penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif, menggunakan sumber data primer dan sekunder yang diperoleh melalui teknik wawancara langsung dengan para mitra Natural Nusantara dan dokumentasi terkait penelitian, yang kemudian dianalisis dengan menggunakan model Miles dan Huberman yakni mereduksi data, menampilkan data dan menarik kesimpulan.

Hasil penelitian adalah sistem pemberian bonus di Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani dilakukan berdasarkan jumlah PV (*Point Value*) yang terkumpul pribadi atau jaringan. Kemudian, sistem pemberian bonus di Natural Nusantara sudah sesuai dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 tentang distribusi barang secara langsung. Tetapi, hasil penelitian menunjukkan adanya wanprestasi yang dilakukan oleh seorang *upline* terhadap *downlinenya*. Jadi disini terjadi sebuah pemanfaatan posisi yang dilakukan *upline* terhadap *downlinenya*, dan hal tersebut dapat menimbulkan sebuah wanprestasi atau meruginya salah satu pihak, dikarenakan tidak memenuhi sebagian prestasi dalam perjanjian.

Kata kunci : Sistem, Pemberian Bonus, Natural Nusantara, Peraturan Menteri Perdagangan

ABSTRACT

Dwi Haryatun, NIM 182111095, "*MULTI LEVEL MARKETING BONUS SYSTEM REVIEWING REGULATION OF THE MINISTER OF TRADE NUMBER 70 OF 2019 CONCERNING DIRECT DISTRIBUTION OF GOODS (Case Study in Natural Nusantara Network Chaterina Siskayani)*".

Natural Nusantara Company uses a *Multi Level Marketing* business system by selling and marketing products, with a *Multi Level Marketing* agreement with each partner. The agreement contains the rights and obligations of partners in running the *Multi Level Marketing* business at the Natural Nusantara company. In the Natural Nusantara business, there are bonus rewards given to active partners, such as a partner who gets a bonus reward from his own hard work, and from his *downline's* work on the condition that the partner must provide guidance and supervision to his *downline*. However, there is an *upline* who gets a bonus by having many active *downline*, without the *upline* actively carrying out their obligations, they can still get bonuses from the company for the efforts of their *downline*. So here there is an utilization of the position carried out by the *upline* to the *downline*. This can result in *downline* losses.

The purpose of this research was to find out the bonus system in the Natural Nusantara Network of Chaterina Siskayani and to know the Regulation of the Minister of Trade Number 70 of 2019 concerning the Direct Distribution of Goods to the bonus system in the Natural Nusantara Network of Chaterina Siskayani.

The research method used is a type of field research with a qualitative approach, using primary and secondary data sources obtained through direct interviews with Natural Nusantara partners and documentation related to research, which is then analyzed using the Miles and Huberman model, namely reducing data, displaying data and draw a conclusion.

The result of the research is that the bonus system in Natural Nusantara Network of Chaterina Siskayani is carried out based on the amount of PV (*Point Value*) that is collected personally or on a network. Then, the bonus system at Natural Nusantara is in accordance with the Regulation of the Minister of Trade Number 70 of 2019 concerning the direct distribution of goods. However, the results of the study show that there is a default by an *upline* to their *downline*. So here there is an utilization of a position that is carried out by an *upline* against a *downline*, and this can lead to a default or loss of one of the parties, due to not fulfilling some of the achievements in the agreement.

Keywords: System, Bonus Giving, Natural Nusantara, Regulation of the Minister of Trade

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI.....	iii
HALAMAN NOTA DINAS	iv
HALAMAN PENGESAHAN MUNAQOSAH.....	v
HALAMAN MOTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
HALAMAN PEDOMAN TRANSLITERASI.....	viii
KATA PENGANTAR	xv
ABSTRAK	xvii
ABSTRACT	xviii
DAFTAR ISI.....	xix
DAFTAR LAMPIRAN.....	xxii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Manfaat Penelitian.....	10
E. Kerangka Teori.....	11
F. Tinjauan Pustaka	18
G. Metode Penelitian.....	23
H. Sistematika Penulisan.....	28

**BAB II BONUS, OMSET, *MULTI LEVEL MARKETING*, PERATURAN
MENTERI PERDAGANGAN NO 70 TAHUN 2019**

A. Bonus	30
1. Pengertian Bonus	30
2. Macam-macam Bonus	31
3. Tujuan Pemberian Bonus.....	33
4. Mekanisme Pemberian Bonus	34
B. Omset.....	36
C. <i>Multi Level Marketing</i>	37
1. Pengertian <i>Multi Level Marketing</i>	37
2. Konsep Dasar <i>Multi Level Marketing</i>	38
3. Dasar Hukum <i>Multi Level Marketing</i>	39
D. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 Mengenai Bonus dalam Distribusi Barang Secara Langsung.....	43

BAB III GAMBARAN UMUM SISTEM BONUS NATURAL NUSANTARA

A. Gambaran Umum tentang Natural Nusantara.....	46
1. Sejarah Perusahaan Natural Nusantara	46
2. Visi Misi Perusahaan Natural Nusantara.....	49
3. Perjanjian <i>Multi Level Marketing</i> Para Mitra Natural Nusantara	49
4. Sejarah Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani ...	51
5. Produk-produk di Natural Nusantara	52
6. Syarat Bergabung Anggota di Natural Nusantara	53

B. Keuntungan Langsung dari Natural Nusantara.....	54
C. Sistem Pemberian Bonus di Natural Nusantara Jaringan Chaterina	
1. Bonus Laba Eceran.....	54
2. Bonus Pengembangan.....	55
3. Bonus Karir.....	57
4. Bonus Kepemimpinan.....	61
5. Bonus Break Away	67
6. Bonus Qualifikasi.....	68
7. Bonus Royalty Tahunan.....	69
8. Jenjang Karir di Natural Nusantara.....	70

**BAB IV SISTEM PEMBERIAN BONUS DI NATURAL NUSANTARA
DITINJAU PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN NOMOR 70
TAHUN 2019**

A. Sistem Pemberian Bonus di Natural Nusantara.....	78
B. Analisis Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 tentang Distribusi Barang Secara Langsung terhadap Sistem Pemberian Bonus di Natural Nusantara Jaringan Chaterina.....	82

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	96
B. Saran	97

DAFTAR PUSTAKA	99
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN	103
-----------------------	------------

DAFTAR RIWAYAT HIDUP	131
-----------------------------------	------------

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019

Lampiran 2 Wawancara

Lampiran 3 Gambar-gambar terkait dengan pemberian bonus di Natural Nusantara

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Teknologi semakin canggih, dunia semakin maju dan sistem perdagangan akan semakin banyak dan beranekaragam. Dampak lain dari kemajuan dunia yaitu munculnya perusahaan-perusahaan yang bertujuan untuk mencari keuntungan semata. Tidak sedikit perusahaan yang menjual hasil produksinya melalui sistem *Multi Level Marketing*. Di mana dengan sistem ini dianggap lebih menguntungkan perusahaan karena perusahaan tidak perlu mengeluarkan biaya dalam pengiklanan produk, jadi dari segi pemasaran lebih hemat. Perusahaan yang menerapkan sistem *Multi Level Marketing* akan melakukan pemasaran melalui jaringan distribusi yang berjenjang banyak, dengan menjadikan konsumen atau pelanggan sekaligus sebagai tenaga pemasaran.¹

Bisnis *Multi Level Marketing* seringkali dikaitkan sebagai formula untuk mendapatkan kekayaan secara cepat dan mudah. Pandangan seperti ini muncul, mungkin salah satunya akibat dari beberapa penawaran usaha-usaha *Multi Level Marketing* yang menghubungkan bisnis ini dengan cepat dan mudah untuk mendapatkan kekayaan. Akhirnya, banyak orang menganggap hal ini sebagai suatu kebenaran. Sebenarnya, multi level marketing bukanlah sebuah formula ajaib yang bisa mendatangkan uang

¹ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2005), hlm 181.

dengan cepat dan mudah. *Multi Level Marketing* hanyalah suatu metode atau cara bisnis alternatif yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi.¹

Dalam *Multi Level Marketing* mempunyai dua istilah yaitu *upline* (tingkat atas) dan *downline* (tingkat bawah). *Upline* adalah seseorang yang telah memiliki jenjang karir yang tinggi dalam *Multi Level Marketing* dan bertugas melatih serta membimbing anggota yang direkrut dalam menjalankan bisnis. Sedangkan *downline* adalah seseorang yang baru bergabung atau memiliki tingkat karir dibawah, yang mempunyai hak untuk dibimbing berbisnis agar berhasil mengembangkan jaringan. Antara *upline* dan *downline* merupakan suatu hubungan pada dua level yang berbeda, yakni ke atas dan ke bawah, jika seseorang disebut *upline* maka otomatis ia mempunyai *downline*.²

Multi Level Marketing telah menjadi trend di lingkungan dunia usaha saat ini dan marak digandrungi oleh setiap profesi. Terdiri dari beranekaragam, mulai dari produk, cara pemasaran, hingga keuntungan yang ditawarkan kepada mitranya. Jumlah bisnis *Multi Level Marketing* yang banyak ini akan mengakibatkan persaingan yang ketat dalam merekrut member barunya, sehingga mau beralih menggunakan sistem

¹ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Tangerang: Qultum Media, 2005), hlm 17.

² Moh. Bahruddin, "Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Hukum Islam", *Asas*, (Lampung) Vol.3 No 1, 2011, hlm 66.

ini.³ Salah perusahaan yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing* adalah Natural Nusantara.

Natural Nusantara adalah perusahaan asli Indonesia karya anak bangsa berdiri sejak Oktober 2002 di Yogyakarta, yang merupakan perusahaan yang bergerak dibidang agrokompleks (pertanian, perikanan, perkebunan) serta kesehatan dengan konsep produk-produk yang terbuat dari bahan alami (organik) serta ramah lingkungan. Selain itu juga tersedia produk kecantikan Natural Nusantara seperti produk kosmetik seperti lipstik, cream pagi atau malam, dan lain-lain). Visi dari Natural Nusantara adalah hidup bahagia dan sejahtera selaras alam dan Misinya adalah bersama menuju masa depan lebih baik. Natural Nusantara memiliki tujuan pemberdayaan potensi sumber daya alam dan sumber daya manusia yang berkelanjutan.⁴

Dalam pengembangan bisnisnya, Natural Nusantara menggunakan sistem penjualan langsung berjenjang. 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.⁵ Salah satu jaringan Natural Nusantara adalah Jaringan Chaterina Siskayani. Jaringan ini dibimbing seorang ibu rumah tangga dari Dusun Karakan, Weru,

³ Kuswara, *Mengenai MLM Syariah*, (Tangerang: Qultum Media, 2005), hlm 17.

⁴ Natural Nusantara, dikutip dari <https://stockistnasa.com/natural-nusantara/>, diakses 15 Februari 2022

⁵ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2004), hlm170.

Sukoharjo yang bernama Chaterina Siskayani. Chaterina Siskayani berada di level Pearl Manager dengan penghasilan rata-rata pertahun Rp 120 juta. Anggota di dalam Jaringan chaterina siskayani tersebar di beberapa daerah.

Natural Nusantara jaringan Chaterina Siskayani merupakan jaringan Natural Nusantara yang mengenalkan bisnis dan produk Natural Nusantara ke masyarakat sekitar kelurahan Karakan. Saat awal pengenalan, banyak mitra dari warga sekitar yang bergabung karena memang pendapatan dan bonus yang ditawarkan sangatlah menggiurkan untuk tambahan pendapatan bagi ibu rumah tangga, untuk menjadi penghasilan anak muda dan tambahan uang jajan dan pekerjaan dapat dilakukan di rumah untuk sampingan.⁶

Natural Nusantara juga memiliki jenjang karir yang akan dicapai mitra yang menjadi incaran para mitra Natural Nusantara, karena berisi uang sekitar Rp 50.000 sampai Rp 150.000.000 yang akan menjadi bonus bulanan sebagai apresiasi kerja bagi mereka yang telah menempati posisi jenjang karir tertentu dan dikirim langsung ke rekening masing-masing. Urutan jenjang karirnya yaitu Distributor, Manager, Silver Manager, Gold Manager, Pearl Manager, Emerald Manager, Diamond Director, Executive Diamond Director, Double Diamond Director, Crown Diamond Director.⁷

⁶ Chaterina Siskayani, *Hasil Wawancara*, Sukoharjo 14 Maret 2022

⁷ *Ibid.*,

Seorang *upline* dan *downline* terikat dengan sebuah perjanjian *Multi Level Marketing* pada Natural Nusantara bahwa, seorang mitra Natural Nusantara yang terdiri dari *upline* dan *downline* harus melakukan hak dan kewajibannya, sebagai berikut:

1. Hak mitra Natural Nusantara

Menerima perlakuan yang sama dari perusahaan atau tidak memandang tingkatan posisi, menerima produk yang berkualitas dengan harga yang telah ditentukan oleh perusahaan, menerima semua penjelasan dan informasi yang jelas dari perusahaan mengenai produk-produk yang dimiliki oleh perusahaan, menerima bonus sesuai dengan prestasi mitra dalam menjalankan bisnis, menerima bimbingan, pelatihan, pengarahan mengenai sistem bisnis yang ada pada perusahaan baik dari perusahaan ataupun dari *upline*.⁸

2. Kewajiban mitra Natural Nusantara

Para mitra diharuskan untuk membangun jaringan yang luas atau dalam jumlah yang tidak terbatas, para mitra baik *upline* atau *downline* diwajibkan untuk bekerjasama atau sama-sama bekerja atau berbisnis. memasarkan produk perusahaan dengan memberikan informasi yang benar dalam menjelaskan kualitas produk, wajib melakukan penjualan produk dan merekrut mitra baru, untuk seorang *upline* mendapatkan bonus reward dalam jaringan diwajibkan untuk

⁸ Natural Nusantara, *Kode Etik dan Peraturan Perusahaan Natural Nusantara*, (Yogyakarta: Humas PT Natural Nusantara, 2020).

memberikan pelatihan, mensponsori, melakukan pembinaan, pengawasan dan membimbing *downlinenya* dengan benar.⁹ Para mitra bertanggungjawab untuk tidak mengedarkan atau menjual produk yang sudah tidak layak konsumsi atau pakai, dan wajib mematuhi dan memahami segala ketentuan dan syarat yang telah ditentukan oleh perusahaan.

Hak dan kewajiban tersebut harus dilakukan *upline* dan *downline* Natural Nusantara, agar tetap aktif dan bersemangat dalam berbisnis Natural Nusantara. Dengan begitu semua mitra bisa mendapatkan bonus dari perusahaan atas prestasinya.

Dalam bisnis Natural Nusantara, terdapat bonus reward dalam Natural Nusantara adalah bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada para mitra sebagai bentuk apresiasi atas suatu prestasi, bonus tersebut bisa didapatkan oleh seorang mitra yang aktif dan bisa bekerja keras untuk memperluas jaringannya. Yaitu bisa didapatkan dari penjualan produk dan memiliki jaringan yang luas dan aktif. Di mana ketika *downline* melakukan pembelian dan memperoleh PV (*Point Value*) maka PV tersebut akan masuk ke PV si *upline* (mitra kerja tingkat atas) dan karena PV tersebut semakin banyak maka *upline* juga akan mendapatkan bonus semakin banyak. Seorang *upline* (mitra kerja tingkat atas) akan mendapatkan manfaat berupa bonus apabila *downlinenya* berhasil

⁹ *Ibid.*

melakukan penjualan produk dalam jumlah yang cukup banyak dan mampu mencapai target yang telah ditetapkan.

Sedangkan yang tercantum di dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 tentang Distribusi Barang Secara Langsung di jelaskan bahwa penjualan langsung secara multi tingkat (*Multi Level Marketing*)¹⁰ adalah penjualan barang tertentu melalui jaringan pemasaran berjenjang yang dikembangkan oleh Penjual Langsung yang bekerja atas dasar komisi atau bonus berdasarkan hasil penjualan barang kepada konsumen. Namun sistem bonus yang diterapkan dalam bisnis Natural Nusantara ini, tidak berdasarkan hasil penjualan kepada konsumen yaitu ketika mitra *upline* tidak melakukan penjualan sedemikian banyaknya, *upline* tetap bisa memperoleh bonus yang telah dikumpulkan dalam jaringannya.

Natural Nusantara telah membuka peluang kepada seorang *upline* yang ingin mendapatkan sebuah bonus reward, yang bisa didapatkan jika telah memiliki sebuah jaringan besar dan aktif, dan harus sesuai dengan perjanjian *Multi Level Marketing* pada perusahaan Natural Nusantara bahwa, seorang *upline* harus tetap membina *downlinenya* agar tetap aktif, membimbing dan bersemangat dalam menjalankan bisnis. Serta seorang *upline* harus tetap bekerja keras membina jaringannya walaupun sudah memiliki banyak *downline* dan memiliki jaringan yang luas dan aktif.

¹⁰ Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 Mengenai Bonus dalam Penjualan Barang Secara Langsung.

Dalam KUHPerdara pasal 1338 dijelaskan bahwa, perjanjian menjadi sebuah undang-undang yang sah bagi para pihak sehingga perjanjian tidak boleh bersifat sepihak yang dapat mengakibatkan meruginya salah satu pihak yang lain. Perjanjian dapat mengikat secara sah. Perjanjian juga harus didasarkan pada itikad yang baik. Dengan begitu seorang mitra Natural Nusantara diharuskan menjalankan perjanjian multi level marketing yang telah ditetapkan oleh perusahaan, agar tidak ada salah satu pihak yang dirugikan.

Akan tetapi, ada seorang *upline* yang tidak melakukan kewajibannya, yaitu untuk memberikan pelatihan, mensponsori, melakukan pembinaan, pengawasan dan membimbing *downlinenya* dengan benar dan tetap bisa mendapatkan bonus reward atas jerih payah jaringan yang ada dibawahnya atau *downlinenya*. Sehingga *upline* tersebut sama dengan tidak menjalankan kewajibannya sebagai seorang *upline* dalam perjanjian *Multi Level Marketing* pada perusahaan Natural Nusantara. Jadi disini terjadi sebuah pemanfaatan posisi yang telah dilakukan oleh seorang *upline* terhadap *downlinenya*, dan hal tersebut dapat menimbulkan sebuah wanprestasi atau meruginya salah satu pihak.

Munculnya permasalahan yang telah disebutkan di atas, menarik peneliti untuk melakukan penelitian lebih lanjut. Dimana saat ini masih banyak dari mitra yang belum mengetahui seutuhnya dari sistem yang diterapkan di bisnis *Multi Level Marketing* Natural Nusantara. Pentingnya penelitian ini dilakukan, karena bonus yang di tawarkan oleh Natural

Nusantara ini sangat menggiurkan. Namun, praktek pemberian bonusnya apa sudah sesuai dengan peraturan. Dalam sistem bonus *Multi Level Marketing*, ada Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 yang mengatur mengenai Distribusi Barang Secara Langsung, yang di dalamnya memuat peraturan ketentuan bonus dalam sistem *Multi Level Marketing*.

Oleh karena itu, peneliti menjadi tertarik untuk mengetahui dan membahas lebih lanjut tentang “Sistem Pemberian Bonus *Multi Level Marketing* Ditinjau Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 tentang Distribusi Barang Secara Langsung (Studi Kasus di Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani)”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan latar belakang terkait permasalahan yang terjadi, maka penulis menarik sebuah rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem pemberian bonus di Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani?
2. Bagaimana tinjauan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 tentang Distribusi Barang Secara Langsung terhadap sistem pemberian bonus di Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dalam penelitian tidak terlepas dari hasil yang nantinya dapat dicapai secara maksimal. Dalam melakukan penelitian penulis memperhatikan tujuan sebagai berikut:

1. Untuk menjelaskan sistem pemberian bonus di Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani.
2. Untuk menjelaskan tinjauan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 tentang Distribusi Barang Secara Langsung terhadap sistem pemberian bonus di Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian yang baik perlu memperhatikan kebermanfaatan terhadap penelitian yang akan dapat dicapai. Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoretis

Manfaat teoretis, bermanfaat sebagai pengetahuan dan wawasan terhadap pelaksanaan bisnis *Multi Level Marketing* Natural Nusantara dan sebagai bahan referensi untuk penelitian-penelitian selanjutnya.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Perusahaan *Multi Level Marketing*, untuk memberikan gambaran yang lebih baik bagaimana sistem pemberian bonus dalam *Multi Level Marketing* yang sesuai dengan peraturan yang ada supaya suatu lembaga atau perusahaan benar-benar mempunyai kredibilitas atas dasar peraturan menteri perdagangan yang sesungguhnya.

- b. Bagi mitra *Multi Level Marketing* Natural Nusantara, untuk menambah konsep bonus dalam *Multi Level Marketing* yang sesuai dengan peraturan menteri perdagangan serta dapat digunakan sebagai bahan masukan dan pegangan bagi anggota dalam mengejar bonus dalam *Multi Level Marketing*.

E. Kerangka Teori

Untuk memahami pokok masalah, terlebih dahulu penulis mendiskripsikan pola awal supaya dapat memecahkan permasalahan yang ada mengenai sistem pemberian bonus sebagai prestasi kerja di Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani, yaitu sebagai berikut:

1. Bonus

Bonus dapat diartikan sebagai bentuk pembayaran yang dikaitkan dengan kinerja, sebagai pembagian keuntungan bagi karyawan akibat peningkatan produktivitas. Sistem ini merupakan bentuk lain dari kompensasi langsung di luar gaji dan upah yang merupakan kompensasi tetap,¹¹ yang disebut sistem kompensasi berdasarkan kinerja. Menurut Mulyapradana, bonus adalah pendapatan tambahan yang berfungsi sebagai pendorong semangat keryawan dalam meningkatkan prestasi kerja dan loyalitas perusahaan.¹²

Tujuan pemberian bonus bagi perusahaan yaitu untuk meningkatkan produksi dengan cara mendorong karyawan agar bekerja

¹¹ Bangun Wilson, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Erlangga, 2012), hlm 236.

¹² R. Mulyapradana dan M. Hatta, *Jadi Karyawan Kaya*, (Jakarta: Visimedia, 2016).

disiplin dan memiliki semangat yang tinggi. Dan diharapkan dengan pemberian bonus dapat mencegah terjadinya tingginya keluar karyawan dari perusahaan. Sedangkan bonus bagi karyawan yaitu, dengan pemberian bonus dari perusahaan, diharapkan karyawan memperoleh banyak keuntungan. Misalnya mendapat gaji yang lebih besar di akhir tahun, dapat menjadikan motivasi agar karyawan jauh lebih meningkatkan kinerja dan prestasi yang dimilikinya.¹³

Secara garis besar, bonus terbagi menjadi dua yaitu bonus tetap dan bonus tidak tetap. Bonus tetap merupakan bonus yang sudah disepakati antara pihak perusahaan dengan karyawan dan umumnya ditetapkan oleh pemerintah. Pemberian bonus ini bersifat pasti, yakni akan diberikan kepada seluruh karyawan tanpa kecuali dan biasanya nominalnya sudah ditetapkan sebelumnya. Sedangkan bonus tidak tetap umumnya diberikan kepada karyawan tertentu, misalnya karyawan berprestasi. Nilai bonus dan waktu pemberian biasanya tidak tetap, karena setiap perusahaan memiliki kebijakan sendiri dalam memberikan bonus tipe ini. Waktu pemberian umumnya setelah penilaian performa karyawan, yang umum dilakukan setahun sekali.¹⁴

¹³ Agusli Rachmat, "Sistem Pendukung Keputusan Bonus Tahunan Karyawan Menggunakan Metode TOPSIS", *Sisfotek Global*, Vol.7 No. 2 (September 2017), hlm 131.

¹⁴ Nurdin Batjo, Mahadin Shaleh, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Sulawesi Selatan: Penerbit Aksara Timur, 2018), hlm 94-95.

Jenis bonus yang paling umum diterima karyawan adalah bonus prestasi, bonus tahunan, gaji ke-13, bonus bagi untung, bonus keahlian dan bonus liburan bersama.

