

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Gambaran Umum Tentang PT. Natural Nusantara

a. Sejarah PT. Natural Nusantara

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

Pada tanggal 1 Oktober 2002 berpusat di Yogyakarta ditetapkan untuk lebih intensif disertai pola pembinaan SDM (Pola Pikir, Mental, Motivasi, Skill dan Modal) menggunakan brand Perusahaan PT. NATURAL NUSANTARA (PT. NASA) Group. Natural mengandung arti mengutamakan teknologi yang alami dan ramah lingkungan. Nusantara mengandung arti mengutamakan hasil karya anak bangsa.

Mengingat potensi luarbiasa keanekaragaman hayati di Indonesia pada khususnya dan dunia pada umumnya maka mulai tahun 2003 dikembangkan juga pengolahan keanekaragaman hayati untuk membantu kesehatan manusia. Banyak produk *food supplement* telah diluncurkan untuk memelihara kesehatan maupun

membantu penyembuhan berbagai macam penyakit yang beberapa diantaranya telah di dokumentasikan dalam bentuk Video (VCD/DVD) dan Flashdisk (UFD). Selain teknologi alami untuk membantu kesehatan manusia dikembangkan juga beragam teknologi kosmetik dan perawatan tubuh alami serta home care yang lebih efektif dan aman dipergunakan.

b. Visi, Misi dan Tujuan PT. Natural Nusantara

1) Visi

Hidup bahagia dan sejahtera selaras alam.

2) Misi

Bersama menuju masa depan lebih baik.

3) Tujuan

Pemberdayaan potensi Sumber Daya Alam (SDA) dan Sumber Daya Manusia (SDM) yang berkelanjutan.

2. Penerapan Bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) di Desa Blaban Kecamatan Batumarmar Kabupaten Pamekasan.

a. Produk PT. Natural Nusantara

Sama seperti perusahaan lainnya PT. Natural Nusantara juga memiliki produk yang dipasarkan. Berdasarkan hasil wawancara dengan Stockist PT. Natural Nusantara yaitu Rusnawati didapatkan hasil bahwa :

“ada beberapa produk yang dipasarkan oleh PT. Natural Nusantara sendiri, antaranya ada produk kosmetik / kecantikan, produk pengendali hayati, produk rumahtangga meliputi pasta gigi, deterjen, sabun kecap dll, produk Aggro kompleks meliputi

obat-obatan tanaman, produk kesehatan dan produk erhsali”.¹

Istiana selaku Ditributor PT. Natural Nusantara juga menyatakan bahwa :

“Produk yang dipasarkan tidak hanya peroduk kecantikan saja tapi ada produk obat-obatan tanaman, ada pasta gigi, ada kondisioner, ada shampo, ada deterjen, ada tisu makan, bahkan ada produk kesehatan.”²

Mita selaku Ditributor PT. Natural Nusantara juga menyatakan bahwa :

“Banyak mas, ada produk kesehatan, produk rumah tangga, produk kosmetik dan perawatan tubuh ada juga produk untuk pertanian. Dan dari beberapa produk itu masih banyak lagi macamnya.”³

Mengutip dari buku informasi produk PT. Natural Nusantra yang diberikan oleh Rusmiati selaku distributor resmi PT. Natural Nusantra, dalam buku tersebut dijelaskan kegunaan produk PT. Natural Nusantra, diantaranya adalah :

- 1) Natural AMNE adalah ramuan yang dibuat secara khusus dari rempah-rempah pilihan antara lain : *Alli cepae bulbos* untuk memelihara kesehatan tubuh. *Ananas comosi fructus*, yang mengandung bromelin, yang merupakan enzim untuk memelihara kesehatan fungsi pencernaan. Manfaatnya adalah untuk meredakan perut kembung, mual dan muntah.
- 2) Acaiplus adalah kapsul herbal yang terbuat dari 3 bahan alami yaitu Acai Berry, Noni, dan Green Tea yang bermanfaat untuk memelihara daya tahan tubuh. Manfaatnya adalah

¹ Rusnawati, stokis wawancara langsung, 26 Februari 2020.

