

**SISTEM REWARD PRODUK PT. NATURAL NUSANTARA
CABANG PALU TIMUR DITINJAU DALAM HUKUM ISLAM**



SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Hukum
(S.H) Pada Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) Fakultas Syariah
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu*

Oleh :

NAHWIA
15.3.07.0015

**JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH (MUAMALAH)
FAKULTAS SYARIAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALU
2019**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan penuh kesadaran, penyusun yang bertanda-tangan dibawah ini, menyatakan bahwa Skripsi dengan judul “**Sistem *Reward* Produk PT. Natural Nusantara Cabang Palu Timur Ditinjau Dalam Hukum Islam**” ini benar adalah hasil karya penyusun sendiri. Jika di kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat orang lain, sebagian atau keseluruhan, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya, bantal demi hukum.

Palu, Oktober 2019 M
Palu, *Safar* 1441 H

Penulis



NAHWIA

NIM 15.3.07.0015

PERSETJUAN BIMBINGAN

Skripsi yang berjudul “Sistem Reward Produk PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur Ditinjau Dalam Hukum Islma” oleh Nahwia, NIM : 15. 3. 07.0015. Mahasiswa Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) Fakultas Syariah IAIN Palu, Setelah dengan seksama meneliti dan mengoreksi skripsi, bawah skripsi tersebut memenuhi syarat ilmiah untuk diujikan.

Palu, Oktober 2019 M
Palu, Safar 1441 H

Pembimbing I

Pembimbing II



Dr. Ermawati, S.Ag. M, Ag
NIP:197703312003122002



Nursyamsu, S. H.I, M. S,I
NIP:198605072015031002

Mengetahui

Dekan Fakultas Syariah
Istitut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu



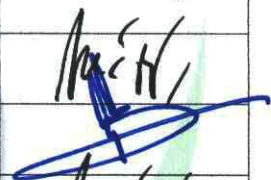
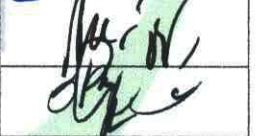
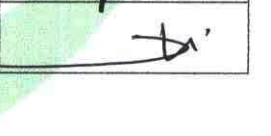
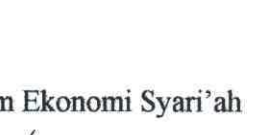

Dr. Ganjilumat, S. Ag, M. Ag
NIP:19670171998031001

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi Saudara (i) Nahwia NIM. 15.3.07.0015 dengan judul "**Sistem Reward Produk PT Natural Nusantara Cabang Palu Timur Ditinjau Dalam Hukum Islam**", yang telah diujikan dihadapan dewan penguji Fakultas Syariah (Muamalah), Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu pada tanggal 20 November 2019 M yang bertepatan dengan tanggal 17 Rabiul awal 1441 H dipandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi kriteria penulisan karya ilmiah dan dapat diterima sebagai persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H) pada Jurusan Hukum Ekonomi Syariah dengan beberapa perbaikan.

Palu, Noverber 2019 M
Rabiul Awal 1441 H

DEWAN PENGUJI

Jabatan	Nama	Tanda Tangan
Ketua	Dra. Murniati Ruslan M. Pd.I.	
Munaqisy 1	Dr. M. Taufan B., S.H, M. Ag	
Munaqisy 2	Dra. Murniati Ruslan M. Pd.I.	
Pembimbing 1	Dr. Ermawati, S.Ag.M,Ag	
Pembimbing 2	Nursyamsu, S.H.I,M.S,I	


Mengetahui :

Dekan
Fakultas Syariah




Dr. Gani Jumat, S.Ag., M.Ag.
NIP. 196710171998031001

Ketua/ Sekjur
Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah


Dra. Murniati Ruslan M. Pd.I.
NIP. 196901242003122002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ أَنْعَمَنَا بِنِعْمَةِ الْإِيمَانِ وَالْإِسْلَامِ. وَنُصَلِّي وَنُسَلِّمُ عَلَي خَيْرِ الْأَنْبَاءِ سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَّا بَعْدُ.

Puji syukur Penils panjatkan kepada Allah Swt, telah memberikan taufik dan hidayah-Nya sehingga, Skripsi ini dapat diselesaikan sesuai target waktu yang telah direncanakan. Sholawat dan salam penulis semoga selalu tercurah kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad Saw. Beserta segenap keluarga dan sahabatnya yang telah mewariskan berbagai macam Hukum sebagai pedoman umat.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis berusaha semaksimal mungkin untuk menyempurnakannya. Akan tetapi sebagai manusia biasa, peneliti menyadari sepenuhnya, bahwa dalam penyusunan penyelesaian skripsi ini, Penulis banyak memperoleh bantuan dari berbagai pihak baik secara moril maupun materil, baik langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu sudah sepantasnya peneliti menyampaikan ucapan terimakasih yang setulus-tulus-Nya. Terutama kepada:

1. Orang tua tercinta yakni Bapak alm. Idris dan Jam'ia yang telah mendidik, merawat, membimbing, memotivasi, membiayai dan selalu mendoakan penulis sehingga dapat menyelesaikan studi dari jenjang dasar hingga sarjana.
2. Bapak Prof. Dr. H. Sagaf S. Pettalongi, M.Pd. selaku Rektor IAIN Palu beserta segenap unsur pimpinan IAIN Palu, Bapak Dr. H. Abidin, M.Ag. selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak

Dr. H. Kamarudin, M.Ag. selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Drs. H. Iskandar, M.Sos.I. selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama beserta jajarannya, yang telah memberikan penulis kesempatan agar dapat menempuh dan menuntut ilmu di kampus ini.

3. Bapak Dr. Gani Jumat, S.Ag., M.Ag selaku Dekan Fakultas Syariah, Bapak Dr. H. Muhammad Syarif Hasyim, Lc., M.Th.I, selaku Wakil Dekan Bidang Akademik dan Pengembangan Kelembagaan, dan Drs. Saprudin, M.HI, selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum Perencanaan dan Keuangan, yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menuntut ilmu pada Fakultas Syariah sehingga dapat menyelesaikan studi dengan baik.
4. Ibu Dra. Murniati Ruslan, M.Pd.I, selaku Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah), dan Bapak/Ibu Ahmad Areif, Lc. M.H.I. selaku Skretaris jurusan Hukum Ekonomi Syariah IAIN Palu yang telah banyak mengarahkan penulis dalam proses perkuliahan.
5. Ibu Dr. Ermawati, S.Ag.M,Ag selaku pembimbing I dan Bapak Nursyamsu, S.H.I,M.S,I selaku pembimbing II, yang telah mencurahkan perhatian, bimbingan, nasehat serta waktunya selama penelitian dan penulisan skripsi ini.
6. Bapak Drs. Ahmad Syafi'I, M.H. selaku dosen penasehat akademik, serta seluruh Bapak dan Ibu Dosen, yang telah membekali penulis dengan berbagai ilmu selama mengikuti perkuliahan dan penulisan skripsi ini.
7. Seluruh dosen dilingkungan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu terkhusus dosen Fakultas Syariah yang mengajarkan ilmu kepada peneliti.

8. Ibu Spuiani S.H. selaku Kepala Perpustakaan IAIN Palu, serta seluruh staf perpustakaan IAIN Palu yang dengan tulus telah memberikan pelayanan dalam mencari referensi sebagai bahan penulisan skripsi ini.
9. Bapak Didik Wahjudi selaku Kepala Mitra PT. Natural Nusantara Cabang Palu Timur yang banyak memberikan arahan dan ilmu pengetahuan kepada penulis.
10. Saudara-saudariku Kakak Humaya, Kakak Ikrar, Anwar, Haeril, Rohana, Awaludin dan Syamsudin yang telah memberikan banyak dorongan, motivasi, kasih sayang, semangat dan batuan baik secara formil maupun materil demi lancarnya penulisan skripsi ini.
11. Kawan-kawanku HES terutama HES II angkatan 2015, teman-teman HIPPMAS, teman-teman KKP dan seluruh teman-teman se-angkatan yang telah memberikan wahana pertemanan penuh kehangatan dan kasih sayang.
12. Bapak/Ibu teman KKN Novi Pujian Ningsi,S.E, Nurheda,S.Pd dan Sutriani S.Pd. Yang telah banyak memberikan pengalaman hidup selama sebulan, entah itu pengalaman manis, pahit, asam dan semuanya.
13. Bapak/Ibu teman Mitra PT. Natural Nusantara Cabang Palu Timur Liesda, Soraya Kakukang, Nita Febrianti, Aquwardo, dan Putri Ameliya terima kasih telah memberi semangat, rasa bahagia dan kekeluargaan yang tidak pernah habis kepada penulis.
14. Kakak Moh Taufik, Kakak Carling, Kakak Nurjannah, Kaka Winda dan teman-teman Organisasi Pramuka yang tersebar diseluruh Kampus IAIN Palu

terima kasih telah memberi semangat dan nasehat serta kekuatan untuk terus bersabar dan bertahan dalam jarak kepada penulis.

15. Junior-junior HES Ayu Musdalifah, Yusuf Darwis, Nazil Fahmi, Sahidan Saputra dan Mirnawati Saude yang telah banyak memberikan keceriaan kepada penulis.
16. Bapak/Ibu Teman Seperjuangan dalam penyelesaian studi Enik Tresnifah Bte. Amier,S.H., Mawarni, Azhana S.H, Nurhidayani, Kartisa, Giva Rini S.H, Ahlun Nazar S.H, Nur musdalifah Abbas S.H terima kasih telah menjadi sahabat yang baik, yang selalu memberikan dorongan serta motivasi yang sangat mendukung dan telah berjuang sama-sama untuk menyelesaikan studi ini hingga akhir.
17. Bapak/ Ibu Bambang sebagai Tunangan yang banyak memberikan dukungan dan memberikan kasih sayang yang tidak pernah habis untuk penulis sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini.

Akhirnya, kepada semua pihak, penulis senantiasa mendo'akan segala bantuan yang telah diberikan mendapat balasan yang tak terhingga dari Allah Swt.

Palu, Selasa, 05 Oktober 2019 M
Palu, Selasa, 05 *Safar* 1441 H

Penulis,


NAHWIA
NIM. 153070015

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iii
HALAMAN PENGESAH.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
ABSTRAK.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan masalah	4
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	4
D. Penegasan Istilah	5
E. Kerangka Pemikiran	8
F. Garis – Garis Besar Isi.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	10
A. Relevansi Penelitian Terdahulu.....	10
B. Pengertian Reward dan Dasar Hukum Islam	12
C. Jenis-Jenis Sistem <i>Reward</i>	19
D. Tujuan <i>Reward</i>	24
E. Sistem Pemberian <i>Reward</i>	25
BAB III METODE PENELITIAN	26
A. Pendekatan Penelitian	26
B. Lokasi Penelitian.....	26
C. Kehadiran Penelitian	27
D. Jenis dan Sumber Data	27
E. Teknik Pengumpulan Data.....	28
F. Teknik Analisis Data.....	30
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	32
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	33
A. Gambaran Secara Umum Produk PT. Natura Nusantara	33
B. Sistem Reward Produk PT. Natutal Nusantara Cab. Palu Timur	44
C. Sistem Reward Produk PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur DiTinjau Dalam Hukum Islam	53

BAB V PENUTUP	60
A. Kesimpulan	60
B. Saran	61
 DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	Nama Stokis Mitra PT. Natural Nusantara.....	34
Tabel 4.2	Nama Peringkat Mitra PT. Natural Nusantara	35
Tabel 4.3	Nama Penjual dan Pemakai Mitra PT. Natural Nusantaa	36
Tabel 4.4	Nama Jenis Rabat <i>Reward</i>	37

DAFTAR GAMBAR

1. Wawancara dengan Mitra Tertinggi PT. Natural Nusantara Liesda
2. Wawancara dengan Mitra Distributor PT. Natural Nusantara Hasma
3. Wawancara dengan Konsumen PT. Natural Nusantara Irma
4. Wawancara dengan Mitra PT. Natural Nusantara yang Mendapatkan Mobil dan Rumah Dari Hasil Penjualan

DAFTAR LAMPIRAN

- i. Pedoman Observasi
- ii. Pedoman Wawancara
- iii. Pengajuan Judul Skripsi
- iv. Surat Izin Penelitian
- v. Data Informan
- vi. Buku Pembimbing Skripsi
- vii. Daftar Riwayat Hidup Penulis
- viii. Surat Keterangan Penunjukkan Pembimbing
- ix. Surat Keterangan Penunjukan Tim Penguji Proposal
- x. Surat Keterangan Penguji Komprehensif
- xi. Surat Keterangan Tim Penguji Ujian Skripsi /Sarjana
- xii. Kartu Kontrol Skripsi

ABSTRAK

Nama Penulis : Nahwia
Nim : 15.3.07.0015
Judul Skripsi : **Sistem *Reward* Produk PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur ditinjau Dalam Hukum Islam**

Skripsi ini berjudul **Sistem *Reward* Produk PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur ditinjau Dalam Hukum Islam** dengan mengemukakan pokok permasalahan bagaimana sistem *Reward* produk PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur serta bagaimana sistem *Reward* produk PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur ditinjau dalam hukum Islam.

Metode yang Penulis Gunakan Yaitu Metode Kualitatif dengan pendekatan mengumpulkan informasi dan pengumpulan data dimuali dari observasi awal, dimana Penulis melihat dan menganalisa hal-hal yang berkenaan dengan data yang dibutuhkan khususnya sistem *Reward* Produk PT. Natural Nusantara ditinjau Hukum Islam, dengan melakukan observasi, wawancara, Kemudian mengambil dokumentasi sebagai bukti bahwa benar Penulis melakukan Penelitian di tempat tersebut. Kemudian Data yang Penulis kumpulkan dikelola dan dianalisa dengan menggunakan Metode Penyajian Data dan Verifikasi Data, kemudian dilakukan pengecekan keabsahan Data tersebut.

Berdasarkan hasil Penelitian menunjukkan bahwa pertama Sistem *Reward* Produk PT. Natural Nusantara yang diberikan kepada Mitra- Nya menggunakan aturan dan penentuan poin dalam pemberian *Reward* untuk memberi motivasi dan semangat agar Mitra- Nya lebih semangat dalam penjualan dan mengembangkan perusahaan tersebut untuk menjaga kelangsungan perusahaan. Para Mitra PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur Kebanyakan *Upline* memberikan Poin sesuai penjualan *Downline*. Setiap *Upline* memberikan semangat dan mengajarkan *Downline*- Nya agar lebih meningkatkan penjualan nya selain itu seorang *Upline* memberikan saran agar *Downline* bisa menyetok produk sendiri dan diberikan dengan harga dibawah harga anggota sehingga *Downline* nya mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi. kedua sistem *Reward* produk PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur adalah sistem *Reward* apa bila mengutungkan diatas dan perusahaan hanya menjanjikan maka tidak diboleh dalam hukum Islam namun sistem *Reward* produk PT. Natural Nusantara telah sesuai dengan hukum Islam karena disini Perusahaan telah menyediakan *Reward* sesuai penjualan Mitra- Nya dan kerja keras seorang Mitra.