Dalam pemberian bonus kepada seseorang harus ditentukan melalui standar kompetensi yang dimilikinya, yaitu kompetensi teknis yang bersifat keterampilan teknis, kompetensi manajerial yang bersifat penataan dan pengaturan usaha, kompetensi sosial yang bersifat hubungan kemanusiaan dan kompetensi intelektual yang berkaitan di bidang perencanaan, konsultan, guru dan sebagainya. Dalam praktik pemberian bonus harus mengikuti sistem pengupahan pasar, sistem upah progresif, sistem pengupahan melalui skala dan struktur upah dan lain-lain. Hal ini tergantung pada kinerja pegawai, waktu kerja pegawai, senioritas karyawan, kebutuhan pegawai, keadilan dan kelayakan serta evaluasi jabatan karyawan.¹⁵

2. Omset

Omset adalah jumlah uang hasil penjualan barang dagangan tertentu selama masa jual. Perdagangan atau perniagaan pada umumnya adalah pekerjaan membeli barang dari suatu tempat dan suatu waktu dan menjual barang tersebut di tempat dan waktu lainnya untuk memperoleh keuntungan.¹⁶

¹⁵ Abu Azam Al Hadi, *Fikih Muamalah Kontemporer*, (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017), hlm 203.

¹⁶ Nissa Nurfitriya, Retno Hidayat, Omset Penjualan Berdasarkan Jenis Hajatan Dan Waktu, *Jurnal*, Vol x, No 6 Maret-April 2015, hlm 4.

Chaniago berpendapat bahwa omset adalah keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu. Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa omset penjualan adalah keseluruhan jumlah penjualan barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh.

Tjiptono berpendapat bahwa omset merupakan hasil dari penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan sebelumnya, kemudian menghasilkan uang sehingga perusahaan akan mendapatkan laba dari setiap penjualan barang per unitnya.¹⁷

Pada dasarnya penjualan suatu barang mencakup perpindahan atau aliran dari dua hal, yaitu aliran fisik barang itu sendiri dan aliran kegiatan transaksi untuk barang tersebut, mulai dari penjual, produsen sampai kepada pembeli konsumen akhir.¹⁸

Definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa omset penjualan adalah keseluruhan jumlah penjualan barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh dan berdasarkan volume. Seorang pengelola usaha dituntut untuk selalu meningkatkan omset dari hari ke hari, dari minggu ke minggu, dari bulan ke bulan dan dari ke tahun ke tahun. Hal ini diperlukan

¹⁷ M Irwan Trias Saputra, Suharyono, Kadarisman Hidayat, *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, Vol 38 No 1, September 2016.

¹⁸ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, Edisi I, (Rajawali Pers: Jakarta, 2013), hlm 18.

kemampuan dalam mengelola modal agar kegiatan operasional perusahaan dapat terjamin kelangsungannya.

3. *Multi Level Marketing*

Multi Level Marketing berasal dari bahasa Inggris, *multi* berarti banyak, *level* berarti jenjang atau tingkat dan *marketing* berarti pemasaran. Jadi, *Multi Level Marketing* yaitu sistem pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut *multi level*, karena merupakan suatu organisasi distributor yang melakukan penjualan yang berjenjang. *Multi Level Marketing* atau sering dikenal dengan pemasaran dengan *multi tingkat*. Atau metode pemasaran barang dan jasa yang menggunakan sistem penjualan langsung secara bertingkat oleh agen atau mitra. Yaitu, dimana mitra diminta untuk berusaha menjual produk dengan imbalan komisi penjualan dan mendapatkan bonus dari perekrutan mitra kedalam kelompok tingkatannya.¹⁹

Multi Level Marketing sendiri mempunyai sistem pemasaran dengan ciri-ciri khusus, yaitu adanya jenjang karir atau tingkatan, melakukan penjualan produk sekaligus merekrut mitra baru kedalam kelompok kemitraannya, terselenggaranya pelatihan, pembimbingan dan pengkajian produk baru, serta bonus di sisi pendapatan pastinya dari setiap jenjang. Semakin tinggi jenjang karir yang dimiliki maka akan semakin tinggi pula jumlah bonus yang didapatkan. *Multi Level Marketing* sering disebut sebagai bisnis prospektif, karena setengah

¹⁹ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2005), hlm 181.

dari tugasnya sebagai produsen yaitu memprospek calon konsumen sebagai pembeli ataupun mitra. *Multi Level Marketing* juga berusaha mempermudah penjualan dengan memperpendek jarak antara produsen kepada konsumen melalui mitra-mitra yang mempromosikan secara langsung. Hal ini juga menjadi sebuah keuntungan pihak *Multi Level Marketing* dalam menekan biaya pendistribusian barang dan cara promosi tanpa iklan yang kemudian dipermudah oleh mitra dengan promosi langsung dengan sistem berjenjang.²⁰

Dalam *Multi Level Marketing* terdapat unsur jasa. Hal ini kita lihat dengan adanya seorang distributor yang menjualkan barang atau produk yang bukan miliknya sendiri dan ia mendapatkan upah dari presentase harga barang yang dijual tersebut. Selain itu, juga ia dapat menjual barang tersebut sesuai target yang sudah ditetapkan, maka ia akan mendapatkan bonus yang telah ditetapkan oleh perusahaan.²¹

4. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 Mengenai Bonus dalam Distribusi Barang Secara Langsung

Dalam peraturan menteri perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 tentang bonus dalam Distribusi Barang Secara Langsung adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada penjual langsung, karena berhasil melebihi target penjualan barang yang

²⁰ Sonia Resti Wulandari, *Efektivitas Multi Level Marketing Dalam Memasarkan Produk*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Ma Chung Malang, 2019, hlm 5.

²¹ Firman Wahyudi, "Multi Level Marketing dalam Kajian Fiqih Muamalah", *Al-Banjari*, (Hakim Pengadilan Agama Bengkulu), Vol 13 Nomor 2, 2014, hlm 166.

ditetapkan perusahaan. Tentang Penjualan Barang Secara Langsung, dijelaskan Delapan poin prosedur pemberian bonus yang sesuai dengan Peraturan Menteri Perdagangan, yaitu:

- a. Penjualan langsung secara multi tingkat (*Multi Level Marketing*) adalah penjualan barang tertentu yang dikembangkan oleh penjual langsung yang bekerja atas dasar komisi dan atau bonus berdasarkan hasil penjualan barang kepada konsumen (Pasal 1 ayat 3).
- b. Bonus atas penjualan yang selanjutnya disebut bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada penjual langsung, karena berhasil melebihi target penjualan barang yang ditetapkan perusahaan (Pasal 1 ayat 9)
- c. Jenis, perhitungan serta jumlah komisi atau bonus yang diberikan kepada seluruh penjual langsung yang dibuat dalam mata uang rupiah (Pasal 8 ayat 1 huruf g).
- d. Simulasi perhitungan komisi atau bonus kepada penjual langsung hingga tingkat jaringan tertentu (Pasal 8 ayat 1 huruf h).
- e. Syarat dan ketentuan dalam mendapatkan komisi dan atau bonus (Pasal 8 ayat 1 huruf i).
- f. Jadwal pembayaran komisi dan atau bonus (Pasal 8 ayat 1 huruf j).
- g. Perusahaan memberikan komisi dan atau bonus kepada penjual langsung sesuai dengan yang diperjanjikan (Pasal 13 huruf f).

- h. Jumlah komisi dan atau bonus yang diberikan kepada penjual langsung paling banyak 40% (empat puluh persen) dari omset perusahaan (Pasal 17).²²

F. Tinjauan Pustaka

Sebelum melakukan penelitian, penulis menemukan beberapa hasil penelitian yang membahas topik yang sejenis, di antaranya sebagai berikut:

Skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran MLM (Multi Level Marketing) Perspektif Ekonomi Islam Studi Kasus Pada PT Natural Nusantara Cabang Purwokerto”. Disusun oleh Muhamad Amin, tahun 2016. Dalam skripsi ini, penulis menjelaskan tentang strategi pemasaran, unsur-unsur strategi pemasaran dan strategi komunikasi pada sistem multi level marketing PT Natural Nusantara apakah sudah sesuai dengan konsep ekonomi islam. Dengan kesimpulan bahwa dalam praktek strategi pemasaran pada PT Natural Nusantara Cabang Purwokerto sudah sesuai dengan ekonomi islam. Komitmen jual beli dalam PT Natural Nusantara Cabang Purwokerto berdasarkan asas tolong menolong dalam kebajikan dan taqwa menjadikan falsafah dalam gerakan pemasaran produk sudah mendapatkan izin dari BPOM dan sertifikasi halal dari MUI.²³

²² Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 Mengenai Bonus dalam Penjualan Barang Secara Langsung.

²³ Muhamad Amin, “Strategi Pemasaran MLM (Multi Level Marketing) Perspektif Ekonomi Islam Studi Kasus Pada PT Natural Nusantara Cabang Purwokerto”, *Skripsi*, Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, Purwokerto, 2016.

Persamaan penelitian penulis dengan skripsi Muhamad Amin adalah sama-sama meneliti tentang bisnis *Multi Level Marketing* Natural Nusantara. Sedangkan perbedaannya adalah mengenai isi dan tinjauan analisis yang digunakan, dimana isi bahasan dalam skripsi Muhamad Amin yaitu membahas tentang strategi pemasaran dan tinjauan analisis yang digunakan yaitu Ekonomi Islam, sedangkan isi bahasan penulis yaitu lebih fokus pada aspek pemberian bonusnya dan tinjauan analisis yang digunakan yaitu Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019.

Skripsi yang berjudul “Analisis Fatwa DSN MUI No.75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berbasis Syariah (PLBS) Terhadap Jual Beli Pulsa Melalui Duta Network Indonesia (DNI) Madiun”, disusun oleh Ulfa Fadhilah Arafat, tahun 2018. Dalam skripsi ini, penulis membahas tentang pelaksanaan akad, sistem pembagian komisi, dan bonus dalam bisnis MLM DNI di Madiun dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009, akan tetapi pemberian bonus yang dilakukan oleh DNI belum sesuai dengan ketentuan karena seorang anggota akan tetap mendapatkan bonus walaupun tidak bertransaksi atau menjual produk DNI selama anggota lain yang direkrutnya dan berada dalam jaringan yang sama tetap melakukan transaksi.²⁴

²⁴ Ulfa Fadhilah Arafat, Analisis Fatwa DSN MUI No.75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berbasis Syariah (PLBS) Terhadap Jual Beli Pulsa Melalui Duta Network Indonesia (DNI) Madiun, *Skripsi*, Institut Agama Islam Ponorogo, Ponorogo, 2018.

Persamaan penelitian penulis dengan skripsi Ulfa Fadhilah Arafat adalah sama-sama membahas praktik bonus di bisnis *Multi Level Marketing*. Sedangkan perbedaannya yaitu mengenai objek penelitian dan analisis yang digunakan. Dimana objek dalam skripsi Ulfa Fadhilah Arafat yaitu Duta Network Indonesia (DNI) dan tinjauan analisisnya Fatwa DSN-MUI No.75/DSN MUI/VII/2009, namun objek penelitian penulis yaitu Natural Nusantara dan tinjauan analisisnya menggunakan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 tahun 2019.

Skripsi yang berjudul, “Praktek Sistem Bonus Dalam Perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) Kota Semarang Dalam Perspektif Ekonomi Islam”, disusun oleh Beni Khoiril Abdillah, tahun 2015. Pada skripsi ini penulis menjelaskan tentang praktek sistem bonus yang diterapkan perusahaan HPAI Kota Semarang. Dengan kesimpulan praktek sistem bonus perusahaan HPAI Semarang telah memenuhi kriteria ekonomi Islam dibuktikan dengan terpenuhinya klasifikasi bahwa bonus yang diberikan berdasarkan kerja nyata, transparansi yang jelas, tidak terjadi *ighra'* dan tidak adanya eksploitasi dalam pembagian bonus.²⁵

Persamaan skripsi penulis dengan skripsi Beni Khoiril Abdillah adalah sama-sama meneliti praktik sistem bonus yang diterapkan dalam Perusahaan *Multi Level Marketing*. Sedangkan perbedaannya adalah

²⁵ Beni Khoiril Abdillah, Praktek Sistem Bonus Dalam Perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) Kota Semarang Dalam Perspektif Ekonomi Islam, *Skripsi*, Universitas Islam Negeri Walisongo, Semarang, 2015.

mengenai objek dan tinjauan analisisnya, dimana objek dalam skripsi Beni Khoiril Abdillah yaitu Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) dan tinjauan analisisnya Ekonomi Islam, namun objek penelitian penulis yaitu Natural Nusantara dan tinjauan analisisnya menggunakan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 tahun 2019.

Skripsi yang berjudul “Analisis Hukum Islam Terhadap Sistem Pemberian Bonus MLM (*Multi Level Marketing*) Pada Bisnis NU Amoorea (Studi Kasus Pada PT Duta Elok Persada)”, disusun oleh Husnia, tahun 2019. Pada skripsi ini, penulis menjelaskan tentang pemberian bonus *Multi Level Marketing* pada bisnis NU Amoorea dan analisisnya dengan Hukum Islam. Dengan kesimpulan bahwa praktik sistem pemberian bonus *Multi Level Marketing* pada bisnis NU Amoorea menggunakan sistem Trinary yang hanya fokus pada 3 jaringan kaki saja dan pemberian bonus *Multi Level Marketing* NU Amoorea jika ditinjau menurut perspektif hukum Islam tentang ju’alah sudah sesuai, karena telah sesuai dengan rukun dan syarat. Tetapi jika ditinjau dari Fatwa DSN MUI No75/2009 terdapat satu poin yang tidak sesuai karena bonus diberikan atas kerja *downline*.²⁶

Persamaan penelitian penulis dengan skripsi Husnia yaitu sama-sama meneliti tentang praktik sistem pemberian bonus yang diterapkan dalam perusahaan *Multi Level Marketing*. Sedangkan perbedaannya, di

²⁶ Husnia, “Analisis Hukum Islam Terhadap Sistem Pemberian Bonus MLM (*Multi Level Marketing*) Pada Bisnis NU Amoorea (Studi Kasus Pada PT Duta Elok Persada)”, *Skripsi*, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, Surabaya, 2019.

mana objek dalam skripsi Husnia yaitu NU Amoorea, tinjauan analisisnya menggunakan Hukum Islam dan lokasi penelitiannya di PT Duta Elok Persada, namun objek penelitian penulis yaitu Natural Nusantara, dan tinjauan analisisnya menggunakan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 tahun 2019. dan lokasi Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani.

Jurnal yang berjudul “Analisis Kesesuaian Syariah pada istem Operasi Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) KK Indonesia dengan fatwa DSN MUI No.75/VII/2009”, disusun oleh Ajeng Dwyanita dan Irham Zaki, dalam Jurnal JESTT Vol.1 No.4, tahun 2014. Pada penulisan jurnal ini, penulis menjelaskan tentang sistem operasi bisnis Multi Level Marketing KK Indonesia dengan kesesuaiannya dengan Fatwa DSN MUI No.75/VII/2009. Dengan kesimpulan bahwa bisnis MLM KK Indonesia belum memenuhi 12 poin persyaratan MLM yang sesuai dengan Fatwa, karena KK Indonesia masih melakukan excessive mark up karena dengan perbandingan produk sejenis, harga produk Indonesia memang relatif mahal dengan produk sejenis yang kandungannya sama. Walaupun itu terjadi tidak disemua produknya.²⁷

Persamaan penelitian penulis dengan jurnal Ajeng Dwyanita dan Irham Zaki adalah sama-sama membahas mengenai bisnis Multi Level Marketing. Sedangkan perbedaannya yaitu mengenai objek dan isi bahasan, serta tinjauan analisis yang digunakan. Di mana objek dalam jurnal Ajeng Dwyanita dan Irham Zaki yaitu KK Indonesia dan isi

²⁷ Ajeng Dwyanita, Irham Zaki, “Analisis Kesesuaian Syariah pada Sistem Operasi Bisnis Multi Level Marketing (MLM) KK Indonesia dengan Fatwa DSN MUI No.75/VII/2009”, *JESTT*, (Universitas Airlangga) Vol.1 Nomor 4, 2014.

bahasannya mengenai operasi sistem bisnis yang dijalankan, serta tinjauan analisisnya menggunakan Fatwa DSN-MUI No.75/DSN MUI/VII/2009 namun objek penelitian penulis yaitu Natural Nusantara dan isi bahasan penulis lebih memfokus pada sistem pemberian bonusnya. Serta tinjauan analisis penulis menggunakan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 tahun 2019.

G. Metode Penelitian

Guna mendapatkan hasil penelitian yang baik maka perlu melakukan penelitian yang objektif guna mendapatkan hasil yang maksimal, maka penulis menyusun metode penelitian sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini, jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang dilaksanakan secara langsung terjun di lapangan dan penelitian yang objeknya mengenai peristiwa yang terjadi di masyarakat. Dalam hal ini, peneliti membatasi lapangan yang akan diteliti adalah jaringan bisnis yaitu Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani.

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif yaitu proses penelitian yang didasarkan pada metodologi yang menyelidiki fenomena sosial dan masalah manusia. Pada

pendekatan ini, peneliti menekankan sifat realitas yang terbangun secara sosial, hubungan erat peneliti dan subjek penelitian.²⁸

2. Sumber Data

Adapun Sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

a. Sumber Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari obyek penelitian lapangan dengan cara pengambilan data langsung dari pihak-pihak yang terkait, yang mengalami kejadian tersebut dengan memberikan pertanyaan yang berbentuk lisan²⁹. Dalam penelitian ini, data primer yang digunakan adalah sumber data yang dihasilkan dari wawancara dengan mitra Natural Nusantara di jaringan Chaterina Siskayani.

b. Sumber Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang diambil dari literatur lain yang ditulis oleh pengarang atau pemikiran orang lain yang berkaitan dengan pembahasan penelitian yang dilakukan.³⁰ Dalam penelitian ini, penulis mendapatkan data sekunder berupa buku-buku dan jurnal-jurnal ilmiah yang membahas mengenai sistem

²⁸ Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi dan Karya ilmiah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), hlm 33-34.

²⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), hlm 308.

³⁰ Sukmadinata, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2007), hlm 102.

pemberian bonus, *Multi Level Marketing* serta bisnis Natural Nusantara.

3. Lokasi dan Waktu Penelitian

Dalam penelitian ini lokasi atau daerah yang dijadikan objek penelitian oleh peneliti mitra dari Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani Sukoharjo. Adapun waktu penelitian yang akan dilakukan peneliti yaitu kurun waktu tiga bulan lamanya dari juni sampai agustus, sampai terkumpulnya data-data yang diperlukan peneliti guna melengkapi penelitian.

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Wawancara

Wawancara adalah percakapan antara dua orang atau lebih yang pertanyaannya diajukan oleh peneliti kepada subjek penelitian untuk dijawab.³¹ Teknik pengambilan sampel untuk wawancara adalah *purposive sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan tertentu.³² Oleh karena itu, peneliti akan melakukan wawancara dengan para mitra dari Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani, antara lain 1 orang dari pihak level pearl manager, 1 orang di level emerald manager dan 1 orang di

³¹ Suwartono, *Dasar-Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2014), hlm 48.

³² Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*, (Bandung: Alfabeta, 2016), hlm 392.

level gold manager guna memperoleh informasi dari para narasumber mengenai pemberian bonus di Natural Nusantara.

Pertama, alasan peneliti memilih narasumber 1 orang mba Indayani di level emerald manager, yaitu beliau bisa memberikan arahan motivasi, bimbingan terhadap *downlinenya*, dan membagikan tips supaya bisa mendapatkan bonus-bonus yang telah ditawarkan. Kedua, alasan peneliti memilih narasumber 1 orang mba Nisa Yurika, yaitu beliau termasuk *downline* dalam jaringan Chaterina Siskayani yang mempunyai perolehan omset banyak.

Jenis wawancara yang digunakan adalah wawancara semiterstruktur yaitu wawancara yang termasuk dalam kategori *in-dept interview*, dimana dalam pelaksanaannya lebih bebas dibandingkan dengan wawancara terstruktur.³³

b. Dokumentasi

Dokumentasi berasal dari kata dokumen yang mengandung arti barang-barang tertulis, maka metode dokumentasi berarti mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, majalah dan sebagainya³⁴. Dokumentasi adalah

³³ *Ibid.*, hlm 203.

³⁴ Umrati dan Hengki Wijaya, *Analisis Data Kualitatif Teori Konsep Dalam Penelitian Pendidikan*, (Makasar: Sekolah Tinggi Theologi Jaffary, 2020), hlm 115.

kegiatan untuk merekam dan menyimpan berbagai data penting yang dihasilkan oleh kegiatan.³⁵

Peneliti akan mencari dokumen-dokumen dan gambar-gambar tentang jenjang karir yang ditawarkan di Natural Nusantara atau berkas-berkas dari mitra Natural Nusantara yang menjelaskan tentang ketentuan-ketentuan dan syarat-syarat pemberian bonus, bonus yang ditawarkan serta syarat dan waktu pencairan bonus.

5. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan bagian yang amat penting dalam penelitian ilmiah, karena dengan analisis, data tersebut dapat memberi arti dan makna yang berguna dalam memecahkan masalah penelitian. Penelitian ini menggunakan analisis data dengan model Miles dan Huberman. Dalam menuliskan hasil analisis akan menggunakan jenis deskriptif kualitatif dengan menggunakan pola berfikir deduktif yaitu membandingkan antara teori dengan kejadian kasus di lapangan.

Kegiatan dalam analisis data yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Di mana data diperoleh dari lapangan akan direduksi atau dirangkum, dipilih yang pokok dan memfokuskan pada hal yang penting serta membuang yang tidak perlu. Kemudian langkah selanjutnya yaitu penyajian data, melalui penyajian data maka data akan terorganisasikan sehingga mudah dipahami. Yang sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah

³⁵ Ibrahim, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabet CV, 2015), hlm 88-89.

dengan teks yang bersifat naratif.³⁶ Terakhir yaitu penarikan kesimpulan. Peneliti dapat melakukan penarikan kesimpulan dengan cara peneliti pada awalnya melakukan pengumpulan data, lalu mencatat setiap arti dan inti dari data yang diperoleh. Peneliti harus memiliki sifat yang longgar terhadap kesimpulan yang sudah diambil dan tetap berfikir terbuka.³⁷

H. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah dalam penyusunan skripsi ini, maka peneliti menggunakan sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab pertama merupakan bagian pendahuluan sebagai gambaran secara keseluruhan, dari bab ini akan diperoleh gambaran umum terkait pembahasan pada penyusunan skripsi ini. Pada bab ini menguraikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kerangka teori, tinjauan pustaka, metode penelitian dan sistematika penulisan.

Bab kedua merupakan landasan teori yang akan mendukung penulis dalam menulis skripsi ini, membahas mengenai pengertian bonus, macam-macam bonus, tujuan pemberian bonus dan mekanisme pemberian bonus. Membahas pengertian omset, *Multi Level Marketing*, konsep dasar *Multi Level Marketing*. Serta membahas Peraturan Menteri Perdagangan

³⁶ *Ibid.*, hlm 432-434

³⁷ *Ibid.*, hlm 438

Nomor 70 tahun 2019 mengenai bonus dalam distribusi barang secara langsung.

Bab ketiga merupakan deskripsi data penelitian, bab yang terkait dengan penelitian yang dilakukan, meliputi sistem pemberian bonus di Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani yang mencakup gambaran umum tentang Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani, perjanjian *Multi Level Marketing* para mitra Natural Nusantara, jenis-jenis bonus yang diberikan serta mekanisme bonus yang dipraktikkan dengan menguraikan data ketentuan perolehan bonus berdasarkan tingkat level.

Bab keempat merupakan Analisis, pemaparan tentang pembahasan data yang menguraikan tentang Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 tentang Distribusi Penjualan Barang Secara Langsung terhadap sistem pemberian bonus *Multi Level Marketing* di Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani Sukoharjo.

