

**PEMBERIAN *REWARD* PADA BISNIS *MULTI LEVEL MARKETING*  
NATURA WORLD JEJARING SOLORAYA MENURUT  
FIQIH MUAMALAH**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada

Fakultas Syariah

Universitas Islam Negeri Surakarta Raden Mas Said Surakarta

Untuk Memenuhi Sebagai Persyaratan Guna Memperoleh

Gelar Sarjana Hukum



Oleh :

**VIKA AYU WULANSARI**

**NIM : 192.111.069**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH  
JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH DAN FILANTROPI ISLAM  
FAKULTAS SYARIAH  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN MAS SAID (UIN) SURAKARTA  
2023**

**PEMBERIAN *REWARD* PADA BISNIS *MULTI LEVEL MARKETING*  
NATURA WORLD JEJARING SOLORAYA MENURUT  
FIQIH MUAMALAH**

**SKRIPSI**

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

Disusun Oleh :

**VIKA AYU WULANSARI**

**NIM : 192.111.069**

Surakarta, 10 April 2023

Disetujui dan Disahkan Oleh :

Dosen Pembimbing Skripsi



**Andi Wicaksono, S.Pd.,M.Pd**

NIP. 19850319 201503 1 001

## **SURAT PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

NAMA : VIKA AYU WULANSARI  
NIM : 192.111.069  
PROGRAM STUDI : HUKUM EKONOMI SYARIAH DAN  
FILANTROPI ISLAM

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul :

**“PEMBERIAN *REWARD* PADA BISNIS *MULTI LEVEL MARKETING*  
NATURA WORLD JEJARING SOLORAYA MENURUT FIQIH  
MUAMALAH”.**

Benar-benar bukan merupakan plagiasi dan belum pernah diteliti sebelumnya.  
Apabila dikemudian hari diketahui 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.*

Surakarta, 10 April 2023



Vika Ayu Wulansari

Andi Wicaksono, M.Pd., M.Pd

Dosen Fakultas Syariah

Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta

**NOTA DINAS**

Hal : Skripsi

Kepada Yang Terhormat

Sdr : Vika Ayu Wulansari

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 saudar Vika Ayu Wulansari, NIM: 192.111.069 yang berjudul: **“PEMBERIAN REWARD PADA BISNIS MULTI LEVEL MARKETING NATURA WORLD JEJARING SOLORAYA MENURUT FIQIH MUAMALAH”** sudah dapat dimunaqosyahkan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Hukum dalam bidang Hukum Ekonomi Syariah dn Filantropi Islam

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

Demikian, atas dikabulkanya permohonan ini disampaikan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Surakarta 10 April 2023

Dosen Pembimbing



Andi Wicaksono, S.Pd., M.Pd

PENGESAHAN

PEMBERIAN *REWARD* PADA BISNIS *MULTI LEVEL MARKETING*  
NATURA WORLD JEJARING SOLORAYA MENURUT  
FIQIH MUAMALAH

Disusun Oleh:

VIKA AYU WULANSARI  
NIM: 192.111.069

Telah dinyatakan lulus dalam ujian munaqosyah  
Pada hari Selasa 9 Mei 2023/18 Syawal 1444 H  
Dan dinyatakan telah memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar  
Sarjana Hukum Ekonomi Syariah dan Filantropi Islam.

Penguji I

Dr. Rial Fu'adi, S.Ag., M.Ag.

NIP. 19720803 200003 1 001

Penguji II

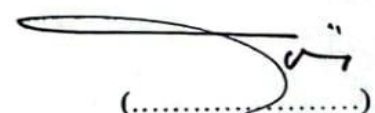
Luthfiana Zahriani, SH., M.H.

NIP. 19760827 200003 2 007

Penguji III

Ahmad Hafidh, S.Ag., M.Ag.

NIP. 19740715 199803 1 003

  
(.....)

Mengetahui,

Dekan Fakultas Syari'ah



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

NIP. 19750409 199903 1 001

## MOTTO

أَلَمْ نَشْرَحْ لَكَ صَدْرَكَ (١) وَوَضَعْنَا عَنكَ وِزْرَكَ (٢) الَّذِي أَنْقَضَ ظَهْرَكَ (٣) وَرَفَعْنَا لَكَ ذِكْرَكَ

(٤) فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

*“Bukankah kami telah melapangkan untukmu dadamu, dan kami telah menghilangkan daripadamu bebanmu, yang memberatkan punggungmu, dan kami tingkatkan bagimu sebutan (nama) mu, karena sesungguhnya sesudah kesulitan ada kemudahan.”*

(QS. Al-Insyirah:1-5)

## **PERSEMBAHAN**

Alhamdulillah, dengan mengucapkan syukur kepada Allah SWT yang telah memberiku kekuatan, membekali dengan ilmu melalui dosen-dosen Universitas Raden Mas Said, atas karunia dan kemudahan yang Engkau berikan, akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Sholawat dan salam selalu terlimpahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW. Kupersembahkan karya ini kepada mereka yang tetap setia berada diruang dan waktu kehidupanku, khususnya teruntuk :

1. Orang tua tercinta, bapak agus dan ibu wagini yang telah memberikan kasih sayang dan dukungan moral maupun materiil serta do'a yang tiada henti untuk keberhasilanku. Ridhamu adalah semangatku.
2. Segenap keluarga besar Pawiro Sentono yang telah yang telah mendidik dan memberikan pembelajaran yang sangat berharga.
3. Sahabat-sahabatku, Tri Rahayu, Fadila Febriani, Ani Irawati, Okfia Tri Hastuti, Ayu Dwi Fatmawati, Khasanah Ari Puji Astuti, Dwi Novitasari yang selalu memberiku nasihat, semangat, dukungan dan selalu mendo'akanku.
4. Segenap keluarga besar KSR UIN RMS dan KMS UIN RMS yang telah memberikan begitu banyak pengalaman disetiap kegiatannya.
5. Semua rekan-rekan di Fakultas Syariah, khususnya Hukum Ekonomi Syariah B (HES B) tahun 2019, terima kasih untuk kebersamaan dan kekeluargaannya.
6. Seluruh teman – teman KKN dan PPL yang telah memberikan pengalaman belajar yang luar biasa.

## PEDOMAN TRANSLITERASI

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

### 1. Konsonan

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

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ħa	ħ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er



ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	ṣad	ṣ	Es (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	Zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	...‘...	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamza h	...’...	Apostrop
ي	Ya	Y	Ye

## 2. Vokal

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

### a. Vokal Tunggal

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

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

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transiterasi
1.	كتب	Kataba
2.	ذكر	Zukira
3.	يذهب	Yazhabu

### b. Vokal Rangkap

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

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

Contoh :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
----	------------------	---------------

1.	كيف	Kaifa
2.	حول	Ḥaula

### 3. Maddah

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

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

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	قال	Qāla
2.	قيل	Qīla
3.	يقول	Yaqūlu
4.	رمي	Ramā

### 3. Ta Marbutah

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

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

Contoh :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	روضة الأطفال	Rauḍah al-aṭfāl / rauḍatul aṭfāl
2.	طلحة	Ṭalhah

#### 4. Syaddah (Tasydid)

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

Contoh :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	رَبَّنَا	Rabbana
2.	نَزَّلَ	Nazzala

#### 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 kata sambung.

Contoh :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	الرَّجُل	Ar-rajulu
2.	الجلال	Al-Jalālu

## 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	Akala
2.	تأخذون	Ta'khuḏuna
3.	النؤ	An-Nau'u

## 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
	و ماحمّد إله رسول	Wa mā Muhammadun illā rasūl
	الحمد لله رب العالمين	Al-ḥamdu lillahi rabbil 'ālamīna

## 8. Penulisan Kata

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

Contoh :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
	وإن الله لهو خير الرازقين	Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn / Wa innallāha lahuwa khairur-rāziqīn
	فأوفوا الكيل والميزان	Fa aufū al-Kaila wa al-mīzāna / Fa auful-kaila wal mīzāna

## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Segala puji dan syukur bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, karunia dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“PEMBERIAN REWARD PADA BISNIS MULTI LEVEL MARKETING NATURA WORLD JEJARING SOLORAYA MENURUT FIQIH MUAMALAH”** Skripsi ini disusun untuk menyelesaikan Studi Jenjang Strata 1 (S1) Program Studi Hukum Ekonomi Syariah dan Filantropi Islam, Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri (UIN) 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 dan selaku dosen Pembimbing Akademik.
2. Dr. Ismail Yahya, S.Ag., MA selaku Dekan Fakultas Syariah
3. Drs.Ah.Kholis Hayatuddin,M.Ag Selaku ketua Jurusan Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah
4. Muhammad Julijanto, S.Ag.,M.Ag selaku Koordinator Program Studi Hukum Ekonomi Syariah.
5. Andi Wicaksono,S.Pd.,M.Pd selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan banyak bimbingan selama penulisan skripsi ini.
6. Seluruh Dosen Fakultas Syariah yang telah membagikan ilmu-ilmunya selama penyusun menjadi mahasiswa dan semoga segala ilmu yang telah diberikan dapat bermanfaat di kehidupan yang akan datang.
7. Seluruh Staf karyawan Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Mas Said Surakarta dan Fakultas Syariah yang telah membantu dalam kelancaran penyusunan skripsi
8. Orang tua serta seluruh keluarga pawiro sentono.



9. Teman-teman angkatan 2019 yang banyak memberikan cerita kepada penulis selama menempuh studi di Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Mas Said Surakarta.
10. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan oleh penulis satu persatu yang telah berjasa dan membantuku baik moril maupun spiritnya dalam penyusunan skripsi. Tak ketinggalan pada seluruh pembaca yang budiman.
11. Terhadap semuanya tiada kiranya penulis dapat membalasnya, hanya do'a serta puji syukur kepada Allah SWT, semoga memberikan balasan kebaikan kepada semuanya. Amin

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari kata kesempurnaan. Oleh karena itu, saran dan kritik yang membangun sangat penulis harapkan. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan semua pihak yang membutuhkannya. Aamiin

*Wassalamu'alaikum. Wr. Wb.*

Penulis

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Vika Ayu Wulansari', with a horizontal line extending to the right.

Vika Ayu Wulansari

## ABSTRAK

Vika Ayu Wulansari, NIM. 192.111.069 “**PEMBERIAN REWARD PADA BISNIS *MULTI LEVEL MARKETING* NATURA WORLD JEJARING SOLORAYA MENURUT FIQIH MUAMALAH**”. Penelitian ini membahas mengenai pemberian reward pada bisnis multi level marketing yang dimana Reward bentuk dari apresiasi kepada suatu prestasi tertentu yang diberikan oleh perorangan maupun suatu lembaga yang biasanya diberikan dalam bentuk benda ataupun ucapan. Jenjang karir akan disesuaikan dengan jaringan yang dibentuk yaitu sukses plan. Adapun yang menjadi pokok permasalahan yakni tentang para *upline* diwajibkan untuk melakukan pembinaan dan pemberian hak terhadap para *downline* yang direkrutnya. Namun, sebagian *upline* Natura World mendapatkan reward tanpa melakukan tugasnya.

Penelitian menggunakan jenis penelitian kualitatif lapangan.waktu penelitian 5 bulan. Tempat penelitian di bisnis MLM Natura World. Sumber data yang digunakan terdiri data primer yang diperoleh dari observasi secara langsung dan wawancara kepada sembilan member Natura World. Serta sumber data sekunder yang diperoleh dari jurnal, buku, skripsi, dan internet yang berkaitan dengan penelitian yang dikaji. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah metode wawancara dan dokumentasi.

Penelitian ini menghasilkan kesimpulan bahwasanya sistem pemberian reward pada bisnis multi level marketing di Perusahaan Natura World memiliki sistem dimana perusahaan ini menggabungkan antara direct selling dan multi level marketing yaitu mendapat keuntungan dengan cara menjual produk dan juga dari menjalankan bisnis MLM atau mengembangkan jaringan. Dan sistem pemberian reward pada bisnis multi level marketing di Natura World jika ditinjau menurut prespektif kaidah fiqih yaitu pada dasarnya akad dan muamalat hukumnya sah tetapi adanya wanprestasi yang dilakukan oleh salah satu *upline* terhadap *downlinenya*, dikarenakan tidak memenuhi sebagian prestasi dalam perjanjian, dan hal tersebut juga bertentangan dengan akad ijarah, karena tidak memenuhi rukun dan syarat akad *ju’alah* yang menyebabkan akad *ju’alah* tidak sah.

**Kata Kunci:** Fiqih Muamalah, Reward, Multi Level Marketing

## ABSTRACT

Vika Ayu Wulansari, NIM. 192.111.069 “**PEMBERIAN REWARD PADA BISNIS *MULTI LEVEL MARKETING* NATURA WORLD JEJARING SOLORAYA MENURUT FIQIH MUAMALAH**”. This research discusses the provision of rewards in multi-level marketing businesses where rewards are a form of appreciation for a certain achievement given by an individual or an institution which is usually given in the form of objects or speech. The career path will be adjusted to the network formed, namely regarding the upline being required to provide guidance and granting rights to the downlines they recruit. However, some of Natura World's uplines get rewards without doing their job.

The research uses a type of qualitative field research (field research). The research time is 5 months. Research site in MLM business Natura World. The data sources used consisted of primary data obtained from direct observation and interviews with nine members of Natura World. As well as secondary data sources obtained from journals, books, theses, and the internet related to the research being studied. Data collection techniques used are interview and documentation methods.

This research concludes that the reward system for the multi level marketing business at the Natura World Company has a system where the company combines direct selling and multi level marketing, namely getting profits by selling products and also from funding and MLM business or developing a network. And the reward system for multi level marketing businesses in Natura World when viewed from the perspective of fiqh rules, namely basically the contract and muamalat are legal but there is a default committed by one of the uplines against their downline, due to not fulfilling some of the achievements in the contract contrary to the ijarah contract, because it does not fulfill the pillars and conditions of the ju'alah contract which causes the ju'alah contract to be invalid.

**Keywords** : Fiqih Muamalah, Reward, Multi Level Marketing.

## DAFTAR ISI

<b>SURAT PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI</b> .Error! Bookmark not defined.	
<b>NOTA DINAS</b> .....	iii
<b>PENGESAHAN</b> .....	Error! Bookmark not defined.
<b>MOTTO</b> .....	v
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	vi
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI</b> .....	vii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	xv
<b>ABSTRAK</b> .....	xvii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xix
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xxii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xxiii
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xxiv
<b>BAB I</b> .....	27
<b>PENDAHULUAN</b> .....	27
<b>A. Latar Belakang Masalah</b> .....	27
<b>B. Rumusan Masalah</b> .....	33
<b>C. Tujuan Penelitian</b> .....	33
<b>D. Manfaat Penelitian</b> .....	34
<b>E. Kerangka Teori</b> .....	34
<b>F. Tinjauan Pustaka</b> .....	41
<b>G. Metode Penelitian</b> .....	45
<b>H. Sistematika Penulisan</b> .....	50
<b>BAB II</b> .....	52
<b>TINJUAN AKAD JUALAH &amp; HADIAH</b> .....	52
<b>A. Akad</b> .....	52
<b>1. Pengertian akad</b> .....	52
<b>2. Rukun dan Syarat Akad</b> .....	53
<b>3. Berakhirnya Akad</b> .....	55

B. Akad Ju'alah .....	55
1. Pengertian Ju'alah .....	55
2. Ladasan Hukum Ju'alah .....	57
3. Rukun Ju'alah .....	59
4. Pengupahan dalam Ju'alah .....	60
5. Berakhirnya akad Ju'alah .....	61
C. Perbedaan Ju'alah dengan Ijarah .....	62
D. Hadiah.....	62
1. Pengertian Hadiah.....	63
2. Dasar Hukum Hadiah .....	64
E. Hadiah dalam Prefektif Jua'lah .....	66
<b>BAB III.....</b>	<b>43</b>
<b>PEMBERIAN REWARD PADA BISNIS <i>MULTI LEVEL MARKETING</i></b>	
<b>DINATURA WORLD.....</b>	<b>43</b>
A. <b>Gambaran Umum Bisnis <i>Multi Level Marketing</i></b> .....	<b>43</b>
1. <b>Pengertian <i>Multi Level Marketing</i></b> .....	<b>43</b>
2. <b>Sejarah Natura World .....</b>	<b>45</b>
3. <b>Visi dan Misi Natura World .....</b>	<b>46</b>
4. <b>Keunggulan Produk Natura World.....</b>	<b>47</b>
5. <b>Succes Plan Natura World.....</b>	<b>48</b>
6. <b>Kode Etik Dalam Natura World.....</b>	<b>49</b>
7. <b>Sistem Multi Level Marketing Pada Natura World.....</b>	<b>51</b>
B. <b>Implementasi Reward Pecapaian Pada Multi Level Marketing Natura World Terhadap Upline Multi Level Marketing Natura World .....</b>	<b>55</b>
1. <b>Sistem Marketing Plan Natura World .....</b>	<b>55</b>
2. <b>Data Mekanisme Pemberian Bonus di Natura World .....</b>	<b>58</b>
3. <b>Praktik Pemberian Reward pada Natura World Jejaring Solo Raya</b>	<b>61</b>
<b>BAB IV .....</b>	<b>64</b>
<b>ANALISIS FIQH MUAMALAH DALAM PEMBERIAN REWARD PADA</b>	
<b>MULTI LEVEL MARKETING .....</b>	<b>64</b>
A. <b>Implementasi Reward Pada Multi Level Marketing Natura World Terhadap Upline Multi Level Marketing Natura World.....</b>	<b>64</b>
1. <b>Keterlambatan Pendapatan Reward Pada Multi Level Marketing</b>	<b>64</b>

2. Hak Pembimbingan Member yang Tidak Diberikan .....	66
<b>B. Analisis Fiqih Muamalah Terhadap Sistem Reward Bagi Upline Natura World .....</b>	<b>68</b>
1. Analisis Akad Jualah Terhadap Sistem Reward .....	68
2. Analisis keterlambatan Fee pada Member Natura World .....	71
<b>BAB V.....</b>	<b>77</b>
<b>PENUTUP.....</b>	<b>77</b>
A. Kesimpulan .....	77
B. Saran .....	78
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>85</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>91</b>

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1	:	Tingkatan Reward di Natura World.....	60
---------	---	---------------------------------------	----

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1	: Akreditasi MLM dan Produk Natura World.....	47
Gambr 2	: Pelatihan Member Natura World.....	55
Gambara 3	: Market Plan A .....	56
Gambar 4	: Market Plan B .....	57
Gambar 5	: Mekanisme Pemberian Reward.....	59



## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 : Panduan Wawancara
- Lampiran 2 : Transkrip Hasil Wawancara
- Lampiran 3 : Biodata Penulis

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Dengan berkembangnya zaman dan didukung dengan berbagai teknologi yang modern yang memungkinkan untuk kita terjun ke dalam dunia bisnis yang sangat menjanjikan. Seperti halnya bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) yang di mana bisnis ini muncul di era modern saat ini. Di era sekarang bisnis *Multi Level Marketing* sangat banyak di Indonesia bahkan sampai ke jenjang luar negeri sekalipun. Bisnis ini yang tergolong ke dalam bisnis modern yang didukung dengan adanya teknologi *smartphone* dan internet yang memadai bisa mengakses ke seluruh dunia dan mempermudah seseorang untuk berkomunikasi antar relasi yang berada di luar negeri. Dalam hal ini yang sebagai strategi investasi di masa yang akan datang dengan adanya bisnis yang memiliki system *Multi Level Marketing* atau MLM.

*Multi Level Marketing* adalah pemasaran yang berjenjang banyak atau bertingkat dengan konsep penyaluran barang (produk atau jasa) yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk terlibat secara aktif sebagai penjual dan memperoleh keuntungan dalam garis kemitraan<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Kuswara, Mengenal MLM Syariah Dari Halal Haram, *Kiat Berwirausaha Sampai Dengan Pengelolaanya*, (Depok: Qultumedia, 2005), hlm. 17

Dalam hal ini member tidak hanya mendapatkan keuntungan dari hasil jualannya tersebut tetapi member atau (*upline*) juga mendapatkan hasil penjualan dari member lain yang mereka rekrut (*downline*). Anggota yang bergabung pada bisnis *Multi Level Marketing* ini disebut sebagai distributor atau mitra niaga. Mitra niaga disini selanjutnya ikut mengajak orang lain untuk menjadi anggota jaringan pelanggan atau pasar semakin besar dan luas. Keberhasilan mitra niaga mengajak dan menambah anggota yang akan meningkatkan omset perusahaan sehingga memberikan keuntungan bagi perusahaan.

Dalam bisnis *Multi Level Marketing* menggunakan struktur piramida yang semakin berada di atas maka semakin tinggi jabatannya dalam bisnis ini. Bisnis MLM disebut juga *network marketing* karenanya terdapat anggota kelompok yang bertambah banyak yang membentuk sebuah jaringan kerja (*network*) yang merupakan sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja yang berupa sekumpulan orang banyak dalam pemasaran MLM. Di dalam masyarakat bisnis MLM sering disebut sebagai bisnis penjualan langsung atau *direct selling* dengan salah satu sistem bisnis yang pemasarannya menggunakan member sebagai pembeli, konsumen, pemasar, dan sebagai distributor<sup>2</sup>.

Banyak praktik penjualan di masyarakat yang menerapkan metode penjualan dengan sistem MLM yang berkembang dengan pola dan inovasi

---

<sup>2</sup> Gemala Dewi,dkk, *Hukum Perikatan di Indonesia*, (Depok: Prenadamedia Group, 2018), hlm.168.

yang beragam namun belum adanya kesesuaian dengan prinsip syariah. Yang di mana dengan hal ini dapat berpotensi merugikan masyarakat dan mengandung hal – hal yang diharamkan. Terdapat dua aspek untuk menilai apakah bisnis MLM itu sesuai dengan syariah atau tidak yakni aspek produk atau jasa yang dijual dan dari sistem MLM sendiri<sup>3</sup>.