² Istiana, Ditributor PT. Natural Nusantara wawancara langsung, 26 Februari 2020.

³ Mita, Ditributor PT. Natural Nusantara wawancara langsung, 17 Maret 2020.

membantu memelihara daya tahan tubuh.

- 3) Hu wang Tea adalah teh gunung pilihan dipadu rempah berkhasiat, memiliki aroma dan kandungan Flafanoid serta Catechin yang sangat baik bagi kesehatan tubuh. Formulasi dari pucuk daun teh dan rempah alami. Manfaatnya adalah membantu memelihara kesehatan dan membantu mengurangi frekuensi buang air besar dan memadatkan ginjal.
- 4) Pasta Gigi NASA adalah pasta gigi yang mengandung minyak aroma alami yang memiliki rasa dan bau segar. Pasta Gigi NASA membantu memberikan perlindungan gigi dan gusi menyeluruh. Manfaatnya pertama Kalsium, sangat baik menjaga kekuatan gigi agar tetap sehat kedua Clove Oil, membantu mengurangi nafas tak sedap, ketiga Floride menjaga kekuatan lapisan email gigi dan mencegah gigi berlubang.
- 5) Moreskin *Day Cream* diciptakan secara khusus untuk melindungi kulit dari sengatan sinar matahari serta mengencangkan kulit wajah sehingga wajah tampak cerah, halus, lembut dan cantik alami. Manfaatnya adalah membantu melindungi kulit dari sengatan sinar matahari serta mengencangkan kulit wajah sehingga wajah tampak cerah, halus, lembut dan cantik alami.
- 6) Moreskin Lip Cream Matte hadir untuk melengkapi



kebutuhan anda akan penampilan bibir dengan warna pilihan seperti merah menyala, merah maron, merah tua, merah bata ping menyala dan coklat muda. Manfaatnya adalah membantu menjadikan penampilan bibir lebih elegan dan membantu membuat bibir terlihat creamy dan halus.

- 7) Zay Ma Beauty Soap Sabun Lulur Keraton plus Madu & Zaitun, produk sabun lulur yang terbuat dari tumbuhan-tumbuhan alami yang bermutu tinggi, halal, dan diramu dengan formula tradisional warisan keraton.

Manfaatnya adalah membantu menghaluskan kulit, membantu melembutkan kulit, dan pemakaian yang teratur sangat bermanfaat menjaga keremajaan kulit anda.

- 8) LACOCO Aloe vera Sooting Mist, adalah produk dengan berbagai manfaat sebagai toner dan pembersih. Mengandung wilow bark yang membantu mengangkat sel kulit mati. Mengandung lidah buaya dan aloe vera untuk menjaga kelembaban dan menenangkan kulit wajah. Dilengkapi dengan ekstrak bunga camelia dan magnolia untuk memberi sensasi segar pada kulit. Manfaatnya pertama, sebagai toner dan pembersih, kedua membantu mengangkat sel kulit mati, ketiga membantu menjaga kelembaban kulit wajah dan yang Keempat adalah memberi sensasi segar pada kulit.

- 9) MaCollaSkin Body Lotion merupakan produk kecantikan yang



diformulasikan untuk mencerahkan dan mempercantik kulit tubuh. Collaskin Body Lotion merupakan collagen berbentuk lotion yang digunakan untuk membantu merawat seluruh bagian kulit tubuh, membantu mencerahkan kulit, membantu menghilangkan bekas flek, membantu menghaluskan kulit dan menjadikan kulit tampak lebih cerah. Manfaatnya adalah membantu melembabkan, mencerahkan, dan menghaluskan.