Hendaknya PT. Natural Nusantara sistem *Reward*, seorang *Upline* lebih memberikan motivasi terhadap *Dowline* agar mereka lebih semangat dan tidak merasa di rugikan. Hendak mitra Tertinggi PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur harus memberikan saran, ajaran yang bermanfaat bagi mereka agar lebih sukses Kedepan- NSya. Dan bisa seperti Mitra PT. Natural Nusantara lain.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia keberadaannya sangat penting dalam perusahaan, karena sumber daya yang dimiliki oleh manusia dapat menunjang perusahaan yakni dengan melalui karya, bakat, kreativitas, dorongannya dan peran nyata dapat disaksikan dalam setiap perusahaan ataupun dalam organisasi.¹ Sumber daya manusia dapat mempengaruhi efektifitas dan efisiensi perusahaan, sekaligus merancang alur kegiatan perusahaan, mengawasi kualitasnya dan mengalokasikan sumber daya yang ada serta membentuk tujuan perusahaan.

Sumber daya yang mampu melakukan itu adalah karyawan yang berkualitas dan profesional yang mampu menjalankan aktivitas perusahaan. Untuk meningkatkan kinerja yang efektif, maka instansi pemerintah atau organisasi dapat memperhatikan hal yang paling utama yakni pemenuhan kebutuhan karyawannya.² Manajemen kompensasi penting untuk meningkatkan motivasi pegawai mencapai prestasi yang baik.

Manajemen adalah suatu kegiatan dalam merancang, mengelola, dan mengoperasikan sebuah usaha atau bisnis yang mencakup semua pengaturan baik dari dalam proses pengerjaan, pengelolaan sampai cara mencapai suatu tujuan bisnis yang diinginkan. *Reward* adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada karyawannya atas jasa atau kontribusinya terhadap perusahaan.

¹Veithzal Rivai Zainal, *Islamic Human Capital Manajemen Sumber Daya Insani*, (Jakarta : Ed.Revisi 2, Rajawali Pers, 2014), 11.

² Liesda, Mitra Tertinggi PT. Natural Nusantara Hasil Observasi, *Sistem Reward Prodak Nasa* di Jl.Tombolotutu, Kec.Mantikulore 16 Juli 2019.

Kompensasi adalah prestasi yang tinggi harus diberi penghargaan (*Reward*) yang layak dan apabila melanggar aturan dalam organisasi harus diberikan sanksi yang setimpal serta adil. *Reward* Atau penghargaan adalah pengaruh atas orang lain yang didasarkan pada harapan imbalan, lawan dari kekuatan memaksa. Seorang bawahan merasakan bahwa jika memenuhi keinginan seseorang atasan maka ia akan mendapat imbalan positif, baik imbalan keuangan ataupun imbalan psikologi. *Reward* atau penghargaan pada dasarnya dapat saling menggantikan dengan istilah kompensasi, yang artinya segala bentuk pembayaran atas balas jasa yang diberikan bagi seseorang atas hasil pekerjaanyang dilakukannya.³

Tujuan utama perusahaan didirikan, selain untuk memenuhi kebutuhan manusia adalah untuk mendapatkan keuntungan yang layak. Dengan adanya keuntungan yang layak maka dimungkinkan suatu perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya bahkan dapat mengembangkan usahanya untuk lebih maju dan berkembang.⁴ Salah satu cara perusahaan untuk dapat meningkatkan mutu dan kualitasnya ialah dengan cara memberikan *reward* atau semacam imbalan kepada karyawan dari perusahaan tersebut.

PT. Natural Nusantara, tujuan utama ialah untuk memenuhi kebutuhan karyawannya yang lebih banyak dan mengubah pola pendapatan mereka. untuk itu perusahaan harus selalu berusaha menghasilkan produk yang lebih berkualitas yang harganya begitu tinggi ketika di perjual belikan serta memberikan *Reward* yang lebih tinggi terhadap karyawan agar dalam melakukan aktifitas pada perusahaan lebih baik dan profesional dan dapat meningkatkan kualitas perusahaan tersebut.⁵

³ Liesda, Mitra Tertinggi PT. Natural Nusantara, Hasil Observasi, *Sistem Reward Prodak Nasa* di Jl.Tombolotutu, Kec.Mantikulore 16 April 2019.

⁴Hasan Aedy. *Teori dan Aplikasi Ekonomi Pembangunan Prespektif Islam*, (Yogyakarta Graha Ilmu, 2011). 78

⁵ Liesda, Mitra Tertinggi PT. Natural Nusantara Hasil Observasi, *Sistem Reward Produk Nasa*, di Jl. Tombolotutu, Kec. Mantikulore 16 April 2019

Produk PT. Natural Nusantara yang di terapkan berasal dari bahasa MLM adalah berupa penghargaan yang telah diberikan oleh perusahaan kepada *upline* nya atas kerja keras dalam memasarkan produk dan dalam menarik mitra baru untuk bergabung, PT. Natural Nusantara ini bisa juga disebut MLM.⁶

PT. Natural Nusantara, menjadi karyawan sebagian penting dalam kemajuan perusahaan, maka dari itu perusahaan harus memberikan reward bagi karyawan yang mampu bekerja dengan baik. PT. Natural Nusantara juga menyadari bahwa pemberian *Reward* yang kurang baik akan mendorong seseorang untuk berusaha mencari sumber pendapatan dari sumber lain, hal ini akan sangat merugikan perusahaan karena karyawan membagi konsentrasi kerjanya pada dua hal, yang berakibat menurunnya tingkat produktifitas kerja karyawan dan tidak tercapainya target perusahaan.⁷ Masalah penghargaan sangat berkaitan erat, antara keinginan karyawan dan keinginan perusahaan yang sama-sama ingin dipenuhi, maka perhatian perusahaan kepada karyawan melalui pemberian penghargaan berupa materi maupun non-materi harus dilakukan dengan sebenarnya dan sewajarnya berprestasi untuk keluar dari perusahaan dan mencari kegiatan lain. Hal ini dapat meningkatkan kedisiplinan kerja karyawan dan pada akhirnya akan meningkatkan produktifitas kerja serta pencapaian target perusahaan PT. Natural Nusantara. seseorang karyawan akan berprestasi ketika kinerjanya dihargai, sebaliknya jika usahanya tidak dihargai maka ia tidak akan berupaya untuk berprestasi.⁸

PT. Natural Nusantara ini menentukan poin setiap produk dalam penjualan produk itu dapat poin dan sistem *Reward* menyediakan penghargaan terhadap

⁶ Ibid April 2019

⁷ Kepala Mitra PT. Natural Nusantara, *Buku Pedoman* PT. Natural Nusantara, 3

⁸Sopyan, Syafri Harahap, *Manajemen Kontemporer*, Jakarta: Cet. Kesatu, Raja Grafindo Persada, 2005, 200

distributor dalam meningkatkan pemasaran dan peningkatan menarik mitra baru untuk bergabung, agar lebih banyak mitra PT. Natural Nusantara

Berdasarkan uraian diatas penulis pun mengambil judul tentang **SISTEM REWARD PRODUK PT.NATURAL NUSANTARA CABANG PALU TIMUR DITINJAU DALAM HUKUM ISLAM.**

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang sebagaimana yang telah penulis kemukakan sebelumnya, maka penulis akan merumuskan pokok masalah yang akan dibahas ini yaitu “Sistem *Reward* Produk PT. Natural Nusantara Cabang Palu Timur Ditinjau Dalam Hukum Islam”.

Adapun sub masalahnya yaitu:

1. Bagaimana Sistem *Reward* Produk PT. Natural Nusantara Cabang Palu Timur?
2. Apakah Sistem *Reward* Produk PT. Natural Nusantara Cabang Palu Timur Telah Sesuai Dalam Hukum Islam?

C.Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

a. Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah:

untuk mengetahui apakah Sistem *Reward* produk PT. Natural Nusantara Tidak ada yang dirugikan satu sama lain.

b. Untuk mengetahui sistem *Reward* produk PT. Natural Nusantara mengembangkan pendapatan keluarga ditinjau dalam hukum Islam

2. Kegunaan Penelitian Ilmiah Yaitu:

- a. Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai pengetahuan tambahan dalam memahami *reward* produk PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur ditinjau Hukum Islam.
- b. Hasil penelitian ini dapat menambahkan keilmuan kepada berbagai pihak dalam memahami perekonomian dalam kehidupan masyarakat.

3. Manfaat Praktis Yaitu:

Hasil penelitian ini diharapkan memberikan informasi nyata pada masyarakat tentang bagaimana sistem *reward* produk PT. Natural Nusantara sesuai syari'at Islam.

Guna untuk mamahami pentingnya berbisnis dalam memenuhi kebutuhan keluarga sesuai syari'at Islam untuk mencapai *falah* berdasarkan nilai-nilai Al-Qur'an dan Sunnah.

D. Penegasan Istilah

Adapun istilah yang memerlukan penegasan berdasarkan judul penelitian ini adalah “ Sistem *Reward* Produk PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur Ditinjau dalam Hukum Islam “. Dalam upaya lebih mendekati arti dan makna yang terkandung dalam judul tersebut, berikut penulis memaparkan beberapa istilah yang dianggap memerlukan penegasan istilah seebagai berikut :

1. Pengertian Sistem

Sistem menurut KBBI adalah sekelompok komponen dan elemen yang digabungkan menjadi satu untuk mencapai tujuan tertentu.⁹ Sistem berasal dari bahasa latin (*systema*) dan bahasa yunani (*sustema*) adalah suatu kesatuan yang

⁹ Wikipedia, *pengertian sistem*, <http://www.Wikipedia.Co.Id> diakses Tanggal Desember 2018

terdiri komponen atau elemen yang dihubungkan bersama untuk memudahkan aliran informasi, materi atau energi mencapai suatu tujuan.¹⁰

2. Pengertian *Reward*

Dalam kamus bahasa Indonesia *reward* adalah penghargaan atau bonus untuk apresiasi bagi mitra atau karyawan perusahaan tersebut untuk lebih meningkatkan kerja keras, sebagai motivasi semangat dalam menjalankan pekerjaan agar lebih meningkat.¹¹

Program *Reward* Produk PT. Natural Nusantara ini bukanlah hura-hura ataupun program iming-iming, namun Program *Reward* Produk PT. Natural Nusantara ini adalah sesuai namanya *Reward*, yakni penghargaan atau hadiah untuk semua member PT. Natural Nusantara yang berprestasi dan meningkat penjualan produnya serta menarik konsumen menjadi membernya.¹²

Seorang distributor pada bisnis PT. Natural Nusantara juga, memungkinkan mendapat pendapatan dalam bentuk bonus harian tergantung pada rekrutan, penjualan masing-masing mitra dan perkembangan jaringan distributor itu sendiri. Bentuk-bentuk bonus yang didapatkan oleh distributor tersebut dapat berupa bonus sponsor (sponsoring) , bonus pasangan (pairing) dan bonus *reward*.¹³

Dengan adanya program *Reward* PT. Natural Nusantara ini juga sangat bermanfaat untuk menumbuhkan keinginan untuk berprestasi di bidang bisnis PT.

¹⁰ Ibid, Desember 2018

¹¹ Fourthing, *pengertian reward*, <https://www.fourthing.wordpress.com> Diakses Tanggal September 2016

¹² Nita Febrianti, Mitra Tertinggi PT. Natural Nusantara, Hasil Observasi, Di Jl. Tombolotutu , Kec. Mantikulore Kota Palu Tanggal 16 Juli 2019

¹³ Ibid , Juli 2019

Natural Nusantara. Dengan demikian kegiatan perusahaan menjadi lebih produktif dan secara signifikan tentunya meningkatkan penghasilan karyawan dari bisnis PT. Natural Nusantara ini.

Dengan adanya pendapat para ahli maka penulis menyimpulkan bahwa *reward* adalah sebuah penghargaan yang diberikan oleh setiap perusahaan terhadap pegawainya karena sudah bekerja keras sehingga melampaui omset yang tinggi

Dalam penelitian yang akan diteliti oleh penulis, fokus penelitian pada sistem *reaward* yaitu : bonus dan penghargaan yang telah disediakan oleh perusahaan untuk mitra atau karyawan yang sudah bekerja keras dan mengembangkan peningkatan pemasaran produk perusahaan yang telah disediakan agar perusahaan itu tidak bangkrut atau kekurangan pemasukan.¹⁴

3. Tinjauan Hukum Islam

Hukum Islam yang maksud dalam penegasan istilah yang termuat dalam skripsi ini menggunakan *fiqh Muamalah*. *Fiqh Muamalah* adalah Dalam kajian hukum ekonomi syariah dan fiqh Islam dikenal kata istilah Muamalah. Menurut Muhammad Yusuf Musa pengertian fiqh muamalah adalah peraturan-peraturan Allah Swt yang harus diikuti dan ditaati dalam hidup bermasyarakat untuk menjaga kepentingan manusia.¹⁵ Namun belakangan ini pengertian muamalah lebih banyak dipahami sebagai aturan-aturan Allah Swt yang mengatur

¹⁴ Liesda, Mitra Tertinggi PT. Natural Nusantara Hasil Observasi, Di Jl. Tombolotutu, Tanggal 16 Juli 2019

¹⁵ KH. Basyir Ahmad Azhar, asas-asas hukum muamalat (hukum perdata islam), (yogyakarta : UII pres, 2000,2004) . 7

hubungan manusia dengan manusia dalam memperoleh dan mengembangkan harta benda.

E. Kerangka Pemikiran

Pendapat Ibu Liesda Mitra Tertinggi di PT. Natural Nusantara, tentang Sistem *Reward* Produk PT. Natural Nusantara Cabang Palu Timur dan *Reward* yang disediakan oleh PT. Natural Nusantara ada dua yaitu : Bonus dan Penghargaan *Reward* dalam bentuk Uang dan Piagam. Maka penulis lebih meneliti tentang sistem Bonus dan penghargaan yang di lakukan oleh PT. Natural Nusantara.¹⁶

Penulis menggunakan hukum Fiqih Muamalah dalam pemberian *Reward*. Hukum yang digunakan akad dan aturan pemberian bonus yaitu :

Ju'aalah. Akan diteliti tentang sistem *Reward* produk PT. Natural Nusantara Yang Telah Sediakan Oleh PT. Natural Nusantara seperti bonus dan penghargaan. Sebagaimana dalam firman Allah Swt yang terdapat dalam

F. Garis-garis Besar Isi Skripsi

Skripsi ini berjudul “ Sistem *Reward* produk PT. Natural Nusantara Cabang Palu Timur Ditinjau Dalam Hukum Islam” yang terdiri lima Bab dan setiap Bab memiliki pembahasan yang berbede-beda. Untuk mempermudah pemahaman pembaca tentang karya tulis ini, maka penulis menguraikan sistematika pembahasan sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan Bab ini merupakan gambaran untuk memberikan pemikiran bagi keseluruhan isi skripsi yang berdiri dari latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, penegasan istilah serta garis-garis besar isi.