Natura World merupakan brand dari PT. Natura Prima Beauty yang bergerak di bidang distributor pemasaran produk kecantikan berbasis jaringan. Natura World telah mendistribusikan produk lebih dari 30 provinsi di seluruh Indonesia dan luar negeri. PT. Natura Prima Beauty sudah terdaftar dalam BPOM dan AP2LI (Asosiasi Perusahaan Penjualan Langsung Indonesia) dan di Natura Word terdapat beberapa produk yang sudah dipasarkan ke berbagai wilayah di Indonesia atau luar negeri dengan produk yaitu Natura Beauty Spray, Natura Aloe Vera, Natura BIZ, Natura Chocolate Soap dan Natura Premium Ion Nano<sup>4</sup>.

Natura World merupakan salah satu perusahaan yang menjalankan sistem MLM (*Multi Level Marketing*) dengan sistem penjualan produk barang dan produk jasa, jasa marketing yang bertingkat – tingkat dengan menggunakan sistem imbalan berupa *reward* berdasarkan level yang dicapainya, prestasi penjualan dan status keanggotaannya. Dalam bisnis Natura Word untuk bergabung sebagai member para calon member

---

<sup>3</sup> Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, “*Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam, Ekonomi Syariah*, 1 (2016),6.

<sup>4</sup> Eusebia Isabela Aldama, Dedi Kurnia Syah Putra, *Effect Advertisement To Customer Loyalty Natura World In Surakarta City*,(e-Proceeding Of Menegement Agustus 2021), Vol. 8, No.

diharuskan membayar biaya pendaftar sebesar Rp. 25.000 atau dengan membeli satu paket produk Natura World.

Reward adalah sebuah bentuk apresiasi kepada suatu prestasi tertentu yang diberikan yakni dari perorangan ataupun suatu lembaga yang biasanya diberikan dalam bentuk material ataupun ucapan. Seseorang *upline* membangun usahanya sendiri dengan cara merekrut anggota baru untuk menjadi *downline* guna mendapatkan pendapatan atas pekerjaannya dalam bentuk reward, reward tersebut diperoleh baik dari merekrut, menjual produk mempromosikan kepada orang lain dan menjalin marketing di dalam masyarakat<sup>5</sup>.

Bonus *reward* dapat diberikan oleh seluruh *upline* Natura World sebagai apresiasi perusahaan terhadap *upline* yang aktif dan mampu mengembangkan jaringan kerja timnya. Natura World memberikan peluang pendapatan buat para *upline* dan *downline* dengan menggunakan sistem *reward*. *Reward* dapat berupa point yang dapat diperoleh dengan memiliki jaringan yang besar serta aktif didalamnya. Semakin banyak *upline* merekrute *downline* maka semakin banyak point yang diperoleh seorang *upline*.

Ide yang diberikan harus memperhatikan dua konteks, yang di mana berupa prestasi penjualan produk dan banyaknya *downline* yang dibina, sehingga dapat menyukseskan suatu kinerja tersebut. Jika dilihat dari sisi syariah, pemberian insentif harus memenuhi tiga syarat yaitu adil, terbuka

---

<sup>5</sup> Ahmad Wardi Muslieh, *Fiqih Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2013), hlm. 616-617.

dan berorientasi dengan al-falah yakni berupa keuntungan dunia dan akhiratnya<sup>6</sup>.

Dalam konteksnya insentif yang diberikan harus berdasarkan pada point – point mengenai praktek tersebut sehingga metode penjualan produk jasa dan barang dengan jaringan pemasaran atau pola penjualan langsung berjenjang Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) dengan fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 mengenai penjualan langsung berjenjang syariah. Sistem yang terdapat dalam Natura World disini tidak adanya kejelasan akad yang digunakan, sebenarnya pihak Natura World mengatakan bahwa *Multi Level Marketing* Natura World sudah sesuai dengan syariat islam serta Natura World sudah mempunyai sitem bisnis multi level marketing untuk pembagian reward. Tetapi, dalam sistem bisnis yang terjadi pada bisnis MLM di Natura World tidak sesuai, yang dimana melihat dari kerja keras para *downline* dalam menjual produk dan mengembangkan jaringan grupnya. Jika dalam grup tersebut tidak membangun jaringan tetapi hanya menjual produk Natura World saja, maka tidak adanya *reward* dalam sistemnya.

*Reward* didapatkan dari beberapa besar jaringan dalam grup yang di rekrut, begitu juga dalam menjual produk Natura Word harus menjual minimal 25:25 poin dari penjualan *downline*, yang di mana nantinya poin *downline* secara otomatis masuk juga ke dalam poin *upline*. Di dalam Natura World setiap member memiliki poin yang berbeda – beda yang

---

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

dimana poin member dari produk penjualan Natura Word bisa ditukarkan dengan *reward* sesuai dengan berapa banyak poin yang dikumpulkan di dalam grup yang dibina<sup>7</sup>.

Peran *upline* dalam grup sangat mempengaruhi berkembangnya jaringan di grup tersebut yang di mana jika *downline* mendapatkan poin yang di capai maka si *upline* juga mendapatkan poin dari kerja si *downline*. Dalam pembagian *reward* mengalami ketidak sesuaian, misalnya *downline* mendapatkan point di dalam bina A yang imbang antara bina kanan dan kiri dengan total 45:45 di dalam grupnya di hari yg sama sehingga mendapatkan *reward* dan mendapatkan *freem reward* serta mendapatkan bonus dari natura word, tetapi dalam kenyataanya pemberian reward harus menunggu *upline* melakukan share frame yang dimana si *downline* sudah sesuai ketentuan ke *upline*, disini lah *freem* tidak di berikan sesuai dengan ketetapan di mana si *downline* mendapatkan *reward* di hari itu juga.

*Reward* yang diberikan oleh perusahaan *Muliti Level Marketing* tidak dapat dikatakan kehalalan atau keharamannya secara langsung, yang di mana harus dilihat dari praktik atau oprasional yang terjadi di lapangan, apakah telah sesuai dengan syariat atau bahkan menentang syariat. Dengan hal ini Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia kemudian menerbitkan Fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Fatwa ini menjelaskan tentang ketentuan

---

<sup>7</sup> Nining Wihastutik, *Ambasador Natura World*, Jl. Sragen – Kedawung, Dk. Kedawung, Kec, Kedawung, Sragen, 20 September 2022

pedoman penjualan langsung berjenjang syariah atau Multi Level Marketing Syariah sehingga sistem dan praktek yang di terapkan oleh MLM (*Multi Level Markrting* ) menjadi di perbolehkan.

Berdasarkan pemaparan latar belakang diatas, peneliti melakukan penelitian dengan mengkaji masalah tersebut dengan Fiqih Mualamah apakah pemberian reward di *Multi Level Marketing* Natura World sudah sesuai dengan Fiqih Muamalah atau belum. Maka peneliti menganggap bahwa peneliti ini penting untuk dilakukan dalam bentuk penelitian skripsi dengan judul: **“PEMBERIAN *REWARD* PADA BISNIS SYARIAH *MULTI LEVEL MARKETING* NATURA WORLD JEJARING SOLORAYA MENURUT FIQIH MUAMALAH”**

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian tersebut, maka peneliti menetapkan beberapa rumusan sebagai berikut:

1. Bagaimana implementasi pemberian *reward* pencapaian yang terdapat di *Multi Level Marketing* Natura World?
2. Bagaimana Tinjauan Fiqih Muamalah atas pemberian *Reward* pencapaian pada bisnis *Multi Level Marketing* di Natura World?

## **C. Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan rumusan masalah yang terdapat di atas, maka yang menjadi tujuan pembahasan peneliti dalam penlitian ini adalah:



1. Untuk mengetahui implementasi pemberian *reward* pencapaian pada bisnis *Multi Level Marketing* yang terdapat di MLM Natura World.
2. Untuk mengetahui tinjauan fiqih muamalah atas pemberian *reward* pencapaian pada bisnis *Multi Level Marketing* di Natura World.

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

Penelitian ini di harapkan dapat memberikan manfaat yang tentunya dapat berguna bagi semua pihak yang terkait dalam kegiatan penelitian ini bagi sebagai, akademis, praktisi atau pemerhati pasar, yang di mana manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Menambah khazanah keilmuan, khususnya dalam penyelenggaraan pemberian *reward* pada *Multi Level Marketing* (MLM) berdasarkan prefektif fiqih muamalah. Selain itu untuk memberikan masukan informasi bagi peneliti selanjutnya dalam menambah bahan – bahan informasi ilmiah yang dapat digunakan untuk melakukan kajian dan penelitian selanjutnya.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi peneliti, penelitian ini merupakan syarat untuk menyelesaikan pendidikan program sarjana.
- b. Bagi masyarakat luas, penelitian ini dilakukan untuk menambah wawasan masyarakat terhadap hukum *reward* pada *Multi Level Marketing*.

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

## 1. Multi Level Marketing

*Multi Level Marketing* yang berasal dari bahasa Inggris yang di mana Multi berarti banyak, Level berarti bertingkat, sedangkan Marketing berarti pemasaran. Jadi *Multi Level Marketing* adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Dalam hal ini pemasaran yakni suatu proses sosial yang dimana mengajari individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan di dalam pihak lain, dan pemasaran juga dapat di artikan sebagai upaya – upaya yang dilakukan agar memudahkan terjadinya penjualan dan perdagangan<sup>8</sup>.

*Multi Level Marketing* atau juga disebut dengan *Network Marketing* sering disingkat dengan MLM adalah sebuah sistem pemasaran moderen melalui jaringan distributor yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus yang berperan sebagai tenaga pemasaran. Dengan kata lain MLM dapat di simpulkan dengan sistem pemasaran yang berjenjang melalui jaringan distribusi yang dibangun dengan salah satunya menjanjikan konsumen sekaligus sebagai tenaga pemasaran<sup>9</sup>.

*Multi Level Marketing* memiliki konsep memberikan kesempatan kepada konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh manfaat dan keuntungan sekaligus di dalam garis kemitraannya. Dalam sistem ini anggota dapat disebut sebagai distributor atau mitra niaga

---

<sup>8</sup> Philip Kholter dan Armstrong, *Marketing Management, Alih Bahasa :Benyamin Molann, Manajemen Pemasaran*, (Jakarta :Indeks, 2007),1

<sup>9</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqih Muamalah*, Cet.ke-III,(Jakarta : Amzah,2015), hlm. 613

yang dimana mitra niaga mengajak orang lain untuk menjadi seorang anggota sehingga jaringan pelanggan atau pasar akan semakin luas, yang di mana mitra niaga telah berjasa meningkatkan omset perusahaan. Atas dasar itulah kemudian perusahaan berterimakasih dengan bentuk memberikan keuntungan kepada mitra niaga yang berjasa dalam bentuk insentif berupa bonus, yang berupa bonus harian, bonus bulanan, tahunan ataupun bonus – bonus lainnya yang diberikan oleh perusahaan<sup>10</sup>.

Perusahaan yang menjalankan sistem bisnis dengan menggunakan sistem MLM di mana tidak hanya menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga terdapat produk jasa, dengan jasa marketing yang berlevel – level yang diberikan imbalan berupa marketing fee, bonus dan lain sebagainya, di mana dalam hal ini bergantung pada presentasi, penjualan dan status keanggotaannya yang dibangun distributor. Jasa perantara penjualan atau sering kita sebut dengan maklar dalam terminologi fiqih disebut dengan “samsarah atau juga simsar” yaitu perantara perdagangan<sup>11</sup>.

Di dalam literature hukum islam, sistem *Multi Level Marketing* dapat dikategorikan dalam kitab *al-Buyu'* yang menjelaskan mengenai perdagangan atau jual beli yang hukum asal segala sesuatu termasuk dengan muamalah adalah boleh. Dengan hal ini dasar hukum yang dapat

---

<sup>10</sup> Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, (Jakarta: Grand Media Pustaka Utama, 2012)hlm, 298.

<sup>11</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqihus Sunnah Vol.III*, (Labanon:Darul Fiqri, 1981), hlm.159.

dijadikan panduan oleh umah islam terhadap bisnis MLM ini yakni konsep tolong menolong , kerjasama (ta'awun) dan jual beli. Didalam Surah Al – Baqarah ayat 188 menjelaskan bahwanya<sup>12</sup>:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ  
مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا

Artinya :

*“wahai orang – orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harga sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.*

Bisnis *Multi Level Marketing* dalam kajian fiqih kontemporer dapat ditinjau dari dua aspek yakni produk barang atau jasa yang dijual dan cara penjualan (*marketing*). Mengenai produk yang dijual, apakah halal atau haram yang terdapat dalam kandungannya, apakah terdapat sesuatu yang diharamkan Allah menurut kesepakatan ulama atau tidak, begitu juga jasa yang dijual. Lebih mudahnya sebagian produk barang dapat dirujuk pada sertifikat halal dari LP-POM MUI, meskipun produk yang

<sup>12</sup> Nasruen Hasroen, *Fiqih Muamalah*, (Tangerang: Gaya Media Pratama, 2007), hlm.82-

belum tersertifikasi halal juga belum tentu haram bergantung pada kandungannya<sup>13</sup>.

## 2. Hadiah

Hadiah berasal dari kata hadi yang terambil dari kata yang terdiri dari huruf ha'dal dan ya. Yang terdapat dua makna dengan makna pertama, tampil kedepan memberi petunjuk atau yang berarti penunjuk jalan atau dia tampil di depan. Kedua menyampaikan dengan lemah lembut yang merupakan penyampaian sesuatu dengan lemah lembut guna menunjukkan simpati<sup>14</sup>.

Hadiah sering disebut juga hibah, hadiah termasuk dari macam – macam hibah. Dalam hal ini terdapat rukun dan syarat dalam hadiah. *Pertama*, adanya al-aqidan, yaitu pihak yang memberikan hadiah (*al-muhdi*) dan pihak yang diberi hadiah (*al-muhda ilayh*). *Kedua*, adanya ijab dan qabul. *Ketiga*, harta yang dihadiahkan (*al-muhda*) yang harus jelas dan milik al- muhi (pemberi hadiah).<sup>15</sup>

Islam menganjurkan umatnya untuk memberikan upah sesuai dengan jerih payahnya. Islam menawarkan suatu penyelesaian yang sangat baik atas masalah upah dan menyelamatkan kepentingan kedua belah pihak seperti sabda Rasulullah SAW yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah dari Ibnu Umar bahwa Nabi Muhammad SAW bersabda:

---

<sup>13</sup> Veithzal Rival, *Islamic Marketing*, (Jakarta: Granmedia Pustaka Utama,2012), hlm, 298.

<sup>14</sup> Sahabuddin et al., *Ensiklopedi Al-Qur'an: Kajian Kosa Kata*, (Jakarta: Lentera Hati, 2007), hlm. 261.

<sup>15</sup> Horeen Nasrun, *Fiqih Muamalah*, (Tangerang: Gaya Media Pratama, 2007), hlm.82-83

“Berikanlah hak buruh sebelum kering keringatnya,”(HR. Ibnu Majah/2473)<sup>16</sup>.

### 3. Akad

Akad merupakan bidang kajian hukum ekonomi islam atau muamalah. Akad berasal dari bahasa arab al-aqda yang berarti “mengikat”, menyambung atau menghubungkan. Secara tertimonologis hukum islam, akad memiliki beberapa definisi secara prinsip bahwa akad merupakan pertemuan atau keterkaitan ijab dan Kabul yang mendorong adanya akibat hukum. Ijab merupakan penawaran yang diajukan oleh satu pihak, sedangkan Kabul adalah jawaban persetujuan yang diberikan mitra akad sebagai tanggapan terhadap penawaran pihak yang pertama.

#### a. Rukun Akad

Menurut hukum islam, unsur – unsur yang membentuk sesuatu disebut rukun, jadi rukun adalah unsur – unsur yang membentuk sesuatu sehingga sesuatu itu terwujud karena adanya unsur – unsur tersebut yang membentuknya.

- 1) Para pihak yang membentuk akad.
- 2) Pernyataan kehendak para pihak.
- 3) Objek akad, dan
- 4) Tujuan akad.

---

<sup>16</sup> Muhammad Abdul Qadir Ahmad Atho, *Adabun Nabi*, (Jakarta:Pustaka Azam), hlm. 156.

b. Macam – Macam Akad

- 1) Akad sah (akad yang telah memenuhi rukun dan syarat).
- 2) Akad tidak sah (akad yang tidak memenuhi rukun dan syaratnya)<sup>17</sup>.

Ju'alah adalah meminta agar mengembalikan barang yang hilang dengan bayaran yang ditentukan. Kata ju'alah secara bahasa artinya mengupah. Secara syara sebagaimana dikemukakan oleh sayyid Sabiq:” *sebuah akad untuk mendapatkan materi (upah yang diduga kuat dapat diperoleh*”. istilah jualah dalam hukum islam dapat diartikan sebagai upah atau hadiah yang diberikan kepada seseorang karena orang tersebut mengerjakan atau melaksanakan sesuatu pekerjaan atau perbuatan tertentu<sup>18</sup>.

Dalam akad Ju'alah memiliki kemiripan dengan sayembara, yang dimana menawarkan suatu pekerjaan yang belum tentu dapat diselesaikan. Apabila orang tersebut dapat menyelesaikan maka akan mendapatkan imbalan berupa hadia atau upah. Istilah ju'alah dalam kehidupan sehari – hari dapat digunakan untuk memberikan upah kepada orang lain yang bisa menemukan barang yang hilang atau seseorang yang menang dalam kompetisi ju'alah tidaklah hanya sebatas

---

<sup>17</sup> Urbanus Uma Leu, *Akad Dalam Transaksi Ekonomi Syariah*,(Makasar, Juni 2014), Vol. 1. No.1.

<sup>18</sup> H. Abdul Rahman Gazaliy, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup,2010), hlm. 141.

pada barang yang hilang tetapi juga kepada tiap pekerjaan yang dapat menguntungkan seseorang<sup>19</sup>.

## F. Tinjauan Pustaka

Untuk menghindari terjadinya pengulangan penelitian maka perlu diuraikan penelitian terdahulu yang pernah diteliti oleh peneliti terdahulu. Penelitian yang terdahulu yang dilakukan berkenaan dengan *Multi Level Marketing*, yaitu :

Skripsi Yuli Puspita Anggreani (2020) “Pendapatan reward Distributor Pada Multilevel Marketing di PT Health Wealth Internasional (HWI) Ditinjau Dari Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 (Studi Kasus di Grobogan Jawa Tengah). Fokus kajiannya yaitu pada sistem pendapatan reward Multi Level Marketing PT HWI dan bagaimana system kerja bisnis Multi Level Marketing ditinjau Fatwa DSN MUI No.75 tahun 2009<sup>20</sup>. Sedangkan pada penelitian yang sekarang fokus kepada sistem pemberian reward terhadap upline Multi Level Marketing pada Natura World.

Skripsi Khasanatul Munawaroh, (2020) “Pemberian Reward Pada Bisnis Multi Level Marketing Ditinjau Dari Fiqih Muamalah Dan Fatwa DSN-MUI (Studi Kasus Pada Upline MLM Oriflame)”, berisikan tentang bagaimana system pemberian reward pada bisnis MLM di perusahaan

---

<sup>19</sup> Suqiyah Musafa'ah, Muhg.Sholihuddin,Dkk, *Hukum Ekonomi Dan Bisnis Islam (Struktur Akad Tijarah Dalam Hukum Islam)*,(Surabaya:IAIN SA Press,2013), hlm. 177.

<sup>20</sup> Yuli Puspita Anggreani, “Pendapatan Reward Distributor Pada Multilevel Marketing di PT Health Wealth Internasional (HWI) Ditinjau Dari Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 (Studi Kasus di Grobogan Jawa Tengah,Skripsi)”, (Surakarta : IAIN Surakarta,2020)



oriflame mengabungkan antara direct seling dan multi level markrting dan pemberian reward pada bisnis MLM di oriflame pada dasarnya semua akad dan muamalatnya hukumnya sah dan ada dalil yg membatalkan dan mengharamkannya<sup>21</sup>. Persamaan dengan penelitian ini adalah dalam tinjauan fiqih muamalah. Sementara perbedaannya dalam penelitian ini adalah pada bisnis MLM di Natura Word.

Penelitian yang berjudul “Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam, dalam Jurnal Falah Ekonomi Syariah Vol.1, No.1, Februari 2016” yang di susun oleh Mardalis dan Nur Hasanah. Dalam jurnal tersebut meneliti mengenai praktik Multi Level Marketing terkait praktik dalam transaksi barang dan jasa yang di mana dalam menyikapi bisnis MLM perlu adanya wawasan dan pemahaman yang utuh dan mendalam (Kaffah). Sebab segala bentuk bisnis MLM pada dasarnya boleh jika tidak ada hal – hal yang dilarang oleh syariah. Persamaan antara jurnal diatas dengan peneliti penulis adalah membahas mengenai MLM. Sedangkan untuk pembedanya yaitu dalam penelitian ini membahas MLM sedangkan penelitian ini membahas mengenai reward dalam sistem MLM Natura World<sup>22</sup>.