10) Triple Six Hartonic Ginseng yang diformulasikan secara khusus dengan wangi yang segar & harum, solusi terbaik untuk mengatasi kerontokan rambut dengan merawat kekuatan rambut dari akar. Manfaatnya adalah pertama, membantu merangsang pertumbuhan rambut, kedua membantu mengurangi ketombe dan rasa gatal, dan yang ketiga membantu menjaga kesehatan rambut alami anda.

11) Lecithin adalah olahan yang berasal dari kacang kedelai berupa minyak. Kacang kedelai memiliki kadar protein sangat besar dan memiliki kandungan lecithin dimana manfaatnya adalah dapat membantu menurunkan kadar kolesterol dan membantu penyembuhan diabetes juga dapat membantu memperbaiki kondisi kulit bekas luka.

12) Enelcete merupakan olahan yang berasal dari kacang kedelai berupa minyak. Kacang kedelai memiliki kadar protein sangat besar dan memiliki kandungan lecithin. Enelcete dikemas dalam kapsul. Manfaatnya adalah membantu

mengurangi lemak darah dan membantu menjaga kesehatan tubuh.

13) Ayla Breast Care merupakan krim yang diformulasikan khusus bagi kaum wanita untuk membantu merawat kekencangan kulit disekitar payudara. Berisi ekstrak *Pueraria Mirifica* yang telah digunakan secara turun temurun untuk merawat payudara agar tetap kencang dan indah.

14) Collaskin facial Cleanser merupakan sabun muka berkolagen yang secara khusus diformulasikan untuk merawat muka atau wajah. Manfaatnya adalah membantu membersihkan, mencerahkan dan melembabkan kulit wajah.

15) Grece merupakan produk yang membantu memperbaiki bau badan sekaligus menyegarkan kulit ketiak. Manfaatnya adalah membantu menghilangkan bau badan sekaligus menyegarkan kulit ketiak.

16) Radi madu adalah susu kambing etawa dalam bentuk bubuk yang diformulasikan spesial dibandingkan susu kambing etawa bubuk dipasaran pada umumnya. Manfaatnya adalah menstabilkan tingginya tekanan darah, mengatur fungsi kerja jantung dan menekan risiko terkena arteriosclerosis dan mengurangi risiko seseorang mengalami penyakit jantung dan stroke.⁴

Semua produk yang telah disebutkan diatas hanya beberapa

⁴ Dokumen PT. Natural Nusantara, *Informasi Produk PT. Natural Nusantara*.

saja, masih banyak lagi produk-produk PT. Natural Nusantara yang belum di jabarkan. Mulai dari produk perawatan dan kecantikan, agrokomplek, produk rumah tangga, produk kesehatan dll.

Kemudia mengenai keunggulan dari peroduk PT. Natural Nusantara dengan peroduk yang lain juga dijelaskan oleh Mita selaku Distributor resmi PT. Natural Nusantara bahwa:

“produknya selain memang sangat bagus dan khasiatnya luar biasa, PT. Natural Nusantara juga selalu mengajarkan Mitra Usahanya untuk selalu bertafakkur kepada Allah. Bahwa semua rezeki itu datangnya dari Allah. Dan banyak-banyak bersyukur atas seluruh pencapaiannya. Saya dulu rada gak percaya sama herbal NASA. Karena saya pikir herbal ya herbal yang penyembuhannya sangat lama. Ternyata saya iseng coba beli produk NASA yang memang harganya lumayan mahal tapi untuk testi dan membuktikan apakah benar khasiatnya atau Cuma omdo (omong doang), ternyata benar herbal NASA sangat bagus. Pun saya gak gampang percaya sama obat-obatan atau herbal apapun mas. Setelah konsumsi produk PT. Natural Nusantara untuk diri sendiri dan keluarga kok ya rasanya saya percaya sama NASA. Makanya saya ikut bergabung di bisnis yang menjanjikan ini, dengan ikhtiar dan dukungan dari keluarga saya.”⁵

b. Perekrutan Member

PT. Natural Nusantara dalam merekrut member baru biasanya calon member mebeli produk NASA terlebih dahulu, jika konsumen merasa nyaman dengan produk tersebut mereka akan daftar menjadi member di PT. NASA dengan beberapa syarat seperti hasil wawancara yang dilakukan dengan mayyasa sebagai distributor PT. Natural Nusantara dia menjelaskan bahwa :