¹⁶ Ibid, April 2019

Bab II Tinjauan Pustaka Bab ini berisi penelitian terdahulu, definisi sistem *Reward* dan dalam Hukum Islam.

Bab III Metode Penelitian, Bab ini merupakan metode-metode yang ditempuh dalam melakukan penelitian, yang terdiri dari jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, data dan sumber data sebagai acuan peneliti penulis untuk menunjukkan akuratnya suatu data yang di kumpulkan melalui teknik pengumpulan data dan teknik analisis data secara pengecekan kabsahan data.

Bab IV Hasil Penelitian Hasil Penelitian, Bab ini merupakan hasil penelitian sesuai dengan rumusan masalah yang ada yaitu : Sistem *Reward* Produk PT. Natural Nusantara dan ditinjau dalam Hukum Islam.

Bab V Penutup, Bab ini merupakan uraian kesimpulan yang telah diperoleh penulis dan sara-saran yang memberikan solusi setiap kendala yang dihadapi.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Relevansi Penelitian Terdahulu

Permasalahan dalam sistem *Reward* produk PT. Natural Nusantara bukanlah hal yang baru untuk diangkat dalam sebuah skripsi maupun dalam tulisan literatur lainnya. Sebelumnya telah banyak buku-buku atau karya ilmiah lainnya yang membahas tentang sistem reward prodak nasa diantaranya :

1. Penelitian yang dilakukan pada tahun 2017 oleh Ibu Ranita Dewi, S.H.I yang berjudul “Tinjauan Hukum Ekonomi Islam Tentang *Reward* Dan Punishment Karyawan (Studi Pada PT. Plato Isoiki Bandar Lampung).” Dimana penelitian ini membahas tentang *Reward* di PT. Plato Isoiki Bandar Lampung yang sistem *Reward* nya tidak sesuai dengan Hukum Islam. *Reward* yang ada di PT. Plato Isoiki berupa gaji, bonus, uang lembur dan tunjangan kesehatan. Punishment yang diberikan adalah peringatan, teguran hingga pemecatan. *Reward* Dan Punishment yang ada di PT. Plato Isoiki Bandar Lampung sangat berpengaruh besar kepada loyalitas kerja karyawan. PT. Plato Isoiki sudah menerapkan sesuai dengan Syari’at Islam yaitu Dalam contoh: Islam memandang seorang buruh sebagian besar dari keluarga kita yang harus diperlakukan selayaknya dan perlu dihargai keadaannya walaupun hanya

karyawan biasa, pemberian *Reward* yang layak bagi karyawan merupakan komponen penting dalam keberlangsungan usaha sebuah perusahaan.⁶

2. yang dilakukan pada tahun 2016 oleh Bapak Muhammad Amin S.E “Strategi Pemasaran *Multi Level Marketing* Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Ada PT. Natural Nusantara Cabang Purwokerto).” Dalam skripsinya penulis membahas tentang strategi pemasaran *Multi Level Marketin* Perspektif Ekonomi Islam, (studi kasus PT.Natural Nusantara Cabang Purwokerto) yang praktiknya sesuai dalam hukum Islam. strategi pemasaranyang digunakan PT. Natural Nusantara Cabang Purwokerto tidak terdapat sistem money game atau permainan uang yang hanya menguntungkan anggota yang berada di atas dan dilarang oleh ekonomi Islam karena hanya memutarakan uang tanpa adanya produk yang dijual. Komitmen perniagaan (jual beli) dalam PT. Natural Nusantara Cabang Purwokerto berdasarkan asas tolong menolong dalam kebajikan dan taqwa menjadi falsafah dalam gerakan pemasaran produk (sudah mendapat ijin dari BPOM dan sertifikasi halal dari MUI). Adapun Adapun sistem komisi pada PT. Natural Nusantara dapat dikategorikan ke dalam akad ijarah, sedangkan sistem bonus dapat dimasukkan kedalam akad Ju’lah,yaitu boleh.⁷

Dari paparan singkat skripsi di atas, nampak bahwa penulis tersebut memiliki Objek kajian yang sama namun meskipun kedua hasil penelitian di atas

⁶ Ranita Dewi, “*Tinjauan Hukum Ekonomi Islam Tentang Reward Dan Punishment Karyawan* Studi Pada PT. Plato Isoiki Bandar Lampung” Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, IAIN Raden Intan Lampung, 2017

⁷Muhammad Amin, “*Strategi Pemasaran Multi Level Marketing Perspektif Ekonomi Islam*” Studi Kasus Ada PT. Natural Nusantara Cabang Purwokerto, 2016.

membahas sistem *Reward* dan strategi pemasaran produk PT. Natural Nusantara namun penulis lebih berfokus membahas tentang Bagaimana Sistem *Reward* Produk PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur ditinjau dalam Hukum Islam.⁸

Penulis mencoba mengangkat judul tentang sistem *Reward* produk PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur Ditinjau Dalam Hukum Islam dalam menambahkan penghasilan terhadap pegawai dan motivasi agar lebih meningkatkan prestasinya. sehingga relevansi penelitian antara penjual produk PT. Natural Nusantara dalam meningkatkan pendapatan pegawai sesuai tidak dengan Hukum Islam sangat jelas dan penulis sengaja mengangkat judul ini dengan berbagai pertimbangan diantaranya penulis ingin mengamati lebih dalam terkait dengan sistem *Reward* produk PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur ditinjau dalam hukum islam belum pernah di angkat dan diteliti.

Meskipun semua hasil penelitian skripsi di atas sudah banyak yang membahas masalah sistem *Reward*, namun tidak menutup kemungkinan untuk melakukan penelitian masalah sistem *Reward* dari sudut pandang yang berbeda. Karena disini penulis akan membahas bagaimana “ Sistem *Reward* Produk PT. Natural Nusantara Ditinjau dalam Hukum Islam Cab. Palu Timur”.

B. Pengertian dan Dasar Hukum *Reward*

1. Pengertian *Reward*

Usaha untuk mendapatkan pegawai yang profesional sesuai dengan tuntutan jabatan diperlukan suatu pembinaan yang berkesinambungan, yaitu suatu usaha

⁸ Ibid, 2016.

kegiatan perencanaan, pengorganisasian, penggunaan, dan pemeliharaan pegawai agar mampu melaksanakan tugas dengan efektif dan efisien.⁹ Sebagai langkah nyata dalam hasil pembinaan maka dirasa perlu dengan adanya pemberian *Reward* atau penghargaan kepada pegawai yang telah menunjukkan prestasi kerja yang baik.¹⁰

Pemberian *Reward* tersebut merupakan upaya pemimpin dalam memberikan dalam balas jasa atas hasil kerja pegawai, sehingga dapat mendorong bekerja lebih giat dan berpotensi.

Pemimpin memberikan *Reward* pada saat hasil kerja seorang pegawai telah memenuhi atau bahkan melebihi standar yang telah ditentukan oleh organisasi yang memberikan *Reward* kepada pegawai karena masa kerja dan pengapdiannya dapat dijadikan teladan bagi pegawai lainnya. Berikut definisi *Reward* menurut beberapa ahli:

- a. Mahmudi : *Reward* adalah imbalan dalam bentuk uang yang diberikan kepada mereka yang dapat bekerja melampaui standar yang telah ditentukan.
- b. Suharsimi Arikunto mmenjelaskan bahwa *Reward* merupakan sesuatu yang diberikan kepada seseorang karena sudah mendapatkan prestasi dengan yang dihendaki.¹¹

Dengan adanya pendapat para ahli diatas maka penulis menarik kesimpulan bahwa *Reward* merupakan sebuah bentuk pengakuan kepada suatu prestasi tertentu yang diberikan dalam bentuk material dan non material yang diberikan oleh pihak organisasi, individu atau pegawai agar mereka dapat bekerja

⁹ Jusuf Irianto. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Surabaya : Insan Cenkedia, 2011), 67.

¹⁰ Ibid, 67.

¹¹ Mahmudi, Suharsimi Arikunto, *Manajemen Sumber Daya Manusia* , (Surabaya : Insan Cendekia, 2001). 67-68.

dengan motivasi yang tinggi dan berprestasi dalam mencapai tujuan-tujuan organisasi.

Besar kecilnya *Reward* yang diberikan kepada yang berhak bergantung kepada banyak hal, terutama ditentukan oleh tingkat pencapaian yang diraih. Selain itu bentuk *Reward* ditentukan pula oleh jenis atau wujud pencapaian yang diraih serta kepada siapa *Reward* tersebut diberikan kepada pegawai.

Setiap organisasi menggunakan berbagai *Reward* atau imbalan untuk menarik, mempertahankan kelangsungan perusahaan yang telah menyediakan dan memberi motivasi terhadap Mitra-Nya agar mencapai yang diinginkan nya. Misalnya dengan cara memberikan kepada Mitra-Nya berupa sertifikat maupun berbentuk uang penghargaan ahli tugas, promosi, pujian dan pengakuan juga membantu menciptakan iklim yang menghasilkan pekerja'an yang lebih banyak tantangannya dan memuaskan sebaliknya, para pegawai menukarkannya dengan waktu, kemampuan, keahlian, dan usaha mendapatkan imbalan yang sesuai.¹²

2. Dasar Hukum Islam *Reward*

Hukum Islam yang maksud dalam penegasan istilah yang termuat dalam skripsi ini menggunakan dasar hukum Al-Qur'an adalah Dalam kajian hukum yang telah ditentukan dalam Al-qur'an masalah Ekonomi/ Muamalah. Menurut Muhammad Yusuf Musa pengertian fiqh muamalah adalah peraturan-peraturan Allah Swt yang harus diikuti dan ditaati dalam hidup bermasyarakat untuk menjaga kepentingan manusia.¹³ Namun belakangan ini pengertian muamalah

¹² Ibid, 67.

¹³ KH. Basyir Ahmad Azhar, asas-asas hukum muamalat (hukum perdata islam), (yogyakarta : UII pres, 2000,2004).7

lebih banyak dipahami sebagai aturan-aturan Allah Swt yang mengatur hubungan manusia dengan manusia dalam memperoleh dan mengembangkan harta benda.¹⁴

PT. Natural Nusantara membuka peluang pendapatan yang bisa didapatkan oleh *Distributor* melalui bonus *Reward*. Bonus *Reward* dapat diperoleh seorang *Distributor* yang telah memiliki jaringan yang besar dan aktif sehingga tanpa bekerja langsung atau melakukan pembinaan dan perekrutan dengan sendirinya distributor tersebut akan mendapatkan reward atas jerih payah dalam penjualan produk dan menyebar luas mitra PT. Natural Nusantara.¹⁵

Reward tersebut berupa poin yang didapatkan dari grup Anggota Mitra yang telah direkrut seorang *Distributor* adalah hasil rekrutmen dan penjualan *Distributor* tersebut, di mana ketika penjualan produk atau merekrut banyak mitra, maka poin yang didapatkan juga semakin banyak untuk atasannya *Upline*. Padahal Allah SWT telah menetapkan akad-akad yang telah ditentukan sebagaimana firmanNya Allah Swt yaitu:

a). Firman Allah Swt:

QS. Al-Ma'idah [5] 1:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اَوْفُوْا بِالْعُقُوْدِ

Terjemahnya:

...”Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu”....

QS. Al-Isra [17] 34 :

¹⁴ Ibid, 7.

¹⁵ Muhammad, Abdul Qadir Ahmad, Atho, Tsubulus Salam Syarah Bulughal Maramin Jam’i Adillatul Ahkam, Juz 3,.hlm. 156.

....“ وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا ”....”

Terjemahnya :

....”Dan tunaikanlah janji-janji itu, sesungguhnya janji itu akan dimintai pertanggung jawaban”....

Berdasarkan tinjauan Hukum Islam, Islam menganjurkan seseorang untuk memberikan janji sesuai kesepakatan. 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.

وَعَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمْ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ((أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرَفُ)) رواه ابن ماجه

Terjemahan :

“Dari Ibnu Umar Rhadiallahu Anhuma bahwa Rasulullah SAW. Bersabda, “Berikan hak buruh sebelum kering keringatnya.”¹⁶ (HR. Ibnu Majah/2473). Rasul memperingatkan seseorang untuk bersikap jujur dan adil dalam semua urusan mereka, dan melarang melakukan aniaya yang dapat merugikan orang lain”.

MLM Syari’ah pada PT. Natural Nusantara yang berbasis syariah pada kenyataannya *Reward* yang sering dipraktekkan oleh seorang *Upline* yang sudah memiliki banyak *Distributor* di bawah jaringan, yang pada dasarnya adalah telah diberikan hak sepenuhnya dari hasil penjualan *Downline* itu sendiri.

Multi Level Marketing Syari’ah adalah suatu konsep penyaluran barang (produk/jasa) yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan menikmati keuntungan di dalam garis kemitraannya/sponsorisasi.

¹⁶ Muhammad bin Ismail Al-Amir Ash-Shan’ani, Subulus Salam Syarah Bulughul Maram, Jilid 2, (Jakarta: Darus Sunnah, 2013), hlm. 525

Pelaksanaan Fatwa DSN MUI NO. 75/DSN/MUI. VII/2009 di PT. Natural Nusantara yogyakarta. Sistem penjualan langsung berjenjang di PT. Natural Nusantara sejauh ini sudah sesuai persyaratan perusahaan yang menjalankan *Sistem Multi Level Marketing*, bahkan di dalamnya ditanamkan prinsip syari'ah meskipun pada kenyataan perusahaan tersebut termaksud perusahaan umum. Sistem penjualan langsung berjenjang di PT. Natural Nusantara menggunakan sistem yang memberikan bonus kepada para *Distributor* berdasarkan hasil penjualan produk tanpa mengurangi jumlah keuntungan yang dimiliki downlinenya dan pelaksanaan penjualan langsung berjenjang di PT. Natural Nusantara yogyakarta sudah sesuai dengan 12 ketentuan hukum yang tercantum dalam fatwa DSN MUI NO. 75 Tahun 2009 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syari'ah Kata kunci *Multi Level Marketing* syari'ah.¹⁷

DSN MUI sudah mengeluarkan fatwa tentang MLM dengan nama Penjualan Langsung Berjenjang Syariah No 75 Tahun 2009, DSN MUI menetapkan sebagai berikut :

- 1). Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut
- 2). Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.

¹⁷ Fatwa DSN MUI NO. 75 Tahun 2009 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang Syari'ah. Kata Kunci *Multi Level Marketing* Syari'ah.

- 3). Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
- 4). Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- 5). Konsumen adalah pihak pemakai barang dan atau jasa, dan tidak untuk diperdagangkan.
- 6). Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.
- 7). Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
- 8). Ighra' adalah daya tari luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
- 9). Money Game adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perek-rutan/pendaftaran Mitra Usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.

10). Excessive mark-up adalah batas margin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.

11). Member get member adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.

12). Mitra usaha/*Stockist* adalah pengecer/retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.

Sesuai dalam peraturan Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 Sistem *Reward* produk PT. Natural Nusantara ini sudah sesuai dengan Hukum Ekonomi Islam sesuai yang disampaikan dari urutan no 1- 8 bahwa sistem *Reward* telah disediakan oleh perusahaan tersebut sesuai hasil kerja keras mitra usaha.