Penelitian yang berjudul “Multi Level Marketing Dalam Islam, dalam Jurnal Al-Iqtishod Vol.8, No.1 Januari 2020” yang disusun oleh Nanang Abdillah. Dalam Jurnal tersebut meneliti mengenai sistem Multi

---

<sup>21</sup> Khasanatul Munawaroh, *Pemberian Reward Pada Bisnis Multi Level Marketing Ditinjau Dari Fiqih Muamalah Dan Fatwa DSN-MUI (Studi Kasus Pada Upline MLM Oriflame,Skripsi)*,(Tulungagung :IAIN Tulungagung,2020)

<sup>22</sup> Ahmad Mardelis, Nur Hasanah, ” *Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam*”, Jurnal Falah Ekonomi Syariah,(Februari,2016), Vol.1, No.1.

Level Marketing yang di mana MLM dibagi menjadi dua yakni bidang keuangan dan bidang consumer goods yang di mana sedikit penjualan terjadi secara tidak sadar menipu dirinya sendiri. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang sekarang yakni sama – sama membahas MLM. Sedangkan perbedaan dalam penelitian yang sekarang yakni sistem pemberian reward dalam MLM di bisnis Natura World<sup>23</sup>.

Skripsi Rosa Damayanti, (2021)“Tinjauan Fatwa DN-MUINo.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Pendapatan Reward Distributor Bisnis MLM Syariah Pada PT HWI Distributor Ponorogo”. Berisikan tentang pendapatan reward pada bisnis MLM syariah PT. HWI telah dengan fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang penjualan langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yang di mana penjualan dan perekrutan dilakukan dengan sukarela serta tidak ada excessive reward up yang dapat merugikan konsumem<sup>24</sup>. Perbedaan penelitian ini dengan yang sekarang yakni system pemberian reward pada bisnis MLM Natura World.

Skripsi Nahwiya, (2019)“Sistem Reward Produk PT.Natural Nusantara Cabang Palu Timur Ditinjau Dalam Hukum Islam”. Membahas mengenai sistem reward produk PT.Natural Nusantara yang di berikan mitranya dan pemberian reward sesuai dengan penjumlahan upline dan

---

<sup>23</sup> Nanang Abdillah, “Multi Level Marketing Dalam Islam”,Jurnal Al-Iqtishod, ( Januari,2020),Vol. 8, No. 1.

<sup>24</sup> Rosa Damayanti, *Tinjauan Fatwa DN-MUINo.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Pendapatan Reward Distributor Bisnis MLM Syariah Pada PT HWI Distributor Ponorogo*,Skripsi, (Ponorogo : IAIN Ponorogo,2021)

downline, yang dimana sistem pemberian reward di PT. Natural Nusantara telah sesuai dengan hukum islam karena disini perusahaan telah menyediakan reward sesuai penjualan Mitranya dan kerja keras seorang mitra<sup>25</sup>. Perbedaan dari penelitian yg sekarang yakni tempat penelitian, yang dimana peneliti meneliti di bisnis MLM Natura World dan tinjauan yang dipakai peneliti yg sekarang menggunakan tinjauan fiqh muamalah sedangkan dalam skripsi ini menggunakan hukum islam.

Penelitian dengan judul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Diskon Dan Reward Point OVO (Studi pad Aplikasi Grab di Surakarta), dalam Jurnal Al Hakim Vol.1 No. 2 November 2019” yang disusun oleh Annisa Rifka Aryani. Dalam jurnal tersebut meneliti mengenai diskon dan *reward point* yang diberikan dalam aplikasi OVO yang dimana akad yang terjadi antara pengguna dengan pihak OVO adalah Qardh. Reward point tidak memenuhi akad ju’alah secara sempurna dan dilihat dari mekanisme reward point memiliki kesamaan dengan diskon, sehingga diskon dan *reward point* yang diberikan termasuk manfaat atas suatu hutang yang termasuk riba. Persamaan antara jurnal diatas dengan peneliti penulis adalah terkait penerapan *reward* dari segi akad ju’alah. Sedangkan untuk pembedanya yaitu dalam penelitian ini membahas diskon dan reward point OVO

---

<sup>25</sup> Nahwia, *Sistem Reward Produk PT.Natural Nusantara Cabang Palu Timur Ditinjau Dalam Hukum Islam*, Skripsi, (Palu : IAIN Palu, 2019)

sedangkan penelitian ini membahas mengenai *reward* pada bisnis Natura World<sup>26</sup>.

## G. Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan cara utama yang digunakan peneliti untuk mencatat tujuan dan menentukan jawaban atas masalah yang diajukan, dengan ini metode penelitian adalah suatu cara atau prosedur untuk memperoleh pemecahan terhadap permasalahan yang sedang dihadapi<sup>27</sup>.

### 1. Jenis Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini dari segi metode menggunakan penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif yakni suatu penelitian dengan mengambil data secara langsung di lapangan (*field research*). Peneliti lapangan yakni suatu prosedur pemecah masalah yang diselidiki dengan menggambarkan atau melukiskan keadaan subjek atau objek peneliti pada saat sekarang berdasarkan fakta yang tampak dan sebagainya. Objek penelitian yang akan diteliti adalah seorang *Upline* dan *Dowline* yang sudah mempunyai tingkat *Brand Patner* atau tingkat lainnya didalam Natura World.

### 2. Sumber Data

Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

#### a. Sumber Data Primer

---

<sup>26</sup> Annisa Rifka Aryani, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Diskon dan Reward Point OVO (Studi paa Aplikasi Grab di Surakarta)*, (Surakarta : IAIN Surakarta,2019).

<sup>27</sup> Sukandarumidi, *Metode Penelitian : Petunjuk Praktis Untuk Penelitian Pemula*, (Yogyakarta:Gajah Mada University Press, 2006),hlm.111.

Data primer adalah data yang dimana diperoleh langsung dari sumbernya, baik dengan melalui wawancara resmi yang kemudian diolah oleh peneliti<sup>28</sup>. Data primer secara khusus dikumpulkan guna menjawab pertanyaan penelitian. Sumber data primer dari peneliti ini meliputi hasil dari wawancara dengan *upline* Natura World di soloraya.

b. Sumber Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari dokumen – dokumen resmi, buku – buku yang berhubungan dengan objek penelitian, hasil penelitian dalam bentuk laporan, skripsi, tesis, disertasi dan peraturan perundang – undangan<sup>29</sup>.

Dalam sumber data ini, penyusun mengambil data dari berbagai sumber, seperti sumber secara langsung, dokumen – dokumen maupun karya tulis yang relevan dengan penelitian yang berkaitan dengan pemberian reward pada bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) ditinjau dari Fatwa DSN-MUI fatwa No. 75/ DSN-MUI/VII/ 2009 dengan (Studi Kasus Pada *Upline* dan *Downline* MLM Natura World)

3. Teknik Pengumpulan Data

---

<sup>28</sup> Zainudin Ali, *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: Sinar Grafik, 2016), hlm.103.

<sup>29</sup> *Ibid*, hlm. 105

Teknik Pengumpulan Data (TPD) adalah salah satu teknik yang dimana mengumpulkan dari sumber yang real (nyata) yang digunakan dalam penelitian, teknik pengumpulan data yang digunakan yakni:

a. Wawancara

Wawancara adalah penelitian yang berlangsung secara lisan antara dua orang atau lebih dalam bentuk tatap muka, mendengarkan secara langsung mengenai informasi – informasi atau keterangan dari yang diteliti. Wawancara dilakukan untuk menggali lebih dalam informasi terhadap pemberian reward pada bisnis Multi Level Marketing (studi kasus Natura World).

Dalam pemilihan subjek wawancara peneliti menggunakan teknik purposive sampling. Purpose sampling yakni teknik yang dimana digunakan untuk menentukan sampel penelitian dengan beberapa pertimbangan tertentu sesuai dengan konteks yang memiliki tujuan agar data yang diperoleh kedepannya bisa lebih representatif<sup>30</sup>.

Wawancara dilakukan terhadap member *upline* dan *dowline* di dalam Natura World yang secara langsung sebagai pelaku dalam *Multi Level Marketing* di Natura World. Data hasil wawancara akan digunakan sebagai data primer untuk

---

<sup>30</sup> *Ibid*, hlm. 191

mengetahui bagaimana sistem kerja *Multi Level Marketing* di Natura World.

b. Dokumentasi

Dokumentasi yakni metode yang sering digunakan untuk mengumpulkan data, seperti data – data tertulis yang mengandung keterangan, penjelasan serta pemikiran mengenai kejadian yang masih aktual sesuai dengan masalah peneliti<sup>31</sup>.

4. Teknik Analisis Data

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini yakni kualitatif, kualitatif adalah mendeskripsikan atau menggambarkan keadaan objek penelitian yang sesungguhnya untuk mengetahui dan menganalisis terhadap masalah – masalah yang dihadapi oleh objek penelitian dan di evaluasi dengan standar yang ada. Dalam penelitian ini, peneliti mendeskripsikan bagaimana pemberian *reward* bisnis multi level marketing natura world ditinjau dari Fiqih Muamalah.

Analisis data diawali dengan penelusuran dan pencarian catatan pengumpulan data, dilanjutkan dengan mengorganisasikan dan menata data tersebut kedalam unit – unit, melakukan sintensis, menyusun pola dan memilih yang penting sesuai dengan aspek yang dipelajari dan diakhiri dengan membuat kesimpulan dan laporan. Spradley secara

---

<sup>31</sup> Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam: Pendekatan Kualitatif (Dilengkapi Dengan Contoh – Contoh) Aplikasi: Proposal Penelitian Dan Lapornya*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), hlm. 150.

lugas menyatakan, analisis adalah cara berfikir yang berkaitan dengan keseluruhan yang pada prinsipnya analisis adalah untuk mencari pola tentang sesuatu yang diteliti.

Ketetapan dan keakuratan data yang terkumpul sangat diperlukan, namun tidak dapat pula dipungkiri bahwa actor ataupun sumber informasi itu berbeda yang akan memberikan informasi yang berbeda pula. Disamping itu, aktivitas dan tempat yang berlainan akan ikut mewarnai data yang terkumpul<sup>32</sup>.

#### a. Reduksi Data

Reduksi Data adalah suatu bentuk analisis untuk mempertegas, menajamkan, menggolongkan, mengarahkan dan membuang hal yang tidak perlu, serta mengatur data yang sedemikian rupa sehingga dapat menarik kesimpulan – kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan<sup>33</sup>.

Dari reduksi data dalam penelitian ini mengenai hasil dari penelitian terkait sitem pemberian *reward* pada *downline*, hak dan upah yang di terima oleh *downline* serta sistem penerapan *reward* yang diterapkan *upline* ke pada *downline* pada bisnis MLM di Natura Word.

#### b. Penyajian Data

---

<sup>32</sup>A.Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, & Penelitian Gabungan*, (Jakarta:Kencana,2014),hlm.400.

<sup>33</sup> *Ibid*,hlm. 19.



Selanjutnya dalam kegiatan analisis data yaitu melakukan penyajian data, dengan ini peneliti melakukan penyusunan suatu informasi yang didapat setelah melakukan redaksi data berupa pertanyaan yang dihasilkan dari wawancara narasumber *upline* dan *downline* yang memakai produk Natura World<sup>34</sup>.

c. Penarikan Kesimpulan

Selanjutnya dalam penarikan kesimpulan atau verifikasi, kesimpulan – kesimpulan juga di verifikasi selama penelitian berlangsung, verifikasi setingkat dengan pemikiran kembali yang melintas dalam pikiran penganalisis selama ia menulis. Peneliti mengambil kesimpulan berdasarkan berbagai hal yang mendasar dalam hukum islam yang berkenaan dengan pemberian *reward* pada Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Ditinjau Dari Fiqih Muamalah dan Fatwa DSN-MUI fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 (Studi Kasus Pada MLM Natura World).

## H. Sistematika Penulisan

Untuk lebih terarahnya pembahasan dalam penelitian ini, maka digunakanlah sistematika yang dibagi dalam lima bab, masing – masing bab terdiri dari beberapa sub bab. Sistematika penelitian tersebut antara lain:

**Bab I Pendahuluan.** Bab ini merupakan gambaran masalah secara umum, yang meliputi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan

---

<sup>34</sup> Matthew B.Miles dan A Micheal Huberman, *Analisis Data Kualitatif*, (Jakarta:UI-Press,1992),hlm.19.

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

**Bab II Landasan Teori.** Bab ini menjelaskan mengenai konsep yang berkaitan dengan teori tinjauan fiqih muamalah terhadap bisnis multi level marketing. Dalam tinjauan umum memaparkan berupa pengertian akad, pengertian Ju'alah, struktur Ju'alah, perbedaan Ju'alah dengan ijarah, pengertian hadiah, dasar hukum hadiah, hadiah dalam prefektif ju'alah, ketentuan umum tentang gharar dan dasar hukum gharar.

**Bab III Deskripsi Data Penelitian.** Pada bagian ini peneliti akan menjelaskan mengenai gambaran umum bisnis Multi Level Marketing yang terdiri dari sejarah natura world, visi dan misioner natura world, keunggulan produk Natura World, keuntungan dalam Natura World, kode etik dalam Natura World, sistem Multi Level Marketing pada Natura World dan Implementasi *Reward* pada bisnis Multi Level Marketing Natura World terhadap upline Multi Level Marketing Natura World.

**Bab IV Analisis.** Bab ini membahas tentang Implementasi Reward pada bisnis Multi Level Marketing Natura World terhadap Upline dan Downline Multi Level Marketing Natura World dan analisis fiqih muamalah terhadap sistem *reward* bagi upline Natura World

**Bab V Penutup.** Pada bab ini merupakan bagian akhir kesimpulan kesimpulan dan saran. Penyajian kesimpulan dan saran sebagaimana harus

sejalan dengan pengajian masalah, tujuan dan uraian tentang hasil penelitian.

## **BAB II**

### **TINJUAN AKAD JUALAH & HADIAH**

#### **A. Akad**

##### **1. Pengertian akad**

Akad dalam bahasa arab berarti ikatan atau penguatan antara beberapa pihak dalam hal tertentu, baik ikatan itu bersifat konkret maupun abstrak baik dari satu sisi maupun dari dua sisi. Menurut bahasa akad dapat disebut al-aqad yang berarti ikatan. akad adalah suatu perbuatan untuk menciptakan yang diinginkan antara kedua belah pihak yang melakukan ijab dan qabul.

Menurut fuqaha, akad memiliki dua pengertian yakni umum dan khusus. Pengertian umum di kalangan fuqaha malikiyyah, safiiyah dan hambaliyah yakni setiap sesuatu yang ditakdirkan untuk seseorang untuk melakukannya baik muncul dengan kehendak sendiri seperti wakaf, ibra (pengguguran hak ) talak, jual beli, sewa menyewa.

Sedangkan dalam pengertian khusus yakni ketika membicarakan tentang teori akad adalah hubungan antara ijab terhadap objek<sup>35</sup>.

Ijab dan kabul merupakan ucapan atau tindakan yang mencerminkan kerelaan dan keridaan kepada kedua belah pihak untuk melakukan kontrak atau kesepakatan. Akad yang dilakukan harus berpijak pada konsep yang dibenarkan oleh syara, tidak boleh bertentangan dengan syara. Seperti halnya kesepakatan untuk membunuh, transaksi narkoba, aksi perampokan, menikah dengan muhrim dan lain sebagainya. Dengan hal tersebut tidak bisa dikatakan sebagai akad. Dengan hal ini akad merupakan keterkaitan antara keinginan atau statemen kedua pihak yang dibenarkan oleh syara dan akan menimbulkan implikasi hukum tertentu.

36

## 2. Rukun dan Syarat Akad

Rukun bisa diartikan sebagai perkara yang dijadikan sebagai landasan atau wujudnya dan merupakan bagian atas hakikat sesuatu tersebut. Rukun akad dapat didefinisikan sebagai segala sesuatu yang bisa digunakan untuk mengungkapkan kesepakatan atas dua kehendak atau sesuatu yang bisa disamakan dengan hal itu dari tindakan, isyarat atau tulisan. Menurut mazhab hanafi ijab dan qabul merupakan rukun akad yang di mana rukun yang terdapat dalam akad hanya satu yakni

---

<sup>35</sup> Harima surya siregar, M.Ag, Koko Khoerudin, M.Pd.I, *Fiqih Muamalah Teori dan Implementasi*, (Bandung, Juli 2019), hlm.19.

<sup>36</sup> Dimyauddin Djuaini, *Pengantar Fiqih Muamalah*, (Yogyakarta, April 2015), hlm 47

sighat (*ijab qabul*) sedangkan menurut jumru fuqaha rukun akad terdiri dari :

- 1) Aqid, yaitu orang yang berakad (melakukan kesepakatan)
- 2) Ma'qud'alaih adalah benda – benda yang diakadkan, seperti halnya benda yang berada dalam transaksi jual beli.
- 3) Maudhu al-aqd yaitu tujuan pokok dalam melakukan akad
- 4) Sighad al-aqd yang terdiri dari ijab qabul<sup>37</sup>.

Syarat – syarat umum yang harus dipenuhi dalam berbagai macam akad yakni sebagai berikut:

- 1) Kedua orang yang melakukan akad cakap bertindak (ahli), jika akad dilakukan oleh orang yang tidak cakap (orang gila) maka akadnya tidak sah.
- 2) Yang dijadikan objek akad dapat menerima hukumnya.
- 3) Akad itu diizinkan oleh sara yang di mana dilakukan oleh orang yang mempunyai hak untuk melakukannya walaupun dia bukan yang membeli barang tersebut.
- 4) Akad bukan jenis akad yang dilarang, seperti jual beli mulamasah.
- 5) Akad dapat juga memberikan faedah bagi yang melakukannya
- 6) Ijab harus dilakukan dengan terus yang ijab tidak sah apabila ijab tersebut dibatalkan sebelum adanya Kabul.

---

<sup>37</sup> *Ibid*, hlm. 50.

### 3. Berakhirnya Akad

- 1) Berakhirnya akad dapat disebabkan oleh fasakh, terdapat adanya hal – hal yang terjadi seperti halnya:
  - a. Faskh karena adanya fasid (rusak)
  - b. Fasakh karena khiar
  - c. Fasakh berdasarkan iqalah, yang terjadinya fasakh akad karena adanya kesepakatan antara kedua belah pihak.
  - d. Fasakh karena tidak ada realisasi
  - e. Fasakh karena jatuh tempo atau karena tujuan telah terealisasi.
- 2) Berakhirnya akad karena kematian dalam hal ini akad sudah tidak bisa dilaksanakan karena pihak yang melakukan akad sudah tidak ada
- 3) Berakhirnya akad karena tidak ada izin pihak lain, dengan hal ini pihak yang mempunyai wewenang tidak mengizinkan atau meninggal dunia sebelum dia memberikan izin<sup>38</sup>.

## B. Akad Ju'alah

### 1. Pengertian Ju'alah

Kata ju'alah secara bahasa artinya mengupah atau apa yang diberikan kepada seseorang karena sesuatu yang dikerjakan, sedangkan secara syara yakni sebuah akad untuk mendapatkan materi (upah) yang diduga kuat dapat diperoleh atau keharusan melakukan sesuatu secara mutlak sebagai bayaran tertentu atas satu pekerjaan yang sudah dilakukan.

---

<sup>38</sup> *Ibid*, hlm. 39

Ju'alah merupakan istilah nama untuk menyebutkan sesuatu yang diberikan seseorang kepada orang lain sebagaimana upah yang telah menyelesaikan atau mengerjakan sesuatu<sup>39</sup>.

Ju'alah adalah meminta agar mengembalikan barang yang hilang dengan bayaran yang ditentukan. Istilah ju'alah dalam kehidupan sehari-hari diartikan oleh fuqah yaitu memberi upah kepada orang lain yang dapat menemukan barangnya yang hilang atau mengobati orang yang sakit atau menggali sumur sampai memancarkan air atau seseorang memang dalam sebuah kompetisi. Dengan ini ju'alah bukan hanya terbatas pada barang yang hilang namun dapat setiap pekerjaan yang dapat menguntungkan seseorang.

Dalam buku ensiklopedi hukum islam ju'alah berarti upah atau hadiah yang diberikan kepada seseorang karena orang tersebut mengerjakan atau melaksanakan suatu pekerjaan atau perbuatan tertentu. Meskipun ju'alah berbentuk upah atau hadiah sebagaimana ditegaskan oleh Ibn Qudaman ulama Mahzab Hanbali, ia dapat dibedakan dengan ijarah dari lima segi, diantaranya. *Pertama*, pada ju'alah upah atau hadiah yang dijanjikan hanya boleh diterima oleh orang yang menyatakan sanggup untuk mewujudkan apa yang menjadi objek pekerjaan atau perbuatan tersebut.

Kedua, pada ju'alah terdapat unsur gharar (penipuan, spekulasi, untung-untungan) karena didalamnya terdapat ketidak tegasan dari segi

---

<sup>39</sup> Harima surya siregar, M.Ag, Koko Khoerudin, M.Pd.I, *Fiqih Muamalah Teori dan Implementasi*, (Bandung, Juli 2019), hlm 141.

batas waktu penyelesaian pekerjaan dan dalam penyelesaian pekerjaan tersebut. Ketiga, pada ju'alah tidak dibenarkan adanya pemberian imbalan upah atau hadiah sebelum pekerjaan dilaksanakan. Keempat, tindakan hukum yang dilakukan dalam ju'alah bersifat sukarela. Kelima, dari segi ruang lingkupnya<sup>40</sup>.

## **2. Ladasan Hukum Ju'alah**

Jumhur fukaha berpendapat bahwasanya hukum ju'alah adalah mubah yang di mana didasarkan pada ju'alah yang diperlukan dalam kehidupan sehari – hari. Ju'alah merupakan akad yang sangat manusiawi karena seseorang dalam hidupnya tidak mampu untuk memenuhi semua pekerjaan dan keinginannya, kecuali ia memberikan upah kepada orang lain untuk membantunya. Contohnya, seseorang yang sedang kehilangan dompet maka sangat tidak memungkinkan jika ia mencari sendiri dompet yang hilang tanpa bantuan orang lain. Maka, ia meminta kepada orang lain untuk mencarinya dengan iming – iming upah dari pekerjaannya tersebut.