Bab kelima merupakan bagian penutup dari penulisan skripsi, yang berisikan kesimpulan dan saran yang merupakan bagian akhir dari pembahasan skripsi.

BAB II

BONUS, OMSET, *MULTI LEVEL MARKETING*, PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN NO 70 TAHUN 2019

A. Bonus

1. Pengertian Bonus

Bonus adalah imbalan berbentuk uang atau hal lain yang diberikan kepada karyawan pada akhir tahun atau akhir bulan sebagai apresiasi dan prestasi kerja yang didasarkan pada kinerja karyawan.¹

Pengertian bonus menurut para ahli antara lain sebagai berikut:

a. Pangabean

Bonus adalah imbalan langsung yang dibayarkan kepada karyawan karena adanya prestasi yang melebihi standart yang ditetapkan. Guna memberi semangat karyawan agar lebih giat.

b. Simamora

Bonus adalah suatu program yang mengaitkan bayaran dengan produktivitas kerja.

c. Suad Husnan dan Ranupandojo

Bonus adalah bentuk motivasi yang diwujudkan dalam bentuk uang, jadi insentif adalah suatu program yang diberikan oleh perusahaan kepada karyawan untuk memotivasi agar karyawan jauh lebih meningkatkan kinerja dan prestasinya.

d. Gorda

¹ Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010), hlm 178.

Bonus adalah salah satu cara memotivasi berupa materi yang diberikan kepada karyawan sebagai suatu pendorong agar timbul semangat dalam meningkatkan produktivitas kerjanya.

e. Harsono

Bonus adalah setiap sistem kompensasi yang mana jumlah yang diberikan tergantung pada hasil yang diraih.¹

Dalam bisnis *Multi Level Marketing*, bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan produk jasa yang ditetapkan perusahaan.²

2. Macam-macam Bonus

Secara garis besar, bonus terbagi menjadi dua bagian yaitu:

a. Bonus Tetap

Bonus tetap merupakan bonus yang sudah disepakati antara pihak perusahaan dengan karyawan dan umumnya ditetapkan oleh pemerintah. Pemberian bonus ini bersifat pasti, yakni akan diberikan kepada seluruh karyawan tanpa kecuali dan biasanya nominalnya sudah ditetapkan sebelumnya.

Contohnya yaitu bonus dalam bentuk THR atau tunjangan hari raya, bonus tengah tahun dan akhir tahun.

¹ Mughnifar Ilham, *20 Pengertian Insentif Menurut Para Ahli [Terlengkap]*, dikutip dari <https://materibelajar.co.id/pengertian-insentif-menurut-para-ahli> diakses 29 Juni 2022.

² Sudarto, *Masailul Fiqhiyah Al-haditsah*, (Yogyakarta: Grup Penerbitas CV Budi Utama, 2018), hlm 24.

b. Bonus Tidak Tetap (Insidental)

Bonus tidak tetap umumnya diberikan kepada karyawan tertentu, misalnya karyawan berprestasi. Nilai bonus dan waktu pemberian biasanya tidak tetap, karena setiap perusahaan memiliki kebijakan sendiri dalam memberikan bonus tipe ini. Waktu pemberian umumnya setelah penilaian performa karyawan, yang umum dilakukan setahun sekali.³

Enam jenis bonus paling umum diterima karyawan adalah sebagai berikut:

a. Bonus Prestasi

Bonus yang diperoleh berdasarkan prestasi kerja, dengan tujuan mengapresiasi karyawan yang mempunyai performa baik.

b. Gaji ke-13

Gaji ke-13 merupakan gaji di luar upah selama 12 bulan, yang umum diberikan pada para pegawai negara sipil (PNS).

c. Bonus Tahunan

Bonus yang diberikan kepada karyawan setiap akhir tahun. Namun, tidak semua perusahaan memberi bonus tahunan karena tidak ada peraturan pemerintah yang mewajibkan. Bonus diberikan sebagai wujud murah hati perusahaan yang memperoleh laba.

d. Bonus Bagi Untung

³ Nurdin Batjo, Mahadin Shaleh, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Sulawesi Selatan: Penerbit Aksara Timur, 2018), hlm 94-95

Bagi keuntungan biasanya diberikan perusahaan kepada karyawan yang memiliki saham kepemilikan perusahaan.

e. Bonus Keahlian

Bonus ini untuk mengapresiasi keahlian karyawannya. Tujuannya agar karyawan merasakan bahwa keahliannya memang berguna dan akan terus memanfaatkannya semaksimal mungkin.

f. Bonus Liburan Bersama

Perusahaan juga sering memberikan bonus liburan bersama sebagai bentuk apresiasi karyawannya. Biasanya biaya tiket dan akomodasi seluruh karyawan akan ditanggung perusahaan.⁴

3. Tujuan Pemberian Bonus

Tujuan utama pemberian bonus adalah untuk memberikan dorongan terhadap karyawan dalam meningkatkan kualitas dan kuantitas hasil kerjanya. Pemberian bonus tersebut karena sebagai bentuk apresiasi prestasi kerja.

a. Bagi Perusahaan

Pemberian bonus untuk meningkatkan produksi dengan cara mendorong karyawan agar bekerja disiplin dan memiliki semangat yang lebih tinggi, diharapkan dengan pemberian bonus ini dapat mencapai tujuan dalam menghasilkan kualitas marketing yang baik meningkatkan efektivitas dan efisiensi perusahaan. Serta mencegah terjadinya keluarnya karyawan yang tinggi.

⁴ Edytus Adisu, *Hak Karyawan atas Gaji dan Pedoman Menghitung Gaji Pokok, Uang Lembur, Gaji Sundulan, Insentif, Bonus, THR, Pajak Atas Gaji, Iuran Pensiun, Pesangon, Iuran Jmsostek/Dana Sehat*, (Jakarta: Forum Shabat, 2008), hlm 77.

b. Bagi Karyawan

Dengan pemberian bonus dari perusahaan, diharapkan karyawan memperoleh banyak keuntungan sehingga menjadikan dorongan untuk karyawan jauh lebih meningkatkan kinerja dan prestasi yang dimilikinya mengembangkan dirinya berusaha bekerja dengan sebaik-baiknya.⁵

4. Mekanisme Pemberian Bonus

Dalam melakukan pemberian bonus kepada seseorang harus ditentukan melalui standar kompetensi yang dimilikinya, antara lain:

a. Kompetensi Intelektual

Yaitu tenaga di bidang perencanaan, konsultasi, dosen, guru dan sebagainya.

b. Kompetensi Teknis

Yaitu pekerjaan yang dilakukan bersifat keterampilan teknis. Contoh: pekerjaan yang berkaitan dengan mekanik perbengkelan, pekerjaan di proyek-proyek yang bersifat fisik dan pekerjaan di bidang industri mekanik lainnya.

c. Kompetensi Manajerial

Yaitu pekerjaan yang bersifat penataan dan pengaturan usaha. Contoh: sumber daya manusia, manajer produksi dan sebagainya.

⁵ Agusli Rachmat, "Sistem Pendukung Keputusan Bonus Tahunan Karyawan Menggunakan Metode TOPSIS", *Sisfotek Global*, Vol 7 No 2, (September 2017), hlm 131.

d. Kompetensi sosial

Yaitu pekerjaan yang bersifat hubungan kemanusiaan.

Contoh: pemasaran (marketing), hubungan kemasyarakatan dan sebagainya.⁶

Dalam praktik pemberian bonus harus mengikuti sistem pengupahan pasar, sistem upah progresif, sistem pengupahan melalui skala dan struktur upah dan lain-lain. Hal ini tergantung pada:

a. Kinerja Pegawai

Pegawai yang berprestasi atau yang menunjukkan kinerja di atas rata-rata, biasanya mendapatkan bonus dari perusahaan.

b. Waktu Kinerja Pegawai

Bonus yang diterima oleh pegawai dapat ditemukan oleh aktu kerja pegawai dalam menyelesaikan pekerjaannya.

c. Senioritas Karyawan

Masa kerja seorang karyawan di sebuah perusahaan juga berpengaruh kepada besarnya bonus yang akan diterima.

d. Kebutuhan Pegawai

Pemberian bonus kepada pegawai dapat juga didasarkan tingkat urgensi kebutuhan akan kualitas hidup yang lebih baik.

e. Keadilan dan Kelayakan

Keadilan dalam sistem bonus harus terkait pada adanya hubungan antara pengorbanan (input) dengan output, makin tinggi

⁶ Abu Azam Al Hadi, *Fikih Muamalah Kontemporer*, (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017), hlm 203.

pengorbanan makin tinggi bonus yang diharapkan. Kelayakan disini artinya membandingkan besarnya bonus dengan perusahaan lain yang bergerak dalam bidang usaha sejenis.

f. Evaluasi Jabatan Karyawan

Tingkat jabatan seorang karyawan juga menjadi salah satu indikator dalam pemberian bonus. Semakin tinggi jabatan dalam perusahaan maka semakin besar pula gaji yang akan diterima.⁷

B. Omset

Omset adalah jumlah uang hasil penjualan barang dagangan tertentu selama masa jual. Perdagangan atau perniagaan pada umumnya adalah pekerjaan membeli barang dari suatu tempat dan suatu waktu dan menjual barang tersebut di tempat dan waktu lainnya untuk memperoleh keuntungan.⁸

Chaniago berpendapat bahwa omset adalah keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu. Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa omset penjualan adalah keseluruhan jumlah penjualan barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh.

Tjiptono berpendapat bahwa omset merupakan hasil dari penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan sebelumnya, kemudian

⁷ *Ibid.*

⁸ Nissa Nurfitriya, Retno Hidayat, Omset Penjualan Berdasarkan Jenis Hajatan Dan Waktu, *Jurnal*, Vol x, No 6 Maret-April 2015, hlm 4.

menghasilkan uang sehingga perusahaan akan mendapatkan laba dari setiap penjualan barang per unitnya.⁹

Pada dasarnya penjualan suatu barang mencakup perpindahan atau aliran dari dua hal, yaitu aliran fisik barang itu sendiri dan aliran kegiatan transaksi untuk barang tersebut, mulai dari penjual, produsen sampai kepada pembeli konsumen akhir.¹⁰

Definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa omset penjualan adalah keseluruhan jumlah penjualan barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh dan berdasarkan volume. Seorang pengelola usaha dituntut untuk selalu meningkatkan omset dari hari ke hari, dari minggu ke minggu, dari bulan ke bulan dan dari ke tahun ke tahun. Hal ini diperlukan kemampuan dalam mengelola modal agar kegiatan operasional perusahaan dapat terjamin kelangsungannya.

C. Multi Level Marketing

1. Pengertian Multi Level Marketing

Multi Level Marketing berasal dari bahasa Inggris, *multi* berarti banyak, *level* berarti jenjang atau tingkat dan *marketing* berarti pemasaran. Jadi, *Multi Level Marketing* adalah sistem pemasaran yang

⁹ M Irwan Trias Saputra, Suharyono, Kadarisman Hidayat, *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, Vol 38 No 1, September 2016.

¹⁰ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, Edisi I, (Rajawali Pers: Jakarta, 2013), hlm 18.

berjenjang banyak. Disebut multi level, karena merupakan suatu organisasi distributor yang melakukan penjualan yang berjenjang.¹¹

Multi Level Marketing ini disebut juga network marketing. Karena anggota kelompok tersebut semakin banyak, sehingga terbentuklah sebuah jaringan kerja (network) yang merupakan suatu sistem pemasaran yang menggunakan jaringan kerja berupa sekelompok banyak orang yang kerjanya yakni melakukan pemasaran.

Terkadang juga yang menyebut *Multi Level Marketing* sebagai bisnis penjualan langsung atau direct selling. Pendapat ini didasari oleh pelaksanaan penjualan *Multi Level Marketing* yang dilakukan secara langsung oleh distributor kepada konsumen. Jadi tidak melalui perantara lagi, tidak melalui toko, warung, tetapi langsung kepada pembeli. Di Indonesia, saat ini penjualan langsung, baik berupa single level maupun multi level bergabung dalam suatu asosiasi, yakni Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI).¹²

2. Konsep Dasar *Multi Level Marketing*

Multi Level Marketing yaitu memasarkan atau menjual langsung suatu produk, baik berupa barang atau jasa konsumen, sehingga biaya distribusi dari barang yang dijual atau dipasarkan sangat minim atau bahkan sampai ketitik nol yang berarti bahwa dalam bisnis *Multi Level Marketing* ini tidak diperlukan biaya distribusi.

¹¹ Gemala Dewi, *Hukum perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2005), hlm 181.

¹² *Ibid.*, hlm 182.

Multi Level Marketing juga meniadakan biaya promosi dari barang yang akan dijual, karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh seorang distributor dengan sistem berjenjang.

Dalam mekanisme operasional *Multi Level Marketing* ini yaitu, seorang distributor mengajak orang lain untuk ikut andil sebagai distributor. Kemudian, orang lain itu dapat juga mengajak orang lain lagi agar ikut bergabung. Begitu seterusnya, semua orang yang diajak dan ikut merupakan suatu kelompok distributor yang bebas untuk mengajak orang lain lagi sampai level yang tiada batas atau tertinggi.¹³

Multi Level Marketing terdapat suatu jasa. Hal tersebut bisa dilihat dengan adanya seorang distributor yang menjual barang atau produk yang bukan miliknya sendiri dan ia mendapatkan upah dari presentase harga barang yang dijual tersebut. Selain itu, jika ia dapat menjual barang tersebut sesuai dengan target yang sudah ditetapkan, maka ia akan mendapatkan bonus yang telah ditetapkan oleh perusahaan.¹⁴

3. Dasar Hukum tentang *Multi Level Marketing*

Multi Level Marketing merupakan sebuah sistem yang sudah diakui oleh pemerintah dan sudah diberikan aturan atau pedoman tersendiri oleh Kementerian Perdagangan. Adapun aturan mengenai sistem bisnis *Multi Level Marketing* ini diatur dalam Peraturan Menteri

¹³ Firman Wahyudi, "Multi Level Marketing dalam Kajian Fiqh Muamalah", *Al-Banjari*, (Hakim Peradilan Agama Bengkulu) Vol. 13 Nomor 2, 2014, hlm 166

¹⁴ *Ibid.*, hlm 167.

Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 tentang distribusi barang secara langsung yaitu:

a. Pasal 3

- 1) Distribusi barang secara langsung dilakukan dengan menggunakan pendistribusian khusus melalui sistem penjualan langsung.
- 2) Penjualan langsung sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan dengan cara:
 - a) Penjualan langsung secara satu tingkat (single level marketing), atau
 - b) Penjualan Langsung secara multi tingkat (multi level marketing).

b. Pasal 21

Perusahaan yang telah memiliki SIUP sebagaimana dimaksud dalam pasal 18 dilarang membentuk jaringan pemasaran dengan menggunakan skema piramida.

c. Pasal 31

Perusahaan yang melanggar ketentuan sebagaimana dimaksud dalam pasal 12, pasal 13, pasal 21, pasal 22 ayat (1), pasal 23, dan pasal 24 ayat (1) dikenai sanksi administratif berupa

- 1) Peringatan tertulis oleh Direktur Bina Usaha dan Pelaku Distribusi, atau
- 2) Pencabutan SIUP

Pada dasar hukum *Multi Level Marketing* diatas diketahui pendistribusiannya tidak boleh memakai sistem piramida. Perbedaan *Multi Level Marketing* dengan sistem piramida, yang membedakan keduanya adalah¹⁵:

No	<i>Multi Level Marketing</i>	Piramida
1	Keuntungan yang didapat anggota dihitung berdasarkan hasil penjualan dari setiap anggota jaringannya.	Keuntungan yang didapat anggota dihitung berdasarkan sistem rekruting sampai terbentuk format tertentu.
2	Berhasil meningkatkan penghasilan dan kesejahteraan para anggotanya dari level atas sampai level bawah.	Hanya menguntungkan bagi orang-orang yang pertama atau lebih dahulu bergabung sebagai anggota, atas kerugian yang mendaftar belakang.
3	Jumlah orang yang direkrut anggota tidak dibatasi, tetapi dianjurkan sesuai dengan kapasitas dan kemampuan masing-masing.	Jumlah anggota yang direkrut dibatasi. Jika ingin merekrut lebih banyak lagi, yang bersangkutan harus menjadi anggota (membeli kavling) lagi.

¹⁵ Kuswara, *Mengenai MLM Syariah*, (Tangerang: Qultum Media, 2005), hlm 23-25.

4	Program pembinaan distributor sangat diperlukan agar didapat anggota yang berkualitas tinggi.	Tidak ada program pembinaan apapun, karena yang diperlukan hanya rekruting.
5	Keuntungan atau keberhasilan distributor ditentukan dari hasil kerja dalam bentuk penjualan atau pembelian produk atau jasa yang bernilai dan berguna untuk konsumen.	Keuntungan atau keberhasilan anggota ditentukan dari seberapa banyak yang bersangkutan merekrut orang lain yang menyeter sejumlah uang sampai terbentuk satu format piramida.
6	Sudah di masyarakat dan diterima hampir di seluruh dunia.	Sudah banyak negara yang melarang dan menindak perusahaan dengan sistem ini, bahkan pengusahanya ditangkap pihak yang berwajib.
7	Biaya pendaftaran menjadi anggota tidak terlalu mahal, masuk akal dan imbalannya yaitu stater kit	Biaya pendaftaran anggota sangat tinggi, biayanya disertai dengan produk-produk yang jika dihitung

	yang senilai. Biaya pendaftaran tidak dimaksudkan untuk memaksakan pembelian produk dan bukan untuk mencari untung dari biaya pendaftaran.	Biaya harganya menjadi sangat mahal (tidak sesuai dengan produk sejenis yang ada dipasaran). Jika seorang anggota lebih banyak merekrut orang lain, barulah yang bersangkutan mendapatkan keuntungan didapat dengan merekrut lebih banyak anggota, bukan dengan penjualan yang lebih banyak.
8	Pelatihan produk menjadi hal yang sangat penting, karena produk harus dijual sampai ke tangan konsumen.	Tidak ada pelatihan produk, sebab komoditas hanyalah rekrut keanggotaan. Produk dalam sistem ini hanyalah suatu kedok.

4. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 Mengenai Bonus dalam Distribusi Barang Secara Langsung

Dalam peraturan menteri perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 tentang bonus dalam Distribusi Barang Secara Langsung adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada penjual

langsung, karena berhasil melebihi target penjualan barang yang ditetapkan perusahaan. Tentang Penjualan Barang Secara Langsung, dijelaskan Delapan poin prosedur pemberian bonus yang sesuai dengan Peraturan Menteri Perdagangan, yaitu:

1. Penjualan Langsung secara Multi Tingkat (*Multi Level Marketing*) adalah penjualan barang tertentu yang dikembangkan oleh Penjual Langsung yang bekerja atas dasar komisi dan atau bonus berdasarkan hasil penjualan barang kepada konsumen (Pasal 1 ayat 3).
2. Bonus atas penjualan yang selanjutnya disebut bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada Penjual Langsung, karena berhasil melebihi target penjualan barang yang ditetapkan perusahaan (Pasal 1 ayat 9).
3. Jenis, perhitungan serta jumlah komisi atau bonus yang diberikan kepada seluruh Penjual Langsung yang dibuat dalam mata uang rupiah (Pasal 8 ayat 1 huruf g).
4. Simulasi perhitungan komisi atau bonus kepada Penjual Langsung hingga tingkat jaringan tertentu (Pasal 8 ayat 1 huruf h).
5. Syarat dan ketentuan dalam mendapatkan komisi dan atau bonus (Pasal 8 ayat 1 huruf i).
6. Jadwal pembayaran komisi dan atau bonus (Pasal 8 ayat 1 huruf j).
7. Perusahaan memberikan komisi dan atau bonus kepada Penjual Langsung sesuai dengan yang diperjanjikan (Pasal 13 huruf f).

8. Jumlah komisi dan atau bonus yang diberikan kepada Penjual Langsung paling banyak 40% (empat puluh persen) dari omset perusahaan (Pasal 17).¹⁶

¹⁶ Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 Mengenai Bonus dalam Penjualan Barang Secara Langsung.

BAB III

DESKRIPSI DATA PENELITIAN NATURAL NUSANTARA

A. Gambaran Umum Tentang Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani

1. Sejarah Perusahaan Natural Nusantara

Berawal dari aktivitas budaya di tahun 1985 sekaligus mencermati kondisi lingkungan hidup, maka orientasi berkembang ke bidang penelitian dan pengembangan khususnya perbaikan lingkungan hidup atau ekosistem di sektor pertanian. Hasil-hasil yang didapat dari kegiatan penelitian dan pengembangan pada awalnya berwujud produk pupuk cair dan hormon atau zat pengatur tubuh organik juga beberapa teknik budidaya banyak dimanfaatkan untuk keperluan internal selain juga kepada lingkungan dan belum disebarluaskan.

Berdasarkan atas tingginya permintaan pasar dan hasil-hasil yang positif di lapangan, mulai tahun 1996 produk-produk yang mulanya hanya untuk kalangan sendiri mulai disebarluaskan, juga akibat keprihatinan yang mendalam kala mencermati kondisi agrokomples di Indonesia. Pada 1 Oktober 2002 ditetapkan dan diputuskan untuk melakukan pengembangan yang lebih intensif disertai dengan pola pembinaan Sumber Daya Manusia (pola, pikir, mental, motivasi skill dan modal) menggunakan brand perusahaan Natural Nusantara. Natural mengandung arti menggunakan teknologi yang alami dan

ramah lingkungan. Nusantara mengandung arti mengutamakan hasil karya anak bangsa.¹

Teknologi-teknologi yang telah berhasil dikembangkan dibidang agrokomples meliputi pertanian (pupuk organik cair, padat, granule dan serbuk), pembenah tanah organik, hormon tanaman (ZPT organik, pengendali hama penyakit alami dan benih unggul), peternakan (suplemen nutrisi ternak dan unggas), perikanan (suplemen nutrisi ikan atau udang dan pembenah lingkungan kolan atau tambak), lingkungan hidup (reklamasi lahan rusak dan pengolah limbah).

Semua teknologi tersebut dikembangkan dengan prinsip produksi (kuantitas-kualitas-kontinuitas) dan telah teruji secara multi dimensi (multi komoditi, multi lokasi, multi waktu). Multi komoditi maksudnya adalah semua produk telah digunakan untuk berbagai macam komoditi pertanian (sektor pangan, hortikultura dan perkebunan), peternakan (sektor ternak dan unggas) dan perikanan (darat dan payau atau tambak). Adapun multi lokasi maksudnya adalah produk Natural Nusantara telah digunakan pada lahan normal hingga lahan kritis, dataran rendah sampai dataran tinggi, dan lahan basah samapai lahan kering di semua wilayah indonesia. Sedangkan multi waktu maksudnya adalah produk Natural Nusantara telah digunakan lebih dari 15 tahun dengan hasil-hasil yang diperoleh

¹ Natural Nusantara, *Company Profile PT Natural Nusantara*, (Yogyakarta: Humas PT Natural Nusantara, 2020) hlm 7.

didokumentasikan dalam bentuk Video Compact Disc (VCD) dan Falshdisk.

Mengingat potensi yang luar biasa akan keanekaragaman hayati yang dimiliki Indonesia khususnya dan dunia pada umumnya, mulai tahun 2003 Natural Nusantara mengembangkan metode pengolahan keanekaragaman hayati dalam membantu memelihara kesehatan manusia. Banyak produk-produk kesehatan yang kemudian diluncurkan dalam menunjang kesehatan masyarakat dan membantu penyembuhan berbagai macam penyakit. Hal ini juga tidak luput dari proses dokumentasi dan tentu saja juga tersimpan dalam bentuk *Video Compact Disk (VCD)* dan Flashdisk.²

Pada tahun 2007 Natural Nusantara melebarkan langkah lebih jauh lagi dengan menjalin kerjasama dengan pihak-pihak lain yang memiliki visi sama. Hasil dari kolaborasi-kolaborasi ini pada akhirnya menciptakan perkembangan teknologi yang penuh manfaat, diantaranya adalah mesin Reserve Osmosis untuk mengubah air keran untuk langsung diminum layaknya air minum dan sumber mata air pegunungan dengan sistem teknologi berbentuk molekul heksagonal, kemudian tercipta alat dengan teknologi penghemat BBM, listrik dan gas.³

² Natural Nusantara, *Company Profile PT Natural Nusantara*, (Yogyakarta: Humas PT Natural Nusantara, 2020), hlm 8.