C. Jenis-jenis Sistem *Reward*

Segala sesuatu yang diberikan organisasi untuk memuaskan satu atau beberapa kebutuhan individu disebut sebagai penghargaan atau *Reward*.¹⁸ Menurut Long dalam jusuif, jenis penghargaan ini dikelompokkan menjadi dua kategori yaitu :

1. Penghargaan Ekstrinsik (*Extrinsic Rewards*)

Penghargaan ekstrinsik adalah segala sesuatu yang akan diterima oleh seseorang dari lingkungan tempat dia bekerja, dimana sesuatu yang akan diperolehnya tersebut sesuai dengan harapannya¹⁹. Menurut Gibson dkk, penghargaan ekstrinsik mencakup penghargaan yang bersifat finansial, promosi dan imbalan untuk memuaskan kebutuhan dasar (*Basic Needs*), keamanan, kebutuhan sosial dan kebutuhan untuk mendapat pengakuan. Sifat penghargaan

¹⁸ Jusuf Irianto, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Surabaya : Insan Cendekia, 2001). 68

¹⁹ Ernie Tisnawati Sule Dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, (Jakarta : Kencana Predana Media Group, 2009). 248-249

ekstrinsik adalah *Tangible* atau dapat dirasakan secara fisik Bentuk penghargaan ekstrinsik.²⁰ diantaranya adalah :

a. Insentif

Insentif merupakan pemberian uang di luar gaji yang diberikan oleh pemimpin organisasi sebagai bentuk pengakuan terhadap prestasi kerja dan kontribusi pegawai kepada organisasi. Pada dasarnya pemberian insentif senantiasa dihubungkan dengan balas jasa atas prestasi ekstra yang melebihi suatu standar yang telah ditetapkan serta telah disetujui bersama. Insentif memberikan penghargaan dalam bentuk pendapatan dalam bentuk pendapatan ekstra untuk usaha ekstra yang dihasilkan. Misalnya kepala mitra memberikan insentif kepada *Downline* nya yang ditugaskan untuk menjual setiap produk dan bisa menarik *Downline* baru agar lebih berkembang penjualan perusahaan.

1) Bonus

Bonus adalah imbalan yang berupa sejumlah uang yang ditambahkan ke gaji pegawai yang mampu bekerja sedemikian rupa sehingga melampaui harapan pemimpin. Apabila pembayaran gaji pokok biasanya dilakukan setiap bulan, maka pembayaran bonus dilakukan secara variasi tergantung pada perjanjian antara pengusaha dan pegawainya, misalnya bonus tahunan. Dengan demikian pembayaran bonus dapat bertindak sebagai insentif bagi para pekerja agar termotivasi untuk meningkatkan kinerjanya. Bonus tahunan biasanya diberikan apabila perusahaan mendapatkan laba atau keuntungan atau memiliki nilai saldo positif di akhir tahun. Pemberian bonus sendiri didasarkan akan 3 hal.²¹

Pertama, berdasarkan jumlah unit produksi yang dihasilkan dalam satu kurun waktu tertentu. Artinya jika jumlah unit produksi yang dihasilkan melebihi

²⁰ Gibson, er al, *Organisasi, perilaku dan proses*, (Jakarta : Erlangga, 1997). 172

²¹ Anwar Prabu Mangkunegara, *Manajemen Sumber Daya Perushaaan*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2013). 89

jumlah yang telah ditetapkan, karyawan akan menerima bonus atas kelebihan jumlah yang dihasilkannya.²²

Kedua, apa bila terjadi penghematan waktu. Artinya jika pegawai menyelesaikan tugas dengan hasil yang memuaskan dalam waktu yang lebih singkat dari waktu yang seharusnya, pegawai tersebut menerima bonus dengan alasan menghemat waktu, lebih banyak pekerjaan yang dapat diselesaikan.

Ketiga, bonus diberikan berdasarkan perhitungan yang progresif. Artinya jika seorang karyawan makin lama makin mampu memproduksi barang dalam jumlah yang semakin besar, makin besar pula bonus yang diterimanya untuk setiap kelebihan produk yang dihasilkan .

Dasar pemberian bonus pada penjelasan diatas ialah pemberian bonus dalam dunia kerja maupun bisnis. Dalam dunia kerja pemberian bonus dapat diberikan berdasarkan penghematan waktu.²³ Misalnya penghematan waktu ini dapat tercermin ketika seorang pegawai mampu menyelesaikan tugas yang diberikan kepadanya lebih cepat dari waktu yang ditentukan.

2) Penghargaan Secara Formal Dari Pimpinan

Saat ini banyak organisasi atau lembaga perusahaan yang menerapkan sistem pemberian penghargaan. Semua pegawai bahwa salah satu pegawai telah berprestasi dan pantas untuk diberik penghargaan. Penghargaan ini dapat berupa gelar, mendali atau sertifikat yang diberikan pada pegawai yang berprestasi. Pada umumnya waktu pemberian penghargaan ini adalah ketika organisasi tersebut melakukan kegiatan formal. Misalnya kepala perusahaan memberikan sertifikat penghargaan pada salah seorang pegawai karena beliau raji mengikutsertakan pegawai lainnya.²⁴

²² Ibid, 89.

²³ Sondang P. Siagan, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1995).l. 69

²⁴ Ibid, 69.

3) Pujian

Pujian adalah bentuk *Reinforcement* yang positif dan baik. Pujian yang diucapkan pada waktu yang tetap dapat dijadikan sebagai alat motivasi. Dalam hal ini kepada perusahaan memberikan pujian kepada salah seorang pegawai karena memberikan contoh positif bagi pegawai lain.²⁵

4) Promosi jabatan

Promosi adalah apabila seorang pegawai dipindahkan dari satu pekerjaan ke pekerjaan lain yang tanggung jawabnya lebih besar dari pada tanggung jawab yang telah dibebankan sebelumnya. Pada umumnya setiap pegawai mendambakan promosi karena dipandang sebagai penghargaan atas keberhasilan seseorang dalam menunjukkan prestasi kerja yang tinggi, sekaligus sebagai pengakuan atas kemampuan dan potensi yang bersangkutan untuk menduduki posisi yang lebih tinggi dalam organisasi.²⁶

Organisasi pada umumnya menggunakan 2 kriteria utama dalam mengembangkan seseorang yang dipromosikan, yaitu prestasi kerja dan senioritas. Promosi yang didasarkan pada prestasi kerja menggunakan hasil penilaian atas hasil karya yang sangat baik dalam promosi atau jabatan. Sekarang dengan demikian promosi tersebut dikatakan sebagai penghargaan organisasi atas kerja anggotanya itu.

Sedangkan praktek promosi yang didasarkan pada senioritas berarti pegawai yang paling berhak dipromosikan adalah yang masa kerjanya paling lama. Namun pada umumnya pada lembaga perusahaan kepala perusahaan memberikan promosi pada kareir yang disediakan kepada seorang pegawai karena perjuangannya memperlebar erderan produk perusahaan .

²⁵ Ibid, 69.

²⁶ Jusuf Irianto, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Surabaya: Insan Cendeki, 2001), 67.

b. Penghargaan Intrinsik (*Intrinsic Reward*)

Penghargaan intrinsik adalah sesuatu yang dirasakan langsung oleh seseorang ketika dirinya melakukan sesuatu. Sesuatu yang dirasakan ini dapat berupa kepuasan dalam melakukan sesuatu, perasaan lega karena telah menuntaskan sesuatu serta adanya peningkatan kepercayaan diri dan sebagainya.

Bentuk penghargaan ini mengacu pada faktor-faktor pekerjaan itu sendiri atau *job context* seperti pekerjaan memberi tantangan dan menarik, puas atas memberi umpan balik, dan atribut-atribut pekerjaan menantang lainnya. Sumber penghargaan intrinsik ini berasal dari individu itu sendiri. Menurut Gibson Dkk. Imbalan intrinsik mencakup rasa penyelesaian dalam pencapaian prestasi otonomi dan pertumbuhan pribadi.²⁷

a. Pencapaian Prestasi

Pencapaian prestasi adalah imbalan yang ditata tersendiri yang diperoleh jika seseorang mencapai suatu tujuan yang menantang McClelland dalam mencapai prestasi. Gibson menemukan adanya perbedaan individual dalam perjuangan untuk prestasi.²⁸ Beberapa individu mencari tujuan yang menantang sementara lainnya mencari tujuan yang rendah.

Jadi dapat diketahui bahwa tujuan yang menantang atau sukar akan menghasilkan tingkat prestasi individual yang lebih tinggi dibanding tujuan yang sedang atau rendah. Akan tetapi perbedaan individu merupakan hal yang perlu dipertimbangkan sebelum dicapai kesimpulan tentang pentingnya imbalan prestasi. Dalam hal ini pencapaian prestasi dapat menjadi sebuah imbalan intrinsik apabila, seorang pegawai dapat mencapai suatu prestasi dan mendapat kepuasan kerja didalam pegawai tersebut.

²⁷ Gibson et, al. *Organisasi , perilaku, struktur dan proses*, (jakarta: erlangga , 1997), 176-177.

²⁸ Ibid, 176-177.

b. Otonomi

Banyak orang menginginkan pekerjaan yang memberikan mereka hak istimewa untuk membuat keputusan dan bekerja tanpa diawasi secara ketat, Rasa otonomi dapat berasal dari kebebasan melakukan apa yang terbaik menurut karyawan yang bersangkutan dalam situasi yang khusus. Dalam menciptakan tugas yang menimbulkan rasa otonomi.

c. Pertumbuhan pribadi

Pertumbuhan pribadi setiap individu adalah suatu pengalaman yang unik. Seseorang yang sedang mengalami pertumbuhan merasakan perkembangan. Dengan pengembangan kesanggupan, seseorang mampu memaksimalkan atau paling tidak memuaskan potensi keahliannya, sebagian orang sering kecewa terhadap tugas dan organisasi mereka jika mereka tidak diizinkan atau didorong mengembangkan keahlian mereka.²⁹ Dalam hal ini kepala perusahaan harus memberikan pelatihan atau seminar untuk mengembangkan potensi pegawai sebagai pegawainya. Sehingga nantinya pertumbuhan pribadi setiap pegawai dapat tercapai keinginannya.

D. Tujuan Reward

Adapun tujuan pemberian *reward* yang utama adalah:

1. Menarik (*Attract*)

Reward harus mampu menarik orang yang berkualitas untuk menjadi anggota organisasi.

2. Mempertahankan (*Retain*)

Reward juga bertujuan untuk mempertahankan pegawai dari incaran organisasi lain. Sistem *reward* yang baik dan menarik mampu meminimalkan jumlah pegawai yang keluar.

²⁹ Ibid, 177-178.

3. Memotivasi (*Motivate*)

Sistem *reward* yang baik harus mampu meningkatkan motivasi pegawai untuk mencapai prestasi yang tinggi.

E. Sistem Pemberian Reward

Dalam usaha untuk memenuhi tujuan-tujuan *reward* tersebut, perlu diikuti tahapan-tahapan dalam pemberian *reward* yaitu:

1. Melakukan analisis pekerjaan, artinya perlu disusun sistem jabatan, uraian pekerjaan dan standar pekerjaan yang ditetapkan dalam suatu organisasi
2. Melakukan penilaian pekerjaan, dalam melakukan penilaian pekerjaan diusahakan terusunnya urutan peringkat pekerjaan, penentuan nilai untuk setiap pekerjaan, susunan perbandingan dengan pekerjaan lain dalam organisasi
3. Melakukan survei berbagai sistem penghargaan yang berlaku untuk menentukan keadilan eksternal yang didasarkan pada sistem penghargaan ditempat lain.
4. Menentukan harga setiap pekerjaan untuk menentukan penghargaan yang akan diberikan. Dalam mengambil langkah ini dilakukan perbandingan antara nilai berbagai pekerjaan dalam organisasi dengan nilai yang berlaku di tempat lain pada umumnya.³⁰

³⁰ Rachmat Syafe' I, *Fiqh Muamalah*, (Bandung : Sinar Baru Algensido, 1994), 304.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang akan di gunakan oleh penulis pada Sekerripsi ini ialah jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang menggambarkan suatu kajian objeknya yaitu mengenai gejala-gejala, peristiwa-peristiwa serta fenomena yang terjadi pada lingkungan suatu unit sosial baik individu, kelompok, lembaga ataupun mitra.¹ Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif yaitu prosedur penelitiannya menghasilkan data deskriptif dengan melakukan pengamatan pada objek penelitian dan kemudian di lakukan dengan analisis.

Dalam hal ini penyusun memberikan gambaran kepada pembaca tentang keadaan yang terjadi pada objek penelitian yaitu Sistem *Reward* Produk PT.Natural Nusantara Cab. Palu Timur Ditinjau Dalam Hukum Islam

B. Waktu Dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan penulis di Kepala Mitra yaitu Sistem *Reward* Produk PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur Ditinjau Dalam Hukum Islam, penulis menganggap tempat atau lokasi penelitian sesuai dengan judul penelitian yang diangkat oleh penulis. Penulis mengharapkan tempat penelitian tersebut

¹ Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, (Cet.23 Jakarta : PT RajaGrafindo, 2013),

dapat memberikan pengalaman baru serta pengetahuan yang lebih khususnya dibidang bisnis MLM.

C. Kehadiran Peneliti

Kehadiran penulis dilokasi penelitian sangatlah penting agar data yang di dapatkan lebih akurat dan faktual. Dalam hal ini, penulis berposisi sebagai perencana, pelaku utama, pelaksana pengumpulan data, menganalisa data dan pada akhirnya juga berkedudukan sebagai penulis hasil penelitian. Sebagai pelaku utama dalam penelitian untuk melakukan pengumpulan data penulis harus berpartisipasi penuh dan aktif serta mengamati dan mencari informasi melalui wawancara dan dokumentasi.

Sebelum penelitian dilakukan terlebih dahulu penulis meminta izin kepada Kepala Mitra PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur, untuk menerima serta memperhatikan surat rekomendasi penelitian dari IAIN Palu, dengan demikian penulis diketahui kehadirannya di tempat penelitian.

D. Data Dan Sumber Data

Dalam suatu penelitian data dan sumber data merupakan faktor penentu keberhasilan suatu penelitian. Tidak dapat di katakan ilmiah suatu penelitian, bila mana penelitian tersebut tidak memiliki data dan sumber data yang dapat di

percaya. Seperti yang dikatakan Sumandi Suryabrata dalam bukunya “kualitas data ditentukan oleh kualitas alat pengambil data atau alat pengukurnya”.²

Adapun dalam penelitian ini penulis menggunakan dua jenis alat pengukur data yaitu data primer dan sekunder. Kedua jenis pengukur data tersebut dapat di jelaskan sebagai berikut:

1. Data Primer

Data primer adalah data yang langsung di peroleh dari sumber data oleh peneliti untuk tujuan yang khusus.³ Sumber data ini di pereoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumen-dokumen lainnya yang ada pada Mitra PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur Data Sekunder

Data sekunder ialah sebuah sumber data kedua yang seringkali juga diperlukan oleh peneliti. Data sekunder ialah cara mengumpulkan data melalui dokumentasi dan catatan-catatan yang berkaitan dengan objek penelitian. Biasanya data sekunder berupa sumber-sumber yang secara tidak langsung terlibat dalam kegiatan pelaksanaan, dalam hal ini peneliti akan harus menerima menurut apa adanya.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini terdapat beberapa tehnik yaitu sebagai berikut :

38 ² Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, (Cet.23 Jakarta : PT RajaGrafindo, 2013),

³Ibid, 39

1. Tehnik Observasi

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia “observasi ialah pengamatan atau peninjauan yang dilakukan secara sistematis mengenai objek penelitian”.