Dalam hal lain, rasullullah membolehkan memberikan upah atas pengobatan yang menggunakan bacaan al-quar'an dan surah alfatihah dengan satu ekor kambing sesuai dengan ju'alah. Dalam hal ini kebolehan ja'alah memang diperlukan untuk mengembalikan hewan yang hilang atau pekerjaan yang tidak sanggup dikerjakan, dan tidak ada orang yang bisa membantu secara sukarela, dan tidak boleh dengan akad sewa karena tidak

---

<sup>40</sup> Afriani, Ahmad Saeputin, *Implementasi Akad Ju'alah Dalam Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung, Desember 2018), Vol.2, No.1.



diketahui sehingga yang boleh adalah memberinya ju'alah seperti akad sewa dan bagi hasil<sup>41</sup>. Al-Qur'an dan hadis pun memperbolehkan untuk melakukan akad ini:

- a. Firman Allah QS. Yusuf:72<sup>42</sup>

قَالُوا نَفَقِدُ صُوعَ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

*Artinya:*

*“Penyeru-penyeru itu berkata: “Kami kehilangan piala Raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta dan aku menjamin terhadapnya.”*

Dalam arti khusus, para pengikut nabi Yusuf menyampaikan bahwa raja telah kehilangan piala raja, jika terdapat seseorang yang bisa menemukan tanpa ada pegeledahan maka seseorang tersebut itu akan diberikan imbalan berupa bahan makanan seberat 1 ekor unta bagi mereka yang menemukan atau megembalikannya, maka hadiah yang dimaksud ini adalah termasuk dalam katagori ju'alah.

- b. Kitab Mantan Al-Ghayah Wattaqrib

---

<sup>41</sup> *Ibid.* hlm.142

<sup>42</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'anul Karim*. (Banadung, CV.Penerbit Sunnatul,2005),hlm.244.

( فَصْلٌ ) وَالْجُعَالُ جَائِزَةٌ وَهُوَ أَنْ يَشْتَرِ طَ فِي رَدِّ ضَا لَتِهِ عِوَا ضَامِعُلُو مَا

فَإِذَا رَدَّهَا اسْتَحَقَّ ذَلِكَ الْعِوَا ضَ الْمَشْرُ وُطَ

*Artinya :*

*“Jua’lah (memberi persenan) itu boleh, yaitu mensyaratkan (menjanjikan) dalam mengembalikan barang yang hilang dengan persenan tertentu. Bila (ada orang dapat) mengembalikannya, maka ia berhak menerima persenan yang dijanjikan itu.”<sup>43</sup>*

Kalimat persenan yang dimaksud di sini adalah imbalan atas barang (hilang) yang dikembalikan kepada pemiliknya jika ada yang menemukannya. Menurut kitab tersebut seseorang berhak mendapatkan persenan yang dijanjikan oleh seseorang yang di mana apabila seseorang tersebut mengembalikan barang yang hilang kepada pemiliknya.

### **3. Rukun Ju’alah**

Ada beberapa rukun yang harus dipenuhi dalam ju’alah diantaranya:

- 1) Pemberian ju’alah di mana pemberi harus memiliki dua syarat kualitatif. *Pertama*, memiliki kebebasan berbuat dengan syarat semua tindakannya sah dengan apa yang dilakukannya sebagai upah baik sebagai pemilik atau bukan. Kedua, memiliki pilihan dan tidak

---

<sup>43</sup> Husain Al Bin Abu Suja’ Ahmad, *Mantan Al-Gayah Wattaqrib*, (Surabaya: Al-Midtah, 2011). hlm. 137.

adanya unsur ketidak paksaan karena jika memiliki unsur paksaan maka pemberian ju'alah tidak sah.

- 2) Pekerja, si pekerja tidak berhak mendapatkan upah kecuali jika sudah selesai bekerja.
- 3) Upah harus jelas, telah ditentukan dan diketahui oleh seseorang sebelum melaksanakan pekerjaan(menentukan barang)
- 4) Pekerjaan (mencari barang yang hilang)
- 5) Shight (ucapan) mengandung arti izin kepada yang akan berkerja dan tidak ada tuntutan waktunya<sup>44</sup>

#### 4. Pengupahan dalam Ju'alah

Dalam melaksanakan pekerjaan dan besarnya pengupahan ditentukan melalui standar kompetensi yang dimilikinya, yaitu sebagai berikut:

- a. Kompetensi teknik, yaitu pekerjaan yang bersifat keterampilan teknis, misalnya pekerjaan yang berkaitan dengan mekanik perbengkelan dengan mekanik bengkel, pekerjaan dalam proyek yang bersifat fisik, dan pekerjaan di bidang industri mekanik lainnya.
- b. Kompetensi sosial, yakni pekerjaan yang bersifat hubungan kemanusiaan, seperti halnya pemasaran, hubungan kemasyarakatan dan sebagainya.

---

<sup>44</sup> Prof. Dr.Abdul Aziz Muhamad Azzam, *Fiqih Muamalah Sistem Transaksi dalam Fiqih Muamalah*, (Jakarta, Maret 2017),hlm.334.

- c. Kompetensi manajerial, yaitu pekerjaan yang bersifat penataan dan pengaturan usaha, seperti manajer, sumber daya manusia, manajer produksi, manajer keuangan.
- d. Kompetensi intelektual, yakni tenaga di bidang perencanaan, konsultan, disain dan guru.

Dalam praktek pemberian upah, mengikuti sistem pengupahan pasar, upah prif, pengupahan melalui sekala dan struktur upah yang sudah sesuai dengan peraturan bidang yang ditekuni. Hal tersebut tergantung kepada jenis perkerjaan, beban kerja dan waktu lainnya. Jumhur ulama tidak memberikan batasan maksimal atau minimal. Sebab tidak ada dalil yang mengharuskan untuk membatasinya.

Ulama Hanafiyah tidak menetapkan pekerjaan tentang awal waktu perjanjian, sedangkan ulama Syafi'iyah mensyaratkan, sebab kalau tidak dibatasi hal itu menyebabkan tidak diketahui oleh awal waktu yang wajib dipenuhi. Penjelasan mengenai jenis pekerjaan adalah penting dan diperlukan ketika merekrut tenaga kerja, sehingga tidak terjadi kesalahan dan pertentangan atau konflik industrial. Tentang batasan waktu sangat tergantung pada pekerjaan dan kesepakatan dalam perjanjian<sup>45</sup>.

## **5. Berakhirnya akad Ju'alah**

---

<sup>45</sup> M.Syaikhul Arif, *Ju'alah Dalam Pandangan Islam*,(Tanjung Jabung Barat, Desember 2019), Ed.2,Vol.2.

Pembatalan ju'alah dapat dilakukan oleh kedua belah pihak (orang yang kehilangan barannya dengan orang yang dijanjikan ju'alah atau orang yang mencari barang) sebelum berkerja. Jika pembatalan dari pihak yang berkerja mencari barang, maka ia tidak mendapatkan upah walaupun ia sudah melakukan tugas. Tetapi, jika yang membatalkan itu pihak yang menjanjikan upah maka yang berkerja berhak menuntut upah sebanyak pekerjaan yang telah dilakukan.<sup>46</sup>

### **C. Perbedaan Ju'alah dengan Ijarah**

Pada dasarnya Ju'alah sama dengan sewa namun ada perbedaan dalam beberapa aspek antara lain:

- 1) Akad ju'alah sah dan boleh walaupun bayarannya tidak pasti
- 2) Ju'alah sah walaupun pekerjaannya belum diketahui
- 3) Penerima ju'alah tergantung dengan keberhasilan dalam pekerjaan
- 4) Akad ju'alah tetap sah walaupun pihak yang berkerja tidak mau menerima ju'alah nya.
- 5) Akad ju'alah tetap sah walaupun upahnya belum diketahui
- 6) Gugurnya setiap iwadh (upah) jika pihak pekerja membatalkan akad, yang di mana sebagian ulama menyebutkannya setelah bab sewa.

### **D. Hadiah**

---

<sup>46</sup> *Ibid.* hlm.143

## 1. Pengertian Hadiah

Hadiah berasal dari kata *hadi* yang terdiri dari huruf *ha,dal* dan *ya*. Terdapat makna kata *hadi* yakni terampil kedepan memberikan petunjuk yang di mana bermakna penunjuk jalan karena dia tampil di depan dan menyampaikan dengan lemah lembut dengan makna lemah lembut guna menunjukkan simpati<sup>47</sup>. Menurut *Ensiklopedi Hukum Islam* hadiah dikategorikan dalam bentuk hibah. Sedangkan menurut *Kamus Besar Bahasa Indonesia* hadiah merupakan pemberian (kenang-kenangan, penghargaan, penghormatan)<sup>48</sup>.

Menurut istilah fiqih, Zakariyya Al-Anshari hadiah adalah penyerahan hak milik harta benda tanpa ganti rugi yang umumnya dikirimkan kepada penerima untuk memulyakannya. Sedangkan Sayid Sabiq mengemukakan bahwa hadiah itu seperti hibah jika dilihat dari segi hukum dan makna yang terkandung di dalamnya<sup>49</sup>.

Dalam pengertian ini, Sayid Sabiq tidak membedakan antara hadiah dan hibah dalam segi hukum dan maknanya. Hibah dan hadiah adalah dua istilah yang terdapat satu hukum dan satu makna. Sehingga ketentuan yang berlaku bagi hibah juga berlaku bagi hadiah.

Muhammad Qal'aji, berpendapat bahwa hadiah adalah penerimaan sesuatu tanpa imbalan untuk menyambung tali silaturahmi, mendekatkan

---

<sup>47</sup> Abdul Aziz Dahlan, et al. *Ensiklopedi Hukum Islam*, (Jakarta: Ichtiar Baru van Hoeve, 1996), hlm. 540.

<sup>48</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), cet. 3, hlm. 380

<sup>49</sup> Abi Yahya Zakariyya Al-Anshari *Asy-Syafi'I, Asnal Muthalib*, (Bairut: Dar al-Kutub al-Ilmiyah, Juz 5), hlm. 566.

hubungan, dan memuliakan. Dalam pengertian ini, Muhammad Qal'aji menegaskan bahwa dalam hadiah tidak murni memberikan tanpa imbalan, namun ada tujuan tertentu yakni ada kalanya untuk menyambung tali silaturahmi, mendekatkan hubungan dan memuliyakan antara sesama makhluk sosial<sup>50</sup>.

Dari ketiga definisi di atas bahwasanya hadiah adalah pemberian tanpa imbalan, sama seperti hibah. Sayid Sabiq menganggap hibah dan hadiah adalah sama persis, sedangkan Zakariyya Al-Ansari dan Muhammad Qal'aji membedakannya. Hibah murni pemberian tanpa imbalan, sedangkan hadiah bertujuan untuk memuliakan.

Dalam hal ini hadiah merupakan pemindahan pemilikan atas suatu harta dan bukan hanya manfaatnya. Jika yang diberikan adalah manfaatnya sementara zatnya tidak maka itu merupakan pinjaman. Karenanya hadiah haru'ah merupakan *tamlikan li al-ayn* (pemindahan, penyerahan pemilikan atas suatu harta kepada pihak lain). Penyerahan pemilikan dapat dilakukan semasa hidup karena jika sudah meninggal maka merupakan wasiat.

## 2. Dasar Hukum Hadiah

Dalil – dalil yang menjadi dasar diisyariatkan hibah maupun hadiah dapat dilihat dalam ayat Al-Qur'an, Hadist Nabi serta Ijma'ulama, antara lain:

a. Dalil Al-Qur'an dalam surah Al- Baqarah ayat 177:

---

<sup>50</sup> Muhammad Qal'aji, *Mu'jam lugatilfuqaha, dalm al-maktabah asy-symilah, al-isdar ats-tsani*, juz 1, hlm. 493.

لَيْسَ الْبِرَّ أَنْ تُوَلُّوا وُجُوهَكُمْ قِبَلَ الْمَشْرِقِ وَالْمَغْرِبِ وَلَكِنَّ الْبِرَّ مَنْ آمَنَ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ  
 الْآخِرِ وَالْمَلَائِكَةِ وَالْكِتَابِ وَالنَّبِيِّينَ وَآتَى الْمَالَ عَلَى حُبِّهِ ذَوِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ  
 وَالْمَسَاكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَالسَّائِلِينَ وَفِي الرِّقَابِ . . .

*Artinya:*

*“allah berfirman : Dan memberikan harta yang dicintainya kepada kerabatnya, anak – anak yatim, orang – orang miskin, musafir (yang memerlukan pertolongan) dan orang – orang yang meminta – minta dan (memerdekakan) hamba sahaya..(QS.al-Baqarah)<sup>51</sup>.*

b. As-Sunnah

HR Al-Bukhari dalam kitab Al-Adab Al-Mufrad dan Abu Ya’la dengan sanad hasan:

تَهَادُوا، فَإِنَّ الْهَدِيَّةَ تَذْهَبُ بِالسَّخِيمَةِ

*Artinya :*

*“Nabi SAW bersabda: saling memberi hadiah kamu sekalian, karena sesungguhnya hadiah itu menghilangkan kedengkian.”*

Dari ayat dan hadits diatas menurut jumhur ulama menunjukkan (hukum) ajaran untuk saling membantu antar sesama manusia. Islam

<sup>51</sup> Departemen Agama, *Al-Quran Dan Terjemahnya* (urabaya:Al-Hidayah,1996),hlm.123.



sangat menganjurkan seseorang yang mempunyai kelebihan harta untuk menghibahkannya kepada yang merlukan<sup>52</sup>.

#### **E. Hadiah dalam Prefektif Jua'lah**

Akad jua'lah identik dengan sayembara, yakni pemberian yang diberikan oleh seseorang kepada orang lain, sebagai ganti yang sebanding dengan perbuatan yang telah dilakukan oleh orang tersebut seperti halnya akad upah. Menurut ulama ju'alah adalah keharusan memberikan sejumlah harta yang telah diketahui jumlahnya sebagai ganti yang sebanding dengan perbuatan tertentu yang telah diketahui atau perbuatan yang belum diketahui yang mengandung kesamaran. Adapun yang menjadi rujukan ju'alah yaitu:

- a. Lafadah, hendaklah dipergunakan lafadah yang jelas dan mengandung arti izin kepada yang akan berkerja juga tidak ditentukan waktunya.
- b. Orang yang mejajikan upah, dalam hal ini yang menjajikan upah boleh orang lain dengan persetujuan orang yang kehilagan.
- c. Pekerjaan, yakni mencari barang yang hilang.
- d. Upah, diisyaratkan keadaan upah dengan barang atau benda tertentu.

Kalau yang kehilagan menyampaikan penggumumam di khalayak umum "Barang siapa yang mendapat barang atau bendaku, akan saya beri uang sekian. Kemudian dua orang bekerja mencari barang tersebut, sampai keduanya mendapatkan barang itu secara bersama – sama, maka upah yang dijanjikan itu berserikat antara keduanya (dibagi-bagikan)

---

<sup>52</sup>Prof.Dr.H. Ismail Nawai,MPA,M.SI. *Fiqih Muamalah, Klasik dan Kontenporer* (Bogor, April 2012),hlm.2622

Adapun yang menjadi syarat ju'alah yakni<sup>53</sup>:

- a. Pihak – pihak yang berju'alah wajib memiliki kecakapan bermuamalah (*Ahliyah Al-Tasarruf*) yakni orang yang berakal, balig dan rashid (tidak sedang dalam perlawanan) jadi ju'alah tidak sah dilakukan oleh orang gila atau anak kecil.
- b. Upah yang dijanjikan harus disebutkan secara jelas jumlahnya, yang di mana jika upah tersebut tidak adanya kejelasan, maka akad ju'alah batal karena ketidak pastian kompensasi. Seperti, barang siapa yang menemukan dompet saya yang hilang, maka ia berhak mendapatkan uang. Selain itu, upah yang diperjanjikan itu bukanlah barang haram, seperti minuman keras, narkoba dan lainnya.
- c. Aktifitas yang akan diberi kompensasi wajib aktivitas yang bersifat mubah, bukan yang haram dan diperoleh secara syar'i. tidak diperbolehkan menyewa tenaga paranormal untuk mengeluarkan jin, praktik sihir atau lainnya. Kaidah adalah setiap aset yang boleh dijadikan sebagai objek transaksi dalam akad ju'alah.
- d. Kompensasi (materi) yang diberikan harus jelas diketahui jenis dan jumlahnya (ma'lum) an harus halal sesuai dengan ketentuan yang ada.

Mahzhab, Maliki, Syafi'I dan Hanbali memandang, bahwa ju'alah adalah perbuatan hukum yang bersifat sukarela. Dengan demikian, pihak pertama yang menjanjikan upah atau hadiah, dan pihak kedua yang

---

<sup>53</sup> Mardani, *Fiqih Ekonomi Syariah atau Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2012), hlm. 317

melaksanakan pekerjaan dapat melakukan pembatalan, yang di mana terkait waktu pembatalan terdapat perbedaan pendapat dari beberapa mazhab.

Menurut Mazhab Maliki , bahwasanya ju'alah hanya dapat dibatalkan oleh pihak pertama sebelum pekerjaan dimulai oleh pihak kedua. Mazhab Syafi'I dan Hambali berpendapat, bahwasanya pembatalan itu dapat dilakukan oleh salah satu pihak setiap waktu, selama pekerjaan itu belum diselesaikan karena pekerjaan itu dilakukan atas dasar suka rela. Dalam hal lain apabila pihak pertama membatalkannya, sedangkan pihak kedua belum selesai melaksanakannya, maka pihak kedua harus mendapatkan imbalan yang pantas sesuai dengan apa yang di laksakannya atas dasar sukarela dan berlandaskan kebijaksanaan<sup>54</sup>.

---

<sup>54</sup> *Ibid.* hlm320.

## BAB III

### PEMBERIAN REWARD PADA BISNIS *MULTI LEVEL MARKETING* DINATURA WORLD

#### A. Gambaran Umum Bisnis *Multi Level Marketing*

##### 1. Pengertian *Multi Level Marketing*

*Multi Level Marketing* (MLM) secara etimologi yang diartikan sebagai pemasaran berjenjang banyak. MLM merupakan cara perusahaan dapat menggunakannya untuk memasarkan produknya. Dalam *Multi Level Marketing* pelanggan tidak hanya sebagai konsumen tetapi juga untuk melaksanakan tugas pemasaran atau distribusi secara mandiri tanpa campur tangan langsung dengan perusahaan.

Sistem imbalan yang diberikan perusahaan dalam hal ini dapat berupa potongan harga, komisi atau insentif yang ditetapkan oleh perusahaan produsen secara berjenjang sesuai dengan jumlah nilai penjualan (biasanya disebut *volume point* atau *business point*) yang diberitahukan kepada distributor independen sejak mereka mendaftar sebagai anggota<sup>55</sup>.

*Multi Level Marketing* dapat dikatakan sebagai pemasaran yang dilakukan melalui banyak level atau tingkatan, yang di mana biasanya dikenal dengan *upline* (tingkatan atas) dan *downline* (tingkatan bawah). *Upline* adalah anggota yang terlebih dahulu mendaftarkan sebagai

---

<sup>55</sup> Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, *Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam*, Jurnal Ekonomi Syariah, (Februari 2016), Vol. 1, No.1.

anggota sedangkan bawah nya yakni *downline* adalah anggota yang baru mendaftar dan bergabung sebagai anggota yg di rekrut oleh *upline*. MLM juga disebut sebagai *network marketing* di mana anggota kelompok semakin banyak sehingga membentuk sebuah jejaring kerja yang merupakan suatu pemasaran dengan menggunakan jaringan yang membutuhkan banyak orang dalam nya dan MLM juga disebut sebagai penjualan langsung *direct selling* dengan pelaksanaan penjualan MLM dilakukan secara langsung oleh *upline* kepada konsumen dengan penjualan produk yang ditawarkan oleh perusahaan.

MLM memberikan kesempatan serta menawarkan kemudahan kepada setiap plangan dengan cara sederhana untuk menambah sebuah penghasilan. Dalam menjalankan bisnis ini mungkin setiap orang menjalankan secara unik dan inovatif, produk dan jasa mereka tawarkan tanpa mengeluarkan biaya iklan yang mahal dan tidak adanya saingan toko – toko pengecer. Dengan cara yang digunakan setiap member ini lah MLM telah menjadi metode penjualan yang sukses selama kurang lebih 5 tahun terakhir.

Mekanisme operasional *multi level marketing* ini yakni, seseorang 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 tidak terbatas<sup>56</sup>.

Dalam *multi level marketing* terdapat unsur jasa. Hal tersebut bisa kita lihat dengan adanya seseorang distributor yang menjual barang atau produk yang bukan miliknya sendiri dan ia mendapatkan upah dari presentasi 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<sup>57</sup>.

## 2. Sejarah Natura World

Natura World merupakan brand PT.Natura Prima Beauty yang terletak diperumahan bernady land slawu, Jember Jawa Timur pada tahun 2014. PT, Natura Prima Beauty bergerak dengan menyediakan serta memasarkan produk – produk skincare dengan brand Natura World dengan standar internasional dan kelas dunia.

PT. Natura Prima Beauty didirikan oleh Bramanto Tony Kuswoyo yang juga menjabat sebagai direktur PT.Natura Prima Beauty saat ini. PT.Natura Prima Beauty telah mendistribusikan lebih dari 30 provinsi di seluruh Indonesia dan luar negeri serta melahirkan banyak pebisnis jejaring dengan penghasilan diatas rata – rata.