³ Natural Nusantara, *Company Profile PT Natural Nusantara*, (Yogyakarta: Humas PT Natural Nusantara, 2020) hlm 9.

2. Visi dan Misi Perusahaan Natural Nusantara

Perusahaan Natural Nusantara dalam praktik kerjanya mengusung pengembagangan aspek subjek (SDM Pertanian) yang dilakukan melalui pola networking sehingga pelan tapi pasti diharapkan akan terjadi upgrade atau peningkatan pada pola pikir, mental, motivasi, keilmuan dan pemodalan yang lebih efektif, efisien dan cepat. Prinsip kerja Natural Nusantara atau yang sering disebut dengan PPL NASA memiliki arti, Profit, Pengetahuan, Leluasa, Nama baik, Silaturahmi, dan Amal.

- a. Visi : Hidup Bahagia dan Sejahtera Selaras Alam.
- b. Misi : Bersama Menuju Masa Depan Lebih Baik.
- c. Tujuan : Pemberdayaan Potensi Sumber Daya Alam dan Sumber Daya Manusia.

Slogan perusahaan yang terus dipegang dan menjadi acuan pada perusahaan Natural Nusantara berbunyi “dengan semangat mencapai Indonesia makmur raya berkeadilan serta memberikan sesuatu yang bermanfaat dan bermakna bagi dunia.”⁴

3. Perjanjian *Multi Level Marketing* Para Mitra Natural Nusantara

Seorang *upline* dan *downline* yang terikat dengan sebuah perjanjian *Multi Level Marketing* pada Natural Nusantara bahwa, seorang mitra Natural Nusantara *upline* dan *downline* harus melakukan hak dan kewajibannya yaitu sebagai berikut:

⁴ *Ibid.*,

c. Hak mitra Natural Nusantara

- 1) Menerima perlakuan yang sama dari perusahaan atau tidak memandang tingkatan posisi.
- 2) Menerima produk yang berkualitas dengan harga yang telah ditentukan oleh perusahaan.
- 3) Menerima semua penjelasan dan informasi yang jelas dari perusahaan mengenai produk-produk yang dimiliki oleh perusahaan.
- 4) Menerima bonus sesuai dengan prestasi mitra dalam menjalankan bisnis.
- 5) Menerima bimbingan, pelatihan, pengarahan mengenai sistem bisnis yang ada pada perusahaan baik dari perusahaan ataupun dari *upline*.⁵

d. Kewajiban mitra Natural Nusantara

- 1) Para mitra diharuskan untuk membangun jaringan yang luas atau dalam jumlah yang tidak terbatas.
- 2) Para mitra baik *upline* atau *downline* diwajibkan untuk bekerjasama atau sama-sama bekerja atau berbisnis.
- 3) Memasarkan produk perusahaan dengan memberikan informasi yang benar dalam menjelaskan kualitas produk.
- 4) Wajib melakukan penjualan produk dan merekrut mitra baru.

⁵ Natural Nusantara, *Kode Etik dan Peraturan Perusahaan Natural Nusantara*, (Yogyakarta: Humas PT Natural Nusantara, 2020).

5) Untuk seorang *upline* ketika mendapatkan bonus reward dalam jaringan, diwajibkan untuk memberikan pelatihan, mensponsori, melakukan pembinaan, pengawasan dan membimbing *downlinenya* dengan benar.⁶

4. Sejarah Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani

Chaterina Siskayani adalah ibu rumah tangga dengan satu anak yang dulunya hanya seorang pemakai produk Natural Nusantara, akhirnya mau bergabung dengan alasan supaya mendapatkan harga yang lebih murah. Dan mau menjalankan bisnis Natural Nusantara sebagai tambahan penghasilan. Ia menekuni bisnis Natural Nusantara sejak tahun 2016.

Awal mula menjalankan bisnis Natural Nusantara, ia merasa kesulitan memasarkan karena merek produk yang belum dikenal dan harga produk yang mahal, namun ia tetap gigih menawarkan promo-promo dengan harga murah. Seiring berjalannya waktu, ia memiliki banyak konsumen dan mampu melakukan perekrutan untuk dijadikan *downlinenya*. Kini ia telah menempati jenjang karir Emerald Manager dengan *downline* berjumlah kurang lebih 200 yang berasal dari berbagai daerah.⁷

⁶ *Ibid.*

⁷ Chaterina Siskayani, mitra Natural Nusantara Title Pearl Manager, *Wawancara Pribadi*, Sukoharjo 20 Juli 2022.

5. Produk-produk di Natural Nusantara

- a. Produk Pertanian : pupuk bintang tani, aero 810 perekat perata, pupuk serbuk greenstar, harmonik, pocnasa, power nutrition, supernasa granule, tangguh dekomposer, pupuk tambak organik nusantara, viterna, uraban.
- b. Produk Kesehatan : acaiplus, asam amino evolution, cordymune, natural brain power, natural extra slim, herbastamin, hu wang tea, herbathus, herbagyn, natural honey super kids, lecithyn, natural royal honey, natural royal jelly, serbuk beras merah natural, nano propolis, blumen khusus pria dewasa, rs sinov untuk sendi, ox-pw mata katarak dan mata plus, curcumed (khusus untuk mencegah kanker), java bet (khusus untuk diabetes), rose v, flexin (minuman serbuk khusus pria), moone (minuman khusus wanita), susu radik madu, kopi pracampuran assyafi, agaric herbal drink, teh guruh, vitanosteen, amotee, dtwo kaya serat alami, venerin kapsul lelap tidur, spirulina blister, chlorella facial soap with collagen, mhoelsee untuk mata minus, oksya untuk sraf kejepit, bnekt untuk kesehatan paru-paru, vco kapsul mutia, bio syifa royal jelly gamat, royal propolis syifa.
- c. Produk kosmetik dan perawatan tubuh : ayla breast care, collagen skin care, collagen body lotion, collagen facial cleanser, grece body crystal, milk beauty soap, natural crystal-x, natural lulur putih, moreskin, sabun lulur plus zaitun dan madu, orlyn, triple six

hair tonik gingseng, ershsali, woman hygiene treatment essence, hidrating divine essence, intensive treatment eye serum, amazonian charcol mask, watermelon glow mask, ultimate golden swallow facial foam, aloevera soothing face mist, bus and fit concentrate serum, looke holy lip cream hebe, exco gold day cream, exco gold night cream, collagen shampo stemcell apel, ayla, lipstik matteying care zahra, ayla 4d eyebrow aleena, ayla color stay eyeliner davina black, crystal v spay feminine hygiene, shanas shampo, tree in one, quwless liquid hygiene for man, orysoap sabun traceminerall, gardiaflow parfum musko,

- d. Produk rumah tangga : kopi gingseng nasa, natural super clean, natural teh celup, natural teh persada, pasta gigi nasa, kecap sedap natural, serbuk kedelai alami organik, detergen star-7, kopi organik arabika papua single original, minyak goreng kelapa proses dingin.⁸

6. Syarat Bergabung Menjadi Mitra di Natural Nusantara

Syarat bergabung menjadi mitra di Natural Nusantara yaitu:

- a. Bukan termasuk mitra Natural Nusantara,
- b. Usia minimal 17 tahun,
- c. Memiliki Kartu Tanda Penduduk (KTP),
- d. Memiliki nomor handphone dan email aktif,

⁸ *Ibid.*,

- e. Melakukan pembayaran pendaftaran sebesar Rp 200.000, yang akan mendapatkan paket pendaftaran berupa buku-buku tentang produk Natural Nusantara, Daftar Harga, DVD offline, Formulir Pendaftaran, Buku Kode Etik, stiker. Dan juga akan memperoleh 3 (tiga) produk diantaranya produk Grece, Sunpropolis dan Greenstar.⁹

B. Keuntungan Langsung dari Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani

Seseorang yang telah terdaftar sebagai mitra aktif di Natural Nusantara, ketika melakukan pembayaran sesuai dengan harga mitra, bukan harga katalog. Dan memperoleh keuntungan langsung mulai dari 20% bahkan sampai lebih dari 40% dari harga katalog. Berdasarkan hasil wawancara, pada tanggal 20 Juli 2022 seorang mitra atas nama chaterina melakukan pembelian Natural Brain Powder dengan harga untuk konsumen Rp 210.000., namun dia hanya membayar dengan harga mitra usaha yaitu Rp 145.000., jadi chaterina lebih hemat atau memperoleh keuntungan langsung sebesar Rp 65.000, atau mendapatkan bonus 44%.¹⁰

C. Data Mekanisme Pemberian Bonus di Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani

1. Bonus Laba Eceran (Selisih Harga Konsumen dengan Harga Mitra)

⁹ Nisa Yurika, Mitra Natural Nusantara Title Gold Manager, *Wawancara Pribadi*, Klaten 22 Juli 2022.

¹⁰ Chaterina Siskayani, Mitra Natural Nusantara Title Pearl Manager, *Wawancara Pribadi*, Sukoharjo 20 Juli 2022.

Bonus Laba eceran adalah bonus yang diperoleh seorang mitra Natural Nusantara (distributor) dari selisih harga konsumen dengan harga distributor (mitra) sebesar 20-30% bahkan lebih dari 40% per produk. Berdasarkan hasil wawancara dengan mitra atas nama Ari Susanti, pada tanggal 25 Juli 2022 seorang mitra bernama Ari Susanti berhasil menjual produk crystal-x dengan harga mitra usaha Rp 110.000., kemudian dia menjual dengan harga untuk konsumen Rp 200.000., maka dia mendapatkan bonus laba penjualan sebesar Rp 90.000., atau mendapatkan bonus laba penjualan sebesar 81%.¹¹

2. Bonus Pengembangan

Sebagaimana yang telah disampaikan Ari Susanti mitra title gold manager, saat wawancara:

“Bonus pengembangan disini 10% sampai 32% mba diberikan oleh perusahaan kepada semua distributor natural nusantara dari hasil jual produk. Diberikan berdasarkan jumlah PV yang dikumpulkan baik PV pribadi maupun PV jaringan. Dan diberikan apabila berhasil memenuhi atau melebihi yang telah ditargetkan atau ditentukan”.¹²

Bonus pengembangan adalah bonus seorang distributor yang diperoleh dari jumlah persentase omzet PV pribadi beserta groupnya atau jaringan. Besarnya persentase rabat pengembangan ditentukan berdasarkan omzet PV bulanan sesuai dengan tabel bonus pengembangan sebagai berikut:

¹¹ Nisa Yurika, Mitra Natural Nusantara Title Gold Manager, *Wawancara Pribadi*, Klaten 22 Juli 2022.

¹² *Ibid.*,

Gambar 1

Tabel Bonus Pengembangan Natural Nusantara

GGPV	% RABAT	GGPV	% RABAT
50 PV	10 %	20.000 PV	27 %
500 PV	13 %	30.000 PV	28 %
1.000 PV	16 %	40.000 PV	29 %
2.000 PV	19 %	60.000 PV	30 %
5.000 PV	22 %	80.000 PV	31 %
10.000 PV	24 %	100.000 PV	32 %
15.000 PV	26 %	Syarat : Tutup Point	

Sumber: Buku Marketing Plan Natural Nusantara

a) Contoh Hitung 1

A menjadi mitra dan melakukan penjualan sebesar 700 PV.

Maka bonus perbulan yang akan diperoleh adalah:

$700PV = 700.000BV$ (*Bussiness Value*), karena nilai 1PV = 1000BV (*Bussiness Value*)

Rabat Pengembangan = %rabat x BV

$$= 13\% \times 700.0000$$

$$= 91.000$$

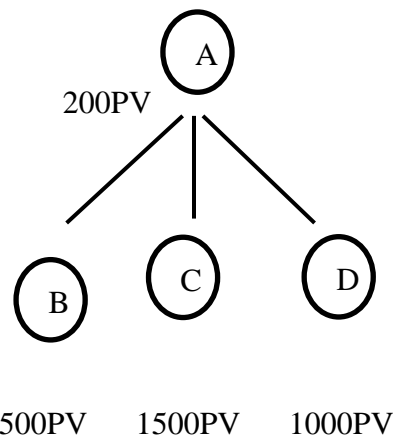
Jadi, bonus yang akan didapatkan A yaitu sebesar Rp 91.000

b) Contoh Hitung 2

A sebagai *upline* dan telah mempunyai *dwonline* sebanyak 3 kaki.

Si A mempunyai PV pribadi sebesar 200 PV dan PV group sebesar 3200 PV.¹³ Dengan total PV sebesar 3200, maka bonus yang akan diperoleh adalah:

¹³ Nisa Yurika, Mitra Natural Nusantara Title Gold Manager, *Wawancara Pribadi*, Klaten 22 Juli 2022.



Omset Pribadi = 200 PV

Omset B = 500 PV (13%)

Omset C = 1500 PV (16%)

Omset D = 1000 PV (16%)

= 3200 PV (19%)

Rumus bonus pengembangan = $(\% \text{rabat group} - \% \text{rabat pribadi}) \times \text{PV} \times 1000$

Omset B = $(19\% - 13\%) \times 500 \times 1000 = 6\% \times 500 \times 1000 = 30.000$

Omset C = $(19\% - 16\%) \times 1500 \times 1000 = 3\% \times 1500 \times 1000 = 45.000$

Omset D = $(19\% - 16\%) \times 1000 \times 1000 = 3\% \times 1000 \times 1000 = 30.000$

Omset Pribadi A = $19\% \times 200 \times 1000 = 38.000$

Jadi, total bonus yang diperoleh A dengan total perolehan PV Pribadi dan PV grup sebesar 3200 PV adalah Rp 143.000.

3. Bonus Karir

Bonus karir adalah penghargaan dari perusahaan sebesar 20% dari side volume yang diberikan kepada mitra usaha yang berhasil mencapai jenjang karir Manager sampai Crown Diamond Director.

Seperti yang telah disampaikan chaterina siskayani mitra title pearl manager, saat wawancara:

“Dalam bonus karir 20% ini diperoleh dari hasil melebarkan jaringan mba, diberikan kepada mitra yang berhasil di jenjang karir manager sampai crown diamond director mba, diberikan apabila side volume berhasil memenuhi atau melebihi yang telah ditentukan perusahaan. Seperti tabel ini sudah dijelaskan untuk mendapatkan bonus karir”.¹⁴

Gambar 2

JENIS PERINGKAT	SIDE VOLUME	OMZET MAKSIMUM YANG DIPERHITUNGKAN
MANAGER	500 PV	5.000
SILVER MANAGER	1.000 PV	10.000
GOLD MANAGER	2.000 PV	20.000
PEARL MANAGER	5.000 PV	30.000
EMERALD MANAGER	10.000 PV	40.000
DIAMOND DIRECTOR	30.000 PV	50.000
EXECUTIVE DIAMOND DIRECTOR	50.000 PV	80.000
DOUBLE DIAMOND DIRECTOR	70.000 PV	90.000
CROWN DIAMOND DIRECTOR	100.000 PV	100.000

Side Volume Rabat karir adalah Omzet PV kaki terbesar kedua & seterusnya ditambah personal omzet

Sumber : Buku Marketing Plan Natural Nusantara

Contoh Perhitungan

- a. Perhitungan kalau pointnya melebihi side volume

A seorang pearl manager dengan 3 kaki B,C,D. Omset pribadi 500PV, omset A 63.000 PV, omset B 6.000 PV, omset C 4.000 PV.¹⁵

Total omset group =73.000 PV

¹⁴ Chaterina Siskayani, Mitra Natural Nusantara Title Pearl Manager, *Wawancara Pribadi*, Sukoharjo 20 Juli 2022.

¹⁵ Chaterina Siskayani, Mitra Natural Nusantara Title Pearl Manager, *Wawancara Pribadi*, Sukoharjo 20 Juli 2022.

$$\text{Side Volume } 500+6.000 (k2)+ 4.000 (k3) = 10.500 \text{ PV}$$

Dari tabel rabat karir di atas sudah memenuhi syarat untuk mendapatkan rabat karir, karena side volume pearl manager adalah 5.000 PV. Walaupun omset group 73.500 PV didalam rabat karir karena omset maksimal yang diperhitungkan adalah 30.000 PV. Maka nilai Rabat Karir (NRK)=30.000 PV

- a. Perhitungan kalau omzetnya seperti diatas 73.000PV tapi bukan pearl manager tapi seorang emerald manager.

$$\text{Total omzet group} = 73.000\text{PV}$$

$$\text{Side Volume } 500+6.000 (k2)+ 4.000 (k3) = 10.500\text{PV}$$

Dari tabel bonus karir, side volumenya yang diperhitungkan yaitu 40.000PV. Maka Nilai Bonus Karir (NRK) = 40.000PV

- b. Perhitungan kalau side volumenya tidak memenuhi ketentuan peringkat.

C seorang emerald manager dengan 3 kaki D,E,F. Omzet pribadi 500PV, B 63.000PV, C 2000PV, D 1500PV.

$$\text{Total omzet group} = 67.000\text{PV}$$

$$\text{Side Volume } 500+2000 (k2)+1500 (k3) = 4000\text{PV}$$

Seorang emerald manager akan mendapatkan omzet maksimal 40.000PV dengan catatan side volumenya harus 10.000PV, sedangkan disini hanya mempunyai side volume 4000PV sehingga tidak memenuhi ketentuan bonus karir emerald manager. Tetapi masuk ke rabat karir gold manager. Sehingga omzet maksimum yang

diperhitungkan hanya 20.000 PV walaupun omzet groupnya 67.000PV. Maka nilai Bonus Karir (NRK)=20.000 PV (disetarakan dengan gold manager).¹⁶

- c. Perhitungan kalau omzetnya di bawah omzet maksimum yang diperhitungkan.

D seorang emerald manager dengan 3 kaki E,F,G. Omzet pribadi 500PV, E 10.000PV, F 6000PV, G 4000PV.

Total omzet group = 20.500PV

Side Volume 500+6000 (k2)+4000 (k3) = 10.500PV

Side volumenya memenuhi syarat 10.000PV tetapi total omzenya di bawah 40000PV. Maka nilai rabat karirnya = 20500PV

Nilai Bonus Karir A (emerald manager) = 40.000PV

Nilai Bonus Karir B (pearl manager) = 30.000PV

Nilai Bonus Karir C (pearl manager) = 20.000PV

Nilai Bonus Karir D (pearl manager) = 20.500PV

Nilai Bonus karir nasional = 110.500PV

Misal BV Nasional 100.000.000

Maka porsi bonus karir¹⁷

Bonus karir A = $\frac{\text{NRK A}}{\text{NRK Nasional}} \times 20\% \times \text{BV Nasional}$

NRK Nasional

= $\frac{40.000}{\text{NRK Nasional}} \times 20\% \times 100.000.000$

¹⁶ Chaterina Siskayani, Mitra Natural Nusantara Title Pearl Manager, *Wawancara Pribadi*, Sukoharjo 20 Juli 2022.

¹⁷ *Ibid.*,

$$\begin{aligned}
 & 110.500 \\
 & = 7.240.000 \\
 \text{Bonus karir B} & = \frac{\text{NRK B}}{\text{NRK Nasional}} \times 20\% \times \text{BV Nasional} \\
 & = \frac{30.000}{110.500} \times 20\% \times 100.000.000 \\
 & = 5.420.000 \\
 \text{Bonus karir C} & = \frac{\text{NRK C}}{\text{NRK Nasional}} \times 20\% \times \text{BV Nasional} \\
 & = \frac{20.000}{110.500} \times 20\% \times 100.000.000 \\
 & = 3.620.000 \\
 \text{Bonus karir D} & = \frac{\text{NRK D}}{\text{NRK Nasional}} \times 20\% \times \text{BV Nasional} \\
 & = \frac{20.500}{110.500} \times 20\% \times 100.000.000 \\
 & = 3.720.000
 \end{aligned}$$

4. Bonus Kepemimpinan

Sebagaimana yang telah disampaikan chaterina siskayani mitra
title pearl manager, saat wawancara:

“Untuk bonus kepemimpinan 21% ini bonus penghargaan yang diberikan perusahaan kepada mitra dalam memimpin jaringannya mba, di jenjang karir silver manager sampai crown diamond director. Diberikan apabila berhasil mempunyai side volume 1000PV dalam jaringan dan cukup tutup point pribadi untuk jenjang karir silver manager sampai crown diamond director

100PV dalam satu bulan. Maka dia akan mendapatkan bonus kepemimpinan 21%”.¹⁸

Berdasarkan penjelasan diatas dapat dijelaskan bonus kepemimpinan adalah sebuah penghargaan dari perusahaan sebesar 21% dari BV Nasional kepada para mitra usaha yang berhasil mencapai jenjang karir Silver Manager sampai Crown Diamond Director dengan syarat mempunyai side volume minimal 1000 PV dalam jaringan selama satu bulan dan tutup point untuk jenjang karir silver manager sampai crown diamond director 100PV dalam satu bulan.

Tabel Bonus Kepemimpinan

TABEL	INDEX
5.000	10x
10.000	9x
15.000	8x
20.000	7x
30.000	6x
40.000	5x
50.000	4x
60.000	3x
70.000	2x
SISA	1x

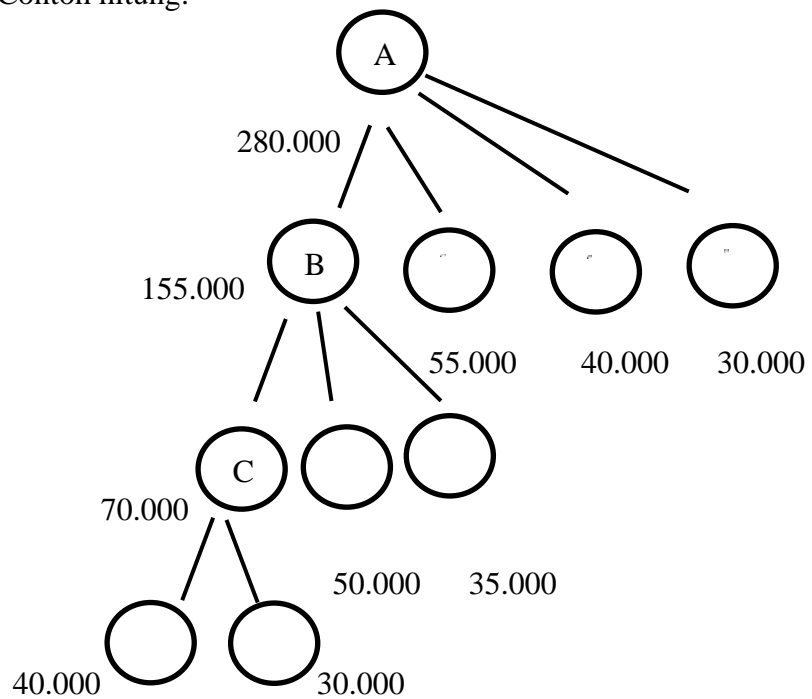
19

Sumber : Buku Marketing Plan Natural Nusantara

¹⁸ Indayani, mitra Natural Nusantara Emerald Pearl Manager, *Wawancara Pribadi*, Sukoharjo 25 Juli 2022.

¹⁹ Natural Nusantara, *Marketing Plan PT Natural Nusantara*, Yogyakarta: Humas PT Natural Nusantara.