Adapun mengenai objek penelitian yang akan diamati oleh penulis yaitu Sistem *Reward* Produk PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur Ditinjau Dalam Hukum Islam. Apakah Sistem *Reward* sudah sesuai hukum islam atau belum Cab palu timur.

2. Wawancara

Wawancara ialah teknik pengumpulan data dengan cara tanya jawab antara dua pihak yang dilakukan secara sistematis dengan tujuan untuk mendapatkan informasi mengenai tempat penelitian.⁴

Adapun untuk mendapatkan data yang valid dan akurat, penulis melakukan wawancara dengan cara mewawancarai responden secara perorangan. Dalam hal ini yang menjadi responden pada penelitian disini ialah :

- a. Pimpinan Sistem *Reward* Produk PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur pasti tau data sistem *reward* yang mereka gunakan untuk menari anggota baru

⁴ Sutrisno Hadi, *Metodologi Resears*, (Yogyakarta: Fakultas Psikologi UGM, t,th), 42

3. Pegawai dan mitra PT. Natural Nusantara Sistem *Reward* Produk PT.Natural Nusantara Cab. Palu Timur Ditinjau Dalam Hukum Islam Teknik Dokumentasinya

Teknik pengumpulan data dengan dokumentasi ialah pengambilan data melalui dokumen-dokumen.⁵ Teknik dokumentasi ini penulis pilih karna biaya relatif ringan, waktu dan tenaga lebih efisien. Tetapi data ini hanya menjadi penelitian sekunder yaitu sebagai bahan tambahan.

F. Teknik Analisa Data

Teknik analisa data ialah proses mengatur urutan data, mengorganisasikan ke dalam satu pola, kategori dan satuan ukuran dasar.⁶ Adapun data yang nantinya akan penulis peroleh dilapangan akan di kumpulkan cara menulis atau mengadopsi, mengedit, mengklarifikasikan data kemudian di lanjutkan dengan penyajian. Dibawah ini teknik analisa data yang akan penulis jadikan pedoman yaitu:

1. Reduksi Data

Reduksi data yaitu merangkum beberapa data yang ada dilapangan, kemudian mengambil dari beberapa data yang di anggap mewakili untuk dimasukan dalam penelitian ini. Dalam proses reduksi data ini, penulis melakukan pilihan-pilihan terhadap data yang hendak di ambil, mana yang di buang, mana yang merupakan

⁵Amirul Hadi dan Haryono, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, cet. I; (CV. Pustaka Setia, 1998), 110

⁶Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Cet. X; (Bandung:Remaja Rosda Karya, 2000) , 103

ringkasan cerita-cerita yang sedang berkembang. Reduksi data merupakan suatu analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu sehingga kesimpulan-kesimpulan akhirnya dapat di tarik dan diverifikasi.⁷

2. Penyajian Data

Penyajian data adalah menyajikan data yang telah di reduksi dalam model tertentu untuk menghindari adanya kesalahan penafsiran terhadap kata tersebut. Seperti yang di jelaskan Mathew B. Milles dan A. Michael Huberman yang di kutip oleh Lexy J. Moleong, sebagai berikut :

Penyajian data adalah sekumpulan informasi yang tersusun dan memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan serta pengambilan tindakan. Dengan melihat penyajian-penyajian kita dapat memahami apa yang sedang terjadi dan apa yang harus dilakukan berdasarkan atas pemahaman yang di dapat dari penyajian tersebut.⁸

3. Verifikasi Data

Verifikasi data adalah pengambilan kesimpulan oleh penulis terhadap data tersebut. Dalam kontks ini Mathew menjelaskan :

Kegiatan analisis ketiga yang penting adalah menarik kesimpulan dan verifikasi dari permulaan pengumpulan data. Seorang yang menganalisis kualitatif

⁷ Imam Suprayogo, *Metodologi Penelitian Sosial-Agama*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2000), 194

⁸ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Cet. X; (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2000) , 17

mulai mencari arti benda-benda, mencatat keteraturan, pola-pola penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebuah akibat dan proporsi.⁹

G. Pengecekan Keabsahan Data

Untuk mendapatkan data yang benar-benar valid dan memiliki akurasi data yang dapat dipertanggung jawabkan secara ilmiah, maka pengecekan keabsahan data yang nantinya akan diperoleh adalah salah satu tahapan yang dilakukan oleh penulis. Pengecekan tersebut dilakukan dengan cara triangulasi, yaitu mengecek kembali sumber data dan metode yang di pakai untuk menghubungkan pendapat atau teori yang ada. Selain itu penulis juga melakukan diskusi dengan para responden, dosen pembimbing dan rekan-rekan agar data dapat dipertanggung jawabkan.¹⁰

⁹ Ibid, 19.

¹⁰ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Cet. X; (Bandung:Remaja Rosda Karya, 2000), 17.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Berdirinya PT. Natural Nusantara

1. Sejarah PT. Natural Nusantara

Berawal dari seorang peneliti Agro pertanian yaitu pak Haji Hanan dia seorang hafidz sekaligus peneliti dialah yang menemukan ide-ide membudidayakan pertanian sehingga di buatlah produk pupuk organik. aktivitas budidaya sekaligus mencermati kondisi lingkungan hidup, maka orientasi berkembang kebidang penelitian dan pengembangan khususnya perbaikan lingkungan hidup/ekosistem sub. Sektor pertanian. Hasil-hasil yang didapat dari kegiatan penelitian dan pengembangan pada awalnya berupa teknologi pupuk organik cair dan hormon/zat pengatur tumbuh organik.

Semenjak tahun 1996 mulai sebarluaskan atas permintaan banyak pihak karena hasil-hasil positif yang didapat selama digunakan dan keprihatinan mendalam mencermati kondisi agrokomples di Indonesia, khususnya terkait dengan masih belum optimalnya tingkat produksi beragam komoditi, kualitas hasil panen yang belum memenuhi standar serta kondisi lingkungan hidup agrokomples yang semakin rusak.

1 oktober 2002 ditetapkan untuk dikembangkan lebih intensif disertai pembinaan (pola pikir, mental, motivasi, skil dan modal) menggunakan brand perusahaan PT. Natural Nusantara.¹ Natural mengandung arti mengutamakan teknologi yang alami dan ramah lingkungan, PT. Natural Nusantara mengandung arti mengutamakan hasil karya anak bangsa.

¹ Kepala Mitra PT. Natural Nusantara, *Buku Panduan Mitra PT. Natural Nusantara* , Tahun 2015. 01

Semua teknologi di atas dikembangkan dengan prinsip K-3 (kuantitas-kualitas-kelestarian), yaitu menaikkan produksi serta kualitas panen sekaligus menjaga kelestarian lingkungan hidup, dan teruji multi dimensi (multi komoditi, multi lokasi, multi waktu). Multi komoditi, semua produk telah digunakan untuk berbagai macam komoditi pertanian (Sub. sektor pangan hortikultura dan tahunan/perkebunan), peternakan (Sub. sektor ternak atau unggas) dan perikanan (darat dan payu/tambak). Multi lokasi, produk PT. Natural Nusantara telah digunakan di lahan normal-lahan kritis, daratan rendah-daratan tinggi, lahan basah-lahan kering disemua wilayah Indonesia. Multi waktu produk PT. Natural Nusantara telah digunakan lebih dari 15 tahun dimana hasil-hasil yang diperoleh didokumentasikan dalam bentuk Video dan flashdisk khusus aspek bahan baku utama produk pupuk organik PT. Natural Nusantara terjamin ketersediaannya (terlepas dari proses produksinya yang bertahap sesuai perkembangan pasar), hanya 30% Eposit bahan baku utama yang digunakan sudah cukup untuk memenuhi kebutuhan seluruhnya Indonesia selama \pm 16 ribu tahun, dimana sisahnya (70%) dapat dipergunakan untuk dunia menunjang agenda 21 (Back To Natur), karena sepanjang catatan kami bahan baku kami hanya terdapat di Indonesia.² Mengingat potensi luar biasa keanekaragaman hayati Indonesia pada khususnya dan dunia pada umumnya maka mulai tahun 2003 dikembangkan juga pengolahan keanekaragaman produk PT. Natural Nusantara. Banyak produk food supplement telah diluncurkan untuk memelihara kesehatan maupun membantu menyembuhkan berbagai macam penyakit yang beberapa diantaranya telah didokumentasikan dalam bentuk video dan flashdisk selain teknologi.³

² Kepala Mitra PT. Natural Nusantara, *Buku Panduan Mitra PT. Natural Nusantara*, Tahun 2015, 01.

³Kepala Mitra PT. Natural Nusantara, *Buku Panduan Mitra PT. Natural Nusantara*, Tahun 2015, 01.

PT. Natural Nusantara akan memberi bonus/rabat kepada mereka yang bersedia bergabung dengan bisnis PT. Natural Nusantara ini dan bekerja secara jaringan atau kelompok untuk dapat menikmati rancangan bisnis ini. Dan cara unruk gabung di bisnis PT. Natural Nusantara harus mengisis formulir biodata calon mitra selain itu harus menyelesaikan pembayaran pendaftaran 250.000, calon mitra PT. Natural Nusantara ini mendapat 3 produk yaitu (propolis, grece, dan pupuk grenstar.

Pada tahun 2005 produk PT. Natural Nusantara mulai masuk di area Kota Palu dan yang membawa produk PT. Natural Nusantara itu di Kota Palu pak Didi wahjudi, Pak Didi Wahjudi duluh seorang dosen sebelum bergabung di PT. Natural Nusantara Ketika ada seorang Ibu-ibu yang memperkeanalkan kepada pak Didi wahjudi tentang organisasi bisnis PT. Natural Nusantara dan pada waktu itu pak Didi wahjudi kesulitan ekonomi sehingga memilih gabung dan sekarang beliau sudah jadi directur sebagai mitra PT. Natural Nusantara. Pak Didi Wahjudi memperkenalkan salah satu pendatang Kota palu yang baru saja menyelesaikan tugasnya sebagai polisi di Kota Palu yaitu pak Andi, pertama kali yang diperkenalkan itu produk kesehatan kewanitaan (NCX) dan produk pertanian.⁴

Dalam wawancara yang dilakukan oleh penulis dengan Ibu Liesda Mitra Tertinggi di Kota Palu PT. Natural Nusantara :

Di situ lah pak Andi mengenalkan ke istri nya sendiri, tentang produk PT. Natural Nusantara. lalu istri pak Andi ini memperkenalkan kepada seorang singgel peren, pada saat itu seorang singgel peren sangat membutuhkan biaya untuk menghidupkan dua orang putrinya. sehingga di mulai mengikuti produk PT. Natural Nusantara. Dan seorang singgel peren ini mulai menyebarkan produk PT. Natural Nusantara terhadap masyarakat Kota Palu produk yang ditawarkan pertama kali yaitu produk kesehatan kewanitaan. Pada Tahun berikutnya sudah banyak yang memakai produk pertanian dan kesehatan kewanitaan sudah terbukti bahwa produk PT. Natural Nusantara ini karya anak bangsa telah berhasil di

⁴ Ibid, 02

tengah masyarakat sehingga banyak yang tertarik bergabung di PT. Natural Nusantara. Dari situ produk PT. Natural Nusantara terkenal di Kota Palu bahkan mayoritas Kota Palu lebih banyak yang suka menggunakan produk PT. Natural Nusantara ini.⁵

Dengan demikian sejarah secara Umum berdirinya PT. Natural Nusantara Yogyakarta sehingga Kehadirannya di Kota Palu merupakan perjuangan dari bapak Haji Hanan dan Pak Didi Wahjudi serta Mitra PT. Natural Nusantara terkenal sehingga banyak masyarakat Kota Palu mengenal Produk PT. Natural Nusantara. Yang dulunya hanya sedikit yang ketahui produk PT. Natural Nusantara ini, dengan kerja keras merekalah sampai banyak sudah mitra PT. Natural Nusantara.⁶

2. Struktur Organisasi PT. Natural Nusantara

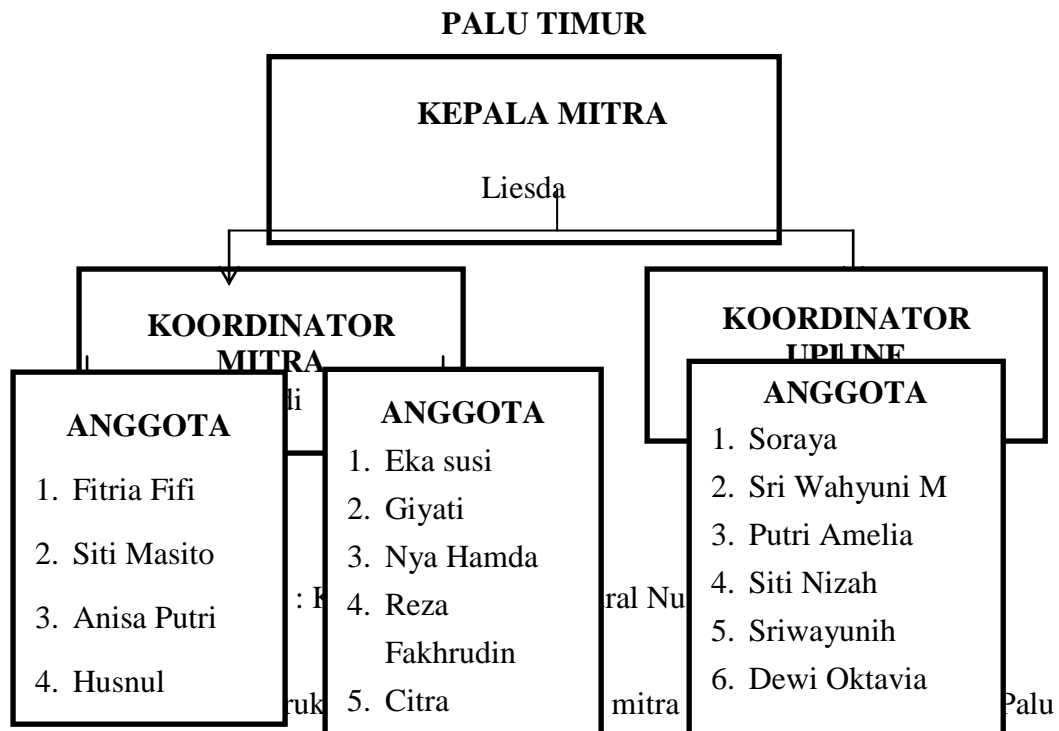
Dengan adanya struktur organisasi, anggota akan lebih mudah mengetahui tugas dan tanggung jawab masing-masing dalam mengkoordinasi, mengawasi dan memberikan arahan kepada bawahan sesuai kebijakan yang telah digariskan sehingga dapat berjalan secara efektif dan efisien.⁷

⁵ Ibu Liesda, Mitra Tertinggi PT. Natural Nusantara, Hasil Wawancara Jl. Tombolotutu Kec. Mantikulore, Palu Timur, 17 Agustus 2019.