---

<sup>56</sup> Wahyudi, “*Multi Level Marketing dalam Kajian Fiqih Muamalah*”, Al-Banjari,(Hakim Pengadilan Agama Bengkayang), Vol.13, No.2, 2014, hlm.166.

<sup>57</sup> *Ibid.*,hlm 167.

PT.Natura Prima Beauty yang bergerak di bidang distributor pemasaran produk kecantikan berbasis jejaring yakni sistem penjualan langsung *multi level marketing*. Terdapat beberapa brand dari PT.Natura Prima Beauty yakni <sup>58</sup>:

- a. *Royalty* Bisnis, bersama Natura World kami mengajak anda untuk mendapatkan keuntungan yang luar biasa dari bisnis kecantikan dan bukan hanya menjadi penonton.
- b. Perusahaan, bersama PT.Natura Prima Beauty sebuah perusahaan yang sudah terregulasi serta memiliki izin SIUPL anda tidak perlu ragu.
- c. *Network Marketing*, adalah salah satu cara untuk mempercepat perkembangan bisnis.
- d. Inovatif dan Kreatif, Natura World adalah sebuah brand *network marketing* yang inovatif dan kreatif dalam menghadirkan produk – produk lokal berstandar BPOM.

### 3. Visi dan Misi Natura World

Visi : menjadi perusahaan yang inovatif dan terdepan dalam industry penjualan langsung.

Misi : memberikan pelayanan yang selalu lebih baik, semua rencana dan kebijakan adalah demi kebaikan semua pihak, terus berinovasi untuk semua stakeholder agar mencapai kehidupan yang lebih baik lagi,

---

<sup>58</sup> [www.naturaworld.co.id](http://www.naturaworld.co.id) diakses pada 18 januari 2023 pukul 14.00.

membentuk masyarakat yang mandiri dalam ekonomi dan mencapai kebebasan finansial serta menjunjung tinggi kode etik bisnis<sup>59</sup>.

#### 4. Keunggulan Produk Natura World

PT.Natura Prima Beauty bergerak dengan menyediakan serta memasarkan produk – produk skincare dengan brand Natura World yang memiliki produk unggulan yang standar internasional dan sudah terdaftar di BPOM dan AP2LI (Asosiasi Perusahaan Penjualan Langsung Indonesia) dan sudah bersertifikat halal dari MUI.

**Gambar 1.1 : Legalitas Natura World**



**Sumber : Natura World 2023**

Berikut beberapa produk yang terdapat di Natura World:

- a. Natura World *Beauts Spray Glutathione Collagen*.
- b. Natura World *Chocolate Soap*

<sup>59</sup> Buku panduan Natura World



- c. *Natura World Aloe Vera Soothing Gel*
- d. *Natura World Premium Ion & Nanotech*
- e. *Natura Biz* (minuman serbuk rasa apel)
- f. *Natura World Ultra smooth Lipmatte*
- g. *Natura World Chocolate Facial Foam*
- h. *Premium Ion Nano Pendant Natura World*
- i. *Natura World Lemo live*<sup>60</sup>.

## 5. Succes Plan Natura World

Reward pada bisnis MLM di Natura World tidak terbatas, siapapun yang dapat memiliki kesempatan mendapatkan penghasilan tambahan ataupun ingin meraih jenjang karir dalam bisnis. Jenjang karir di dalam MLM di Natura Word akan disesuaikan dengan peringkat yang dicapai, yang sering disebut dengan *Succes Plan*. *Succes Plan* Natura Word adalah suatu jenjang karir yang tersedia di PT. Natura Prima Beauty. Terdapat keuntungan menjadi partner Natura World :

- a. Keuntungan langsung dari plan A 36,25% dan plan B 32,26%
- b. *Reward promo challenge* dengan rekrut member di plan A 25:25 akan mendapatkan uang 2.000.000,-
- c. *Leader club* bonus
- d. Jenjang karir dan *cas award* hingga 400 jt
- e. Program kepemilikan mobil dan saham. Di mulai dari posisi Diamon Executive

---

<sup>60</sup> Buku Panduan Natura World

- f. Jalan – jalan ke dalam dan luar negeri gratis ke Malaysia dan singapura.
- g. Bisa pensiun dan diwariskan<sup>61</sup>.

## 6. Kode Etik Dalam Natura World

Dalam perjanjian MLM peraturan mengenai kode etik hal yang sangat penting di samping pengaturan mengenai peraturan bagi kedistributoran dalam kegiatan MLM. Pentingnya member untuk memahami kode etik Natura World dan peraturan – peraturan tata tertibnya. Kode etik dan peraturan akan membentuk suatu kesatuan dalam ketentuan – ketentuan formulir pendaftaran Conaultan (Consultan Application Form-COF).

Kode etik yang terdapat pada Natura World terdiri dari 23 pasal dan 14 bab, diantaranya terkait dengan : Definisi umum, peraturan keanggotaan, hak dan kewajiban dan larangan – larangan *member*, pembatalan keanggotaan member, jaminan kepuasan, jaminan pembelian kembali, status kematian dan waris, hak dan kewajiban perusahaan, pembayaran bonus dan pajak, pelatihan pembinaan bagi *member*, sanksi atas pelanggaran oleh member Natura World, pembajakan downline atau member lain, *stokes* dan master *stokes*, perselisihan dengan perusahaan.

Terkait dengan permasalahan yang dialami oleh *downline* yang di mana *downline* sudah memenuhi ketentuan untuk mendapatkan reward

---

<sup>61</sup> Nining Wihastutik, Ambassador Natuwa World, *Wawancara Pribadi* 20 September 2022, jam 16.15- 18.12 WIB.

tetapi tidak di berikan pada saat sudah mengklaim dan menyetorkan persyaratan ke upline dan member tidak mendapatkan pembinaan di dalam bisnis Natura World. Sesuai dengan pasal 19 sanksi atas pelanggaran oleh member Natura World berupa:

1. Member natura wolrd yang melakukan perbuatan melanggar kode etik ini ataupun hukum, dan perusahaan mendapatkan laporan secara tertulis dengan bukti yang cukup, maka perusahaan berhak menjatuhkan surat peringatan 1, apabila melanggar untuk yang kedua kalinya, maka perusahaan berhak untuk memberhentikan atau menghapus keanggotaan member tersebut.
2. Pelanggarn yang terjadi akan diberikan surat peringatan atau dapat mengakibatkan diberhentikan keanggotaannya member tersebut, atau dilakukan penundaan pembayaran bonus sementara selama masa investigasi
3. Apabila berdasarkan hasil investigasi, member bersangkutan terbukti melanggar ketentuan sebagaimana yang sudah ditetapkan, maka bonus yang bersangkutan akan dibayarkan setelah itu keanggotaan membernya langsung dibatalkan. Sebaliknya apabila ia tidak terbukti melakukan pelanggaran, maka bonus yang bersangkutan akan kembali diproses dan keanggotaan membernya tetap di lanjutkan.

Kode etik yang dibuat bertujuan untuk melindungi *member*, untuk menjamin bahwa sesama *member* Natura World harus mempertahankan standar tinggi yang sama. Sejalan dengan standar etik Natura World, maka *member* diharapkan untuk wajib mematuhi semua persyaratan hukum di tempat mereka menjalankan bisnis Natura World<sup>62</sup>.

#### **7. Sistem Multi Level Marketing Pada Natura World.**

Dalam bisnis MLM di Natura World menggunakan sistem Binari yakni sistem bina kanan dan kiri dan bonus reward. Bonus yang terdapat di Natura World terdapat tiga bonus yakni , bonus belanja pasangan, bonus *pairing* dan bonus reward yang terdapat di PT. Natura Prima Beauty terdapat 5 tingkatan yakni tingkatan *siver executive*, *gold executive* , *diamond executive* , *crown executive* dan tingkatan yang teratas yakni *ambassador*.

Dengan tingkatan *reward* yang terdapat di Natura Word seseorang *upline* harus mendapatkan tingkatan silver executive dengan point 25:25 guna mendapatkan tingkatan selanjutnya di dalam Natura Word. Sedangkan, untuk mendapatkan level yang lebih tinggi caranya dengan merekrut anggota baru dan penjualan produk yang mana dengan merekrut anggota baru dan penjualan produk di sini merupakan sumber dari bisnis Multi Level Marketing.

Untuk memperoleh data informasi yang lengkap, peneliti melakukan wawancara dengan berbagai pihak *member* yang terkait untuk

---

<sup>62</sup> Nurbandiyah Khanza, *Kode Etik Natura World*,(Maret,23). f

mengetahui bagaimana sistem *multi level marketing* (MLM) pada Natura World. Natura World merupakan bisnis rumahan yang bisa dikerjakan dari rumah dengan menggunakan fasilitas Online. Dalam bisnis Natura World ini penghasilan bulanan (bonus) yang diterima berdasarkan total dari keseluruhan pembelanjaan semua member yang terdapat pada jaringan.

a. Produk dan Harga

Seperti hal-nya pada perusahaan *multi level marketing* lainnya yang memiliki produk untuk di pasarkan. Natura World juga memiliki produk unggulan yang di pasarkan. Berdasarkan hasil wawancara dengan Nining Wihastutik sebagai penjual produk serta Ambassador Natura World didapatkan hasil di bawah:

“Di Natura World memiliki 9 produk, produk didalam natura world terbuat dari bahan – bahan alami, sudah berstandar halal MUI dan BPOM. Harga yang diberikan sesuai dengan manfaat serta fungsi dari produk Natura World”<sup>63</sup>.

Wawancara dengan Endang Rina didapatkan hasil bahwa :

“Produk yang di rilis oleh Natura World suda terverifikasi kehalalannya, sudah BPOM digunakan segala jenis usia dari bayi sampai usia tua di karenakan produk Natura di produksi dengan bahan – bahan herbal dan alami,terdapat banyak manfaat didalamnya”<sup>64</sup>.

---

<sup>63</sup> Nining Wihastutik, Ambassador Natura World, *Wawancara Pribadi*, 20 September 2022, jam 16.15-18.12 WIB

<sup>64</sup> Endang Rina, Silver Executive, *Wawancara Pribadi*, 4 Desember 2022, jam 10.00 – 12.00 WIB.

b. *Perekrutan Member*

Natura World membuka peluang bagi siapa saja yang ingin bergabung baik hanya menjadi member maupun distributor MLM Natura World. Dari hasil wawancara Nining Wihastutik selaku penjual produk dan Ambassador Natura World mengatakan bahwa:

“Dengan mengisi formulir pendaftaran dan melampirkan FC KTP serta membayar biaya pendaftaran Rp.25.000 sehingga mendapatkan starter kit. Starter kit disini berisikan *company profile*, brosur produk, *marketing plan*, kode etik, formulir pendaftaran, username & password untuk akses ke member area”<sup>65</sup>.

Hasil wawancara dengan Endang Rina selaku Silver Executive bahwasanya:

“Dengan pembelian satu produk dari natura sebesar Rp.500.000,- kita suda mendapatkan id member dan bisa joint di bisnis natura dengan melampirkan ktp beserta nomer rekening”<sup>66</sup>.

Sedangkan hasil wawancara Kiki Zakiya yakni:

“Pembelian satu paket Natura World di *upline* kita aakan mendapatkan barang dan id member yang digunakan untuk loging sebagai member resmi Natura World.”<sup>67</sup>

---

<sup>65</sup> Nining Wihastutik, Ambador Natura World, *Wawancara Pribadi*, 20 September 2022, jam 16.15 – 18.12 WIB.

<sup>66</sup> Endang Rina, Silver Excutive, *Wawancara Pribadi*, 4 Desember 2022, jam 10.00 – 12.00 WIB.

<sup>67</sup> Kiki Zkiya, Gold Executive, *Wawancara Pribadi*, 13 September 2022, jam 06.22 – 08.12.

Perekrutan member yang dilakukan oleh Anisa Rohmani sebagai member silver yakni dengan menjualkan satu produn NSB Natura World bisa didaftarkan sebagai member oleh upline<sup>68</sup>.

c. Pemasaran Barang

Sebenarnya sederhana sekali bagaimana cara memasarkan produk Natura World itu, tinggal kemauan kita untuk melakukannya. Dari hasil wawancara dengan Nining Wiastutik terkait pemasaran barang di Natura World bahwa : “dalam pemasaran produk di Natura terdapat beberapa cara, seperti memasarkan melalui online ataupun secara langsung dengan melakukn pembelian di stokes terdekat”<sup>69</sup>.

Terkait pemasaran barang menurut Rika Dwi “bahwa pemasaran barang di Natura memiliki berbagai cara mulai dengan memasarkan lewat platform media sosial dan secara langsung. Di era modern sekarang banyak masyarakat yang menggunakan media sosial untuk memenuhi kebutuhan mereka”<sup>70</sup>.

d. Pelatihan Member

Dalam operasional bisnisnya, Natura World tidak membiarkan para distributor nya bekerja dalam mencari *member* tanpa memberikan bekal dengan tidak adanya seminar – seminar leader. Natura World juga memberikan bimbingan kepada para *member* melalui seminar bersama

---

<sup>68</sup> Anisa Rohmani, Silver Executive, *Wawancara Pribadi*, 3 Maret 2023, jam 20.00 – 21.30

<sup>69</sup> Nining Wihastutuk, Ambassador Natura World, *Wawancara Pribadi*, 20 September 2022, jam 16.15 - 18.12 WIB.

<sup>70</sup> Rika Dwi, Silver Executive, *Wawancara Pribadi*, 3 Maret 2023, jam 15.18 – 16.39.

*leader* atau *home meeting* pribadi yang dilakukan secara berkesinambungan.

Hal tersebut sebagaimana di tegaskan oleh Ambassador Natura World:

“Terdapat beberapa seminar yang diadakan oleh *member*, dalam sebulan tiga sampai empat kali dan sharing – sharing terkait perkembangan natura atau terkait *member* yang terdapat permasalahan di dalam team nya”<sup>71</sup>.

### **Gambar 2.2 : Pelatihan Member Narura World**



**Sumber : Pelatihan Ambassador Nining Wihastutik 2022**

## **B. Implementasi Reward Pecapaian Pada Multi Level Marketing Natura World Terhadap Upline Multi Level Marketing Natura World**

### **1. Sistem Marketing Plan Natura World**

Sitem bisnis Natura World menggunakan konsep membangun dua grup, yakni bina kanan dan bina kiri, dengan konsep tersebut menjadikan adanya perhitungan bonus yang sederhana dan transparan,

---

<sup>71</sup> Nining Wihastutik, Ambassador Natura World, *Wawancara Pribadi*, 20 September 2022, jam 16.15 – 18.12 WIB.



sehingga dapat memberikan sebuah bonus secara bulanan hingga harian. Natura World memiliki 3 plan *marketing*, yakni plan A (*regular*), plan B dan Leaders Club, dan ketiga plan tersebut memiliki sistem yang berbeda – beda, yang akan dijelaskan sebagai berikut :

#### 1) Plan A (*regular*)

Plan regular atau disebut dengan plan A adalah plan yang otomatis didapatkan saat mendaftar sebagai member Natura World atau bisa disebut plan wajib di Natura World. Setiap *upline* yang akan merekrut *member* otomatis akan mendapatkan satu di *member* dan bonus point di plan A dan seterusnya. Di plan A setiap member berhak memiliki tiga BC (bisnis center) sekaligus untuk merekrut *member*. Bonus yang terdapat di plan A yakni bonus sponsor, bonus pasangan dan bonus promo.

### Gambar 3.3 : Marketing Plan A



**Sumber : Natura World 2022**

2) Plan B

Di plan B ini *member* mendapatkan *point* dari pembelian produk Natura World dengan harga produk Rp.500.000 sepaket dan *member* yang ingin repeat order berikutnya akan otomatis mendapatkan harga *member* dan *point* dari pembelian satu paket produk natura. Dalam plan B terdapat tiga jenis bonus, yakni bonus sponsor, bonus pasangan dan bonus *point*<sup>72</sup>.

**Gambar 4.4 : Marketing Plan B**



**Sumber : Ambassador Nining Wihastutik 2022**

3) Leaders Club

Adalah jaringan *leaders* Natura World yang kepemimpinannya diakui secara Nasional dengan cara menjadi

<sup>72</sup> Buku Panduan Natura World

corve member. Menjadi seorang *leaders club* memang sangat menguntungkan karena membutuhkan waktu yang sangat singkat. Terdapat beberapa persyaratan untuk menjadi *leaders club* yakni : Hadir di pertemuan local atau internasional, Promosi (good promotor), *Home meting* pribadi, Membaca buku pengembangan diri, Konsultasi *upline* aktif, Mendengarkan audio E-learning.

Berbagai persyaratan yang telah disebutkan diatas terdapat tingkatan di dalam Leaders Club ini yang dapat di urakain sebagai berikut:

- a) *Executive Leaders Club*, yakni seseorang leader yang berpenghasilan 50 jt ke atas di setiap bulannya.
- b) *Platinum Leaders Club*, yakni seseorang *leaders* yang berpenghasilan minimal 45 jt-90 jt setiap bulannya
- c) *Gold Leaders Club*, yakni seseorang *leaders* yang berpenghasilan minimal 15 jt – 45 jt setiap bulannya
- d) *Core member*, yakni seseorang *leaders* yang berpenghasilan dibawah 15 jt perbulannya<sup>73</sup>.

## **2. Data Mekanisme Pemberian Bonus di Natura World**

Keuntungan menjadi partner Natura World mendapatkan bonus di plan A dan B. Bonus plan A dihitung dari omset belanja awal member

---

<sup>73</sup> [www.naturaworld.co.id](http://www.naturaworld.co.id) , diakses pada tanggal 14 Maret 2023

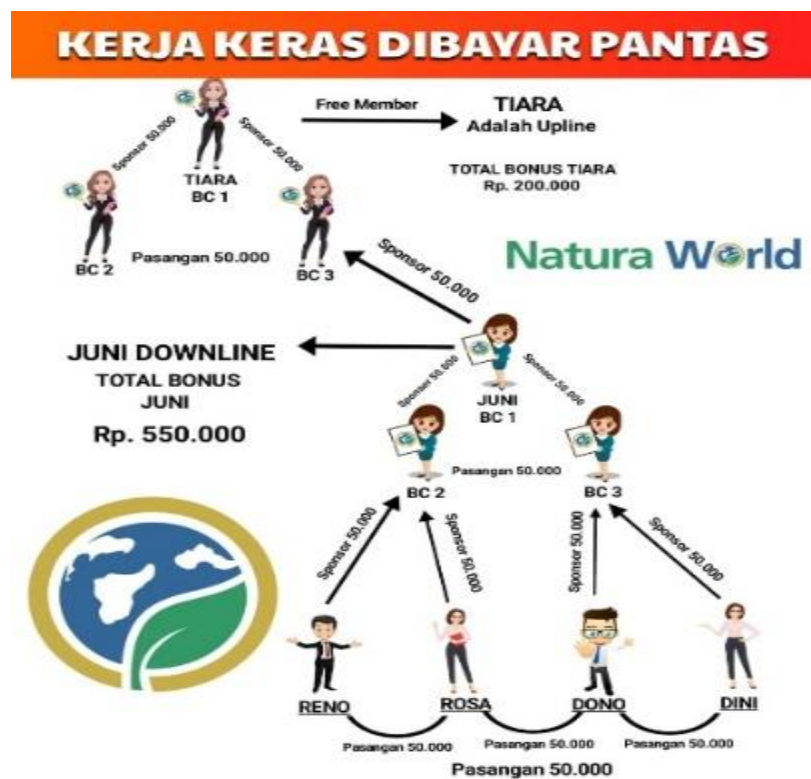
dan rekrut member hingga terakumulasi 36,25%. Sedangkan plan B dihitung dari omset belanja lanjutan hingga terakumulasi 32,26%.

a. Performance plan A

1) Bonus Basic Sponsor

Bonus Basic Sponsor adalah bonus sebesar 10% yang diterima dari pembelanjaan yang disponsori langsung sampai member tersebut terkualifikasi menjadi peringkat eksekutif. Bonus ini dihitung harian, dibayarkan pada hari kerja berikutnya. Syarat untuk mendapatkan bonus basic, member harus peringkat executive.

**Gambar 5.5 : Mekanisme Pemberian Reward**



Sumber : Natura World 2022

## 2) Bonus *Pairing*

Bonus *Pairing* adalah bonus sebesar Rp.50.000,- setiap terjadi pasangan kelipatan volume kiri dan kanan sebesar Rp.500.000,-. sistem dalam bonus *pairing* ini yakni sisa jalur besar dikurangi jalur kecil, akan disimpan dalam jangka waktu dua belas bulan, bila belum terpakai (ketemu pasangan) maka akan di flush. Dalam mendapatkan bonus *pairing* ini maksimalimbang antara kanan dan kiri sebesar Rp.500.000,- setiap hari, jika lebih maka akan di *flush out*. Syarat untuk mendapatkan bonus *pairing* ini member harus peringkat eexecutive.

### b. Performance plan B

#### 1) Bonus Cashback Sebesar 10%

Bonus cashback plan B adalah bonus atas belanja pribadi yang diberikan kepada *member* yang sudah terqualifikasi peringkat *eexecutive*. Besarnya adalah 10% dari pembelanjaan pribadi di plant B.