Contoh hitung:



A memiliki 4 kaki, omzet pribadi 100PV, omzet kaki pertama 155.000PV, omzet kaki kedua 45.000PV, omzet kaki ketiga 35.00PV, omzet kaki keempat 30.000PV.

$$\begin{aligned}
 \text{Nilai side volume A} &= (k2 \times 1) + (k3 \times 1,25) + (k4 \times 1,5) + \text{personal omzet} \\
 &= (45.000 \times 1) + (35.00 \times 1,25) + (3000 \times 1,5) + 100 \\
 &= 133.850
 \end{aligned}$$

Walaupun A memiliki kaki pertama dengan omzet 155.000PV; maka yang layak diperhitungkan sebagai pembanding bukan 1550.000P tapi hanya 133.850PV. Tujuannya yaitu menghindari skema piramida, sehingga memberi kesempatan jaringan dibawahnya

untuk mendapatkan hak yang sama atau minimal memenuhi prinsip keadilan dalam pembagian rabat atau bonus.²⁰

$$\begin{aligned}
 \text{NRK kaki-1} &= (5.000 \times 10) + (10.000 \times 9) + (15.000 \times 8) + (20.000 \times 7) + \\
 &\quad (30.000 \times 6) + (40.000 \times 7) + (13.850 \times 8) \\
 &= 50.000 + 90.000 + 120.000 + 140.000 + 180.000 + 280.000 \\
 &\quad + 110.800 \\
 &= 970.800
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{NRK Kaki-2} &= (5.000 \times 10) + (10.000 \times 9) + (15.000 \times 8) + (15.000 \times 7) \\
 &= 50.000 + 90.000 + 120.000 + 105.000 \\
 &= 365.000
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{NRK Kaki-3} &= (5.000 \times 10) + (10.000 \times 9) + (15.000 \times 8) + (13.750 \times 7) \\
 &= 50.000 + 90.000 + 120.000 + 96.250 \\
 &= 356.250
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{NRK Kaki-4} &= (5.000 \times 10) + (10.000 \times 9) + (15.000 \times 8) \\
 &= 50.000 + 90.000 + 120.000 \\
 &= 260.000
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{NRK A} &= \text{NRK kaki-1} + \text{NRK kaki-2} + \text{NRK kaki-3} + \text{NRK kaki-4} \\
 &= 970.800 + 365.000 + 356.250 + 260.000 \\
 &= 1.952.050
 \end{aligned}$$

B memiliki 3 kaki, omzet pribadi 100PV, omzet kaki-1 70.000PV, omzet kaki-2 50.000PV, omzet kaki-3 35.000PV.

Nilai side volume B = $(k_2 \times 1) + (k_3 \times 1,25) + (k_4 \times 1,5) + \text{personal omset}$

²⁰ Indayani, mitra Natural Nusantara Emerald Pearl Manager, *Wawancara Pribadi*, Sukoharjo 25 Juli 2022.

$$\begin{aligned}
 &= (50.000 \times 1) + (35.000 \times 1,25) + 100 \\
 &= 50.000 + 43.750 + 100 \\
 &= 93.850
 \end{aligned}$$

Side volume B lebih besar daripada kaki utamanya, maka side volume untuk kaki utamanya terhitung maksimal yaitu 70.000PV.²¹

$$\begin{aligned}
 \text{NRK kaki-1} &= (5.000 \times 10) + (10.000 \times 9) + (15.000 \times 8) + (20.000 \times 7) + \\
 &\quad (20.000 \times 6) \\
 &= 50.000 + 90.000 + 120.000 + 140.000 + 120.000 \\
 &= 660.000
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{NRK Kaki-2} &= (5.000 \times 10) + (10.000 \times 9) + (15.000 \times 8) + (20.000 \times 7) \\
 &= 50.000 + 90.000 + 120.000 + 140.000 \\
 &= 400.000
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{NRK Kaki-3} &= (5.000 \times 10) + (10.000 \times 9) + (15.000 \times 8) + (5.000 \times 7) \\
 &= 5.000 + 90.000 + 120.000 + 35.000 \\
 &= 295.000
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{NRK B} &= \text{NRK kaki-1} + \text{NRK kaki-2} + \text{NRK kaki-3} \\
 &= 660.000 + 400.000 + 295.000 \\
 &= 1.355.000
 \end{aligned}$$

C memiliki 2 kaki, omzet pribadi 100PV, omzet kaki 1 50.000PV, omzet kaki 2 70000PV.

$$\begin{aligned}
 \text{Nilai side volume C} &= (k2 \times 1) + (k3 \times 1,25) + (k4 \times 1,5) + \text{personal omset} \\
 &= (30.000 \times 1) + (0 \times 1,25) + (0 \times 1,5) + 100
 \end{aligned}$$

²¹ Indayani, mitra Natural Nusantara Emerald Pearl Manager, *Wawancara Pribadi*, Sukoharjo 25 Juli 2022.

$$= 30.000+100$$

$$= 30.100$$

$$\begin{aligned} \text{NRK kaki-1} &= (5.000 \times 10) + (10.000 \times 9) + (15.000 \times 8) + (10.000 \times 7) \\ &= 50.000 + 90.000 + 120.000 + 70.000 \\ &= 330.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{NRK kaki-2} &= (5.000 \times 10) + (10.000 \times 9) + (15.000 \times 8) \\ &= 50.000 + 90.000 + 120.000 \\ &= 260.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{NRK C} &= \text{NRK kaki-1} + \text{NRK kaki-2} + \text{NRK kaki-3} + \text{NRK kaki-4} \\ &= 330.000 + 260.000 + 0 + 0 \\ &= 590.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{NRK Nasional} &= \text{NRK A} + \text{NRK B} + \text{NRK C} \\ &= 365.300 + 1.045.000 + 920.000 \\ &= 2.330.300^{22} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Bonus Kepemimpinan A} &= \frac{\text{NRK A}}{\text{NRK Nasional}} \times 21\% \times \text{BV Nasional} \\ &= \frac{365.300}{2.330.300} \times 21\% \times 200.000.000 \\ &= 8.789.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Bonus Kepemimpinan B} &= \frac{\text{NRK B}}{\text{NRK Nasional}} \times 21\% \times \text{BV Nasional} \\ &= \frac{1.045.000}{2.330.300} \times 21\% \times 200.000.000 \end{aligned}$$

²² Indayani, mitra Natural Nusantara Emerald Pearl Manager, *Wawancara Pribadi*, Sukoharjo 25 Juli 2022.

2.330.300

= 18.835.000

Bonus Kepemimpinan A = $\frac{\text{NRK A}}{\text{NRK Nasional}} \times 21\% \times \text{BV Nasional}$

NRK Nasional

= $\frac{920.000}{2.330.300} \times 21\% \times 200.000.000$

2.330.300

= 16.581.000

5. Bonus Break Away

Sebagaimana telah dijelaskan indayani dalam wawancara:

“bonus break away 3% ini mba, diberikan perusahaan kepada mitra di jenjang minimal karir gold manager sampai crown diamond director, dengan ketentuan mempunyai 1 kaki dengan omzet minimal 100.000PV dalam satu bulan. Side volume minimal 30.000PV. dan hanya tutup point untuk gold manager samapi crown diamond director 100PV dalam satu bulan. Untuk jadwal pembagian bonus break away sama dengan bonus kepemimpinan, bonus karir, dan bonus kualifikasi yang akan ditransfer kerekening pribadi mitra di setiap bulan di tanggal 20 sampai akhir bulan.”²³

Bonus break away adalah bonus penghargaan dari perusahaan sebesar 3% dari BV Nasional yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha yang minimal mempunyai 1 kaki dengan omzet 100.000 PV ke atas dalam satu bulan. Side volume minimal 30.000PV dalam satu bulan.²⁴

²³ Indayani, mitra Natural Nusantara Emerald Pearl Manager, *Wawancara Pribadi*, Sukoharjo 25 Juli 2022.

²⁴ *Ibid.*,

6. Bonus Kualifikasi

Bonus kualifikasi adalah bonus penghargaan total sebesar 3,5% dari BV Nasional yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha minimal jenjang karir diamond director dan mampu tutup point pribadi untuk jenjang karir diamond director sampai crown diamond 100PV dalam satu bulan. Hasil wawancara, “semakin tinggi jenjang karir maka bonus yang ditawarkan semakin banyak, misalnya untuk bonus kualifikasi ini diberikan perusahaan kepada mitra minimal jenjang karir diamond director, apabila dalam omzet dalam jaringan memenuhi dan hanya tutup poin pribadi untuk jenjang karir diamond director sampai crown diamond director itu 100PV selama satu bulan.”²⁵

Gambar 3

Tabel Pembagian Bonus Kualifikasi

JENJANG	OMZET MINIMAL DALAM SATU BULAN	% RABAT
DD : DIAMOND DIRECTOR	50.000 PV	1,25 %
EDD : EXECUTIVE DIAMOND DIRECTOR	75.000 PV	1 %
DDD : DOUBLE DIAMOND DIRECTOR	100.000 PV	0,75 %
CDD : CROWN DIAMOND DIRECTOR	125.000 PV	0,50 %

Sumber : Buku Marketing Plan Natural Nusantara

Berdasarkan tabel di atas, untuk jenjang karir diamond director omset minimal dalam satu bulan dalam jaringan 50.000PV, maka akan mendapatkan bonus kualifikasi 1,25%. Jenjang karir executive diamond director omset minimal dalam satu bulan dalam jaringan

²⁵ *Ibid.*,

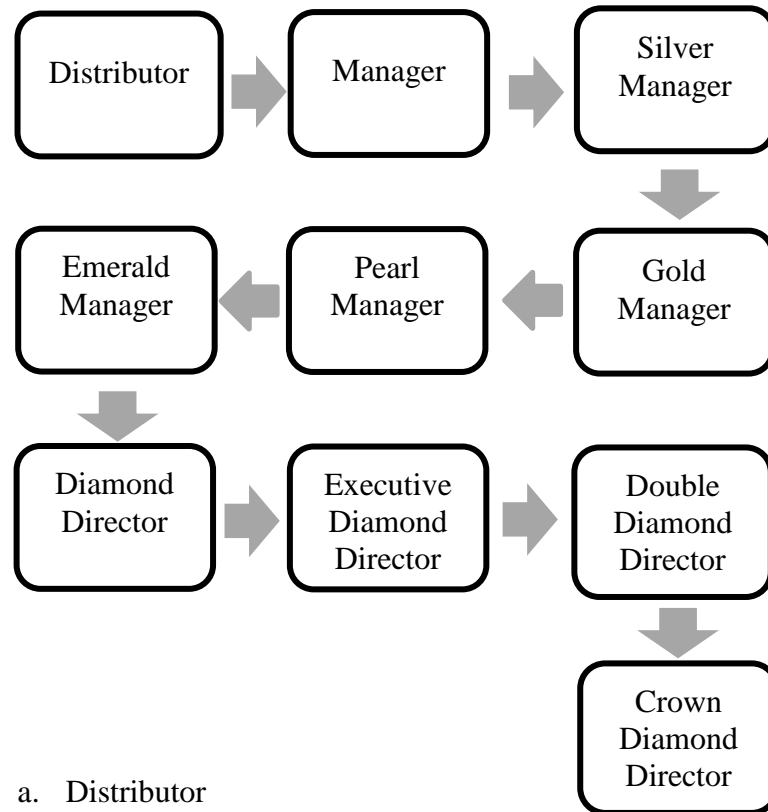
75.000PV, maka akan mendapatkan bonus kualifikasi 1%. Jenjang karir double diamond director omset minimal dalam satu bulan dalam jaringan 100.000PV, maka akan mendapatkan bonus kualifikasi 0,75%. Jenjang karir crown diamond director omset minimal dalam satu bulan akan mendapatkan 125.000PV, maka akan mendapatkan bonus kualifikasi 0,50%. Dan cukup tutup point pribadi untuk jenjang karir diamond director sampai crown diamond director dalam satu bulan 100PV. Perhitungan bonus Kualifikasi sama dengan perhitungan bonus Kepemimpinan.

7. 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. Syarat Royalty Tahunan dikeluarkan sebagai berikut: Jika omzet BV Nasional per bulan mencapai 2 Milyar maka akan mendapatkan 1% dari BV Nasional untuk royalty tahunan. Jika omzet BV Nasional per bulan mencapai 3 Milyar maka akan mendapatkan 2% dari BV Nasional untuk royalty tahunan. Jika omzet BV Nasional per bulan mencapai 4 Milyar maka mendapatkan 3,5% dari BV Nasional untuk royalty tahunan.²⁶

²⁶ *Ibid.*,

8. Jenjang Karir di Natural Nusantara



a. Distributor

Mitra Natural Nusantara jenjang karir distributor berhak atas bonus keuntungan langsung 20-30%, bahkan sampai lebih dari 40%.²⁷ Selain itu, mereka juga berhak mendapatkan bonus pengembangan sebesar 32% per bulan sesuai PV (*Point Value*) yang berhasil dikumpulkan. Syarat harus mencapai akumulasi PV sampai dengan 4.999 PV selama menjadi mitra Natural Nusantara, supaya naik jenjang karir.

b. Manager

²⁷ Chaterina Siskayani, Mitra Natural Nusantara Title Pearl Manager, *Wawancara Pribadi*, Sukoharjo 20 Juli 2022.

Mitra Natural Nusantara jenjang karir manager berhak atas keuntungan langsung lebih dari 40%. Dan akan mendapatkan bonus pengembangan sebesar 32% per bulan sesuai jumlah PV yang berhasil dikumpulkan. Syarat harus mencapai akumulasi PV sampai dengan 5000 PV selama menjadi mitra Natural Nusantara, supaya naik jenjang karir.

c. Silver Manager

Mitra Natural Nusantara jenjang karir silver manager berhak atas keuntungan langsung 20-30% bahkan lebih 40%. Selain itu, akan mendapatkan bonus pengembangan sebesar 32% per bulan sesuai jumlah PV yang berhasil dikumpulkan. Dan juga akan mendapatkan bonus karier 20%, dan bonus kepemimpinan 21%. Apabila memenuhi syarat tutup poin yang telah ditentukan.

Syarat pencapaian dengan beberapa cara yaitu:

- 1) Mencetak 2 kaki dengan 1 kaki memiliki peringkat silver manager dan 1 kaki yang lain memiliki peringkat manager, atau
- 2) Mencetak 3 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat manager, atau
- 3) Mempunyai omzet 5000 PV dan minimal mempunyai 2 kaki masing-masing mencapai omzet minimal 1000 PV dalam satu bulan.

d. Gold Manager

Mitra Natural Nusantara jenjang karir gold manager berhak atas bonus keuntungan langsung 20-30% bahkan lebih 40%. Selain itu, akan mendapatkan bonus pengembangan sebesar 32% per bulan sesuai jumlah PV yang berhasil dikumpulkan. Juga akan mendapatkan bonus karier 20%, bonus kepemimpinan 21% dan bonus break away 3% per bulan, apabila memenuhi syarat tutup poin yang telah ditentukan.

Syarat pencapaian dengan beberapa cara yaitu:

- 1) Mencetak 2 kaki dengan 1 kaki memiliki peringkat Gold Manager dan 1 kaki yang lain memiliki peringkat Silver Manager, atau
- 2) Mencetak 3 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat silver manager, atau
- 3) Mencetak 6 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat manager, atau
- 4) Mempunyai omzet 10.000 PV dan minimal mempunyai 2 kaki masing-masing mencapai omzet minimal 2.000 PV dalam satu bulan.²⁸

e. Pearl Manager

Mitra Natural Nusantara jenjang karir pearl manager berhak atas bonus keuntungan langsung 20-30% bahkan lebih 40%. Selain

²⁸ Chaterina Siskayani, Mitra Natural Nusantara Title Pearl Manager, *Wawancara Pribadi*, Sukoharjo 20 Juli 2022.

itu, akan mendapatkan bonus pengembangan sebesar 32% per bulan sesuai jumlah PV (*point value*) yang berhasil dikumpulkan. Dan juga akan mendapatkan bonus karier 20%, bonus kepemimpinan 21% dan bonus break away 3% per bulan, apabila memenuhi syarat tutup poin yang telah ditentukan.

Syarat pencapaian dengan beberapa cara yaitu:

- 1) Mencetak 2 kaki dengan 1 kaki memiliki peringkat gold manager dan 1 kaki yang lain memiliki peringkat silver manager, atau
- 2) Mencetak 3 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat gold manager, atau
- 3) Mencetak 6 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat silver manager, atau
- 4) Mempunyai omzet 20.000PV dan minimal mempunyai 2 kaki masing-masing mencapai omzet minimal 5000 PV dalam satu bulan.

f. Emerald Manager

Mitra Natural Nusantara jenjang karir emerald manager berhak atas keuntungan langsung 20-30% bahkan lebih 40%. Selain itu, akan mendapatkan bonus pengembangan sebesar 32% per bulan sesuai jumlah PV yang berhasil dikumpulkan. Dan juga akan mendapatkan bonus karier 20%, bonus kepemimpinan 21%

dan bonus break away 3% per bulan, apabila memenuhi syarat tutup poin yang telah ditentukan.

Syarat pencapaian dengan beberapa cara yaitu:

- 1) Mencetak 3 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat pearl manager, atau
- 2) Mencetak 4 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat gold manager, atau
- 3) Mempunyai 3 kaki masing-masing mencapai omzet minimal 10.000 PV dalam satu bulan.²⁹

g. Diamond Diretor

Mitra Natural Nusantara jenjang karir silver manager berhak atas bonus keuntungan langsung 20-30% bahkan lebih 40%. Selain itu, akan mendapatkan bonus pengembangan sebesar 32% per bulan sesuai jumlah PV yang berhasil dikumpulkan. Dan juga akan mendapatkan bonus karier 20%, bonus kepemimpinan 21%, bonus break away 3%, bonus kualifikasi 3,5% dan rabat royalty tahunan 3,5% per bulan, apabila memenuhi syarat tutup poin yang telah ditentukan.

Syarat pencapaian dengan beberapa cara yaitu:

- 1) Mencetak 3 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat emerald manager, atau

²⁹ Chaterina Siskayani, Mitra Natural Nusantara Title Pearl Manager, *Wawancara Pribadi*, Sukoharjo 20 Juli 2022.

- 2) Mencetak 4 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat pearl manager, atau
- 3) Mencetak 5 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat gold manager.

h. Executive Diamond Director

Mitra Natural Nusantara jenjang karir silver manager berhak atas keuntungan langsung 20-30% bahkan lebih 40%. Selain itu, akan mendapatkan bonus pengembangan sebesar 32% per bulan sesuai jumlah PV yang berhasil dikumpulkan. Dan juga akan mendapatkan bonus karier 20%, bonus kepemimpinan 21%, bonus break away 3%, bonus kualifikasi 3,5% dan rabat royalty tahunan 3,5% per bulan, apabila memenuhi syarat tutup poin yang telah ditentukan.³⁰

Syarat pencapaian dengan beberapa cara yaitu:

- 1) Mencetak 3 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat diamond director, atau
- 2) Mencetak 4 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat emerald manager, atau
- 3) Mencetak 5 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat emerald manager, atau
- 4) Mencetak 6 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat gold manager.

³⁰ Indayani, mitra Natural Nusantara Emerald Pearl Manager, *Wawancara Pribadi*, Sukoharjo 25 Juli 2022.

i. Double Diamond Director

Mitra Natural Nusantara jenjang karir silver manager berhak atas bonus keuntungan langsung 20-30% bahkan lebih 40%. Selain itu, akan mendapatkan rabat pengembangan sebesar 32% per bulan sesuai jumlah PV yang berhasil dikumpulkan. Dan juga akan mendapatkan bonus karier 20%, bonus kepemimpinan 21%, bonus break away 3%, bonus kualifikasi 3,5% dan rabat royalty tahunan 3,5% per bulan, apabila memenuhi syarat tutup poin yang telah ditentukan.

Syarat pencapaian dengan beberapa cara yaitu:

- 1) Mencetak 3 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat executive diamond director, atau
- 2) Mencetak 4 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat diamond director, atau
- 3) Mencetak 5 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat emerald manager, atau
- 4) Mencetak 6 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat pearl manager.

j. Crown Diamond Director

Mitra Natural Nusantara jenjang karir silver manager berhak atas bonus keuntungan langsung 20-30% bahkan lebih 40%. Selain itu, akan mendapatkan bonus pengembangan sebesar 32% per bulan sesuai jumlah PV yang berhasil dikumpulkan. Dan

juga akan mendapatkan bonus karier 20%, bonus kepemimpinan 21%, bonus break away 3%, bonus kualifikasi 3,5% dan rabat royalty tahunan 3,5% per bulan, apabila memenuhi syarat tutup poin yang telah ditentukan.³¹

Syarat pencapaian dengan beberapa cara yaitu:

- 1) Mencetak 3 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat double diamond director, atau
- 2) Mencetak 4 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat executive diamond director, atau
- 3) Mencetak 5 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat diamond director, atau
- 4) Mencetak 6 kaki masing-masing kaki memiliki peringkat emerald manager.

³¹ Indayani, mitra Natural Nusantara Emerald Pearl Manager, *Wawancara Pribadi*, Sukoharjo 25 Juli 2022.

BAB IV

ANALISIS SISTEM PEMBERIAN BONUS DI NATURAL NUSANTARA JARINGAN CHATERINA SISKAYANI DITINJAU PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN NOMOR 70 TAHUN 2019

A. Sistem Pemberian Bonus di Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani

Secara garis besar, sumber bonus di bisnis Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani diperoleh melalui dua cara yaitu penjualan langsung produk Natural Nusantara kepada para konsumen dan bonus di jenjang karir yaitu dengan cara mengajak orang untuk menjadi bagian dari jaringannya yang bertugas memasarkan atau menjual produk Natural Nusantara semakin besar jaringan yang dibangun, maka akan semakin besar pula potensi untuk memperoleh bonusnya.

Di bisnis Natural Nusantara sumber bonus berasal dari laba eceran, bonus pengembangan 32%, bonus karir 20%, bonus kepemimpinan 21%, bonus breakway 3%, bonus kualifikasi 3,5% dan rabat royalty tahunan 3,5% dari jenjang karir dan bonus lainnya.

Sistem pemberian bonus yang berlaku di Natural Nusantara jaringan Chaterina Siskayani berdasarkan PV (*Point Value*) yang dikumpulkan para mitra baik PV pribadi maupun PV dalam group jaringannya. Apabila mitra ingin memperoleh bonus yang ditawarkan perusahaan Natural Nusantara maka mitra harus melakukan penjualan

produk pribadi dan melakukan perekrutan mitra baru serta melakukan pembinaan atau pembimbingan terhadap para *downline* yang direkrutnya.

Untuk bonus laba eceran bisa didapatkan jika mitra berhasil melakukan penjualan produk Natural Nusantara. Bonus laba eceran diperoleh dari selisih harga konsumen dengan harga distributor (mitra). Dan memperoleh keuntungan langsung sebesar 20% sampai lebih 41% per produk dari harga katalog.

Untuk bonus pengembangan diperoleh 10-32% dari jumlah persentase omset PV yang telah dikumpulkan, semakin tinggi omset PV yang telah dikumpulkan maka semakin tinggi pula jumlah persen yang akan didapatkan. Kalau sudah mempunyai jaringan maka semakin tinggi pula jumlah persen bonus yang akan didapatkan. Besarnya persentase bonus pengembangan ditentukan berdasarkan omset PV bulanan sesuai dengan ketentuan tabel bonus pengembangan yang sudah ada di bab 3.

Untuk bonus karir diperoleh 20% dari BV Nasional yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha yang berhasil mencapai jenjang karir manager sampai crown diamond director. Diperoleh apabila side volume dalam jaringannya sudah memenuhi, maka akan mendapatkan bonus karir tersebut. Dan cukup tutup point pribadi dalam satu bulan untuk jenjang karir manager 50 PV dan jenjang karir silver manager sampai crown diamond director 100 PV dalam satu bulan.

Untuk bonus kepemimpinan diperoleh sebesar 21% dari BV nasional yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha yang berhasil

mencapai jenjang karir silver manager sampai crown diamond director. Diperoleh dengan syarat apabila mempunyai side volume dalam jaringannya minimal 1000PV satu bulan. Dan cukup tutup point pribadi dalam satu bulan untuk jenjang karir silver manager sampai crown diamond director 100PV satu bulan.