⁶ Kepala Mitra PT. Natural Nusantara, *Buku Panduan Mitra PT. Natural Nusantara*, Tahun 2015, 01.

⁷ Ibu Liesda, Mitra Tertinggi PT. Natural Nusantara, Hasil Wawancara di Jl. Tombolotutu Kec. Mantikulore, Kota Palu 17 Agustus 2019

STRUKTUR ORGANISASI PT. NATURAL NUSANTARA



Timur di pimpin oleh kepala mitra selaku *upline* Mitra di Kota Palu yang di bawahhi oleh *Stokis* mitra PT. Natural Nusantara distributor dan anggota lainnya, masing-masing bekerja sama sebagai mitra PT. Natural Nusantara yang bertanggung jawab untuk memimpin sebagai pembisnis *on-line* untuk bisa menarik anggota lain.⁸

3. Letak Geografis Stokis Mitra Tertinggi PT. Natural Nusantara

Berdasarkan lokasi yang dapat dijangkau mitra PT. Natural Nusantara dari berbagai tempat di Sulawesi Tengah, Rumah Stokis PT. Natural Nusantara Kota

⁸ Ibid, 2018

Palu merupakan Tempat Stok produk yang memiliki jumlah mitra nya yang sangat cukup banyak tetapi masi banyak mitra baru tersebut belum miliki stok produk banyak sehingga mereka mengambil stok nya kestokis tersebut.⁹. Keadaan geografis mengenai lokasi penelitian menjadi salah satu faktor penting dalam penelitian.

Dimana lokasi Rumah Stokis yang tersebut dengan luas kurang lebih satu setengah hektar turut mempengaruhi segala aspek yang berkaitan dengan obyek penelitian. Untuk itulah lokasi Letak Rumah stokis PT. Natural Nusantara yaitu Jl. Tombolotutu, Lo. Pakura 01, Kel. Talise Vangguni, Kec. Mantikulore Kota Palu.

4. Visi Misi PT. Natural Nusantara

Inilah visi misi PT. Natural Nusantara dalam mewujudkan kesuksesan dalam menjalankan organisasi bisnis tersebut. Visi dan misi kami adalah meningkatkan kemakmuran dan kebahagiaan bersama yang dilandasi semangat nasionalisme dan kebersamaan melalui pemberdayaan potensi sumber daya alam dan sumber daya manusia yang berkelanjutan. Kami menyadari tanpa kerbersamaan sebuah cita-cita besar hanya akan menjadi fatamorgana,¹⁰ sebaliknya dengan semangat kebersamaan dan rahmat dari Allah Swt kita akan mampu mewujudkan cita-cita yang besar¹¹

Adapun Nama-nama stokis mitra PT. Natural Nusantar Cabang Palu Timur yang paling banyak stok produk nya dan yang lebih banyak anggota nya.

TABEL 4.I

TABEL NAMA-NAMA STOKIS PT. NATURAL NUSANTARA CAB. PALU TIMUR

⁹ Ibu Liesda, Mitra Tertinggi, PT. Natural Nusantara Hasil Wawancara, Di Jl. Tombolotutu Kec. Mantikulore, Kota Palu 18 Agustus r 2019

¹⁰ Kepala Mitra PT. Natural Nusantara , *Buku Panduan Mitra PT. Natural Nusantara*, Diakses Mei Tahun 2018, 01

¹¹ Kepala Mitra PT. Natural Nusantara, *Buku Pedoman*, Mitra PT. Natural Nusantara Diakses Mei 2018

No	Nama Stokis	Jumlah Stok Produk
1.	Liesda	30 Rb produk
2.	Nita Febyan	25 Rb produk
3.	Fini	20Rb produk
4.	Tiwi	15Rb produk
5.	Pita	10Rb produk
6.	Putri Amelia	7 Rb produk
7.	Soraya Kakukang	5Rb produk

Hasil penelitian penulis pada tanggal 14 Agustus 2019

Berdasar tabel diatas tampak nama-nama stokis mitra PT. Natural Nusantara yang sudah mendapatkan *reward* yang tinggi dalam bentuk uang setiap perbulan nya dan setiap stokis menyetok barang itu sekitar 30 Rb produk, 25 Rb produk, 20 Rb produk, 15 Rb produk, 10 Rb produk, 7 Rb produk, dan 5 Rb produk.

Tabel diatas menunjukkan stokis yang paling banyak stok produk PT. Natural Nusantara adalah Liesda stokis yang paling tinggi stok produk nya. Hal tersebut bisa mereka dapat maklumi karena dia sudah mendapatkan *reward* yang begitu tinggi perbulan nya yaitu 30 juta lebih hingga mitra PT. Natural Nusantara memilih belanja ke stokis Liesda karena stok produk nya begitu lengkap.¹²

Adapun peringkat mitra yang menerima *Reward* Jl.Tombolotutu Palu Timur dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

TABEL 4.2
PERINGKAT MITRA PT.NATURAL NUSANTARA YANG
MENERIMA REWARD JL.TOMBOLOTUTU PALU TIMUR

¹² Ibu Liesda, Hasil Wawancara, Di Jl. Tombolotutu Kec. Mantikulore, Kota Palu Tanggal 5 Agustus 2019

Tahun 2016/2019

NO	Jenis Peringkat	Jumlah Poin	Jumlah Reward
1	Distributor	500 - 1000 PV	150 – 200 Rb
2	Manager	1500 - 2500 PV	250 – 350 Rb
3	Silver Manager	3500 – 5000 PV	600 - 1JT
4	Gold Manager	5500 - 10.000 PV	1JT 500 – 2JT500
5	Pearl Manager	20.500 –	6JT 500 – 8JT
6	Emerald Manager	30.000PV	10JT 500 – 12JT
7	Diamond Directur	35000 – 56000PV	600
			20 JT - 21JT 500
8	Executive Diamond Directur	100.000 -	
		150.000PV	23JT 500 – 26JT
9	Double Diamond Directur	200.000 –	900
		250.000 –	30JT – 50 JT
10	Crown Dimond Directur	300.000 PV	
		300.000 – 500.000PV	50JT -100 JT

Hasil penelitian penulis pada tanggal 05 Agustus 2019 (Data Primer)

Berdasarkan tabel diatas tampaknya bahwa mitra PT. Natural Nusantara yang sudah naik jenjang karier dan mendapatkan *Reward* dalam bentuk uang sesuai jenjang karier dan Poin yang dikoumpulkan di Kota Palu adapun masing-masing nya pertama sebagai distrbutor 500-1000 PV Rabat yang diterimah 150Rb – 200Rb, manager 1500 – 5000 PV Rabat yang diterimah 250 – 350Rb dan silver manager 3500-5000 PV rabat yang diterimah 600rb-1 JT, sedangkan gold manager 5500-10000 PV rabat yang diterimah 1 JT500-2 JT500rb, Pearl

Manager 20500-30000 PV rabat yang diterima 6. JT500-8. JT Emerald Manager 35000-56000 PV rabat yang diterima 10. JT500-12. JT Diamond Director 100000-150000 PV rabat yang diterima 20 JT-21 JT, Executive Diamond Director 150000-200000 PV rabat yang diterima 23 JT500-26 JT, Double diamond director 250000-300000 PV rabat yang diterima 26 JT500-30 JT, dan Crown Diamond Director 350000-500000 PV rabar yang diterima 30 JT 500- 50 JT.¹³

Tabel diatas menunjukkan bahwa yang paling banyak menerima *reward* terendah dari PT. Natural Nusantara Cabang Palu Timur pada tahun 2016 peringkat distributor sedang yang paling Tinggi yang menerima *Reward* tertinggi peringkat Crown Diamond Director. hal tersebut dapat dimaklumi, karena distributor itu mitra baru jadi wajar saja masi banyak yang menerima *Reward* terendah paling banyak karena bisnis ini butuh kerja keras dan prestasi dalam mempromosikan dan menarik calon mitra PT. Natural Nusantara.¹⁴

Adapun jumlah mitra PT. Natural Nusantara Di Kota Palu yang gabung Join di stokis PT. Natural Nusantar Jl. Tombolotutu palu timur diantaranya dapat dilihat pada tabel di bawah sebagai berikut:

TABEL 4.3

MITRA PT. NATURAL NUSANTARA YANG PENJUAL DAN

KHUSUS PEMAKAI DI KOTA PALU

¹³ Pak Aquardo, Mitra Tertinggi, PT. Natural Nusantara, Hasil Wawancara Di Jl. Mutiara IV, Lorong 1, Kec. Birobuli, Palu Selatan 17 Agustus 2019

¹⁴ Ibid, 17 Agustus 2019.

No	Mitra PT. Natural Nusantara Di Kota Palu	Jumlah Mitra Penjual /Memakai
1	Penjual/ Aktif	3190 orang
2	Pemakai/Non Aktif	500 orang

Hasil penelitian tanggal 14 Agustus 2019 (Data Primer)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa dari hasil wawancara kepada mitra PT. Natural Nusantara bahwa dari 3690 orang, mitra PT. Natural Nusantara hanya 3190 yang menjual dan fokus menjalankannya bisnis PT. Natural Nusantara ini kemudian 500 orang yang hanya memakai produk saja alasan mereka masuk hanya untuk mendapatkan harga lebih murah dari pada harga konsumen.¹⁵

Adapun jenis Rabat yang Rabat yang didapatkan oleh mitra PT. Natural Nusantara di kota palu diantaranya dapat dilihat pada tabel bawah sebagai berikut:

TABEL 4.4

TABEL JENIS PENGASILAN YANG DISEDIAKAN PT. NATURAL NUSANTARA

¹⁵ Pak Aquardo, Mitra Tertinggi PT. Natural Nusantara, Hasil Wawancara Di Jl. Mutiara IV, Lorong 1, Kec. Birobuli, Palu Selatan 17 Agustus 2019

NO	JENIS-JENI RABAT	JUMLAH RABAT
1.	Laba Eceran	20-30%
2.	Rabat Pengembangan	32%
3.	Rabat Karer	20%
4.	Rabat Kepemimpinan	21%
5.	Rabat Breakway	3%
6.	Royalty Diamond Director	1,25%
7.	Royalty Exacutive Diamon Director	1%
8.	Royalty Double Diamon Director	0,75%
9.	Royalty Crown Diamon Director	0,5%
10.	Royalty Tahunan	3,5%

Hasil penelitian penulis tanggal 15 Agustus 2019 (Data Primer)

Data diatas menunjukkan bahwa pengsilan dalam bisnis pemasaran. Yang telah disediakan perusahaan yaitu : Laba Eceran (Selisih Harga Konsumen Dengan Harga Mitra Usaha) 20%-30%, Rabat Pengembangan (Dari Hasil Jual Produk) 32%, Rabat Karer (Dari Hasil Melebarkan Mitra) 20%, Rabat Kepemimpinan (Hasil Dalam Memimpin Anggota Nya) 21%, Rabat Brekway 3%, Royalty Double Director 1,25%, Royalti Executive Diamond Director 1%, Royalti

Double Diamond Directur 0,75%, Royalti Crown Diamond Director 0,5%, dan Royalti Tahunan 3,5% . Hal tersebut sebagaimana pernyataan Ibu Liesda¹⁶

B. Sistem *Reward* Produk PT. Natural Nusantara Di Kota Palu

Sistem menurut KBBI adalah sekelompok komponen dan elemen yang digabungkan menjadi satu untuk mencapai tujuan tertentu.¹⁷ Sistem berasal dari bahasa latin (*systema*) dan bahasa yunani (*sustema*) adalah suatu kesatuan yang terdiri komponen atau elemen yang dihubungkan bersama untuk memudahkan aliran informasi, materi atau energi mencapai suatu tujuan.¹⁸

Reward adalah penghargaan yang diberikan oleh perusahaan kepada karyawannya atas jasa atau kontribusinya terhadap perusahaan. Kompensasi adalah prestasi yang tinggi harus diberi penghargaan (*Reward*) yang layak dan apabila melanggar aturan dalam organisasi harus diberikan sanksi yang setimpal serta adil. *Reward* Atau penghargaan adalah pengaruh atas orang lain yang didasarkan pada harapan, bonus yang telah disediakan oleh pihak perusahaan. Seorang bawahan merasakan bahwa jika memenuhi keinginan seseorang atasan maka ia akan mendapat imbalan positif, baik imbalan keuangan ataupun imbalan psikologi. *Reward* atau penghargaan pada dasarnya dapat saling menggantikan dengan istilah kompensasi, yang artinya segala bentuk pembayaran atas balas jasa yang diberikan bagi seseorang yang bekerja keras dalam mengembangkan perusahaan tersebut.¹⁹

Mahmudi : *Reward* adalah imbalan dalam bentuk uang yang diberikan kepada mereka yang dapat bekerja melampaui standar yang telah ditentukan.

¹⁶ Ibu Liesda, Mitra Tertinggi PT. Natural Nusantara, Hasil Wawancara jl. Tombolotutu palu Timur, Tgl. 17 Agustus 2019

¹⁷ Wikipedia, *pengertian sistem*, <http://www.Wikipedia.Co.Id> diakses Desember 2018

¹⁸ Ibid, 2018

¹⁹ Ibid, Diakses 2018

Suharsimi Arikunto menjelaskan bahwa *reward* merupakan sesuatu yang diberikan kepada seseorang karena sudah mendapatkan prestasi dengan yang dihendaki.²⁰

Dengan adanya pendapat para ahli diatas maka penulis menarik kesimpulan bahwa *Reward* merupakan sebuah bentuk pengakuan kepada suatu prestasi tertentu yang diberikan dalam bentuk material dan non material yang diberikan oleh pihak organisasi, individu atau pegawai agar mereka dapat bekerja dengan motivasi yang tinggi dan berprestasi dalam mencapai tujuan-tujuan organisasi.