#### 2) Bonus Reward

Adalah *reward* yang diteri oleh member executive dihitung dari akumulasi volume omset grup kiri dan omset kanan diplan B, dengan kualifikasi sebagai berikut :

#### **Table 1**

#### **tingkatan reward dalam Natura World**

Bonus Poin (BP)	Jenjang Karir	Bonus
25	Silver Executive	1 juta
150	Gold Executive	5 juta
500	Diamond Executive	15 juta
5.000	Crown Executive	150 juta
15.000	Ambassador Esecutive	400 juta

Di Natura semua orang bisa mendapatkan bonus, apapun titel mereka, sepanjang mereka memenuhi kriteria untuk mendapatkan bonus tersebut. Biasanya para director dan leader di atasnya mendapatkan bonus. Namun, bonus – bonus tersebut sudah dapat diraih pada saat seseorang sedang dalam kualifikasi untuk titel – titel yang lebih tinggi.

### **3. Praktik Pemberian Reward pada Natura World Jejaring Solo Raya**

Dalam pemberian reward pada Natura World terdapat beberapa ketentuan yang diberikan oleh perusahaan yang terdapat dalam kode etik berupa, Bonus Basic sponsor adalah 10% dari belanja awal member yang disponsori lnsung dihitung harian, dibayarkan keesokan harinya, jika jatuh pada hari minggu atau hari libur nasional maka akan dibayarkan pada hari kerja berikutnya

Serta bonus pasangan sebesar lima ratus ribu setiap terjadi kelipatan volume kiri dan kanan lima ratus ribu ,maksimal lima ratus ribu perhari

di hitung harian dibayarkan keesokan harinya, jika jatuh pada hari minggu atau hari libur nasional maka akan dibayarkan pada hari kerja berikutnya. Tetap dalam praktik di lapangan tidak sesuai dengan kode etik yang di terbitkan perusahaan. Bahwasanya menurut Eka Ratna Ningsih terkait marketing plan di Natura “marketing plan di Natura tidak sesuai dengan yang disampaikan *upline* pada saat diadakannya home sharing, *reward* yang saya dapatkan melebihi waktu yang telah ditentukan oleh pihak kantor dikarenakan harus penyeteroran nama, foto kepada *upline* untuk mendapatkan frame guna mengklaim *reward* yang sudah mencapai target”.<sup>74</sup>

### Gambar 6.6 : Pemberian Reward



<sup>74</sup> Eka Ratna Ningsih, Gold Excutive, Wawancara Pribadi, 27 September 2022, jam 15.20 – 16.22.

### Sumber : Upline Endang Rina 2022

Member Edang Rina beritahu bahwasanya lamannaya *upline* melakukan konfirmasi ke pusat sehingga mengalami penundaan sehari – hari dikarenakan banyak member lain yang mendapatkan *reward* sehingga *upline* harus melakukan share feam terlambat <sup>75</sup>.

Sedangkan hasil wawancara dengan Nurul Khotimah menyatakan bahwa “Sistem marketing di natura yang sesuai dengan SOP perusahaan, tetapi masih banyak *upline* yang tidak memahami SOP perusahaan tersebut sehingga menimbulkan berbagai permasalahan. *Reward* yang seharusnya di berikan kepada *downline* disaat pihak *downline* sudah mengeklaim bonus dan menyertakan persyaratan guna pencetakan frame tetapi yang terjadi pendapatan *reward* di persulit oleh *upline* dengan alasan nomer rekening tidak bisa di gunakan, lamanya proses pengeklaiman *reward* dan pemberian frame dari *upline* ke *downline* yang membutuhkan waktu beberapa hari”<sup>76</sup>

---

<sup>75</sup> Endang Rina, Silver Executive, *Wawancara Pribadi*, 4 Desember 2022, jam 10.00 – 12.00 WIB.

<sup>76</sup> Nurul Khotimah, Diamend Executive, *Wawancara Pribadi*, 18 Maret 2023, jam 11.00 – 12.39.



## **BAB IV**

### **ANALISIS FIQIH MUAMALAH DALAM PEMBERIAN REWARD PADA MULTI LEVEL MARKETING**

#### **A. Implementasi Reward Pada Multi Level Marketing Natura World Terhadap Upline Multi Level Marketing Natura World.**

##### **1. Keterlambatan Pendapatan Reward Pada Multi Level Marketing**

Secara umum, pendapatan dari bisnis Natura World dihasilkan melalui dua cara, yaitu melalui penjualan langsung produk Natura World kepada para konsumen Natura World (Direct Selling) dan melalui perekrutan anggota yang mejadi bagian dari jaringannya, untuk menjual produk dan memasarkan produk yang terdapat di Natura World. Semakin luas dan besar jaringan yang dibangun, semakin besar pula kesempatan untuk mendapatkan Reward.

Implementasi pemberian *reward* di Natura World sama seperti pemberian *reward* pada bisnis non MLM lainnya, *reward* Natura World berdasarkan pada point BP (Bonus Point) yang diakumulasikan oleh member, baik BP pribadi maupun BP grup atau jaringannya. Jika member ingin memperoleh *reward* yang ditawarkan perusahaan Natura World, mereka harus menjual produk pribadi atau merekrut member baru dan melatih serta membimbing *downline* yang telah mereka rekrut.

Di sini BP grup sangat berpengaruh dalam hal perolehan reward, di mana grup menerima BP (Bonus Point ) dari BP semua *downline* (mitra kerja tingkat bawah) di jaringannya. Missal BP *downline* 200, maka BP masuk juga ke dalam BP *upline* (mitra kerja tingkat atas), tetapi BP *upline* tidak berpengaruh ke BP *downline*.

Naman terkait waktu dalam pemberian *reward* mempunyai ketentuan yang berbeda. Untuk *reward* dalam plan A pemberian *reward* sesuai dengan berapa lama frame diberikan oleh *upline* kepada *downline* di bulan selanjutnya ketika sudah mencapai point yang di targetkan, sedangkan plan B sesuai dengan tingkatan *member* di Natura World, dari tingkatan *silver* sampai dengan tingkatan *ambassador*. Maka *member* yang telah memenuhi kualifikasi tersebut tetap bisa mendapatkan bonus walaupun waktu klaim reward sudah kelewat dengan batas yang ditentukan. Pihak kantor memberikan batas waktu maksimal 3x24 jam kepada *leader* untuk menyetorkan persyaratan fream kepada pihak menejemen agar *downline* bisa mengeklaim *reward* jika sudah mencapai target.

Hal ini tentu saja tidak bertentangan dengan dalil Al-Qur'an surat Al-Maidah ayat 1:

..... يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

*Artinya :*

“ Hai orang –orang yang beriman tetapilah janjimu .....”

Dari ayat di atas jelas bahwa seseorang yang sudah menjanjikan sesuatu kepada orang lain harus ditepati sesuai dengan apa yang diucapkan sebelumnya. Sebagai pihak yang dijanjikan tentu saja berhak mendapatkan imbalan yang sesuai dengan yang di karjakan. Dengan hal ini *reward* yang ditawarkan oleh pihak Natura World kepada seluruh memebnya sudah memenuhi syarat dan rukun akad.

## **2. Hak Pembimbingan Member yang Tidak Diberikan**

Seseorang *member* pada perusahaan *multi level marketing* diharuskan untuk menjalankan hak dan kewajibanya sebagai *member*, yakni merekrut *member* baru dan memasarkan sebuah produk perusahaan, dengan kata lain harus melakukan penjualan produk perusahaan. Seseorang *member* memiliki fungsi ganda di mata prusahaan, yakni sebagai *member* dan sekaligus sebagai mitra perusahaan didalam memasarkan produk, sehingga bisa memperoleh pendapatan dari keuntungan penjualan produk dan bonus komisi perusahaan berupa perekrutan *member* baru.

Sesuai dengan kode etik perusahaan terkait pelatihan dan dan pembinaan bagi *member* terdapat beberapa pelatihan yang diberikan yakni:

- a. Grand natura opportunity presentation (GNOP) adalah acara yang difasilitasi oleh perusahaan untuk mengenalkan tentang peluang bisnis Natura World sekaligus membeantu para *member* yang belum mampu melakukan presentasi mandiri. Dilakukan berkala setiap dua bulan sekali tiap minggu pertama.

- b. Natura business training (NBT) adalah pelatihan bagi para *member* Natura World yang baru bergabung untuk mendalami pengetahuan produk *marketing plan*, cara menjual, serta cara menjalankan bisnis Natura World. Acara ini dilakukan secara berkala setiap tida bulan sekali diminggu pertama.
- c. Natura recognition day (NRD) adalah pertemuan khusus bagi para member natura sebaai malam penghargaan atas prestasi yang telah dicapai. Pertemuan ini dilakukan setiap empat bulan diminggu pertama<sup>77</sup>.

Namun dalam pembimbingan yang seharusnya didapatkan seorang downline pada saat sudah bergabung di Natura World tidak berjalan sesuai dengan kode etik diatas. Banyak dari member yang mengeluhkan bahwasanya selama mereka joint di bisnis Natura World sama sekali belum mendapatkan bimbingan dari pihak *upline* mereka. Yang dimana seharusnya bimbingan itu mereka dapatkan guna menunjang pengetahuan di Ntura World ini agar tidak terjadi hal – hal yang tidak diinginkan.

Seseorang distributor Natura World mendapatkan bonus *reward* dari jejaring yang aktif dengan kerja kerasnya dan salah satunya dari jerih payah seorang *downlinenya*, sehingga seseorang distributor diharuskan untuk membina *downlinenya* dan memotivasinya, agar

---

<sup>77</sup> Nurbandiyah Khanza, *Kode Etik Natura World*,Maret,23.

kita mendapatkan sebuah bonus yang dihasilkan dari jerih payah downlinya dapat dipastikan penghasilan atau pendapatan tersebut halal menurut hukum islam.

## **B. Analisis Fiqih Muamalah Terhadap Sistem Reward Bagi Upline Natura World**

### **1. Analisis Akad Jualah Terhadap Sistem Reward**

Sebagai bentuk apresiasi yang diberikan terhadap *member* Natura World yang mampu merekrut dan mengembangkan timnya maka Natura World memberikan *Reward*. *Reward* dapat diperoleh member di jenjang karir apapun jika mampu mengumpulkan poin – poin yang telah ditentukan. Perolehan poin bisa berupa penjualan sendiri maupun dari keaktifan *downline* dibawahnya. Point atau jumlah paket yang telah mencapai kualifikasi yang ditetapkan perusahaan akan membuat *member* mendapatkan *Reward*. *Reward* dapat diperoleh berupa liburan ke dalam negeri atau luar negeri ataupun berupa uang cash yang ditransfer langsung ke rekening masing – masing *member*.

Dalam islam *reward* termasuk juga dalam akad ju'alah karena memenuhi syarat dan ketentuan sebagai berikut :

#### a. Aqidain ( Dua pihak yang berakad )

Orang yang berakad disebut ja'il (pihak yang berjanji akan memberikan imbalan) dan maj'ulah (pihak yang melakukan pekerjaan). Ja'il dan maj'ul dalam ketentuan harus cakap hukum yakni sudah baliq, berakal dan cerdas. Dalam hal ini berarti

seseorang maj'ulah yakni (PT.Natura Beauty Prima) dan ja'il (*upline*) yaitu orang yang berakad dan sudah cakap hukum dikarenakan syarat dalam menjadi member Natura World harus mempunyai KTP.

b. Amal (pekerjaan)

Pekerjaan yang diharapkan tidak boleh bertentangan dengan syariat islam dan diharuskan mengandung manfaat yang jelas dan pekerjaan yang ditawarkan memiliki tingkat kesusahan. Pekerjaan yang terdapat di dalam Natura World tidak mempunyai unsur yang melanggar atau diluar yang ditentukan syariat islam dan pekerjaan yang ditawarkan memiliki tingkat kesusahan seperti harus merekrut *member*, membina dan memberikan pengarahan, guna mendapatkan *reward* dan mencapai *reward* yang diinginkan.

c. Ju'ul (Upah atau imbalan jua'lah)

Upah yang dijanjikan berupa sesuatu yang bernilai harta dalam jumlah yang jelas, seperti di Natura World berupa uang chas dan liburan di luar ataupun dalam negeri. Ketentuan upah yang diperoleh harus diketahui oleh maj'ullah sebelum melakukan pekerjaan. Jika upah tidak diketahui oleh maj'ullah maka pekerjaan yang dijalankan bisa dikatakan ketidakhalalannya dalam melakukan sesuatu pekerjaan walaupun sudah menyelesaikannya.

#### d. Sighat (Ucapan)

Sighat atau ucapan datang dari ja' il (*upline*) sedangkan dari pijak maj'ullah tidak disarankan ada Kabul darinya. Ijab harus disampaikan dengan jelas oleh pihak yang menjanjikan upah walau tanpa ucapan Kabul dari pihak yang melakukan pekerjaan. Maka pihak maj'ullah akan memberikan buku panduan, brosur dan ppt yang dibutuhkan para member untuk mengetahui apa saja syarat dan ketentuan yang harus dilakukan ketika menjadi member di Natura Ini. Sesuai dengan firman Allah dalam QS.Yusuf:72<sup>78</sup>

قَالُوا نَفْقِدُ صُوَاعَ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

*Artinya:*

*“Penyeru-penyeru itu berkata: “Kami kehilangan piala Raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta dan aku menjamin terhadapnya.”*

Dalam arti khusus, para pengikut nabi yusuf menyampaikan bahwa raja telah kehilangan piala raja, jika terdapat seseorang yang bisa menemukan tanpa ada peggedahan maka seseorang tersebut itu akan diberikan imbalan berupa bahan makanan seberat 1 ekor unta bagi mereka yang menemukan atau megembalikannya, maka hadiah yang dimaksud ini adalah termasuk dalam katagori ju'alah.

---

<sup>78</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'anul Karim*. (Banadung, CV.Penerbit Sunnatul,2005),hlm.244.

Dalam hal ini pemberian *reward* pada bisnis Natura World berbeda dengan hadiah, sebagaimana pengertian hadiah merupakan pemberian sesuatu kepada yang lain untuk dimiliki zatnya tanpa mengharap pemberian sesuatu kepada yang lain untuk dimiliki zatnya tanpa mengharap pengantian atau balasan . Di dalam Natura World *reward* yang diberikan tidak secara cuma – cuma melainkan harus memenuhi pekerjaan dan target – target tertentu yang sudah ditetapkan oleh pihak Natura World. Dengan demikian *reward* yang diberikan oleh Natura World bisa disebut akad jualah karena sudah memenuhi syarat akad ju'alah.

## 2. Analisis keterlambatan Fee pada Member Natura World

Natura World merupakan salah satu perusahaan *direct selling* dengan *Multi Level Marketing* . Semua bisnis yang menggunakan sistem MLM dalam literature fiqih termasuk dalam katagori muamalah yang dibahas dalam bab Al-Buyu (Jual Beli). Pada dasarnya semua bentuk muamalah hukumnya adalah boleh, hal tersebut sesuai dengan kaidah fiqih yang berbunyi :

الأَصْلُ فِي الشُّرُوطِ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْجِلُّ وَالْإِبَاحَةُ إِلَّا بِدَلِيلٍ

*Artinya :*



*“pada dasarnya semua akad dan muamalat hukumnya sah sehingga ada dalil yang membatalkan dan mengharamkannya.”<sup>79</sup>*

Dewan Syariah Nasional MUI pusat telah mengeluarkan fatwa tentang MLM dengan nama Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) No. 75 Tahun 2009. DSN MUI menetapkan sebagai berikut :

- 1) Produk yang dipasarkan harus berkualitas halal, thayib dan menjauhi syubhat (Syubhat adalah sesuatu yang meragukan).
- 2) Sistem akadnya harus memenuhi kaedah dan rukun jual beli sebagaimana yang terdapat dalam hukum islam (fiqih muamalah).
- 3) Strukturnya memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang terdiri dari para ulama yang memahami masalah ekonomi.
- 4) Operasional, kebijakan, *corporate culture*, dan sistem akuntansinya harus sesuai syariah.
- 5) Tidak ada *excessive mark up* harga barang (harga barang di mark up sampai dua kali lipat), sehingga konsumen dan anggota terkena praktek terlarang dalam bentuk *ghabn fahisy* (kerugian) dengan harga yang amat mahal, yang tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh dari produk.
- 6) Formula insentif harus adil. Tidak menzalimi dan berorientasi kemaslahatan/ falah.

---

<sup>79</sup> Abdul Hamid Hakim, *Al-Bayan*, Maktabah Nusantara, (Bukit Tinggi : 1960), hlm.209.

- 7) Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara leguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan ja.
- 8) Tidak adanya eksploitasi dalam aturan pembagian bonus antara orang yang awal menjadi anggota dengan yang akhir.
- 9) Pembagian bonus harus mencerminkan usaha masing – masing anggota.
- 10) Tidak menitik beratkan barang – barang tersier ketika umat masih bergelut dengan pemenuhan kebutuhan primer.
- 11) Cara penghargaan kepada mereka yang berprestasi tidak boleh mencerminkan hura – hura dan pesta yang tidak syariah.
- 12) MLM tidak boleh menggunakan sistem piramida yang merugikan orang yang paling belakang masuk sebagai *member*.

Dalam mekanisme pemberian bonus di Natura World terdapat dua poin yang tidak sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yakni di point 7 dan 8 di mana dalam Fatwa dijelaskan Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara leguler tanpa melakukan pembinaan atau penjualan barang, jasa dan Tidak adanya eksploitasi dalam aturan pembagian bonus antara orang yang awal menjadi anggota dengan yang akhir.

Namun, keabsahan perjanjian ini menyatakan untuk memenuhi persyaratan sebagai berikut: *upline* dan perusahaan harus jujur, ikhlas ,

transparan, tidak menipu dan tidak menjalankan bisnis haram serta syubhat, dan ini sesuai dengan yang dijalankan oleh Natura World, tidak adanya unsur gharar. Walaupun masih ada upline yang tidak memenuhi syarat – syarat diatas seperti halnya pembinaan dan pengawasan upline terhadap *downline*.

Sedangkan, untuk jenjang karing yang terdapat di dalam Natur World sudah memenuhi dalam hukum islam karena dalam mendapatkan tingkatan karir atau bonus dan level dari Natur World memang harus berusaha mendapatkan target sesuai dengan level yang ingin dicapai dan bonus tanpa merugikan orang lain. Allah SWT telah melarang seseorang melakukan transaksi yang dapat merugikan orang lain, sesuai dengan firmanya dalam surat An-Nisa : 29 yang berbunyi :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya :

” Hai orang – orang yang beriman , janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah Maha Penyayang Kepadamu. ”<sup>80</sup>

---

<sup>80</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Quran dan Terjemah QS.AN-Nisa:29*, (Surabaya:Al-Hidayah,1996),hlm.171

Bahwasanya ayat diatas jelas menerangkan bahwa segala harta benda yang diperoleh harus melalui jalan yang sesuai dengan syariat. Dalam hal ini, sebagai *upline* Natura World yang mendapatkan *reward* namun ia tidak melakukan tugas yang sesuai dengan unsur yang telah ditetapkan dalam fatwa MUI. seseorang *upline* bisa mendapatkan *reward* dengan mudahnya hanya dengan menunggu *downline* mencapai target, maka bisa dikatakan bahwa harta yang didapatkan dikatakan batil.

Dapat disimpulkan bahwa sistem bisnis MLM pada Natura World yang telah diterapkan pada team membernya sudah sesuai dengan rukun dan syarat jua'lah, dengan adanya pihak yang berakad, pekerjaan, upah atau imbalan, dan ucapan sehingga akad ju'alah sah.

Akan tetapi kenyataan dilapangan tidak semua member Natura World menjalankan aturan sesuai dengan sistem bisni Natura World dan tidak memenuhi kewajibanya dalam perjanjian Natura World. Dari hasil wawancara penelitian menemukan beberapa *upline* yang tidak memenuhi kewajibanya, dengan tidak memberikan pembinaan terhadap *downline*nya dan tidak memberikan *reward* di hari disaat *downline* sudah mengeklaim point namun *upline* tetap mendapatkan bonus *reward* dari hasil pekerjaan *downline*nya.

hal ini tidak memenuhi objek transaksi didalam rukun ju'alah, dan syarat sah tidak terpeuhi karena hilangnya manfaat pembinaan yang didapatkan dan ketidak jelasan kapan *freem* diberikan ke *downline*,

maka akad ju'alah antara upline dan downline tidak sah. Namun banwasanya sistem MLM di Natura World sudah sah, tetapi beberapa member yang tidak melakukan pembinaan dan ketidak jelasan kapan fream diberikan sehingga menimbulkan jasa pembinaan dan pemberian reward tidak terpenuhi yang membuat akad ju'alah menjadi tidak sah.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian dan pembahasan yang di tulis oleh peneliti, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Implementasi dalam pemberian *reward* di Natura World dilakukan berdasarkan dengan jumlah BP (Bonus Point) yang telah terkumpul, baik BP pribadi maupun BP yang didalam grub, di mana BP adalah nilai point yang terkandung di dalam masing – masing produk. Untuk bonus pairing dan cashback serta bonus lainnya diperoleh berdasarkan BP pribadi dan untuk bonus program sponsor diperoleh berdasarkan keahlian merekrut dan membimbing *downline* (mitra kerja tingkat bawah) berupa bonus basic sponsor dan bonus reward. Sedangkan untuk *Success Plan* (jenjang karir) di dalam Natura World diperoleh berdasarkan jumlah BP grup dan BP pribadi.
2. Dalam fiqih muamalah, sistem pemberian *reward* pada Natura World yang diterapkan kepada para membernya sudah jelas, dengan memenuhi rukun dan syarat syarat ju'alah, yakni dengan adanya dua pihak yang berakad, adanya pekerjaan, adanya upah atau imbalan dan adanya sighth ucapan. Namun pada kenyataan dilapangan masih ada member yang tidak menjalankan sistem bisnis Natura World dengan tidak memenuhi perjanjian MLM

pada perusahaan Natura World, maka objek transaksi dalam rukun ju'alah tidak terpenuhi yakni seseorang upline tidak melakukan jasa pembinaan dan ketidak jelasan kapan freem diberikan terhadap downline. Dan tidak memenuhi syarat sah pada akad ju'alah yakni hilangnya sebuah manfaat pembinaan dan ketidak jelasan yang didapatkan oleh downline, menyebabkan ajad ju'alah tersebut menjadi tidak sah.