Untuk bonus break away diperoleh sebesar 3% dari BV Nasional yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha yang berhasil mencapai jenjang karir gold manager sampai crown diamond director. Diperoleh dengan syarat mempunyai 1 kaki dengan omset minimal 100.000PV dalam satu bulan. Side volume harus mempunyai omset minimal 30.000PV dalam satu bulan. Dan tutup point pribadi dalam satu bulan untuk jenjang karir gold manager sampai crown diamond director 100PV dalam satu bulan.

Untuk bonus kualifikasi diperoleh total sebesar 3,5% dari BV nasional yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha yang berhasil mencapai jenjang karir diamond director sampai crown diamond director. Diperoleh dengan syarat untuk diamond director omset satu bulan 50.000PV dalam jaringannya, maka akan mendapatkan bonus kualifikasi 1,25%. Untuk jenjang karir executive diamond director omset jaringan dalam satu bulan 75.000PV., maka akan mendapatkan rabat kualifikasi sebesar 1%. Jenjang karir double diamond director omset jaringan dalam satu bulan 100.000PV, maka akan mendapatkan rabat kualifikasi 0,75%. Jenjang karir crown diamond director omset jaringan dalam satu bulan

125.000PV, akan mendapatkan rabat kualifikasi 0,50%. Dan hanya tutup point pribadi untuk jenjang karir diamond director sampai crown diamond director dalam satu bulan 100PV.

Royalty tahunan yaitu penghargaan sebesar maksimal 3,5% dari BV (*Bussiness Value*) nasional yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha yang berhasil mencapai jenjang karir diamond director sampai crown diamond director yang akan diberikan setahun sekali. Diperoleh dengan syarat jika omset BV nasional per bulan mencapai 2 Milyar maka akan mendapatkan 1% dari BV nasional untuk royalty tahunan. Jika omset BV nasional per bulan mencapai 3 Milyar maka akan mendapatkan 2% dari BV Nasional untuk royalty tahunan. Dan, jika omset Nasional per bulan mencapai 4 Milyar maka akan mendapatkan 3,5% dari BV Nasional untuk royalty tahunan.

Mengenai waktu pemberian bonus, tiap bonus mempunyai ketentuan yang berbeda. Untuk bonus laba eceran didapatkan langsung ketika mitra berhasil menjual produk Natural Nusantara. Untuk rabat royalty tahunan 3,5% diberikan oleh perusahaan kepada mitra minimal peringkat diamond director yang akan diberikan setahun sekali apabila memenuhi persyaratan untuk mendapatkan royalty tahunan. Sedangkan untuk bonus bulanan yang diperoleh dari bonus pengembangan, bonus karir sebesar 20%, bonus kepemimpinan 21%, bonus break away 3%, rabat kualifikasi 3,5% dibayarkan atau ditransfer ke rekening pribadi

masing-masing mitra pada tanggal 20 (duapuluh) sampai akhir bulan setiap bulannya.

B. Analisis Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 tentang Distribusi Barang Secara Langsung terhadap Sistem Pemberian Bonus di Natural Nusantara Jaringan Chaterina Siskayani

Dalam peraturan menteri perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 tentang bonus dalam Distribusi Barang Secara Langsung adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada penjual langsung, karena berhasil melebihi target penjualan barang yang ditetapkan perusahaan. Tentang Penjualan Barang Secara Langsung, dijelaskan Delapan poin prosedur pemberian bonus yang sesuai dengan Peraturan Menteri Perdagangan, yaitu:

1. Penjualan langsung secara Multi Tingkat (*Multi Level Marketing*) adalah penjualan barang tertentu melalui jaringan pemasaran berjenjang yang dikembangkan oleh Penjual Langsung yang bekerja atas dasar komisi dan atau bonus berdasarkan hasil penjualan barang kepada konsumen (Pasal 1 ayat 3).¹

Natural Nusantara terdapat bonus pengembangan yang akan didapatkan mitra apabila berhasil melakukan penjualan produk pribadi maupun dalam jaringannya. Yaitu dihitung berdasarkan jumlah PV (*Point Value*) pribadi maupun PV jaringan yang diperoleh. Dalam bonus pengembangan ini adil mengingat mitra kerja keras

¹ Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 Tentang Distribusi Barang Secara Langsung.

mengumpulkan point dan dibayar dengan mendapatkan mendapatkan bonus sebagai apresiasi atas prestasi. Sebanding dengan kerja keras, semakin banyak berjualan maka semakin besar bonus yang didupatkannya.

Di bisnis Natural Nusantara, terapat bonus di mana ketika *downline* melakukan pembelian dan memperoleh PV (*Point Value*) maka PV tersebut akan masuk ke PV si *upline* (mitra kerja tingkat atas) dan karena PV tersebut semakin banyak maka *upline* akan mendapatkan bonus dijenjang karir yaitu bonus karir 20%, bonus kepemimpinan 21%, bonus break away 3%, bonus kualifikasi 3,5% dan royalti tahunan 3,5%.

“Untuk mendapatkan bonus kepemimpinan 21% oleh perusahaan kepada mitra usaha minimal peringkat silver manager sampai crown diamond director, dengan syarat side volume dalam jaringannya minimal 1000PV dalam satu bulan. Dan cukup tutup point pribadi 100PV dalam satu bulan, maka mitra akan mendapatkan bonus tersebut”.²

Dari penjelasan tersebut, dapat dilihat bahwa PV si *downline* akan menjadi PV si *upline*, padahal *upline* tidak melakukan sedemikian banyak penjualan atau si *upline* mendapatkan pendapatan pasif (*pasive income*). Dapat dikatakan *upline* telah memenuhi syarat untuk mendapatkan bonus kepemimpinan, karena dalam jaringannya telah berhasil mengumpulkan 1000PV. Dan tutup point pribadi untuk level silver manager cukup dengan 100PV. Jadi, meskipun *upline*

² Indayani, mitra Natural Nusantara Title Emerald Manager, *Wawancara Pribadi*, Sukoharjo 25 Juli 2022.

tidak melakukan penjualan sedemikian banyak, jika dia bisa tutup point maka tetap mendapatkan bonus kepemimpinan sebanyak 21%.

Sebuah transaksi baik transaksi upah-mengupah, sewa-menyewa maupun jual beli hendaknya terdapat kesepakatan yang dibuat oleh para oleh para pihak yang melakukan perjanjian. Perjanjian menurut pasal 1313 KUHPerdara adalah sebuah perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih. Dalam pasal 1338 KUHPerdara telah disebutkan bahwa, semua persetujuan yang dibuat sesuai dengan undang-undang berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Persetujuan itu tidak dapat ditarik kembali selain dengan kesepakatan kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang ditentukan oleh undang-undang. Persetujuan harus dilaksanakan dengan itikad baik.

Perjanjian akan berlaku jika terdapat empat syarat yang telah dipenuhi dalam pasal 1320 KUHPerdara yakni:

- a. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya
- b. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan
- c. Suatu hal tertentu
- d. Suatu sebab yang halal.

Sebagaimana dijelaskan diatas syarat utama yang harus dipenuhi adalah sepakat dan saling mengikatkan diri mereka bagi yang membuat perjanjian selain itu orang yang melakukan suatu perjanjian haruslah orang-orang yang cakap atau dewasa dan sadar

untuk membuat kesepakatan tersebut, artinya jika tidak ada kesepakatan dari salah satu pihak maka perjanjian tersebut dianggap batal. Kemudian mengenai suatu hal tertentu dan sebab yang halal yaitu ketika nomor 1 dan nomor 2 telah terpenuhi.

Mengenai sistem bonus yang diterapkan di *Multi Level Marketing* Natural Nusantara, beberapa mitra yang setuju mengenai sistem tersebut diperbolehkan dan telah memenuhi pasal 1320 KUHPerdara yaitu terpenuhinya suatu kesepakatan atau kerelaan yang mengikatkan dirinya. Bagi mitra *downline* setuju asalkan *upline* memenuhi atau menjalankan kewajibannya yang ada di dalam perjanjian awal. Salah satunya, kewajiban *upline* diwajibkan untuk memberikan pelatihan, mensponsori, melakukan pembinaan, pengawasan dan membimbing *downlinenya* dengan benar. Tetapi ada para mitra *upline* yang tidak menjalankan kewajiban yang sudah ada di perjanjian *Multi Level Marketing* yang telah ditetapkan oleh perusahaan, dan tetap bisa mendapatkan bonus reward atas jerih payah *downlinenya* atau jaringan yang ada dibawahnya, sehingga menimbulkan wanprestasi atau meruginya salah satu pihak.

Adapun hasil wawancara terhadap mitra Nisa Yurika, sudah menjadi bagian dari bisnis Natural Nusantara, dan sudah di level Gold Manager, namun dalam hal pengawasan dan pembinaannya, hanya melakukan pada pertemuan pertama, dan membiarkan para *downlinenya* bekerja dan berjalan sendiri. Mitra mba Nisa Yurika

melakukannya agar para *downlinenya* bisa mandiri tanpa adanya bimbingan terus menerus dan tidak tergantung terhadapnya, beliau hanya memotivasi agar bersemangat berbisnis tanpa melakukan pembinaan. Menurut beliau melakukan pembinaan terhadap *downline* hanya cukup di awal saja, dan beliau mengatakan bahwa para *downlinenya* bisa sukses hingga sekarang masih tetap aktif dalam menjalankan bisnis Natural Nusantara.³

Perjanjian yang tidak dilaksanakan dengan itikad baik sering disebut dengan wanprestasi atau ingkar janji. Menurut KHES pasal 36 tentang ingkar janji yaitu:

- a. Tidak melakukan apa yang dijanjikan untuk dilakukannya.
- b. Melaksanakan apa yang dijanjikan, tetapi tidak sebagaimana dijanjikan
- c. Melakukan apa yang dijanjikan, tetapi terlambat
- d. Melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukan.⁴

Dalam KHES pasal 36 tersebut, seorang *upline* dikatakan ingkar janji karena tidak melakukan apa yang dijanjikan untuk dilakukannya yaitu, untuk seorang *upline* diwajibkan untuk memberikan pelatihan, mensponsori, melakukan pembinaan, pengawasan dan membimbing *downlinenya* dengan benar.

³ Nisa Yurika, Mitra Natural Nusantara Title Gold Manager, *Wawancara Pribadi*, Klaten 22 Juli 2022.

⁴ Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani (PPHIMM), *Kompilasi Hukum Ekonomi Syari'ah* (Jakarta: Kencana, 2009), hlm 36.

2. Bonus atas penjualan yang selanjutnya disebut bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada Penjual Langsung, karena berhasil melebihi target penjualan barang yang ditetapkan perusahaan (Pasal 1 ayat 9).⁵

Natural Nusantara jaringan Chaterina Siskayani sudah menetapkan ketentuan-ketentuan yang jelas, mengenai syarat mendapatkan bonus yaitu berhasil mengumpulkan *Point Value* (PV) yang telah ditentukan atau berhasil melebihi target penjualan yang telah ditetapkan perusahaan.

“Di nasa apabila mitra ingin mendapatkan bonus itu karena melebihi target yang telah ditentukan mba. Contohnya untuk bonus pengembangan. Maka dia harus melebihi target penjualan 50PV dan akan mendapatkan rabat 10% dari PV yang telah dia kumpulkan pribadi, kalau tidak berhasil mengumpulkan 50PV maka dia tidak kan mendapatkan bonus. Dan apabila mitra mempunyai kaki atau group, maka semakin tinggi pula bonus pengembangan yang akan diperoleh.”⁶

Dalam pemberian bonus di Natural Nusantara ada target yang harus dicapai baik target pribadi maupun target dalam jaringan. Kalau tidak mencapai target atau melebihi target yang telah ditetapkan perusahaan maka tidak akan mendapatkan bonus.

Jadi dalam point 2 ini di Natural Nusantara telah sesuai dengan ketentuan karena bonus yang diberikan oleh perusahaan Natural Nusantara kepada anggota (mitra usaha) jelas jumlahnya sesuai dengan target penjualan barang (syarat) yang telah ditentukan.

⁵ Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 Tentang Distribusi Barang Secara Langsung.

⁶ Nisa Yurika, Mitra Natural Nusantara Title Gold Manager, *Wawancara Pribadi*, Klaten 22 Juli 2022.

3. Jenis, perhitungan serta jumlah komisi atau bonus yang diberikan kepada seluruh penjual langsung yang dibuat dalam mata uang rupiah (Pasal 8 ayat 1 huruf g).

Di dalam Natural Nusantara, mengenai jenis-jenis dan perhitungan bonus sudah dijelaskan di bab 3. Untuk bonus laba eceran itu diperoleh langsung ketika mitra berhasil menjual produk dari Natural Nusantara. Dan dalam laba eceran dalam bentuk uang rupiah. Untuk bonus pengembangan, bonus karir, bonus kepemimpinan, bonus break away, bonus kualifikasi, dan rabat royalty tahunan yang diberikan atau didapatkan mitra, perusahaan memberikan bonus dalam bentuk rupiah dan ditransfer ke rekening pribadi masing-masing mitra.

Jadi dalam point 3 ini di Natural Nusantara telah sesuai dengan ketentuan karena pemberian bonus oleh perusahaan dalam bentuk mata uang rupiah yang akan ditransfer ke rekening pribadi mitra Natural Nusantara.

4. Simulasi perhitungan komisi atau bonus kepada Penjual Langsung hingga tingkat jaringan tertentu (Pasal 8 ayat 1 huruf h).⁷

Natural Nusantara menawarkan keuntungan, dan bonus yang sangat menjanjikan kepada para mitranya. Disini *upline* (mitra kerja tingkat atas) mencari atau merekrut *downline* (mitra kerja tingkat bawah) sehingga jaringan semakin besar. Mengenai perhitungan bonus kepada penjual langsung diberikan berdasarkan jumlah PV yang

⁷ Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 Tentang Distribusi Barang Secara Langsung.

dikumpulkan pribadi maupun dalam jaringannya, dan mampu tutup point pribadi sesuai jenjang karir yang dicapai mitra tersebut. Kalau jaringannya banyak dan tidak bisa tutup point pribadi maka tidak akan mendapatkan bonus. Natural Nusantara sudah memberikan bonus sesuai dengan perhitungannya kepada penjual langsung hingga tingkat jaringan tertentu. Bonus yang diberikan bukan hanya yang sudah menempati jenjang karir yang tinggi atau sudah mempunyai jaringan banyak.

Sebagaimana yang telah disampaikan oleh Chaterina Siskayani mitra Natural Nusantara, jenjang karir Pearl Manager saat wawancara:

“Bonus yang diberikan disini sesuai perhitungan PV pribadi maupun PV jaringan mba, dan perusahaan sudah memberikan sesuai dengan perhitungan kepada mitra hingga tingkat jaringan tertentu. Jadi di nasa ini yang dapat bonus tidak hanya *upline* (mitra kerja tingkat atas), tetapi *downline* disini juga akan dapat bonus sesuai PV yang telah dikumpulkan.”⁸

Jadi dalam point 4 ini dalam pemberian bonus di Natural Nusantara sudah sesuai dengan ketentuan. Karena perhitungan bonus berdasarkan jumlah PV yang dikumpulkan pribadi maupun dalam jaringannya. Perusahaan memberikan bonus sesuai perhitungan kepada mitra hingga tingkat jaringan tertentu.

5. Syarat dan ketentuan dalam mendapatkan komisi dan atau bonus (Pasal 8 ayat 1 huruf i).

⁸ Indayani, mitra Natural Nusantara Title Emerald Manager, *Wawancara Pribadi*, Sukoharjo 25 Juli 2022.

Di bisnis Natural Nusantara, ketika mitra kerja resmi bergabung, akan dijelaskan bahwa untuk memperoleh bonus-bonus tersebut harus ada usaha dan mencapai syarat-syarat tertentu. Yaitu diperoleh jika memenuhi syarat minimal PV (*Point Value*) yang telah ditentukan. Bonus yang diberikan diperoleh berdasarkan hasil kerja nyata mitra. Melalui penjualan dan melalui pembinaan jaringan.

“Untuk ketentuan atau syarat pemberian bonus di Natural Nusantara adil, ada syarat untuk mendapatkan bonus mba, karena *upline* (mitra kerja tingkat atas) tetap harus membimbing dan syarat bonus cair dengan mengumpulkan minimal 50-100PV pribadi. Pemberian bonus sesuai dengan PV pribadi maupun dalam jaringan, jika memenuhi syarat PV akan mendapatkan bonus namun jika tidak memenuhi tidak akan memperoleh bonus.”⁹

Jadi dalam point 5 ini telah sesuai dengan ketentuan karena semua keuntungan dan bonus yang diberikan oleh perusahaan Natural Nusantara kepada anggota ada syarat ketentuan PV yang dicapai, dalam mendapatkan bonus yang ada di Natural Nusantara. Misalkan memiliki *downline* (mitra kerja tingkat bawah) sebanyak 25 orang tetapi jika tidak mampu mengumpulkan PV (*Point Value*) yang telah ditentukan maka tidak akan memperoleh bonus.

6. Jadwal pembayaran komisi dan atau bonus (Pasal 8 ayat 1 huruf j).¹⁰

Di bisnis Natural Nusantara mengenai jadwal pembayaran bonus kepada mitra oleh perusahaan sudah dijelaskan. Yaitu bonus laba eceran akan di peroleh langsung ketika mitra usaha berhasil menjual

⁹ Chaterina Siskayani, Mitra Natural Nusantara Title Pearl Manager, *Wawancara Pribadi*, Sukoharjo 20 Juli 2022.

¹⁰ Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 Tentang Distribusi Barang Secara Langsung.

produk, dan akan memperoleh keuntungan sebesar 20% bahkan lebih dari 40% per produk. Untuk Rabat royalti tahunan 3,5% diberikan oleh perusahaan kepada mitra minimal peringkat diamond director yang akan diberikan setahun sekali apabila memenuhi persyaratan untuk mendapatkan royalti tahunan. Sedangkan untuk bonus bulanan yang diperoleh dari bonus pengembangan, bonus karir sebesar 20%, bonus kepemimpinan 21%, bonus break away 3%, bonus kualifikasi 3,5% dibayarkan atau ditransfer ke rekening pribadi masing-masing mitra pada tanggal 20 (duapuluh) sampai akhir bulan setiap bulannya.

Dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 36 tahun 2021 tentang Pengupahan¹¹, pasal 11 ayat 2 yaitu bonus untuk pekerja atau buruh diatur dalam perjanjian kerja, peraturan perusahaan atau perjanjian kerja bersama. Artinya hari atau tanggal dalam pelaksanaan pembayaran bonus telah disepakati di awal, itu diatur dalam perjanjian kerja.

Jadi dalam point 6 ini di Natural Nusantara sudah sesuai dengan ketentuan karena dalam pelaksanaan waktu pembagian bonus di Natural Nusantara ini sudah sesuai yang diperjanjikan di awal.

7. Perusahaan memberikan komisi dan atau bonus kepada Penjual Langsung sesuai dengan yang diperjanjikan (Pasal 13 huruf f).

Di Natural Nusantara jaringan Chaterina Siskayani, ada banyak bonus yang ditawarkan. Bonus didapat secara langsung dari volume

¹¹ Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 2021 tentang Pengupahan

penjualan pribadi para mitra, sementara bonus di jenjang karir didapat berdasarkan jumlah *Point Value* (PV) yang dikumpulkan para mitra beserta *downline-downlinenya* (mitra kerja tingkat bawah), dan mampu tutup point. Mengenai perhitungan bonus sudah dijelaskan, dan perusahaan telah memberikan bonus sesuai dengan PV yang diperoleh dari omset pribadi maupun PV dalam jaringannya dan telah sesuai yang diperjanjikan yaitu sesuai dengan perhitungannya.

Jadi dalam point 7 ini di Natural Nusantara telah sesuai dengan ketentuan karena bonus diberikan berdasarkan jumlah PV yang dikumpulkan mitra pribadi maupun dalam jaringannya atau beserta *downline-downlinennya* dan mampu tutup point. Dan perusahaan telah memberikan bonus sesuai dengan yang diperjanjikan.

8. Jumlah komisi dan atau bonus yang diberikan kepada Penjual Langsung paling banyak 40% (empat puluh persen) dari omset perusahaan (Pasal 17).¹²

Dalam jumlah bonus di Natural Nusantara diberikan berdasarkan jumlah PV (*Point Value*) penjualan pribadi dan dalam jaringan. Perhitungan bonus berdasarkan jumlah omset penjualan dalam sebuah jaringan, yang akan memperoleh PV yang terkandung di dalam setiap produk, kemudian pengumpulan PV tersebut untuk perhitungan bonus, jadi perhitungan bonus berdasarkan jumlah PV omset pribadi maupun dalam jaringan, bukan dari omset perusahaan. Jadi dalam

¹² Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 Tentang Distribusi Barang Secara Langsung.

Natural Nusantara ini perusahaan tidak memberikan bonus lebih dari 40% dari omset perusahaan.

Berdasarkan hasil analisis dalam sistem pemberian bonus di Natural Nusantara sudah sesuai dengan ketentuan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 tentang Distribusi Barang Secara Langsung. Salah satunya jumlah bonus yang diberikan paling banyak 40% dari omset perusahaan. Dalam natural nusantara ini perhitungan bonus berdasarkan jumlah omset penjualan pribadi maupun jaringan bukan dari omset perusahaan. Jadi dalam Natural Nusantara ini perusahaan tidak memberikan bonus lebih dari empat puluh persen dari omset perusahaan.

Mengenai sistem bonus yang diterapkan di *Multi Level Marketing* Natural Nusantara, yaitu mengenai PV (*Point Value*) *downline* masuk ke *upline* atau pengumpulan PV dalam jaringan digunakan untuk penentuan perolehan bonus *upline*, beberapa mitra yang setuju mengenai sistem tersebut diperbolehkan dan telah memenuhi pasal 1320 KUHPerdara yaitu terpenuhinya suatu kesepakatan atau kerelaan yang mengikatkan dirinya. Bagi mitra *downline* setuju asalkan *upline* memenuhi atau menjalankan kewajibannya yang ada di dalam perjanjian awal. Salah satu, kewajiban *upline* mendapatkan bonus reward diwajibkan untuk memberikan pelatihan, mensponsori, melakukan pembinaan, pengawasan dan membimbing *downlinenya* dengan benar. Tetapi ada para mitra *upline* yang tidak menjalankan kewajiban yang sudah ada di perjanjian multi level marketing yang telah ditetapkan oleh perusahaan, dan tetap bisa

mendapatkan bonus reward atas jerih payah *downlinenya* atau jaringan yang ada dibawahnya. Jadi disini terjadi pemanfaatan posisi yang dilakukan seorang *upline* terhadap *downlinenya*, sehingga menimbulkan wanprestasi atau meruginya salah satu pihak.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari deskripsi pembahasan yang sudah dibahas dan dianalisis oleh penulis, dapat ditarik kesimpulan diantaranya:

1. Praktik sistem pemberian rabat atau bonus di Natural Nusantara jaringan Chaterina Siskayani dilakukan berdasarkan jumlah PV (*Point Value*) yang terkumpul, baik PV pribadi maupun PV jaringan, di mana PV adalah nilai point yang terkandung di dalam masing-masing produk. Untuk bonus laba eceran 20% sampai lebih 40% didapatkan langsung, ketika mitra berhasil melakukan penjualan produk Natural Nusantara. Untuk bonus pengembangan diperoleh 10%-32% dari jumlah persentase omset PV yang telah dikumpulkan pribadi maupun dalam jaringan. Untuk bonus di jenjang karir ada bonus karir 20%, bonus kepemimpinan 21%, bonus break away 3%, royalty diamond director 1,25%, royalty executive diamond director 1%, royalty double diamond director 0,70%, royalty crown diamond director 0,5% dan rabat royalty tahunan 3,5%.
2. Sistem pemberian bonus di Natural Nusantara jaringan Chaterina Siskayani sudah sesuai dengan ketentuan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 tentang Distribusi Barang Secara Langsung. Salah satunya jumlah bonus yang diberikan paling banyak

40% dari omset perusahaan. Dalam natural nusantara ini perhitungan bonus berdasarkan jumlah omset penjualan pribadi maupun jaringan bukan dari omset perusahaan. Jadi dalam Natural Nusantara ini perusahaan tidak memberikan bonus lebih dari empat puluh persen dari omset perusahaan. Mengenai sistem bonus yang diterapkan di multi level marketing Natural Nusantara tersebut, yaitu mengenai PV (*Point Value*) *downline* masuk ke *upline*. Beberapa mitra yang setuju mengenai sistem tersebut diperbolehkan dan telah memenuhi pasal 1320 KUHPerdara yaitu terpenuhinya suatu kesepakatan atau kerelaan yang mengikatkan dirinya. Bagi *downline* setuju asalkan *upline* memenuhi atau menjalankan kewajibannya yang ada di dalam perjanjian awal. Salah satu, kewajiban *upline* diwajibkan untuk memberikan pelatihan, mensponsori, melakukan pembinaan, pengawasan dan membimbing *downlinenya* dengan benar. Tetapi ada *upline* yang tidak menjalankan kewajiban yang sudah ada di perjanjian *Multi Level Marketing* yang telah ditetapkan oleh perusahaan, dan tetap bisa mendapatkan bonus reward atas jerih payah *downlinenya* atau jaringan yang ada dibawahnya, sehingga menimbulkan wanprestasi atau meruginya salah satu pihak.