Dalam wawancara yang di lakukan oleh penulis dengan Ibu Nita Febrianti mengenai *Reward* yaitu :

Reward adalah bonus yang telah diberikan kepada karyawan perusahaan, yang berprestasi dalam mempromosikan setiap produk yang disediakan oleh perusahaan agar karyawan tersebut lebih semangat dalam bekerja dan mampu membantu perusahaan lebih berkembang. Bisnis PT. Natural Nusantara ini siapa yang bekerja keras maka ia yang akan rasakan hasilnya. Seperti saya dengan Ibu Lieda. Ibu Liesda ini *downline* saya, kalau saya *upline* nya. Tetapi beliau yang lebih berjuang dalam menjalankan bisnis ini sehingga dia lebih tinggi peringkatnya dari pada saya.²¹

Pendapat yang sama juga dikatakan oleh bapak Didi Wahjudi mengenai *Reward* yaitu:

Reward merupakan suatu penghargaan/bonu yang disediakan oleh perusahaan untuk karyawan, agar karyawan nya tetap rajin bekerja dan berprestasi dalam mempertahankan kelangsungan perusahaan tersebut. Sistem *Reward* produk

²⁰ Suharsimi, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Surabaya : Insan Cendekia, 2001), .67

²¹ Ibu Nita Febrianti, Hasil Wawancara Mitra PT. Natural Nusantara, di Jl. Tombolotutu Kec. Mantikulore, Kota Palu 19 Agustus 2019

PT. Natural Nusantara ini sudah sesuai perjanjian pihak perusahaan terhadap semua mitra PT. Natural Nusantara akan memberikan *reward* apa bila dalam bekerja begitu baik dan bisa mengembangkan perusahaan tersebut.²²

Penulis dapat menyimpulkan bahwa *Reward* merupakan sebuah penghargaan atau bonus yang disediakan oleh pihak perusahaan, untuk mitra PT. Natural Nusantara agar mereka dapat bekerja dengan motivasi yang tinggi dan berprestasi dalam mencapai tujuan-tujuan yang mereka iming-imingkan. Selain itu mitra tersebut bisa mengembangkan dan melebarluaskan peminat produk PT. Natural Nusantara.

Pada Prinsipnya secara umum mitra PT. Natural Nusantara baik keuntungan yang mereka dapatkan lebih tinggi dari pada *Reward* yang mereka di berikan sehingga mereka lebih tinggi kemauan bertahan dibisnis PT. Natural Nusantara. *Reward* suatu penambahan pendapatan bagi mitra PT. Natural Nusantara setiap bulan nya. Karena prinsip Mitra PT. Natural Nusantara adalah mencari keuntungan dan penambahan yang begitu menjaminkan untuk kesuksesan bagi mitra PT. Natural Nusantara. Meskipun *reward* yang diberikan itu kecil bagi mitra PT. Natural Nusantara yang baru gabung jadi mitra PT. Natural Nusantara.

Pada wawancara yang dilakukan penulis terhadap salah satu Mitra PT. Natural Nusantara Bapak Andi :

Ada juga mitra PT. Natural Nusantara yang bangkrut karena kurang aktif dalam mempromosikan ke konsumen/pembeli. Apalagi dalam dunia maya kurang penjualan karena sudah banyak mitra PT. Natural Nusantara yang sering menjatuhkan harga yang lebih murah sehingga mitra mitra lainnya kurang penjualan karena itu satu syarat mendapatkan *Reward*. Dari hasil pengumpulan poin di setiap penjualan produk.²³

²²Pak Didi Wahjudi, Hasil Wawancara Mitra PT. Natural Nusantara, di Jl. Tombolotutu Kec. Mantikulore, Kota Palu 19 Agustus 2019

²³ Bapak Andi, Mitra Tertinggi, PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur, Hasil Wawancara 19 Agustus 2019

Dari sudut pandang hukum ekonomi setiap usaha memiliki tujuan yang sama yaitu memaksimalkan keuntungan. Namun, bagi pengusaha atau penjual seorang muslim, hal yang penting adalah memaksimalkan keuntungan dari dua sisi yaitu untuk tujuan dunia dan akhirat. Keuntungan dunia dan ukhwarah dapat diperoleh dengan efisiensi penggunaan faktor produksi dan *Reward*. Hal inilah yang menjadi obyek penelitian penulis pada Sistem *Reward* Produk PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur.

Sebelum lanjut pada Sistem *Reward* produk PT. Natural Nusantara, sebaiknya perlu disampaikan latar belakang Mitra PT. Natural Nusantara memilih gabung di bisnis ini. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mitra PT. Natural Nusantara memilih bisnis PT. Natural Nusantara dengan berbagai alasan, diantaranya yang di kemukakan oleh Ibu Liesda berikut:

Alasan saya bergabung Dibisnis PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur ini adalah ingin punya penghasilan sendiri, tidak mau terikat dengan orang lain dan pingin orang yang sukses dan bisa biayai anak-anak saya, agar merasakan sekolah yang mahal dan kemewahan. Alhamdulillah dengan gabung dibisnis PT. Natural Nusantara ini bisa tercapai semua bahkan lebih dari itu.²⁴

Alasan lain dikemukakan oleh Ibu Putri Amelia, sebagai berikut:

Alasan saya bergabung dibisnis PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur ini karena ingin suami saya berhenti dari kerjanya dan saya tidak mau terikat dengan pekerjaan saya, saya ingin bebas dan mempunyai penghasilan yang memnuhi kebutuhan dan impian pengen punya rumah yang memah.²⁵

Pendapat selanjutnya di kemukakan pada Ibu Nur Yana Nuhun ini:

Alasan saya gabung dibisnis PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur ini adalah karena ingin punya penghasilan tambahn sendiri tampan dari

²⁴Ibu Liesda, Mitra Tertinggi, PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur, Hasil Wawancara 19 Agustus 2019

²⁵Ibu Putri Amelia Mitra PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur Hasil Wawancara 19 Agustus 2019

penhasilan suami karena suami saya tidak pernah memberi saya nafkah sehingga saya mencari penghasilan sendiri.²⁶

Berdasarkan keterangan di atas, tampak bahwa Mitra PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur memiliki alasan yang sama yaitu untuk memiliki penghasilan sendiri dan memenuhi kebutuhan keluarga, baik kebutuhan pribadi, maupun kebutuhan anak-anak.

Adapun sistem *Reward* produk PT. Natural Nusantara oleh mitra yang disediakan oleh perusahaan itu sendiri sesuai penjualan setiap mitra Natural Nusantara. *Reward* dikirimkan langsung ke rekening mitra masing-masing, *reward* disediakan sesuai dengan peringkat yaitu: distributor 50-100, manager 200-400, silver manager 1 juta- 1 juta 600, gold manager 2 juta -2 juta 500, pearl manager 3 juta – 5 juta, emerald manager 7 juta -12 juta, diamond director 12 juta – 30 juta, executive diamond director 30 juta – 50 juta, double diamond director 50 juta -100 juta, dan crown diamond director 100 juta -150 juta.

Dalam sistem *Reward* PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur para mitra banyak memiliki kendala yang paling besar yaitu setiap anggota kurang fokus menjalankan nya sehingga kadang kurang mendapatkan *Reward*. Dan upline tidak merasakan di rugikan karena masih banyak mitra lain yang lebih serius menjalankan bisnis ini karena apa bila anggota nya lebih 10 maka yang aktif tiga atau lima orang maka dia tetap untung karena masih ada yang aktif menjalankan dan selalu closing.

²⁶Ibu Nuryana Nuhun, Mitra PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur, Hasil Wawancara 19 Agustus 2019

Sistem *Reward* Seperti ini penulis dapatkan dari hasil wawancara mitra PT. Natural Nusantara yang mendapat *reward* sebagaimana yang dikemukakan beberapa Mitra PT. Natural Nusantara yaitu :

Ibu Liesda : saya mendapat *reward* pertama gabung bisnis PT.Natural Nusantara 200 ribu, setelah saya jalankan selama 2 tahun. alhamdulillah say menerima *reward* tiket jalan-jalan, dan umbroh, kalau tahun ini *reward* yang saya terimah itu dalam bentuk uang sebanyak 30 juta perbulan itu semua bantuan dari anggota saya.²⁷

Ibu Putri Ameliya : saya mulai gabung di bisnis PT. Natural Nusantara pada tahun 2017, awalnya gabung di bisnis PT. Natural Nusanatar. itu hanya sebagai pemakai setelah beberapa bulan ada yang nanya, ke saya pakai produk apa setelah saya kasih tau malah order dengan saya di situ lah mulai saya jalankan bisnis karena melihat keuntungannya yang begitu besar selain itu saya mendapatkan *Reward* dalam bentuk uang pertama baru 200 ribu lama-lama jadi 2 juta lebih.²⁸

Ibu Nuryana Nuhun : saya baru gabung dibisnis PT. Natural Nusantara, baru 6 bulan saya sudah menikmati keuntungannya yang saya dapatkan. tetapi *Reward* yang saya dapatkan hanya sedikit perbulan nya sekitar 60 ribu sampai 100 ribu setiap bulan nya padahal saya selalu closing, kekurangan saya disini karena tidak bisa menarik member baru, Saya kurang kerja keras dalam memasarkan produk dan melebar luaskan aggota mitra baru, Dan menurut saya sudah sesuai dengan hukum Islam.²⁹

Ibu Hasma : saya baru gabung baru dua bulan saya sudah bisa mengumpulkan poin sampe 1000 poin. tetapi *Reward* yang saya dapatkan pada bulan juni baru sedikit masi 300 ribu saja padahal poin yang saya kumpulkan 1000 poin saya tidak merasa dirugikan disini karena saya dapat bonus perbulan 300rb padahal saya baru masuk saya sudah bisa mengumpulkan poin sampe 1000 pv tepapi saya kurang menarik anggota baru.³⁰

²⁷ Ibu Liesda, Mitra Tertinggi, PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur, Hasil Wawancara 19 Agustus 2019

²⁸ Ibu Putri Ameliya, Mitra Tertinggi, PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur, Hasil Wawancara 19 Agustus 2019

²⁹ Ibu Nuryana Nuhun, Mitra Tertinggi, PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur, Hasil Wawancara 19 Agustus 2019

³⁰ Ibu Hasma, Mitra Tertinggi, PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur, Hasil Wawancara 19 Agustus 2019

Ibu Sutarti : saya gabung di Bisnis Natural Nusantara, ini saya sangat puas dalam keuntungannya. Keuntungan saya dapatkan perbulannya 1 juta, kalau masalah *Reward* saya baru mendapatkan 300 ribu saja tapi saya sudah bersyukur mendapat penghasilan yang begitu besar.³¹

Ibu Wati : saya mulai gabung di bisnis Natural Nusantara pada tahun 2016 bulan september, *Downline* dibawahku sudah 10 orang tetapi mereka tidak aktif semua sehingga saya tidak naik peringkat sampe ke silver manager hanya tetap di peringkat manager tetapi saya sudah mendapatkan *reward* 300-1juta alhamdulillah gabung di PT. Natural Nusantara ini bisa mengubah pendapat saya. Menurut saya sudah sesuai dengan Hukum Islam sistem *Reward*.³²

Ibu Umi Kalsum saya bergabung di PT. Natural Nusantara dari tahun 2017, saya awalnya bergabung hanya sebagai pemakai. Setelah lama bergabung di PT. Natural Nusantara saya mencoba menjalankan bisnis ini semakin hari berjalan bisnis semakin banyak keuntungan yang saya dapatkan selain itu saya mendapatkan *reward* perbulan-nya sebesar 1 juta. Menurut saya sistem *reward* sudah sesuai dengan Hukum Islam karena saya sudah merasakan *reward* yang diberikan oleh perusahaan.³³

Ibu Fanhi saya mulai bergabung dari PT. Natural Nusantara dari Tahun 2018, saya bergabung karena melihat teman saya pendapatannya begitu besar selama ia bergabung di PT. Natural Nusantara. Dari situ lah saya bergabung di PT. Natural Nusantara untuk menjalankan bisnis ini dan saya sudah mendapatkan keuntungan yang begitu besar selain itu saya mendapatkan *reward* perbulannya yang disediakan perusahaan.³⁴

Ibu Mahda saya sangat senang gabung di PT. Natural Nusantara ini karena saya sudah mendapatka *reward* sesuai poin yang saya kumpulkan dalam penjual produk selain itu saya mendapatkan keuntungan dari penjualan dan produk PT. Natural Nusantara ini banyak yang minati sehingga saya sangat senang gabung di PT. Natural Nusantara.³⁵

Ibu Nita Febrianti saya bergabung di PT. Natural Nusantara sudah 5 tahun saya menjalankan bisnis ini dan saya sangat puas dengan pemberian bonus

³¹ Ibu Sutarti, Mitra Tertinggi, PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur, Hasil Wawancara 19 Agustus 2019

³² Ibu Wati, Mitra Tertinggi, PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur, Hasil Wawancara 28 Agustus 2019

³³ Ibu Umi Kalsum, Mitra Tertinggi, PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur, Hasil Wawancara 19 Agustus 2019

³⁴ Ibu Fanhi, Mitra Tertinggi, PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur, Hasil Wawancara 28 Agustus 2019

³⁵ Ibu Mahda, Mitra Tertinggi, PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur, Hasil Wawancara 28 Agustus 2019

yang telah sediakan perusahaan dalam perbulan selain itu saya mendapatkan keuntungan yang begitu besar.³⁶

Ibu Fitri : saya mulai gabung di bisnis PT. Natural Nusantara pada tahun 2017, awalnya gabung di bisnis PT. Natural Nusanatar. itu hanya sebagai pemakai setelah beberapa bulan ada yang nanya, ke saya pakai produk apa setelah saya kasih tau malah order dengan saya di situ lah mulai saya jalankan bisnis karena melihat keuntungannya yang begitu besar selain itu saya mendapatkan *Reward* dalam bentuk uang pertama baru 200 ribu lama-lama jadi 2 juta lebih.³⁷

Ibu Rosdiana : saya baru gabung dibisnis PT. Natural Nusantara, baru 8 bulan saya sudah menikmati keuntungannya yang saya dapatkan. tetapi *Reward* yang saya dapatkan hanya sedikit perbulan nya sekitar 60 ribu sampai 200 ribu setiap bulan nya padahal saya selalu closing, kekurangan saya disini karena tidak bisa menarik member baru, Saya kurang kerja keras dalam memasarkan produk dan melebar luaskan anggota mitra baru, Dan menurut saya sudah sesuai dengan hukum Islam.³⁸

Sistem *Reward* Seperti ini penulis dapatkan dari hasil wawancara mitra PT.