## **B. Saran**

1. Setiap bisnis Multi Level Marketing memiliki sistem kerja yang berbeda – beda, dengan ini masyarakat harus lebih selektif dalam memilih bisnis Multi Level Marketing khususnya dengan mempelajari sistem yang ditepkan didalamnya. Dengan belajar terlebih dahulu terkait bisnisnya sehingga dapat menyimpulkan baik buruknya bisnis MLM tersebut dari kaca mata agama.
2. Bagi perusahaan Natura World diharapkan dapat memberikan sanksi terhadap para upline yang tidak melakukan sistem bisnis MLM dengan benar dan tidak memenuhi perjanjian yang telah ditetapkan, dan diharapkan kepada member Natura World yang tidak memenuhi aturan di PT.Natura Beauty Prima dapat melaksanakan sesuai aturan dikemudian hari.

## DAFTAR PUSTAKA

### Al – Qur'an

Sahabuddin et al., *Ensiklopedi Al-Qur'an: Kajian Kosa Kata*, Jakarta: Lentera Hati, 2007.

Departemen Agama, *Al-Quran Dan Terjemahnya*, Surabaya: Al-Hidayah, 1996.

Departemen Agama, *Al-Quran Dan Terjemahannya*, Surabaya: Al-Hidayah, 1996.

Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'anul Karim*, Bandung, CV.Penerbit Sunnatul, 2005.

Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'anul Karim*. (Bandung, CV.Penerbit Sunnatul, 2005), hlm.244.

Kementrian Agama RI, *Al-Quran dan Terjemah QS.AN-Nisa:29*, (Surabaya: Al-Hidayah, 1996), hlm.171

### Buku

Atho Muhammad Abdul Qadir Ahmad, *Adabun Nabi*, Jakarta: Pustaka Azam.

Ali, Zainudin *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: Sinar Grafik, 2016.

Dahlan, Abdul Aziz et al. *Ensiklopedi Hukum Islam*, Jakarta: Ichtiar Baru van Hoeve, 1996.



Djuaini, Dimyauddin *Pengantar Fiqih Muamalah*, (Yogyakarta, Aplir 2015), hlm 47

Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta : Balai Pustaka, 2005.

Gazaliy. Abdul Rahman, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2010.

Hakim Abdul, *Al-Bayan*, Maktabah Nusantara, Bukit Tinggi : 1960.

Hamid Dewi Gemala, dkk, *Hukum Perikatan di Indonesia*, Depok: Prenadamedia Group, 2018.

Eusebi Aldama Isabela, Dedi Kurnia Syah Putra, *Effect Advertisement To Customer Loyalty Natura World In Surakarta City*, e-Proceeding Of Menegement Agustus 2021.

Kuswara, *Mengenal MLM Syariah Dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha Sampai Dengan Pengelolaanya*, Depok: Qultumedia, 2005.

Lexy, J . Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Ramaja Rosdakarya, 2007.

Leu Urbanus Uma, *Akad Dalam Transaksi Ekonomi Syariah*, Makasar, Juni 2014.

Matthew B. Miles dan A Micheal Huberman, *Analisis Data Kualitatif*, Jakarta: UI-Press, 1992.

Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam: Pendekatan Kualitatif (Dilengkapi Dengan Contoh – Contoh) Aplikasi: Proposal Penelitian Dan Lapornya*, Jakarta: Rajawali Pers, 2008.

Mardalis Ahmad dan Nur Hasanah, “Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam, Ekonomi Syariah, 1 2016.

Muslich Ahmad Wardi, *Fiqih Muamalah*, Cet.ke-III, Jakarta : Amzah, 2015. Muhammad, *Mu'jam lugatilfuqaha, dalm al-maktabah asy-symilah, al-isdar ats-tsani*, juz 1.

Mardani, *Fiqih Ekonomi Syariah atau Fiqih Muamalah*, Jakarta: Prenada Media Group, 2012.

Nasrun Horeon, *Fiqih Muamalah*, Tangerang: Gaya Media Pratama, 2007.

Nanag Abdillah, “Multi Level Marketing Dalam Islam”, *Jurnal Al-Iqtishod*, Januari, 2020.

Nurbandiyah Khanza, *Kode Etik Natura World*, Maret, 23.

Rivai Veithzal, *Islamic Marketing*, Jakarta: Grand Media Pustaka Utama, 2012.

Prof.Dr.H. Nawai Ismail, MPA, M.SI. *Fiqih Muamalah, Klasik dan Kontemporer* (Bogor, April 2012), hlm.2622

Prof. Dr. Azzam Abdul Aziz Muhamad, *Fiqih Muamalah Sistem Transaksi dalam Fiqih Muamalah*, Jakarta, Maret 2017.

Sabiq Sayyid, *Fiqihus Sunnah Vol.III*, Labanon: Darul Fiqri, 1981.

Sukandarumidi, *Metode Penelitian : Petunjuk Praktis Untuk Penelitian Pemula*, Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2006.

Suja' Ahmad Husain Al Bin Abu, *Mantan Al-Gayah Wattaqrib*, Surabaya: Al-Midtah, 2011.

Wardi Muslich Ahmad, *Fiqih Muamalat*, Jakarta: Amzah, 2013.

Yususf A.Muri, Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif,&Penelitian Gabungan,Jakarta:Kencana,2014.

Yahya Abi Zakariyya *Al-Anshari Asy-Syafi 'I, Asnal Muthalib*, Bairut: Dar al-Kutub al-Ilmiyah,Juz 5.

### **Jurnal**

Aryani Annisa Rifka, Tinjauan Hukum Islam Terhadap Diskon dan Reward Point OVO Studi paa Aplikasi Grab di Surakarta,*jurnal al-hakim*, Surakarta : IAIN Surakarta,2019.

Hasanah Mardelis Ahmad, Nur,” Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam”, *Jurnal Falah Ekonomi Syariah*,Februari,2016.

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

Wahyudi, “Multi Level Marketing dalam Kajian Fiqih Muamalah”, *Al-Banjari*,Hakim Pengadilan Agama Bengkayang, 2014,Vol.13, No.2,

### **Skripsi**

Khasanatul Munawaroh, Pemberian Reward Pada Bisnis Multi Level Marketing Ditinjau Dari Fiqih Muamalah Dan Fatwa DSN-MUI (Studi Kasus Pada Upline MLM Oriflame,Skripsi),Tulungagung :IAIN Tulungagung,2020.

Musafa'ah Suqiyah, Muhg.Sholihuddin,Dkk, Hukum Ekonomi Dan Bisnis Islam (Struktur Akad Tijarah Dalam Hukum Islam),Surabaya:IAIN SA Press,2013.

Nahwia, Sistem Reward Produk PT.Natural Nusantara Cabang Palu Timur Ditinjau Dalam Hukum Islam,Skripsi, Palu : IAIN Palu,2019.

Rosa Damayanti, Tinjauan Fatwa DN-MUINo.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Pendapatan Reward Distributor Bisnis MLM Syariah Pada PT HWI Distributor Ponorogo, Skripsi, (Ponorogo : IAIN Ponorogo, 2021)

Yuli Puspita Anggreani, "Pendapatan Reward Distributor Pada Multilevel Marketing di PT Health Wealth Internasional (HWI) Ditinjau Dari Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 (Studi Kasus di Grobogan Jawa Tengah, Skripsi), Surakarta : IAIN Surakarta, 2020

### **Wawancara**

Anisa Rohmani, Silver Executive, *Wawancara Pribadi*, 3 Maret 2023, jam 20.00 – 21.30

Eka Ratna Ningsih, Gold Executive, *Wawancara Pribadi*, 27 September 2022, jam 15.20 – 16.22.

Endang Rina, Silver Executive, *Wawancara Pribadi*, 4 Desember 2022, jam 10.00 – 12.00 WIB.

Nurul Khotimah, Diamond Executive, *Wawancara Pribadi*, 18 Maret 2023, jam 11.00 – 12.39.

Kiki Zkiya, Gold executive, *Wawancara Pribadi*, 13 September 2022, jam 06.22 – 08.12.

Rina, Silver Executive, *Wawancara Pribadi*, 4 Desember 2022, jam 10.00 – 12.00 WIB.

Rika Dwi, Silver Executive, *Wawancara Pribadi*, 3 Maret 2023, jam 15.18 – 16.39.

Wihastutik Nining, *Ambasador Natura World*, Jl. Sragen – Kedawung, Dk.

Kedawung, Kec, Kedawung, Sragen, 20 September 2022.

## LAMPIRAN

### Lampiran 1

#### Pedoman wawancara

Pertanyaan upline dan downline

1. Apakah Anda seorang *member* aktif Natura World?
2. Berapa lama Anda bergabung bisnis Natura World ini ?
3. Apakah anda seorang Downline di Natura World?
4. Kenapa Anda tertarik bergabung di bisnis Natura World dan bagaimana proses bergabung di Natura World ini?
5. Apa keuntungan Anda setelah bergabung menjadi member bisnis Natura World ?
6. Bonus apa saja yang ditawarkan Natura World dan ada berapa jenis?
7. Apa saja jenjang karir di Natura World dan bonus apa yang akan diperoleh ketika berada di jenjang karir itu ?
8. Syarat apa yang harus dipenuhi untuk memperoleh reward itu dan kapan reward itu bisa dicairkan ?
9. Bagaimana mekanisme dalam pemberian frame setelah anda mendapatkan reward?
10. Bagaimana sistem pemberian reward kepada *member upline dan downline* di Natura
11. Adakah persyaratan yang harus di penuhi seseorang member untuk mendapatkan frame dan klaim reward setelah berhasil mencapai target?
12. Apakah Anda pernah mengalami tidak mendapatkan reward padahal Anda sudah mencapai target?

13. Kenapa hal itu bisa terjadi saat Anda mendapatkan reward?
14. Apa pemecahan atau solusi yang Anda dapatkan setelah mengalami hal tersebut?

Pertanyaan ambassador

1. Apa pendapat Anda terkait kasus tersebut?
2. Terkain kasus tersebut, selama ini apa langkah yang sudah anda lakukan selaku ambassador Natura World?

## Lampiran 2

### Transkrip Wawancara

#### 1. Wawancara pertama, degan member gold sukoharjo

Nama : Endang Rina

Pewawancara : Assalamu'alaikum ibu, perkenalkan saya vika ayu mahasiswa UIN ingin tau terkait bisnis Natura World, apakah ibu ada waktu nggih?

Endang Rina : bisa mbak, silahkan

Pewawancara : Apakah anda seorang member aktif di Natura World bu?

Endang Rina : iya saya member aktif

Pewawancara : Berapa lama anda bergabung bisnis Natura World ?

Endang Rina : sudah 2,5 ini mbak saya joint di Natura Worl

Pewawancara : Apakah anda seorang Downline di Natura World bu?

Endang Rina :iya saya seorang downline dan seorang upline juga mbak

Pewawancara : Kenapa anda tgertarik bergabung dibidnis Natura World dan bagaimana proses bergabung di Natura World bu?

Endang Rina : awalnya tertarik dengan produknya mbak karena multi fungsi dan mudah digunakan lalu masuklah di bagian MLM nyasampai dengan sekarang.



Pewawancara : Apa keuntungan anda setelah bergabung menjadi member?

Endang Rina : mendapatkan bonus tentunya mbak, bisa bantu – bantu kebutuhan sehari hari.

Pewawancara : Bonus apa saja yang ditawarkan Naatura World dan ada berapa jenis bonusnya bu?

Endang Rina : bonus pairing, bonus pasangan, dan bonus repeat order.

Pewawancara : Apa saja jenjang karir di Natura World dan bonus apa yang akan diperoleh ketika berada dijenjang karir itu?

Endang Rina : ada Silver Executive, Gold Executive, Diamond Executive dan Ambassador serta bonus berupa uang.

Pewawancara : Syarat apa yang harus dipenuhi untuk memperoleh reward itu dan kapan reward itu bisa dicairkan?

Endang Rina : sudah mencapai target dari yang ditentukan pihak kantor atau uplinenya

Pewawancara : Bagaimana mekanisme dalam pemberian reward setelah anda mendapatkan reward?

Endang Rina ; tinggal menyetorkan foto dan nama ke upline kita mbak dan tunggu beberapa hari baru bisa mengklaim reward.

Pewawancara : Bagaimana sistem pemberian reward kepada member upline dan downline di Natura World?

Endang Rina : kurang adil mbak, prosesnya sehari – hari jadi tidak langsung masuk ke kita, jika sudah menembus point kita bisa langsung mengklaim, lalu konfirmasi ke upline kalo sudah selesai mendapatkan freem baru reward masuk ke rekening kita mbak.

Pewawancara : Adakah persyaratan yang harus dipenuhi seseorang member untuk mendapatkan freem dan klaim reward setelah berhasil mencapai target?

Endang Rina : Sudah mencapai target saja mbak baru bisa mengklaim rewardnya, kalo semisal belum tembus point tidak bisa mengklaimnya.

Pewawancara : Apakah anda pernah mengalami tidak mendapatkan reward padahal sudah mencapai target bu?

Endang Rina : untuk mendapatkan reward kan harus tembus point mbak, sedangkan kita sudah clean reward tetapi bonus yang diberikan itu tidak dihari itu harus menunggu beberapa hari sembari mendapatkan freem dari upline.

Pewawancara : Kenapa hal itu bisa terjadi saat anda mendapatkan reward?

Endang Rina : karena upline kurang adanya respon sama downline bawahnya mbak.

Pewawancara : Apa pemecahan atau solusi yang anda dapatkan setelah mengalami hal tersebut.

Endang Rina : lebih diperbaiki lagi hubungannya dengan upline mbak, jika bonus tidak kunjung cair langsung lapor ke uplinenya lagi mbak dan jika tidak kunjung ada respon baru lapor keambasador kita mbak.

Pewawancara : baik bu, terimakasih atas waktu dan informasinya.

## **2. Wawancara kedua, dengan Diamend member Karanganya**

Pewawancara : Assalamu'alaikum kak, perkenalkan saya vika ayu mahasiswa UIN sedikit ingin tau terkait Natura World, boleh minta waktunya sebentar kak?

Aan Agustina : wa'alaikumsalam kak, boleh silahkan kak.

Pewawancara : Apakah Anda seorang *member* aktif Natura World?

Aan Agustina : iya kak saya member aktif di Natura saat ini.

Pewawancara ; Berapa lama Anda bergabung bisnis Natura Worldini ?

Aan Agustina : tiga tahunan kak

Pewawancara : Apakah anda seoran Downline di Natura World?

Aan Agustina : iya kak, saya seorang downline sekaligus upline di Natura

Pewawancara : Kenapa Anda tertarik bergabung di bisnis Natura World dan bagaimana proses bergabung di Natura World ini?

Aan Agustina : awanya pengguna produknya kak, karna muka saya tipe muka yang gampang berjerawat iya trus saya menemukan produk

Natura ini untuk proses bergabungnya itu cukup beli satu produk natura saja mbak.

Pewawancara : Apa keuntungan Anda setelah bergabung mejadi member bisnis Natura World ?

Aan Agustina : banyak kak, secara finansial bisa terbantu dengan bonus – bonus dinatura dan banyak pembelajaran untuk menjadi leader yg benar seperti apa begitu kak.

Pewawancara : Bonus apa saja yang ditawarkan Natura World dan ada berapa jenis?

Aan Agustina : banyak sih kak ada bonus yang dari team dan ada juga bonus dari saya seperti barang + reward.

Pewawancara : Apa saja jenjang karir di Natura World dan bonus apa yang akan diperoleh ketika berada di jenjang karir itu ?

Aan Agustina : ada silver, gold, diamond, cron dan ambassador kak, nah bonusnya mulai satu juta sampai empat ratus juta jika di posisi ambasadornya.

Pewawancara : Syarat apa yang harus dipenuhi untuk memperoleh reward itu dan kapan reward itu bisa dicairkan ?

Aan Agustina : sudah mencapai target kak, di lan A terdapat reward uang atau liburan ke luar atau daam negeri sedangkan plan A itu kan pembelian brang jadi rewardnya hanya uang dan langsung bisa dicairkan.

Pewawancara : Bagaimana mekanisme dalam pemberian frame setelah anda mendapatkan reward?

Aan Agustina : cuman menyetorkan foto, nama dan id ke upline kak, dalam mendapatkan reward nya harus menunggu beberapa hari baru bisa masuk rekening kita karena menunggu frame jadi dulu dari upline

Pewawancara : Bagaimana sistem pemberian reward kepada *member upline dan downline* di Natura?

Aan Agustina : harus ke upline dulu kak baru ke kantor, soalnya tidak semua member bisa menghubungi pihak kantor untuk cetak frame, hanya member yang sudah diamond ke atas yang bisa menghubungi kantor.

Pewawancara : Adakah persyaratan yang harus di penuhi seseorang member untuk mendapatkan frame dan klaim reward setelah berhasil mencapai target?

Aan Agustina : kalo sudah mencapai target kak, untuk prosesnya bisa sehari – hari kak, untuk uang ambassador bisa tiga mingguan untuk mendapatkan rewardnya itu.

Pewawancara : Apakah Anda pernah mengalami tidak mendapatkan reward padahal Anda sudah mencapai target?

Aan Agustina : belum kak, tapi sempat terkendala juga waktu kemarin

Pewawancara : Kenapa hal itu bisa terjadi saat Anda mendapatkan reward?

Aan Agustina : dikarenakan nama yang dimasukkan upline ke kantor salah kak jadi tidak terdeteksi sehingga waktu sudah habis tanggal satu bulan tidak kunjung mendapatkan rewardnya.

Pewawancara : Apa pemecahan atau solusi yang Anda dapatkan setelah mengalami hal tersebut?

Aan Agustina : langsung menghubungi upline kak terkit reward yng tidak kunjung masuk, upline harus tiliti dalam memasukkan nama dan nomer rekening, melakukan complain ke kantor dengan bukti yang sesuai kalo sudah tembus point.

Pewawancara : baik kak, terima kasih atas waktunya nggeh.

### **3. Wawancara ketiga, dengan Putri Lestari member Diamend dari Sragen**

Pewawancara : Assalamu'allaikum kak, perkenalkan saya vik ayau mahasiswa UIN, maaf kak saya mengganggu waktuny, saya ingin tau terkait bisnis natura apakah kakak ada waktu.

Putry Lestari : ada mbak, silahkan

Pewawancara : Apakah Anda seorang *member* aktif Naturaa World?

Putri Lestari : iya mbak saya sorang memb er aktif dinatura /

Iya saya cukup aktif tahun ini.

Pewawancara : Berapa lama Anda bergabung bisnis Natura Worldini ?

Putri Lestari : empat tahun, semenjak tahun 2019 mbak

Pewawancara : Apakah anda seoran Downline di Natura World?

Putri Lestari : iya mbak saya upline dan downline

Pewawancara : Kenapa Anda tertarik bergabung di bisnis Natura World dan bagaimana proses bergabung di Natura World ini?

Putri Lestari : dikarnakan produknya mbk, baru saya join dengan bisnis mlm nya

Pewawancara : Apa keuntungan Anda setelah bergabung mejadi member bisnis Natura World ?

Putri Lestari : menambah peasukan sehari – hari mbak

Pewawancara : Bonus apa saja yang ditawarkan Natura World dan ada berapa jenis?

Putri Lestari : ada bonus pairing, sponso dan reward

Pewawancara : Apa saja jenjang karir di Natura World dan bonus apa yang akan

diperoleh ketika berada di jenjang karir itu ?

Putri Lestari : ada silver, gold, diamond, cron dan ambassador mbak

Pewawancara : Syarat apa yang harus dipenuhi untuk memperoleh reward itu dan kapan reward itu bisa dicairkan ?

Putri Lestari : bisa menyelesaikan point dan terkualifikasi lalu bisa ngeklaim dan bisa langsung cair 1x24 jam mendapatkan reward.

Pewawancara : Bagaimana mekanisme dalam pemberian frame setelah anda mendapatkan reward?

Putri Lestari : menyetorkan foto, nama dan id member mbak ke uplin baru kita mendapatkan frame

Pewawancara : Bagaimana sistem pemberian reward kepada *member upline dan downline* di Natura

Putri Lestari : sama – sama mendapatkan reward jika sudah terkualifikasi.

Pewawancara : Adakah persyaratan yang harus di penuhi seseorang member untuk mendapatkan frame dan klaim reward setelah berhasil mencapai target?

Putri Lestari : sudah menembus point saja mbak lalu mengeklaim bonus nya trus menyetorkan foto, nama dan id membr ke upline.

Pewawancara : Apakah Anda pernah mengalami tidak mendapatkan reward padahal Anda sudah mencapai target?

Putri Lestari : belum mbak, tapi kalo terlambat menerima reward iya.

Pewawancara : Kenapa hal itu bisa terjadi saat Anda mendapatkan reward?



Putri Lestari : soalnya, lamanya upline merespon untuk pembuatan frame dan biasanya sampe dua hari mbak.

Pewawancara : Apa pemecahan atau solusi yang Anda dapatkan setelah mengalami hal tersebut?