B. Saran

1. Bagi para mitra *upline* Natural Nusantara dapat menjalankan kewajibannya sebagaimana mestinya untuk memenuhi perjanjian yang telah ditetapkan, sehingga bonus yang diberikan bersifat adil, dan tidak

terjadi sebuah pemanfaatan posisi yang dilakukan oleh *upline* terhadap *downline* atau meruginya salah satu pihak.

2. Penelitian ini masih sangat kurang ada beberapa aspek dan tema yang masih perlu diperdalam seperti penelitian wanprestasi dalam perjanjian *Multi Level Marketing* yang dilakukan mitra Natural Nusantara.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah, Beni Khoril, *Praktek Sistem Bonus Dalam Perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) Kota Semarang Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, Skripsi, Universitas Islam Negeri Walisongo, Semarang, 2015.
- Adisu, Edytus, *Hak Karyawan atas Gaji dan Pedoman Menghitung Gaji Pokok, Uang Lembur, Gaji Sundulan, Insentif, Bonus, THR, Pajak Atas Gaji, Iuran Pensiun, Pesangon, Iuran Jmsostek/Dana Sehat*, Jakarta: Forum Shabat, 2008.
- Al Hadi, Abu Azam, *Fikih Muamalah Kontemporer*, Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017.
- Amin, Muhamad, *Strategi Pemasaran MLM (Multi Level Marketing) Perspektif Ekonomi Islam Studi Kasus Pada PT Natural Nusantara Cabang Purwokerto*, Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, Purwokerto, 2016.
- Arafat, Ulfa Fadhilah, *Analisis Fatwa DSN MUI No.75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berbasis Syariah (PLBS) Terhadap Jual Beli Pulsa Melalui Duta Network Indonesia (DNI) Madiun*, Skripsi, Institut Agama Islam Ponorogo, Ponorogo, 2018.
- Assauri, Sofjan, *Manajemen Pemasaran*, Edisi I, Rajawali Pers: Jakarta, 2013.
- Bahrudin, Moh, *Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Hukum Islam*, Asas, Lampung, Vol.3 No 1, 2011.
- Batjo, Nurdin, Mahadin Shaleh, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Sulawesi Selatan: Penerbit Aksara Timur, 2018.
- Dewi, Gemala, *Hukum perikatan Islam di Indonesia*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2005.
- H, Husnia, *Analisis Hukum Islam Terhadap Sistem Pemberian Bonus MLM (Multi Level Marketing) Pada Bisnis NU Amoorea (Studi Kasus Pada PT Duta Elok Persada)*, Skripsi, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, Surabaya, 2019.
- Hatta, R. Mulyapradana dan M, *Jadi Karyawan Kaya*, Jakarta: Visimedia, 2016.

Hidayat, M Irwan Trias Saputra, Suharyono, Kadarisman, *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, Vol 38 No 1, September 2016.

Hidayat, Nissa Nurfitriya, Retno, Omset Penjualan Berdasarkan Jenis Hajatan Dan Waktu, *Jurnal*, Vol x, No 6 Maret-April 2015.

I, Ibrahim, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabet CV, 2015.

I, Indayani, mitra Natural Nusantara Emerald Pearl Manager, *Wawancara Pribadi*, Sukoharjo 25 Juli 2022.

Ilham, Mughnifar, *20 Pengertian Insentif Menurut Para Ahli [Terlengkap]*, dikutip dari <https://materibelajar.co.id/pengertian-insentif-menurut-para-ahli> diakses 29 Juni 2022.

K, Kuswara, *Mengenai MLM Syariah*, Tangerang: Qultum Media, 2005.

Lubis, Suhrawardi K, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 2004.

Noor, Juliansyah, *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi dan Karya ilmiah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011.

Nusantara, Natural, dikutip dari <https://stockistnasa.com/natural-nusantara/>, diakses 15 Februari 2022.

Nusantara, Natural, *Kode Etik dan Peraturan Perusahaan Natural Nusantara*, Yogyakarta: Humas PT Natural Nusantara, 2020.

Nusantara, Natural, *Marketing Plan PT Natural Nusantara*, Yogyakarta: Humas PT Natural Nusantara.

Nusantara, Natural. *Company Profile PT Natural Nusantara*, Yogyakarta: Humas PT Natural Nusantara, 2020.

Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 Mengenai Bonus dalam Penjualan Barang Secara Langsung.

Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani (PPHIMM), *Kompilasi Hukum Ekonomi Syari'ah*, Jakarta: Kencana, 2009.

- Rachmat, Agusli, *Sistem Pendukung Keputusan Bonus Tahunan Karyawan Menggunakan Metode TOPSIS*, Sisfotek Global, Vol.7 No. 2, September 2017.
- S, Sudarto, *Masailul Fiqhiyah Al-haditsah*, Yogyakarta: Grup Penerbitas CV Budi Utama, 2018.
- S, Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2016.
- S, Sukmadinata, *Metode Penelitian Pendidikan*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2007.
- S, Suwartono, *Dasar-Dasar Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: CV Andi Offset, 2014.
- Shaleh, Nurdin Batjo, dan Mahadin, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Sulawesi Selatan: Penerbit Aksara Timur, 2018), hlm 94-95.
- Sholihin, Ahmad Ifham, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010.
- Siskayani, Chaterina, mitra Natural Nusantara Title Pearl Manager, *Wawancara Pribadi*, Sukoharjo 20 Juli 2022.
- Wahyudi, Firman, *Multi Level Marketing dalam Kajian Fiqh Muamalah*, Al-Banjari, Hakim Peradilan Agama Bengkulu, Vol. 13 Nomor 2, 2014.
- Wijaya, Umrati dan Hengki, *Analisis Data Kualitatif Teori Konsep Dalam Penelitian Pendidikan*, Makasar: Sekolah Tinggi Theologi Jaffary, 2020.
- Wilson, Bangun, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: Erlangga, 2012.
- Wulandari, Sonia Resti, *Efektivitas Multi Level Marketing Dalam Memasarkan Produk*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Ma Chung Malang, 2019.
- Yurika, Nisa, Mitra Natural Nusantara Title Gold Manager, *Wawancara Pribadi*, Klaten 22 Juli 2022.

Zaki, Ajeng Dwyanita, Irham, *Analisis Kesesuaian Syariah pada Sistem Operasi Bisnis Multi Level Marketing (MLM) KK Indonesia dengan Fatwa DSN MUI No.75/VII/2009*, JESTT, (Universitas Airlangga) Vol.1 Nomor 4, 2014.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1

Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 Tentang Distribusi Barang Secara Langsung



MENTERI PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA

PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA
NOMOR 70 TAHUN 2019
TENTANG
DISTRIBUSI BARANG SECARA LANGSUNG

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA

MENTERI PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA,

Menimbang : bahwa untuk melaksanakan ketentuan Pasal 17 ayat (2) Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 22/M-DAG/PER/3/2016 tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 66 Tahun 2019 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 22/M-DAG/PER/3/2016 tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang, perlu menetapkan Peraturan Menteri Perdagangan tentang Distribusi Barang secara Langsung;

Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor 22, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3821);
2. Undang-Undang Nomor 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2007 Nomor 67, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4724);
3. Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2007 Nomor 106, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4756);
4. Undang-Undang Nomor 39 Tahun 2008 tentang Kementerian Negara (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 166, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4916);

- 2 -

5. Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 45, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5512);
6. Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2018 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi secara Elektronik (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2018 Nomor 90);
7. Peraturan Presiden Nomor 7 Tahun 2015 tentang Organisasi Kementerian Negara (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2015 Nomor 8);
8. Peraturan Presiden Nomor 48 Tahun 2015 tentang Kementerian Perdagangan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2015 Nomor 90);
9. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 08/M-DAG/PER/2/2016 tentang Organisasi dan Tata Kerja Kementerian Perdagangan (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2016 Nomor 202);
10. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 22/M-DAG/PER/3/2016 tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2016 Nomor 502) sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 66 Tahun 2019 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 22/M-DAG/PER/3/2016 tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2019 Nomor 972);
11. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 77 Tahun 2018 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik di Bidang Perdagangan (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2018 Nomor 938);

MEMUTUSKAN:

Menetapkan : PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN TENTANG DISTRIBUSI BARANG SECARA LANGSUNG.

BAB I

KETENTUAN UMUM

Pasal 1

Dalam Peraturan Menteri ini yang dimaksud dengan:

1. Penjualan Langsung (*Direct Selling*) adalah sistem penjualan Barang tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh Penjual Langsung yang

- 3 -

- bekerja atas dasar Komisi dan/atau Bonus berdasarkan hasil penjualan kepada Konsumen di luar lokasi eceran.
2. Penjualan Langsung secara Satu Tingkat (*Single Level Marketing*) adalah penjualan Barang tertentu yang tidak melalui jaringan pemasaran berjenjang.
 3. Penjualan Langsung secara Multi Tingkat (*Multi Level Marketing*) adalah penjualan Barang tertentu melalui jaringan pemasaran berjenjang yang dikembangkan oleh Penjual Langsung yang bekerja atas dasar Komisi dan/atau Bonus berdasarkan hasil penjualan Barang kepada Konsumen.
 4. Perusahaan Penjualan Langsung yang selanjutnya disebut Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk Perseroan Terbatas yang melakukan kegiatan usaha perdagangan Barang dengan sistem Penjualan Langsung.
 5. Barang adalah setiap benda baik berwujud maupun tidak berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, baik dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, dan dapat diperdagangkan, dipakai, digunakan, atau dimanfaatkan oleh Konsumen.
 6. Jasa adalah setiap layanan dan unjuk kerja berbentuk pekerjaan atau hasil kerja yang dicapai, yang diperdagangkan oleh satu pihak ke pihak lain dalam masyarakat untuk dimanfaatkan oleh Konsumen atau pelaku usaha.
 7. Penjual Langsung adalah orang perseorangan atau badan usaha berbentuk Perseroan Terbatas yang merupakan anggota mandiri jaringan pemasaran atau penjualan Perusahaan.
 8. Komisi atas Penjualan yang selanjutnya disebut Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh Perusahaan kepada Penjual Langsung yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata, sesuai volume atau nilai hasil penjualan Barang, baik yang dihasilkan oleh Penjual Langsung secara pribadi maupun yang dihasilkan oleh jaringannya.

- 4 -

9. Bonus atas Penjualan yang selanjutnya disebut Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada Penjual Langsung, karena berhasil melebihi target penjualan Barang yang ditetapkan Perusahaan.
10. Konsumen adalah setiap orang pemakai Barang, baik untuk kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan.
11. Program Pemasaran (*Marketing Plan*) adalah program Perusahaan dalam memasarkan Barang yang akan dilaksanakan dan dikembangkan oleh Penjual Langsung melalui jaringan pemasaran dengan bentuk Penjualan Langsung secara Satu Tingkat (*Single Level Marketing*) atau Penjualan Langsung secara Multi Tingkat (*Multi Level Marketing*).
12. Hak Distribusi Eksklusif adalah hak untuk mendistribusi Barang yang dimiliki oleh hanya satu perusahaan dalam wilayah Indonesia yang didapatkan dari perjanjian dengan pemilik merek dagang atau dari kepemilikan atas merek dagang.
13. Skema Piramida adalah kegiatan usaha yang bukan dari hasil kegiatan penjualan Barang tetapi memanfaatkan peluang keikutsertaan Penjual Langsung untuk memperoleh imbalan atau pendapatan terutama dari biaya partisipasi orang lain yang bergabung kemudian atau setelah bergabungnya Penjual Langsung tersebut.
14. Surat Izin Usaha Perdagangan yang selanjutnya disingkat SIUP adalah izin usaha untuk melakukan kegiatan usaha Penjualan Langsung dengan Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia 47999.
15. Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik atau *Online Single Submission* yang selanjutnya disingkat OSS adalah perizinan

- 5 -

berusaha yang diterbitkan oleh Lembaga OSS untuk dan atas nama menteri, pimpinan lembaga, gubernur, atau bupati/wali kota kepada pelaku usaha melalui sistem elektronik yang terintegrasi.

16. Menteri adalah menteri yang menyelenggarakan urusan pemerintahan di bidang Perdagangan.
17. Lembaga Pengelola dan Penyelenggara OSS yang selanjutnya disebut Lembaga OSS adalah lembaga pemerintah non kementerian yang menyelenggarakan urusan pemerintahan di bidang koordinasi penanaman modal.

Pasal 2

Ruang lingkup Peraturan Menteri ini meliputi kegiatan usaha distribusi Barang secara langsung yang diperdagangkan di dalam negeri.

Pasal 3

- (1) Distribusi Barang secara langsung dilakukan dengan menggunakan pendistribusian khusus melalui sistem Penjualan Langsung.
- (2) Penjualan Langsung sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan dengan cara:
 - a. Penjualan Langsung secara Satu Tingkat (*Single Level Marketing*); atau
 - b. Penjualan Langsung secara Multi Tingkat (*Multi Level Marketing*).
- (3) Penjualan Langsung secara Satu Tingkat (*Single Level Marketing*) sebagaimana dimaksud pada ayat (2) huruf a dikembangkan oleh Penjual Langsung yang bekerja atas dasar Komisi dan/atau Bonus berdasarkan hasil penjualan Barang kepada Konsumen.
- (4) Penjualan Langsung secara Multi Tingkat (*Multi Level Marketing*) sebagaimana dimaksud pada ayat (2) huruf b dikembangkan oleh Penjual Langsung yang

- 6 -

bekerja atas dasar Komisi dan/atau Bonus berdasarkan hasil penjualan Barang kepada Konsumen.

Pasal 4

Pelaku usaha distribusi dalam sistem penjualan langsung merupakan Perusahaan yang memiliki perizinan di bidang penjualan langsung dari instansi dan/atau lembaga yang berwenang.

Pasal 5

Perusahaan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 4 harus memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a. memiliki Hak Distribusi Eksklusif terhadap Barang yang akan didistribusikan melalui penjualan secara langsung;
- b. memiliki Program Pemasaran (*Marketing Plan*);
- c. memiliki kode etik;
- d. melakukan perekrutan Penjual Langsung melalui sistem jaringan; dan
- g. melakukan penjualan Barang secara langsung kepada Konsumen melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh Penjual Langsung.

Pasal 6

Perusahaan dalam melakukan distribusi melalui penjualan secara langsung harus memiliki Hak Distribusi Eksklusif sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 huruf a yang didapat dari perjanjian atau kepemilikan atas merek dagang.

Pasal 7

Dalam hal Hak Distribusi Eksklusif sebagaimana dimaksud dalam Pasal 6 yang didapat melalui perjanjian diputus secara sepihak oleh pemilik merek dagang sebelum masa berlaku perjanjian tersebut berakhir, pemilik merek dagang tidak dapat menunjuk

- 7 -

Perusahaan baru sebelum tercapai kesepakatan dalam penyelesaian perselisihan oleh para pihak atau sampai ada putusan pengadilan yang sudah berkekuatan hukum tetap.

Pasal 8

- (1) Program Pemasaran (*Marketing Plan*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 huruf b harus mencantumkan informasi paling sedikit mengenai:
 - a. profil singkat Perusahaan yang meliputi nama, alamat, nomor telepon, alamat *e-mail* dan alamat situs web;
 - b. daftar dan profil Barang yang paling sedikit meliputi nomor dan jenis izin edar barang dalam hal diwajibkan, gambar, harga jual, dan manfaat;
 - c. jenis Program Pemasaran (*Marketing Plan*) yang digunakan;
 - d. biaya pendaftaran calon Penjual Langsung;
 - e. isi alat bantu penjualan (*starter kit*);
 - f. alur penjualan Barang dari Perusahaan sampai dengan kepada Konsumen;
 - g. jenis, perhitungan serta jumlah Komisi dan/atau Bonus yang diberikan kepada seluruh Penjual Langsung yang dibuat dalam mata uang Rupiah;
 - h. simulasi perhitungan Komisi dan/atau Bonus kepada Penjual Langsung hingga tingkat jaringan tertentu;
 - i. syarat dan ketentuan dalam mendapatkan Komisi dan/atau Bonus; dan
 - j. jadwal pembayaran Komisi dan/atau Bonus.
- (2) Program Pemasaran (*Marketing Plan*) sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dibuat dalam Bahasa Indonesia.
- (3) Program Pemasaran (*Marketing Plan*) sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diverifikasi oleh asosiasi di bidang Penjualan Langsung.

- 8 -

Pasal 9

- (1) Kegiatan usaha perdagangan dengan sistem Penjualan Langsung diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Perusahaan dan Penjual Langsung dengan memperhatikan kode etik.
- (2) Kode etik sebagaimana dimaksud pada ayat (1) harus memuat ketentuan paling sedikit:
 - a. persyaratan menjadi Penjual Langsung;
 - b. prosedur pendaftaran Penjual Langsung;
 - c. prosedur pembatalan pendaftaran keanggotaan;
 - d. masa berlaku keanggotaan Penjual Langsung;
 - e. prosedur pendaftaran ulang keanggotaan;
 - f. prosedur pemutusan keanggotaan;
 - g. prosedur pengalihan keanggotaan;
 - h. hak dan kewajiban Perusahaan;
 - i. hak dan kewajiban Penjual Langsung;
 - j. program pembinaan, bantuan pelatihan, dan/atau fasilitas yang diberikan Perusahaan kepada Penjual Langsung;
 - k. jaminan pembelian kembali dan prosedurnya;
 - l. ganti rugi atas Barang yang tidak sesuai dengan kualitas dan jenis yang diperjanjikan dan prosedurnya;
 - m. larangan bagi Penjual Langsung;
 - n. sanksi; dan
 - o. prosedur penyelesaian perselisihan.
- (3) Perjanjian dan kode etik sebagaimana dimaksud pada ayat (1) harus dibuat dalam Bahasa Indonesia dan berlaku Hukum Indonesia.
- (4) Kode etik sebagaimana dimaksud pada ayat (1) harus diverifikasi oleh asosiasi di bidang Penjualan Langsung.

Pasal 10

- (1) Dalam hal Perusahaan keberatan terhadap proses verifikasi yang dilakukan oleh asosiasi di bidang Penjualan Langsung sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8 ayat (3) dan Pasal 9 ayat (4), Perusahaan dapat mengajukan permohonan kepada Direktur Bina Usaha
-

- 9 -

dan Pelaku Distribusi untuk mengambil alih proses verifikasi dengan menyampaikan alasan keberatan.

- (2) Direktur Bina Usaha dan Pelaku Distribusi dapat mengambil alih proses verifikasi dalam hal:
- a. Perusahaan sudah melalui proses verifikasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8 ayat (3) dan Pasal 9 ayat (4) paling sedikit 3 (tiga) kali; dan
 - b. Perusahaan telah melakukan upaya perbaikan sesuai dengan saran asosiasi di bidang Penjualan Langsung.

Pasal 11

Hasil verifikasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8 ayat (3), Pasal 9 ayat (4), dan Pasal 10 dibuat sesuai dengan format sebagaimana tercantum dalam Lampiran I yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari Peraturan Menteri ini.

Pasal 12

Dalam melakukan perekrutan Penjual Langsung melalui sistem jaringan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 huruf d, Perusahaan wajib memberikan keterangan secara lisan dan tertulis dengan benar kepada calon Penjual Langsung paling sedikit mengenai:

- a. identitas perusahaan;
- b. mutu dan spesifikasi Barang;
- c. kondisi dan jaminan Barang serta memberi penjelasan penggunaan, perbaikan dan pemeliharaannya;
- d. Program Pemasaran (*Marketing Plan*); dan
- e. kode etik.

Pasal 13

Perusahaan yang telah melakukan perekrutan Penjual Langsung sebagaimana dimaksud dalam Pasal 12 dalam melakukan kegiatan usaha Penjualan Langsung wajib:

- a. memberikan tenggang waktu selama 10 (sepuluh) hari kerja terhitung sejak tanggal pendaftaran kepada setiap Penjual Langsung untuk melanjutkan atau

- 10 -

- membatalkan keanggotaannya sebagai Penjual Langsung dengan mengembalikan alat bantu penjualan (*starter kit*) yang telah diperoleh dalam keadaan seperti semula;
- b. memberikan alat bantu penjualan (*starter kit*) kepada setiap Penjual Langsung yang paling sedikit berisikan keterangan mengenai Barang, Program Pemasaran (*Marketing Plan*) dan kode etik;
 - c. memastikan kegiatan yang dilakukan oleh Penjual Langsung sesuai dengan Program Pemasaran (*Marketing Plan*) dan kode etik;
 - d. mencantumkan label pada barang dan/atau kemasan yang memuat paling sedikit nama Perusahaan dan keterangan bahwa Barang dijual dengan sistem Penjualan Langsung;
 - e. menetapkan harga Barang yang dijual dalam mata uang Rupiah dan berlaku untuk Penjual Langsung dan Konsumen;
 - f. memberikan Komisi dan/atau Bonus sesuai dengan yang diperjanjikan;
 - g. memberikan tenggang waktu kepada Konsumen untuk mengembalikan Barang dengan jangka waktu 7 (tujuh) hari kerja terhitung sejak Barang diterima, apabila ternyata Barang tersebut tidak sesuai dengan yang diperjanjikan;
 - h. memberi kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian atas kerugian yang ditimbulkan akibat penggunaan, pemakaian, dan pemanfaatan Barang yang diperdagangkan;
 - i. melaksanakan pembinaan dan pelatihan untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan para Penjual Langsung, agar bertindak dengan benar, jujur, dan bertanggung jawab paling sedikit 1 (satu) kali dalam 1 (satu) tahun;
 - j. memberikan kesempatan yang sama kepada semua Penjual Langsung untuk berprestasi dalam memasarkan Barang;

- 11 -

- k. membeli kembali Barang, bahan promosi (brosur, katalog, atau *leaflet*), dan alat bantu penjualan (*starter kit*) yang dalam kondisi layak jual dengan harga senilai harga pembelian awal Penjual Langsung ke Perusahaan dengan dikurangi biaya administrasi paling banyak 10% (sepuluh persen) dan nilai setiap manfaat yang telah diterima oleh Penjual Langsung berkaitan dengan pembelian Barang tersebut, apabila Penjual Langsung mengundurkan diri atau diberhentikan oleh Perusahaan;
- l. memiliki daftar Penjual Langsung yang menjadi anggota jaringan pemasarannya yang dilengkapi dengan data identitas Penjual Langsung dimaksud; dan
- m. menjual Barang yang telah memiliki izin edar atau telah memenuhi ketentuan standar mutu sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Pasal 14

- (1) Pencantuman label sebagaimana dimaksud dalam Pasal 13 huruf d dapat berupa:
 - a. embos, tercetak, ditempelkan atau melekat secara utuh, atau merupakan bagian dari Barang dan/atau kemasan; dan
 - b. menggunakan media yang tidak mudah rusak dan/atau luntur.
- (2) Ukuran label sebagaimana dimaksud pada ayat (1) harus disesuaikan dengan ukuran Barang dan/atau kemasan secara proporsional.
- (3) Label sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf b rusak jika dapat dilepas dari Barang dan/atau kemasan.