Natural Nusantara yang tidak serius menjalankan bisnis ini sebagaimana yang dikemukakan beberapa Mitra PT. Natural Nusantara yang tidak serius menjalankan yaitu :

Ibu Andi Ratna, saya bergabung dari tahun 2019, saya bergabung hanya ingin mendapatkan harga murah dan sebagai pemakai tidak menjalankan bisnis ini PT. Natural Nusantara ini. Karena saya tau manfaat produk nya yang begitu bagus.³⁹

Ibu Melfin, saya bergabung pada tahun 2018, saya bergabung hanya ingin menjalankan bisnis PT. Natural Nusantara tetapi saya kurang aktif dalam

³⁶ Ibu Nita Febrianti, Mitra Tertinggi, PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur, Hasil Wawancara 19 Agustus 2019

³⁷ Ibu Fitri, Mitra Tertinggi, PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur, Hasil Wawancara 19 Agustus 2019

³⁸ Ibu Rosdiana, Mitra Tertinggi, PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur, Hasil Wawancara 19 Agustus 2019

³⁹ Ibu Andi Ratna, Mitra Tertinggi, PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur, Hasil Wawancara 19 Agustus 2019

mempromosikan produk PT. Natural Nusantara sedangkan dalam menjalankan bisnis ini harus punya mutu dan kemauan.⁴⁰

Sri Wahyuni saya bergabung di PT. Natural Nusantara dari tahun 2019, saya bergabung karena ingin mendapatkan harga murah dari produk PT. Natural Nusantara ini agar saya dapat membeli semua produk-nya.⁴¹

Ibu Ervina, saya bergabung dari tahun 2019, saya bergabung hanya ingin mendapatkan harga murah dan sebagai pemakai tidak menjalankan bisnis ini PT. Natural Nusantara ini. Karena saya tau manfaat produk nya yang begitu bagus.⁴²

Ibu Anisa Fitri, saya bergabung pada tahun 2018, saya bergabung hanya ingin menjalankan bisnis PT. Natural Nusantara tetapi saya kurang aktif dalam mempromosikan produk PT. Natural Nusantara sedangkan dalam menjalankan bisnis ini harus punya mutu dan kemauan.⁴³

Penulis mewawancarai 30 mitra PT. Natural Nusantara di Kota Palu, dari hasil wawancara tersebut ada 26 mitra PT. Natural Nusantara yang tidak dirugikan karena *Reward* yang mereka terima sudah sesuai yang mitra harapkan dan ada juga 4 orang mitra yang tidak serius menjalankan bisnis PT. Natural Nusantara . Oleh karena itu penulis menyimpulkan bahwa sistem *Reward* yang diberikan oleh perusahaan sudah sesuai dengan hukum Islam karena yang dibawahnya tidak dirugikan dan tetapi kalau dilihat disisi baik nya disini dari kerja kerasnya mitra PT. Natural Nusantara agar bisa mendapatkan *Reward* tersebut.

⁴⁰ Ibu Melfin, Mitra Tertinggi, PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur, Hasil Wawancara 19 Agustus 2019

⁴¹ Ibu Sri Wahyuni, Mitra Tertinggi, PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur, Hasil Wawancara 19 Agustus 2019

⁴² Ibu Andi Ratna, Mitra Tertinggi, PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur, Hasil Wawancara 19 Agustus 2019

⁴³ Ibu Anisa Fitri, Mitra Tertinggi, PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur, Hasil Wawancara 19 Agustus 2019

C. Sistem *Reward* Produk PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur Ditinjau Dalam Hukum Islam

Reward adalah penghargaan yang diberikan oleh perusahaan kepada karyawannya atas jasa atau kontribusinya terhadap perusahaan. Kompensasi adalah prestasi yang tinggi harus diberi penghargaan (*Reward*) yang layak dan apabila melanggar aturan dalam organisasi harus diberikan sanksi yang setimpal serta adil. *Reward* Atau penghargaan adalah pengaruh atas orang lain yang didasarkan pada harapan, bonus yang telah disediakan oleh pihak perusahaan. Seorang bawahan merasakan bahwa jika memenuhi keinginan seseorang atasan maka ia akan mendapat imbalan positif, baik imbalan keuangan ataupun imbalan psikologi. *Reward* atau penghargaan pada dasarnya dapat saling menggantikan dengan istilah kompensasi, yang artinya segala bentuk pembayaran atas balas jasa yang diberikan bagi seseorang yang bekerja keras dalam mengembangkan perusahaan tersebut

Mahmudi : *Reward* adalah imbalan dalam bentuk uang yang diberikan kepada mereka yang dapat bekerja melampaui standar yang telah ditentukan.

Suharsimi Arikunto menjelaskan bahwa *Reward* merupakan sesuatu yang diberikan kepada seseorang karena sudah mendapatkan prestasi dengan yang dihendaki.⁴⁴

Dengan adanya pendapat para ahli diatas maka penulis menarik kesimpulan bahwa *Reward* merupakan sebuah bentuk pengakuan kepada suatu

⁴⁴ Suharsimi, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Surabaya : Insan Cendekia, 2001). 67

prestasi tertentu yang diberikan dalam bentuk material dan non material yang diberikan oleh pihak organisasi, individu atau pegawai agar mereka dapat bekerja dengan motivasi yang tinggi dan berprestasi dalam mencapai tujuan-tujuan organisasi.

Reward tersebut berupa poin yang didapatkan dari grup kiri dan kanan yang pada dasarnya adalah hasil rekruen dan penjualan paket dibawah jaringannya, di mana ketika penjualan produk atau merekrut banyak mitra, maka poin yang didapatkan juga semakin banyak untuk mitra tersebut. QS. Al-Ma'idah [5] ayat 1:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اَوْفُوْا بِالْعُقُوْدِ ﴿١﴾

Terjemahannya: “Hai orang yang beriman! Tunaikanlah akad-akad itu.”

QS. Al-Isra [17] ayat 34:

رُّ وَاَوْفُوْا بِالْعَهْدِ ۗ اِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُوْلًا ﴿٣٤﴾

Terjemahnya: “..dan penuhilah janji; Sesungguhnya janji itu pasti diminta pertanggung jawaban...”

Q.S An-Nissa [4] ayat 29 :

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

Terjemahan :

“..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 adalah Maha Penyayang kepadamu...”⁴⁵

Berdasarkan tinjauan hukum Islam, Islam menganjurkan seseorang untuk memberikan upah sesuai hasil 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:

وَعَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمْ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ((أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَحِفَّ عَرَفُهُ)) رواه ابن ماجه.

Terjemahnya :

“...Dari Ibnu Umar Rhadiallahu Anhuma bahwa Rasulullah SAW. Bersabda, “Berikan hak buruh sebelum kering keringatnya.”⁴⁶ (HR. Ibnu Majah/2473)..”

Rasul memperingatkan seseorang untuk bersikap jujur dan adil dalam semua urusan mereka, dan melarang melakukan aniaya yang dapat merugikan orang lain. MLM pada PT. Natural Nusantara yang berbasis syariah *reward* yang sering dipraktekkan oleh perusahaan yang sudah memiliki banyak mitra dan perusahaan menyediakan *reward* untuk setiap mitra, diberikan terhadap mitra karena *reward* tersebut hak sepenuhnya. Dari hasil penjualan

Sistem *reward* yang sesuai dalam hukum Islam Seperti hadis di bawah ini dari:

⁴⁵ Muhammad bin Ismail Al-Amir Ash-Shan‘ani, Subulus Salam Syarah Bulughul Maram, Jilid 2, (Jakarta: Darus Sunnah, 2013), 525.

أَعَدُّ دُتْ لِعِبَادِي الصَّالِحِينَ مَا لَا عَيْنٌ رَأَتْ، وَلَا أُذُنٌ سَمِعَتْ وَلَا خَطَرَ عَلَى قَلْبِ بَشَرٍ <<

Terjemahan : “ aku telah menyiapkan untuk para hamba-ku yang shalih balasan atas amal shalihnya dengan sesuatu yang tak terlihat oleh mata, terdengar oleh telinga dan terbayangkan dalam hati manusia” [HR. Bukhari, Muslim, Trijimi, Ibnu Majah dan Ahmad]

Allah SWT telah menjanjikan kepada hamba-nya yang beramal shalih semata-mata demi mencari keridhaan-nya, sehingga tidak pernah merasa jemu melaksanakan perintah seberat apapun, dan menjauhi larang Allah sesulit apapun selama mereka hidup di dunia. Untuk itu Allah SWT akan memberikan reward (pahalah) dengan jaminan-jaminan hidup yang tidak pernah dapat dibayangkan keindahan, kehebatan, kenikmatan, dan keunggulan-nya sekalipun namanya sama sebagaimana Allah SWT sebutkan dalam surah Al-Baqarah [2] ayat 25 :

وَبَشِّرِ الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ أَنَّ لَهُمْ جَنَّاتٍ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ كُلَّمَا رُزِقُوا مِنْهَا مِنْ ثَمَرَةٍ رُزِقُوا قَالُوا هَذَا الَّذِي رُزِقْنَا مِنْ قَبْلُ وَأُتُوا بِهِ مُتَشَابِهًا وَلَهُمْ فِيهَا أَزْوَاجٌ مُطَهَّرَةٌ وَهُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Terjemahan :

“Dan sampaikanlah berita gembira kepada mereka yang beriman dan berbuat baik, bahwa bagi mereka disediakan surga-surga yang mengalir sungai-sungai di dalamnya. Setiap mereka diberi rezeki buah-buahan dalam surga-surga itu, mereka mengatakan: "Inilah yang pernah diberikan kepada kami dahulu." Mereka diberi buah-buahan yang serupa dan untuk mereka di dalamnya ada istri-istri yang suci dan mereka kekal di dalamnya”.

DSN MUI sudah mengeluarkan fatwa tentang MLM dengan nama Penjualan Langsung Berjenjang Syariah No 75 Tahun 2009, DSN MUI menetapkan sebagai berikut :

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

8. Ighra' adalah daya tari luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.

9. Money Game adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perek-rutan/pendaftaran Mitra Usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.

10. Excessive mark-up adalah batas marjin laba yang ber-lebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.

11. Member get member adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.⁴⁷

12. Mitra usaha/stockist adalah pengecer/retailer yang men-jual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.⁴⁸

Sesuai dalam peraturan Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 Sistem *Reward* produk PT. Natural Nusantara ini sudah sesuai dengan Hukum Ekonomi Islam sesuai yang disampaikan dari urutan no 1- 8 bahwa sistem *reward* telah disediakan oleh perusahaan tersebut sesuai hasil kerja keras mitra usaha.⁴⁹

⁴⁷ Fatwa DSN MUI NO. 75 Tahun 2009 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang Syari'ah. Kata Kunci *Multi Level Marketing* Syari'ah. Diakses 2009

⁴⁸ Ibid, 2009

⁴⁹ Ibid, 2009

Penulis simpulkan bahwa sistem *reward* produk PT. Natural Nusantara sudah sesuai dengan Hukum Ekonomi Islam karena sistem *reward* nya pada dasarnya mitra PT. Natural Nusantara bekerja keras menjual produk dan mencari distributor baru untuk jadi mitra PT. Natural Nusantara untuk mendapatkan *reward* yang lebih tinggi Dan dari segi penjualan sudah sesuai dengan Hukum Ekonomi Islam.

Sistem *reward* produk PT. Natural Nusantara ini sudah sesuai Hukum Ekonomi Islam karena pihak perusahaan telah menerapkan aturan dan akad jual belinya

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan, sebagai berikut:

1. Sistem *Reward* produk PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur ini sudah sesuai dengan hukum Islam terbagi kepada Dua Sistem :
 - a. Para mitra PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur. Sistem *Reward* sudah sesuai dengan hukum islam. Mitra PT. Natural Nusantara bekerja keras dalam penjualan dan mencari mitra baru yang lebih luas. Dan perusahaan telah menyediakan sesuai kerja keras seorang mitra PT. Natural Nusantara
 - b. Para Mitra PT. Natural Nusantara Cab. Palu timur Kebanyakan *Upline* memberikan poin sesuai penjualan *Downline*. Setiap *Upline* memberikan semangat dan mengajarkan *Downline* nya agar lebih meningkatkan penjualan nya selain itu seorang *Upline* memberikan saran agar *Downline* bisa menyetok produk sendiri dan diberikan dengan harga dibawah harga anggota sehingga *Downline* nya mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi.
2. Sistem *Reward* produk PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur Ditinjau Dalam Hukum Islam ialah sistem reward dalam bidang bisnis MLM apa bila sesuai dengan hukum islam tidak merugikan orang lain sudah dikemukakan dalam

bab 2 syarat dan rukun sistem *Reward*. Namun , pada sistem *Reward* produk PT. Natural Nusantara sudah sesuai dengan hukum islam karena sistem *Reward* telah di sediakan *Reward* sehingga perusahaan tidak menjajikan saja disini ada produknya yang langsung di jual. dengan kerja keras untuk mencari anggota agar bisa mencapai *Reward* yang akan disediakan perusahaan..

B. Saran

1. Hendaknya PT. Natural Nusantara sistem *Reward*, seorang *Upline* lebih memberikan motivasi terhadap *Dowline* agar mereka lebih semangat dan tidak merasa di rugikan.
2. Hendak mitra PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur harus memberikan saran, ajaran yang bermanfaat bagi mereka agar lebih sukses kedepan nya. Dan bisa seperti Mitra PT. Natural Nusantara lain.

KEPALA MITRA PT.NATURAL NUSANTARA CAB. PALU TIMUR
JL.TOMBOLOTUTU NO 13 PALU

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Nomor:

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Liesda
Peringkat : Diamond Double Directur

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Nahwia
NIM : 15.3.07.0015
Pekerjaan : Mahasiswa Institu Agama Islam Negeri (IAIN)
Palu
Jurusan : Hukum Ekonomi Syari'ah

Bahwa yang bersangkutan telah melaksanakan penelitian di Jl.Tombolotutu, Kel. Talise Vangguni, Kec. Mantikulore Kota Palu pada Tanggal 14 Agustus 2019 S/D 28 Agustus 2019, guna penyusunan skripsi dengan judul "**Sistem Reward Produk Pt. Natural Nusantara Cab. Palu Timur Ditinjau Dalam Hukum Islam**"

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan benar, untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

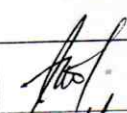




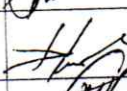




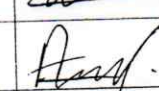
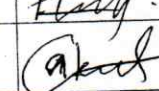

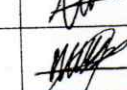
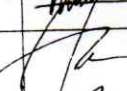

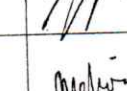
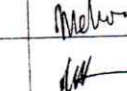


Palu, 14 Agustus 2019

Mitra PT.NASA



LIESDA

DAFTAR INFORMAN

NO	NAMA	Peringkat	Paraf
1	Didi Wahjudi	Crown Diamond Directur	
2	Liesda	Executive Diamond Directur	
3	Nita Febriani	Emerald Manager	
4	Putri Ameliya	Pearl Manager	
5	Soraya Kakukang	Gold Manager	
6	Hasma	Silver Manager	
7	Nuryana Nuhun	Manager	
8	Sutarti	Manager	
9	Anisa Fitri	Distributor	
10	Wati	Manager	
11	Ana	Distributor	
12	Alya	Konsumen	
13	Ahlun Nazar	Masyarakat	
14	Muhammad Imam	Toko Agama	
15	Umi Kalsum	Silver Manager	
16	Mahda	Silver Manager	
17	Melvi	Distributo	
18	Andi Ratna Lestari	Distribtor	
19	Fanhi	Silver Manager	
20	Sri Wahyuni	Distributor	



Mitra PT. Natural Nusantara di Jl. Tombolotutu Lo. Pakura 2, 17 Agustus 2019



Mitra PT. Natural Nusantara di Jl. Kesehatan Duyu, 17 Agustus 2019



Mitra PT. Natural Nusantara di Jl. Tombolotutu Lo. Pakura 2, 17 Agustus 2019



Konsumen PT. Natural Nusantara di Jl. Tanggul Selatan, 17 Agustus 2019



Mitra PT. Natural Nusantara di Jl. Tanggul Selatan, 17 Agustus 2019