Putri Lestari : itu iya mbak biasanya saya ke atasan uplin saya untuk menapatkan saran bagaimannanya kalo tidak saaya konsultasi ke pihak menejemen natura world karna hal trsebut sudah merugikan saya mbak.

#### **4. Wawancara ke empat, dengan Alvionita Ayu member Cron dari Wonogiri**

Pewawancara : selamat pagi kak, maaf mengganggu waktunya saya vika ayu mahasiswa uin. Maaf kak saya ingin tau terkait dengan bisnis natura yang sekarang kakak jalankan, apakah akak ada waktu nggeh?

Alvionita : pagi kak, boleh silahkan. Untuk waktunya bisa agak siang iya kak.

Pewawancaa : Apakah Anda seorang *member* aktif Natura World?

Alvionita : iya kak saya seorang member aktif

Pewawancara : Berapa lama Anda bergabung bisnis Natura Worldini ?

Alvionita : kurang lebih tiga tahun kak

Pewawancara : Apakah anda seoran Downline di Natura World?

Alvionita : benar saya seorang downline sekaligus upline di natura.

Pewawancara : Kenapa Anda tertarik bergabung di bisnis Natura World dan bagaimana proses bergabung di Natura World ini?

Alvionita : karena bonus yang di tawarkan dalam mlm dan proses bergabungnya hanya cukup membeli satu paket produk kak.

Pewawancara : Apa keuntungan Anda setelah bergabung mejadi member bisnis Natura World ?

Alvionita : dalam pemakain produk bisa dipai sendiri dan harga lebih murah dari harga ecer serta jika kakak menjadi membe bisa joint bisnisnya.

Pewawancara : Bonus apa saja yang ditawarkan Natura World dan ada berapa jenis?

Alvionita : bisnis plan A dan plan B

Pewawancara : Apa saja jenjang karir di Natura World dan bonus apa yang akan diperoleh ketika berada di jenjang karir itu ?

Alvionita : ada silver bonus berupa uang satu juta, gold dengan bonus 5 juta, diamond dengan bonus lima belas juta, cron dengan bonus seratus lima puluh juta dan ambassador dengan bonus empatratus jta.

Pewawancara ; adakah pembimbingan atau arahan dari upline ke downline kak terkait natura?

Alvionita : ada kak, yah kayak lima bulan sekali, setahun dua kali saja. Karena downline sudah jalan dengan sendirinya. Kalo ada pertanyaan bisa langsung whatshap saya.

Pewawancara : Syarat apa yang harus dipenuhi untuk memperoleh reward itu dan kapan reward itu bisa dicairkan?

Alvionita : bisa gol dari point – point yang ditentukan kantor dan reward yang dicairkan di hari itu juga kak.

Pewawancara : Bagaimana mekanisme dalam pemberian frame setelah anda mendapatkan reward?

Alvionita : mencairkan langsung ke upline minimal upline sudah mendapatkan tingkatan gold dan menyerahkan foto dan latar belakang.

Pewawancara : Bagaimana sistem pemberian reward kepada *member upline dan downline* di Natura?

Alvionita : sama saja kak antara upline dengan downline menyeorkan foto dan nama ke uplinya dulu.

Pewawancara : Adakah persyaratan yang harus di penuhi seseorang member untuk mendapatkan frame dan klaim reward setelah berhasil mencapai target?

Alvionita : sudah berumur 17 tahun dan memiliki rekening serta pembelian satu paket natura.

Pewawancara : Apakah Anda pernah mengalami tidak mendapatkan reward padahal Anda sudah mencapai target?

Alvionita : pernah waktu itu kak, saya sudah gol point tapi tidak terdeteksi dengan pihak kantor.

Pewawancara : Kenapa hal itu bisa terjadi saat Anda mendapatkan reward?

Alvionita : karena waktu men ngeklaim mendekati waktu tutup point selama satubulan itu kak, lalu komunikasi dengan pihak kantor dan diberikan waktu untuk menyertakan bukti – bukti baru mendapataka reward

Pewawancara : Apa pemecahan atau solusi yang Anda dapatkan setelah mengalami hal tersebut?

Alvionita : wawancara kepada pihak upline dank e menejmen kantor karena sudah cleam reward tetapi tidak terdeteksi di kantor dan membrikan pembelajaran terhadap memberlain untuk menengekalain pada waktu yg tepat.

##### **5. Wawancara ke lima, dengan Ani Indri Astuti member crown dari karanganyar**

Pewawancara : assalamua’laikum kak saya vika ayu dari uin. Maaf kak saya ingintau terkait bisnis natura apakah kaka da waktu nggih?

Ani inndi : boleh mbak, kebetulan saya free.

Pewawancaa : Apakah Anda seorang *member* aktif Naturaa World?

Ani indri : iya saya seorang member

Pewawancara : Berapa lama Anda bergabung bisnis Natura Worldini ?

Ani Inndi : sudah 3,5 tahun mbak

Pewawancara : Apakah anda seoran Downline di Natura World?

Ani Inndi : iya benar saya seorang downline sekaligus upline.

Pewawancara : Kenapa Anda tertarik bergabung di bisnis Natura World dan bagaimana proses bergabung di Natura World ini?

Ani Inndi : dulu itu saya tertarik karena mlm nya mbak baru lah saya menggunakan produk dari naturanya dan proses bergabungnya juga hanya membeli satu paket produknya aja mbak sudah menjadi member kita.

Pewawancara : Apa keuntungan Anda setelah bergabung mejadi member bisnis Natura World ?

Ani Inndi : mendapatkan penghasilan satu paket dalam pembelian, bonusnya bisa mencukupi kebutuhan dan menambah banyak temen mbak di natura.

Pewawancara : Bonus apa saja yang ditawarkan Natura World dan ada berapa jenis kak?

Ani Inndi : ada silver, gold, diamond, cron dan ambassador mbak

Pewawancara : Apa saja jenjang karir di Natura World dan bonus apa yang akan diperoleh ketika berada di jenjang karir itu ?

Ani Inndi : dalam penjualan mndapatkan bonus mbak yakni bisa bonus di plan A dan B.

Pewawancara : Syarat apa yang harus dipenuhi untuk memperoleh reward itu dan kapan reward itu bisa dicairkan ?

Ani Inndi : pada saat sudah mencapai target mbak

Pewawancara : Bagaimana mekanisme dalam pemberian frame setelah anda mendapatkan reward?

Ani Inndi : menyetorkan nama, id kita ke upline mbak lalu upline memprosesnya

Pewawancara : Bagaimana sistem pemberian reward kepada *member upline dan downline* di Natura

Ani Inndi : sama mbak, kalo usah mencapai target langsung bisa cleam.

Pewawancara : Adakah persyaratan yang harus di penuhi seseorang member untuk mendapatkan frame dan klaim reward setelah berhasil mencapai target?

Ani Inndi : sudah mencapai target dalam satu bulan aja mbak lalu cleam otomatis bonus langsung di dapatkan dihari itu setelah cleam.

Pewawancara : Apakah Anda pernah mengalami tidak mendapatkan reward padahal Anda sudah mencapai target?

Ani Inndi : belum mbak, tetapi setiap pemberin reward pasti melebihi 1x24 jam dan di bayarkan dihari lainnya.

Pewawancara : Kenapa hal itu bisa terjadi saat Anda mendapatkan reward?

Ani Inndi : menunggu upline share frame dan banyaknya antrian mbak

Pewawancara : Apa pemecahan atau solusi yang Anda dapatkan setelah mengalami hal tersebut?

Ani Inndi : menanyakan kepada upline terkait hal tersebut, jika upline tidak kunjung memberikan informasi kita menanyakan ke menejemen mbak, karena setiap member yang sudah diatas tingkatan silver diberikan kewenangan untuk melapor ke kantor. Serta meminta upline lebih vokus kepada jaringan yang dibinanya walaupun banyak jaringan yang mendapatkan rewardnya mbak.

Pewawancara : terima kasih kak terkait materi yang kakak jelaskan terkait natura.

#### **6. Wawancara ke enam, dengan Nurul Khotimah member Diamend dari Solo**

Nama : Nurul Khotimah

Pewawancara : Assalamu'alaikum kak, saya vika ayu mahasiwa dari uin, maaf telah mengganggu waktunya kak saya ingin tau terkait natura world, dan kebetulan kakak adalah salah satu member natura di solo, apakah bisa nggih?

Nurul : wa'alaikumsalam mbak, boleh silahkan.

Pewawancara : Apakah Anda seorang *member* aktif Nатураa World?

Nurul : iya mbak

Pewawancara : Berapa lama Anda bergabung bisnis Natura Worldini ?

Nurul : sudah hamper 3,5 tahun mbak

Pewawancara : Apakah anda seoran Downline di Natura World?

Nurul : betul saya seorang downline sekaligus upline ini mbak

Pewawancara : Kenapa Anda tertarik bergabung di bisnis Natura World dan bagaimana proses bergabung di Natura World ini?

Nurul : tertarik karena produknya itu bagus mbak dan satu rumah bisa memakainya mulai dari anak saya sampai oreang tua saya.

Pewawancara : Apa keuntungan Anda setelah bergabung mejadi member bisnis Natura World ?

Nurul : mendapatkan untung ecer dari produknya mbak

Pewawancara : Bonus apa saja yang ditawarkan Natura World dan ada berapa jenis?

Nurul : bonus sponsor, bonus ecer dan bonus reward

Pewawancara : Apa saja jenjang karir di Natura World dan bonus apa yang akan diperoleh ketika berada di jenjang karir itu ?



Nurul : ada silver dengan total bonus 1 juta, gold dengan bonys 50 juta, diamond dengan bonus 150 juta, cron dengan bonus 500 jutan dan ambassador 150 juta mbak.

Pewawancara : Syarat apa yang harus dipenuhi untuk memperoleh reward itu dan kapan reward itu bisa dicairkan ?

Nurul : bisa tembus point aja mbak sesuai dengan yg diperintahkan kantor.

Pewawancara : Bagaimana mekanisme dalam pemberian frame setelah anda mendapatkan reward?

Nurul : sudah mencapai target mbk, biasanya kita para member langsung mengeklaim.

Pewawancara : Bagaimana sistem pemberian reward kepada *member upline dan downline* di Natura

Nurul : sistemnya sama antara upline dan downline menyetorkan foto beserta id membernya guna mendapatkan fream untuk menclean reward mbak.

Pewawancara : Adakah persyaratan yang harus di penuhi seseorang member untuk mendapatkan frame dan klaim reward setelah berhasil mencapai target?

Nurul : sudah mencapai target saja mbak lalu kit clean bonus otomatis masuk ke rekening kita di hari ini waktu kita clean.

Pewawancara : Apakah Anda pernah mengalami tidak mendapatkan reward padahal Anda sudah mencapai target?

Nurul : pernah mbak dulu, hampir tidak mendapatkan reward.

Pewawancara : Kenapa hal itu bisa terjadi saat Anda mendapatkan reward?

Nurul : karena kesalahan upline memasukkan nomer rekening saya mbak, jadi saya harus konfirmasi lagi ke upline menyertakan ktp dan buku rekening, lalu harus di suruh menunggu lgi sampai tuju hari kemaren kayaknya mbka baru reward bisa cair ke saya.

Pewawancara : Apa pemecahan atau solusi yang Anda dapatkan setelah mengalami hal tersebut?

Nurul : memastikan lagi mbak terkait biodata kita ke upline agar upline tidak melakukan kesalahan saat memasukkakan data kita, baru jika upline tidak mau menangani kita konfirmasi ke upline atasnya lagi baru ke menejemen natura mbak. Ribet prosenya jika terjadi hal yang diluar dugaan mbak.

Pewawancara : baik kak, terima kasih atas mater dan waktunya kak

## **7. Wawancara ke delapan, dengan Ninik Kartini pringkat Silver dari Boyolali**

Pewawancara : selamat pagi kak, saya vika ayu mahasiswa uin izin untuk meminta waktu kakak, saya ingin tau terkait natura apakah kakak ada waktu ngih?

Ninik Kartini : boleh mbak silahkan

Pewawancara : Apakah Anda seorang *member* aktif Natura World?

Ninik Kartini : iya kak saya member di natura dan masih aktif sampai sekarang.

Pewawancara : Berapa lama Anda bergabung bisnis Natura Worldini ?

Ninik Kartini : di bulan mei 2021 mbak

Pewawancara : Apakah anda seoran Downline di Natura World?

Ninik Kartini : benar saya downline di natura mbak

Pewawancara : Kenapa Anda tertarik bergabung di bisnis Natura World dan bagaimana proses bergabung di Natura World ini?

Ninik kartini : karena tertarik dengan produknya mbak dulu dan saya cocok menggunakannya dan proses bergabungnya juga mudah mabak cukup membeli satu paket produknya saja.

Pewawancara : Apa keuntungan Anda setelah bergabung mejadi member bisnis Natura World ?

Ninik Kartini : mendapatkn keuntungan ecer mbak lima puluh ribu sampai seratus lima puluh ribu dalam pembelin satu paket produk natura.

Pewawancara : Bonus apa saja yang ditawarkan Natura World dan ada berapa jenis?

Ninik Kartini : bonus cashback, bonus pasangan dan bonus reward.

Pewawancara : Apa saja jenjang karir di Natura World dan bonus apa yang akan diperoleh ketika berada di jenjang karir itu ?

Ninik Kartini : ada silver, gold, diamond, cron dan ambassador mbak.

Pewawancara : Syarat apa yang harus dipenuhi untuk memperoleh reward itu dan kapan reward itu bisa dicairkan ?

Ninik Kartini : sudah mencapai trget saja mbak lalu bisa dicairkan.

Pewawancara : Bagaimana mekanisme dalam pemberian frame setelah anda mendapatkan reward?

Ninik Krtini : sama mbak sudah tembus target yang sudah ditentukan pihak kantor.

Pewawancara : Bagaimana sistem pemberian reward kepada *member upline dan downline* di Natura

Ninik Kartini : dengan menyetorkan nama, id member ke upline untuk mendaptkn fream baru reward masuk ke rekening kita mbk.

Pewawancara : Adakah persyaratan yang harus di penuhi seseorang member untuk mendapatkan frame dan klaim reward setelah berhasil mencapai target?

Ninik Kartini : persyaratanya setau saya sama mbak itu saja baru kita menyetorkan ke upline kita.

Pewawancara : Apakah Anda pernah mengalami tidak mendapatkan reward padahal Anda sudah mencapai target?

Ninik Krtini : untuk itu belum iya mbak karena say masih di tingkat bawah, tetapi mengalami lamanya pmberian reward nya mbak.

Pewawancara : Kenapa hal itu bisa terjadi saat Anda mendapatkan reward?

Ninik Kartini : kemaren itu saya sudah konfirmasi ke upline kalo tembus point lalu saya meminta untuk dibuatkan frean guna cleam bonusnya tetapi saya mendapatkan bonusnya itu beberapa hari mbak setelah cleam reward, yg dimana saya tahu upline pernah bilang kalo bonus dicairkan satu hari tapi tidak kunjung masuk ke rekening saya mbak.

Pewawancara : Apa pemecahan atau solusi yang Anda dapatkan setelah mengalami hal tersebut?

Ninik Krtini : menanyakan ke upline mbak apakah saya mendaptkn bonus atau tidak dikarnakan itu tadi mbak lebih dari satu hari, jika upline tidak merespon barulah kita ke upline atasnya nya mbak untuk meminta batuan.

**8. Wawancara ke delapan dengan Anisa Rohmani tingkat gold member karanganya.**

Pewawancara : assalamu'allaikum kak, saya vika ayu mahasiswa uin, maaf mengganggu waktunya saya ingin meminta waktu kakak untuk Tanya – Tanya terkait bisnis natura, apakah ada waktu mggih.

Anisa : boleh vii, silahkan

Pewawancara : Apakah Anda seorang *member* aktif Nатураa World?

Anisa : iya vii aku member aktif di natura

Pewawancara : Berapa lama Anda bergabung bisnis Nатура Worldini ?

Anisa : tahun 2019 vii, awalan saya masuk kuliah waktu itu.

Pewawancara : Apakah anda seoran Downline di Nатура World?

Anisa : iya vii aku downline dan upline

Pewawancara :Kenapa Anda tertarik bergabung di bisnis Nатура World dan bagaimana proses bergabung di Nатура World ini?

Anisa : karena awal kuliah kan gabut – gabutnya vii, nah itu aku mncari kesibukan dengan mncari tambahan lah trus ketemu sama natura ini.

Pewawancara : Apa keuntungan Anda setelah bergabung mejadi member bisnis Nатура World ?

Anisa : untung ecer vii disetiap pembelian satu paketnya dan sekalinya input udah dapet bons 50 ribu dan kalo bc kamu imbang bisa dapet sampe 500 ribuan.

Pewawanncara : Bonus apa saja yang ditawarkan Nатура World dan ada berapa jenis?

Anisa : ada bonus silver, gold, diamond, cron dan ambassador.

Pewawancara : Apa saja jenjang karir di Natura World dan bonus apa yang akan diperoleh ketika berada di jenjang karir itu ?

Anisa : sama vii ada bonus silver nanti dapat satu juta bonusnya, bonus gold dapat lima puluh juta sampai ambassador itu empat ratus juta, lumayan kan.

Pewawancara : dalam mendapatkan reward adakah bimbingan yang diberikan upline ke downline kak?

Anisa : tidak ada vii, aku selama menjadi downline tidak ada bimbingan, kan upline ku kiki karna kita beda kabupaten jadi sama sekali tidak ada bimbingan membimbing tuh sama pengarahannya. Aku jalanin bisnis ini karena ikut home sharing ambassador waktu itu di abg bumes Karanganyar.

Pewawancara : tindakan apa kak selanjutnya yang kakak lakukan jika upline kakak terus begitu?

Anisa : seharusnya negur vii, tapi disini aku udah kayak ngikutin kegiatan sama member – member di Karanganyar, tidak dengan upline ku lagi kalo mau mengikuti kegiatan – kegiatan di Natura.

Pewawancara : Syarat apa yang harus dipenuhi untuk memperoleh reward itu dan kapan reward itu bisa dicairkan ?

Anisa : disaat sudah mencapai point bisa langsung claim vii

Pewawancara : Bagaimana mekanisme dalam pemberian frame setelah anda mendapatkan reward?

Anisa : biasanya melakukan share foto sama latar belakang kita ke upline untuk cetak frame fii biar bonus masuk ke rekening kita.

Pewawancara : Bagaimana sistem pemberian reward kepada *member upline dan downline* di Natura

Anisa : sama saja vii tidak ada pembeda antara downline sama upline, sama – sama setor foto sama latar belakang kita ke upline

Pewawancara : Adakah persyaratan yang harus di penuhi seseorang member untuk mendapatkan frame dan klaim reward setelah berhasil mencapai target?

Pewawancara : Apakah Anda pernah mengalami tidak mendapatkan reward padahal Anda sudah mencapai target?

Anisa : belum vii selama ini masih aman aku,

Pewawancara : Kenapa hal itu bisa terjadi saat Anda mendapatkan reward?

Pewawancara : Apa pemecahan atau solusi yang Anda dapatkan setelah mengalami hal tersebut?

## **9. Wawancara ke sepuluh, dengan Ambassador tingkat tertinggi di Natura World**

Nama : Nining Wihastutik



Pewawancara : Selamat Sore kak, maaf mengganggu waktunya, saya ingin tau terkit Natura World, apakah kakak ada waktu nggih?

Nining Wihastutik : boleh dik, gimana

Pewawancara : apakah kak nining member Ambassador di Natura World

Nining Wihastutik : iya saya member Ambassador di Natura World

Pewawancara : di dalam MLM Natura World terdapat beberapa wanprestasi kak, mulai dari downline tidak di berikan reward di hari dimana downline sudah mengeklaim, sudah sesuai persyaratan buat cetak fream ke upline tapi tidak kunjung mendapatkan reward tersebut dan upline tidak melakukan pembinaan kepada downline terkit sistem di Natura World, dalam kasus tersebut apa pendat kakak terkait kasus tersebut kak?

Nining Wihastuti : kroscek upline dulu dek, sudah sesuai bimbingan atau belum lalu kasus itu segera diluruskan dan diarahkan dengan sistem yang benar spaya tidak terjadi kedua kalinya dan pembimbingan downlinenya itu.

Pewawancara : terkait kasus tersebut, selama ini apa langkah yang sudah anda lakukan selaku Ambassador di Natura World kak?

Nining Wihastutik : diadakan home sharing lagi dek supaya member – member itu tau sistem yang benar seperti apa dan supaya member memiliki wawasan jadi jika ada masalah dengan uplinya langsung lapor ke upline atasnya lagi, biar ada tindakan dari pihak kantor.

### **Lampiran 3**

#### **Dokumentasi**



**Dokumentasi ibu Ninik Kartini**



**Dokumentasi Nining Wihastuti**



**Dokumentasi Anisa Rohmani**



**Dokumentasi AAN Agustin**



**Dokumntasi Endang Rina**



**Dokumentasi Ani Indri Astuti**



**Dokumentasi Putri Lestari**



**Dokumentasi Alvionita Ayu**



**Dokumentasi Nurul Khotimah**

**Lampiran 4****DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Nama : VIKA AYU WULANSARI

NIM : 192.111.069

Tempat, Tanggal lahir : Sragen, 24 Agustus 2001

Jenis Kelamin : Perempuan

Alamat : Mojokerto Rt.15/Rw.5, Kedawung,Sragen.

Nama Ayah : Agus Warsito

Nama Ibu : Wagini

Riwayat Pendidikan :

- a. TK Mojokerto
- b. SDN Mojokerto 1
- c. SMPN 4 Sragen
- d. MAN 1 Sragen

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya.

Surakarta, 10 April 2023



Vika Ayu Wulansari