Pasal 15

- (1) Label sebagaimana dimaksud dalam Pasal 14 menggunakan Bahasa Indonesia yang jelas, mudah dibaca, dan mudah dimengerti.

- 12 -

- (2) Dalam hal label sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) tidak ada atau tidak dapat diciptakan padanannya dalam bahasa Indonesia, label dapat menggunakan bahasa, angka, dan huruf selain Bahasa Indonesia, angka Arab, dan huruf Latin.

BAB II KOMISI DAN/ATAU BONUS

Pasal 16

Perusahaan memberikan Komisi dan/atau Bonus kepada Penjual Langsung sesuai dengan yang diperjanjikan.

Pasal 17

Jumlah Komisi dan/atau Bonus yang diberikan kepada Penjual Langsung sebagaimana dimaksud dalam Pasal 16 paling banyak 40% (empat puluh persen) dari omzet Perusahaan.

BAB III PERIZINAN USAHA DI BIDANG PENJUALAN LANGSUNG

Pasal 18

- (1) Setiap Perusahaan wajib memiliki SIUP.
- (2) Untuk mendapatkan SIUP sebagaimana dimaksud pada ayat (1), Perusahaan mengajukan permohonan penerbitan SIUP melalui Lembaga OSS.
- (3) Tata cara dan persyaratan penerbitan SIUP sebagaimana dimaksud pada ayat (1) sesuai dengan ketentuan peraturan perundangan-undangan yang mengatur mengenai pelayanan perizinan berusaha terintegrasi secara elektronik di bidang perdagangan.
- (4) SIUP sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diterbitkan oleh Lembaga OSS untuk dan atas nama Menteri.

Pasal 19

- (1) SIUP berlaku selama Perusahaan menjalankan kegiatan usaha.

- 13 -

- (2) SIUP berlaku di seluruh wilayah Negara Republik Indonesia.

Pasal 20

SIUP dinyatakan tidak berlaku apabila:

- a. Perusahaan menghentikan kegiatan usahanya; atau
- b. dicabut.

Pasal 21

Perusahaan yang telah memiliki SIUP sebagaimana dimaksud dalam Pasal 18 dilarang melakukan kegiatan:

- a. menawarkan, mempromosikan, mengiklankan Barang secara tidak benar, berbeda, atau bertentangan dengan keadaan yang sebenarnya;
- b. menawarkan Barang dengan cara pemaksaan atau cara lain yang dapat menimbulkan gangguan, baik fisik maupun psikis terhadap Konsumen;
- c. menawarkan Barang dengan membuat atau mencantumkan klausula baku pada dokumen dan/atau perjanjian yang tidak sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang perlindungan konsumen;
- d. menjual Barang yang tidak mempunyai tanda daftar dari instansi teknis yang berwenang, khususnya bagi Barang yang wajib terdaftar sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan;
- e. menjual Barang yang tidak memenuhi ketentuan standar mutu Barang sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan;
- f. mengharuskan atau memaksa Penjual Langsung untuk membeli Barang pada saat pendaftaran;
- g. mengharuskan atau memaksa Penjual Langsung untuk membeli Barang dalam bentuk paket untuk mencapai peringkat tertentu;
- h. menjual atau memasarkan Barang yang tercantum dalam SIUP melalui saluran distribusi tidak langsung dan *online market place*;

- 14 -

- i. menjual langsung kepada Konsumen tanpa melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh Penjual Langsung;
- j. melakukan usaha yang terkait dengan penghimpunan dana masyarakat;
- k. membentuk jaringan pemasaran dengan menggunakan Skema Piramida;
- l. menjual dan/atau memasarkan Barang yang tidak tercantum dalam Program Pemasaran (*Marketing Plan*); dan/atau
- m. menjual Barang yang termasuk produk komoditi berjangka sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan dan/atau Jasa.

BAB IV PELAPORAN

Pasal 22

- (1) Perusahaan wajib menyampaikan laporan tahunan kegiatan usaha Perusahaan kepada Direktur Bina Usaha dan Pelaku Distribusi dengan menggunakan formulir sebagaimana tercantum dalam Lampiran II yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari Peraturan Menteri ini.
- (2) Penyampaian laporan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan paling lambat setiap tanggal 31 Juni tahun berikutnya.

Pasal 23

Perusahaan yang sudah tidak melakukan kegiatan usaha dengan sistem penjualan langsung wajib melaporkan pengakhiran kegiatan usahanya kepada Direktur Bina Usaha dan Pelaku Distribusi.

Pasal 24

- (1) Perusahaan wajib menyampaikan laporan apabila Perusahaan melakukan perubahan Direksi, Komisaris,

- 15 -

identitas Perusahaan, Program Pemasaran (*Marketing Plan*) dan kode etik.

- (2) Perubahan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) disampaikan kepada Lembaga OSS.
- (3) Apabila diperlukan, Direktur Bina Usaha dan Pelaku Distribusi dapat melakukan pemeriksaan lapangan terhadap perubahan sebagaimana dimaksud pada ayat (1).
- (4) Direktur Bina Usaha dan Pelaku Distribusi dapat berkoordinasi dengan asosiasi di bidang Penjualan Langsung atau instansi teknis terkait untuk membantu melakukan pemeriksaan lapangan.

BAB V

PEMBINAAN DAN PENGAWASAN

Pasal 25

Menteri melakukan pembinaan, evaluasi dan pengawasan terhadap penyelenggaraan kegiatan usaha distribusi Barang secara langsung.

Pasal 26

- (1) Menteri mendelegasikan pelaksanaan pembinaan dan evaluasi penyelenggaraan kegiatan usaha distribusi Barang secara langsung sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 kepada Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri.
- (2) Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri mendelegasikan pelaksanaan pembinaan dan evaluasi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) kepada Direktur Bina Usaha dan Pelaku Distribusi.

Pasal 27

- (1) Pembinaan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 dilakukan melalui penyuluhan, konsultasi, pendidikan dan pelatihan.

- 16 -

- (2) Evaluasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 dilakukan berdasarkan laporan tahunan kegiatan usaha perusahaan yang disampaikan oleh perusahaan dan hasil verifikasi ke lokasi perusahaan.
- (3) Dalam melaksanakan pembinaan dan evaluasi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan ayat (2), Direktur Bina Usaha dan Pelaku Distribusi dapat melakukan koordinasi dengan instansi terkait di pusat dan/atau di daerah serta asosiasi di bidang Penjualan Langsung.

Pasal 28

Pengawasan kegiatan usaha Penjualan Langsung sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 diselenggarakan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang mengatur mengenai pelaksanaan pengawasan kegiatan perdagangan.

Pasal 29

Barang yang termasuk produk komoditi berjangka sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan dan/atau Jasa dilarang dipasarkan melalui sistem Penjualan Langsung.

BAB VI

SKEMA PIRAMIDA

Pasal 30

Skema Piramida sebagaimana dimaksud dalam Pasal 21 huruf k memiliki kriteria yang meliputi:

- a. Komisi dan/atau Bonus diperoleh dari iuran keanggotaan atau perekrutan Penjual Langsung;
- b. menerima pendaftaran keanggotaan sebagai Penjual Langsung dengan identitas yang sama dan hak usaha lebih dari 1 (satu) kali; atau
- c. Program Pemasaran (*Marketing Plan*) menghasilkan Komisi dan/atau Bonus ketika Perusahaan tidak melakukan penjualan Barang.

- 17 -

BAB VII
SANKSI

Pasal 31

Perusahaan yang melanggar ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 12, Pasal 13, Pasal 21, Pasal 22 ayat (1), Pasal 23, dan Pasal 24 ayat (1) dikenai sanksi administratif berupa:

- a. peringatan tertulis oleh Direktur Bina Usaha dan Pelaku Distribusi; atau
- b. pencabutan SIUP.

Pasal 32

Peringatan tertulis sebagaimana dimaksud dalam Pasal 31 huruf a diberikan paling banyak 3 (tiga) kali dengan tenggang waktu antara masing-masing peringatan paling lama 14 (empat belas) hari.

Pasal 33

Apabila dalam jangka waktu 14 (empat belas) hari setelah diberikan peringatan tertulis sebagaimana dimaksud dalam Pasal 32, Perusahaan tetap tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana dimaksud dalam Pasal 12, Pasal 13, Pasal 21, Pasal 22 ayat (1), Pasal 23, dan Pasal 24 ayat (1) dikenai sanksi administratif berupa pencabutan SIUP sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Pasal 34

Perusahaan yang melanggar ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 18 ayat (1) dan Pasal 21 huruf k dikenai sanksi sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

BAB VIII
KETENTUAN LAIN

Pasal 35

Dalam rangka penanaman modal asing, Perusahaan harus mempekerjakan paling sedikit 1 (satu) orang

- 18 -

Warga Negara Indonesia sebagai anggota Dewan Komisaris dan 1 (satu) orang Warga Negara Indonesia sebagai anggota Dewan Direksi.

BAB IX
KETENTUAN PERALIHAN

Pasal 36

Perusahaan yang telah memiliki Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) yang diterbitkan sebelum Peraturan Menteri ini berlaku, wajib mengajukan permohonan SIUP sesuai dengan ketentuan dalam Peraturan Menteri ini dalam jangka waktu 18 (delapan belas) bulan sejak Peraturan Menteri ini berlaku.

BAB X
KETENTUAN PENUTUP

Pasal 37

Pada saat Peraturan Menteri ini mulai berlaku, Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 47/M-DAG/PER/9/2009 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2009 Nomor 327), dicabut dan dinyatakan tidak berlaku.

Pasal 38

Peraturan Menteri ini mulai berlaku pada tanggal diundangkan.

- 19 -

Agar setiap orang mengetahuinya, memerintahkan pengundangan Peraturan Menteri ini dengan penempatannya dalam Berita Negara Republik Indonesia.

Ditetapkan di Jakarta
pada tanggal 3 September 2019

MENTERI PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA,

ttd.

ENGGARTIASTO LUKITA

Diundangkan di Jakarta
pada tanggal 4 September 2019

DIREKTUR JENDERAL
PERATURAN PERUNDANG-UNDANGAN
KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA
REPUBLIK INDONESIA,

ttd.

WIDODO EKATJAHJANA

BERITA NEGARA REPUBLIK INDONESIA TAHUN 2019 NOMOR 1006

Salinan sesuai dengan aslinya
Sekretariat Jenderal
Kementerian Perdagangan
Kepala Biro Hukum,



SRI HARIYATI

Lampiran 2

WAWANCARA

A. Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Sudah berapa lama bergabung atau menjalankan bisnis Natural Nusantara?
2. Apa motivasi saat bergabung dan bagaimana proses bergabung di Natural Nusantara?
3. Apa keuntungan setelah bergabung dengan Natural Nusantara?
4. Apakah ketika merekrut *downline* juga akan memperoleh bonus?
5. Apa saja jenjang karir di Natural Nusantara dan bonus apa yang akan diperoleh ketika berada di jenjang karir itu?
6. Apa saja jenis-jenis bonus di Natural Nusantara?
7. Syarat apa yang harus dipenuhi untuk memperoleh bonus itu dan kapan bonus bisa dicairkan?
8. Bagaimana sistem pemberian bonus kepada mitra di Natural Nusantara?

B. Proses Wawancara

1. Wawancara pertama, dengan mitra Natural Nusantara jenjang karir Pearl Manager

Nama : Chaterina Siskayani

Tanggal : 20 Juli 2022



- Pewawancara : Sudah berapa lama menjalani bisnis Natural Nusantara?
- Chaterina : Sudah dari desember 2016
- Pewawancara : Apa motivasi mbak bergabung saat itu:
- Chaterina : Awalnya saya pengguna produk Natural Nusantara, mau bergabung biar dapat harga yang lebih murah. Dan mau jualan produk dan melakukan merekrutan *downline*.
- Pewawancara : Bagaimana proses bergabung di Natural Nusantara?
- Chaterina : Syarat untuk bergabung di nasa cukup gampang. Pake KTP, nomor hp, dan email aktif. Serta nanti ada biaya pendaftaran sebesar Rp 200.000 dan akan mendapatkan buku-buku dan mendapatkan juga produk dari nasa.
- Pewawancara : Apa keuntungan setelah bergabung dengan Natural Nusantara?
- Chaterina : Jika telah terdaftar sebagai mitra di Natural Nusantara dapat harga mitra, jadi yang kita bayarkan ke nasa itu bukan harga katalog dan memperoleh keuntungan langsung sebesar 20 sampai 40% per produk dari harga katalog atau harga untuk konsumen. Dan apabila mitra sudah menempati jenjang karir tertentu akan mendapatkan bonus dengan syarat bisa tutup point pribadi maupun dalam jaringannya.
- Pewawancara : Jenis-jenis bonus di Natural Nusantara itu apa saja?
- Chaterina : Dalam Natural Nusantara ini bonus dikenal dengan istilah rabat, yaitu ada rabat laba eceran 20% sampai lebih 40% yang diperoleh langsung ketika mitra berhasil menjual produk. Kedua rabat pengembangan 10% - 32%, rabat karir 20% yang diperoleh ketika melebarkan

jaringannya, rabat kepemimpinan 21% diperoleh dari memimpin jaringannya, rabat break away 3%, rabat kualifikasi 3,5%, dan royalty tahunan.

Pewawancara : Syarat apa yang harus dipenuhi untuk memperoleh bonus atau rabat itu dan kapan bonus bisa dicairkan?

Chaterina : Syaratnya harus tutup point pribadi maupun dalam jaringan, kalau bisa tutup point dalam jaringan dan tidak bisa tutup point pribadi, maka tidak akan mendapatkan rabat tersebut, begitupun sebaliknya. Bonus akan cair di tanggal 20 setiap bulannya dan untuk royalty tahunan akan diberikan setahun sekali apabila memenuhi syarat yang telah ditentukan perusahaan, dan ditransfer ke rekening pribadi mitra.

Pewawancara : Bagaimana sistem pemberian bonus ke mitra :

Chaterina : Pemberian bonus atau rabat ke mitra itu berdasarkan jumlah PV yang diperoleh pribadi maupun jaringannya. Mitra kerja keras jor-joran buat ngumpulin point dan dibayar dengan award. Sebanding lah sama kerja keras. Kalau PV itu berdasarkan banyaknya barang yang kita jual karena per produk PV nya beda-beda, semakin mahal harga produk semakin banyak PV nya dan semakin cepat ngumpulin PV tiap bulannya. Maka semakin banyak kita jualan, semakin besar pula untuk memperoleh bonus, dan jika mempunyai jaringan maka semakin besar pula bonus atau rabat yang akan kita dapatkan.

Pewawancara : Untuk produk-produk di Natural Nusantara apa saja?

Chaterina : Banyak sih, paket komplit. Ada produk pertanian, produk kesehatan, produk kosmetik dan perawatan

tubuh dan produk rumah tangga. Kalau mau tau lebih komplitnya saya nanti kirim katalog onlinenya.

Pewawancara : Baik mba, terimakasih. Lalu semua produk-produk ini mba pasarkan semua?

Chaterina : Iya mba, karna kita juga gak tau mana yang akan laku, usaha kita ya masarin semua produk-produk ini mba. Tapi kalau saya biasa yang laris di produk kosmetik dan perawatan tubuh.

Pewawancara : Baik mba, terima kasih waktu dan informasinya.

Chaterina : Iya mba, sama-sama.

2. Wawancara kedua dengan mitra Natural Nusantara jenjang karir Gold Manager

Nama : Nisa Yurika

Tanggal : 22 Juli 2022



Pewawancara : Sudah berapa lama menjalani bisnis Natural Nusantara ?

Nisa Yurika : Tahun 2019 mba

Pewawancara : Apa motivasi bergabung saat itu?

Nisa Yurika : Pengen punya tambahan pendapatan.

Pewawancara : Bagaimana proses bergabung di Natural Nusantara?

- Nisa Yurika : KTP, nomor hp dan email yang aktif. Serta melakukan pembayaran Rp 200.000
- Pewawancara : Apa keuntungan setelah bergabung dengan Natura Nusantara?
- Nisa Yurika : Dapat keuntungan jualan 20 bahkan lebih 40% dari harga katalog mba.
- Pewawancara : Semisal merekrut *downline* bisa dapat bonus tidak mba?
- Nisa Yurika : Bonus yang diberikan kepada mitra itu diperoleh dari hasil kerja keras sendiri dalam menjual produk. Jadi bukan dari hasil perekrutan anggota baru. Dan untuk anggota baru pendaftaran tidak terlalu tinggi. Dan kalau mau dapat bonus ya harus jualan dan membina jaringan agar bisa tutup point. Misal punya jaringan banyak, tapi tidak dibina ya sama saja tidak dapat bonusnya.
- Pewawancara : Bagaimana sistem kerja yang diterapkan?
- Nisa Yurika : Kerjanya ya jualan dan merekrut orang, kita jualan produk nanti dapat untung sama dapat PV untuk ditukar sama bonus dan merekrut orang untuk dijadikan *downline*.
- Pewawancara : Bagaimana sistem pemberian bonus di Natural Nusantara
- Nisa Yurika : Bonus yang didapatkan itu berdasarkan pengumpulan PV pribadi maupun jaringan, kalau tupo atau memenuhi syarat ya dapat, kalau gak memenuhi atau gak tupo ya gak dapat.
- Pewawancara : Tupo itu kayak gimana?
- Nisa Yurika : Tupo itu tutup point, semisal untuk dapat rabat pengembangan 13% , ya kita harus ngumpilin 500PV,

misal sampai akhir bulan nggak bisa tupo ya kita nggak dapet bonus.

Pewawancara : Emang jenis-jenis rabat atau bonus di Natural Nusanatara itu apa?

Nisa Yurika : Ada rabat laba eceran, rabat pengembangan 32%, rabat karir 20%, rabat kepemimpinan 21%, rabat break away 3%, rabat kualifikasi 3,5% dan royalty tahunan 3,5%.

Pewawancara : Apa perusahaan telah memberikan bonus sesuai dengan yang diperjanjikan?

Nisa Yurika : Dalam nasa ini, bonus diberikan berdasarkan perhitungan pengumpulan PV pribadi maupun dalam jaringan, dan perusahaan telah memberikan sesuai yang telah diperhitungkan atau telah sesuai yang diperjanjikan.

Pewawancara : Baik, terima kasih atas waktu dan informasinya.

Nisa Yurika : Iya, sama-sama.

3. Wawancara ketiga, dengan mitra Natural Nusantara jenjang karir emerald Manager

Nama : Indayani

Tanggal : 25 Juli 2022



- Pewawancara : Sudah berapa lama menjalani nisnis Natural Nusantara?
- Indayani : Sudah tahun 2015
- Pewawancara : Apa motivasi bergabung saat itu?
- Indyani : Pengen nge online di rumah sambil ngasuh anak tapi tetap bisa dapat penghasilan.
- Pewawancara : Bagaimana proses bergabung di Natural Nusantara?
- Indayani : Gampang mba, cukup nomor hp, email aktif dan KTP, serta melakukan pembayaran Rp 200.000 dan mendapatkan buku-buku nasa dan 3 produk Natural Nusantara.
- Pewawancara : Apa keuntungan setelah bergabung dengan Natural Nusantara mba?
- Indayani : Selain dapat keuntungan dari jualan produk, bisnisnya jangka panjang dan bisa diwariskan. Ada juga jenjang karirnya, jika bisnisnya ditekuni sungguh-sungguh banyak rabat atau bonus yang ditawarkan.
- Pewawancara : Terus bagaimana biar dapat bonus?
- Indayani : Dengan melakukan penjualan produk dan perekrutan *downline*. Di natural nusantara ini ada namanya jenjang karir. Tenang kamu ngmpulin point gak sendirian. Kalo kamu punya jaringan lebih gampang, caranya ajak teman buat gabung, nanti point dia masuk ke point jaringan yang akan menentukan perhitungan bonus atau rabat yang didapatkan.
- Pewawancara : Kalau melakukan perekrutan *downline* point dia akan masuk ke kita, itu ntar adil gak dong mbak jatuhnya?

- Indayani : Adil dong mba, kan kita juga kasih ilmu kita ajarin membina jaringan, kecuali kita gak ngapa-ngapain trus dapet duit. Terus rabat juga bisa cair kalau kita punya point pribadi dijenjang karir distributor dan manager 50PV, jenjang karir silver manager dan crown diamond director 100PV baru bisa dapet rabatnya.
- Pewawancara : Dalam perhitungan bonus kepada mitra apa diberikan hingga tingkat jaringan tertentu?
- Indayani : Bonus yang diberikan disini sesuai perhitungan PV (*point value*) pribadi maupun PV jaringan mba, dan perusahaan sudah memberikan sesuai dengan perhitungan kepada mitra hingga tingkat jaringan tertentu. Jadi di nasa ini yang dapat bonus tidak hanya *upline* (mitra kerja tingkat atas), tetapi *downline* disini juga akan dapat bonus sesuai PV yang telah dikumpulkan. Tergantung dalam membina jaringannya.
- Pewawancara : Baik mba, terima kasih atas waktu dan informasinya.
- Indayani : Iya sama-sama.

Lampiran 3 Gambar-gambar Terkait dengan Pemberian Bonus di Natural Nusantara

a. Syarat bergabung di natural nusantara

Yuk DAFTAR MEMBER NASA
syarat dan caranya mudah banget

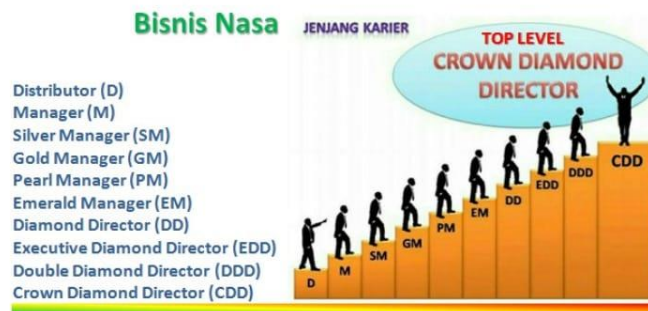
cukup beli paket pendaftaran senilai 200.000
isi formulir pendaftaran dan ikuti kode etik perusahaan

ISI Paket Pendaftaran
Daftar harga member
Daftar harga konsumen
Buku katalog produk
Buku marketing plan
Buku kode etik dan peraturan
Formulir pendaftaran
Stiker logo Nasa
Kartu anggota sementara
Nota
VCD web offline

GRATIS 3 PRODUK
modal hanya 200.000
120ribu 50ribu 55ribu

KENAPA MEMILIH BISNIS NASA
Modal kecil, Paruh waktu tidak meninggalkan pekerjaan pokok, Fleksibel bisa dilakukan dimana saja dan kapan saja
Penghasilan tidak terbatas

b. Jenjang karir di natural nusantara



c. Bonus-bonus di natural nusantara

1	Bonus Laba Eceran	20-30%
2	Bonus Pengembangan	32%
3	Bonus Karier	20%
4	Bonus Kepeimpinan	21%
5	Bonus Break Away	3%
6	Bonus Qualifikasi	3,5%
7	Royalty Tahunan	3,5%

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama : Dwi Haryatun
2. NIM : 182111095
3. Tempat, Tanggal lahir : Klaten, 13 Juli 2000
4. Jenis kelamin : Perempuan
5. Alamat : Demangan Tengah RT 01/RW 07, Demangan, Karangdowo, Klaten.
6. Nama ayah : Bejo Bujo Miyatno
7. Nama ibu : Suyatmi
8. Riwayat Pendidikan :
 - a. SD N 03 Demangan lulus tahun 2012
 - b. SMP N 2 Karangdowo lulus tahun 2015
 - c. SMA N 1 Karangdowo lulus tahun 2018
 - d. Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Mas Said Surakarta masuk tahun 2018

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya.

Surakarta, 6 September 2022

Penulis

Dwi Haryatun