“ada beberapa cara untuk bergabung di PT. Natural Nusantara yaitu, pertama calon member daftar memakai KTP, kedua calon

⁵ Mita, Distributor PT. Natural Nusantara wawancara langsung, 17 Maret 2020.

member menyetor nomor rekening, ketiga membayar uang administrasi sebesar Rp 200.000 (duaratus ribu rupiah) sekaligus mendapatkan bonus yang berupa tiga produk dari PT. Natural Nusantara meliputi produk pertanian, produk kesehatan, produk kosmetik dan perawatan kalau dijual dapat melebihi dari harga pendaftarannya”.⁶

Seseorang yang ingin terdaftar sebagai Mitra Usaha di PT. Natural Nusantara harus memenuhi persyaratan, antara lain.⁷

- 1) Kesempatan untuk menjadi Mitra Usaha adalah sama untuk setiap orang tidak bergantung pada jenis kelamin, suku bangsa, golongan maupun agama.
- 2) Setiap pemohon (Calon Mitra Usaha) harus berumur minimal 17 tahun atau sudah pernah menikah pada saat permohonan diajukan, kecuali pada hal pewarisan dikarenakan meninggal dunia.
- 3) Untuk menjadikan seorang Mitra Usaha, seorang pemohon pertama-tama harus disponsori oleh salah seorang Mitra Usaha lainnya yang masih terdaftar dan masa keanggotaannya belum kadaluarsa.
- 4) Untuk pendaftaran keanggotaan, setiap pemohon dikenai biaya pendaftaran yang besarnya ditentukan secara terpisah dan mendapatkan 1 set Paket Info Business (Starter Kit).
- 5) Pemohon tidak dibenarkan menggunakan nama pihak ketiga ataupun nama fiktif untuk pendaftaran

⁶ Mayyasah, Distributor PT. Natural Nusantara wawancara langsung, 27 Februari 2020.

⁷ Dokumen PT. Natural Nusantara, *Kode Etik dan Peraturan Perusahaan PT. Natural Nusantara*, hlm. 2

keanggotaannya.

- 6) Pemohon tidak boleh atas nama suatu perusahaan, koperasi, badan usaha atau kumpulan, pemohon harus merupakan satu individu.

Setelah calon Mitra Usaha memenuhi persyaratan diatas maka calon Mitra Usaha tersebut berhak menjadi Mitra Usaha dan melekat pula padanya hak dan kewajiban.

- 1) Hak Mitra Usaha.⁸
 - a) Memprospek dan mensponsori calon anggota baru di seluruh wilayah Indonesia.
 - b) Dapat membeli produk-produk PT. Natural Nusantara (NASA) dengan harga Mitra Usaha yang telah ditentukan.
 - c) Mendapatkan keuntungan langsung / laba eceran (selisih harga konsumen dengan Mitra Usaha) dan setiap penjualan produk PT. Natural Nusantara.
 - d) Memperoleh peringkat tertentu sesuai ketentuan dalam Marketing Plan.
 - e) Mengikuti pelatihan-pelatihan dan acara-acara yang diselenggarakan oleh PT. Natural Nusantara (NASA).
 - f) Keanggotaan Mitra Usaha dapat diwariskan kepada ahli waris yang sah yang ditunjuk atau ditetapkan dan melampirkan Foto Copy Kartu Keluarga.

⁸ Ibid, hlm. 4

2) Kewajiban Mitra Usaha.⁹

- a) Mematuhi ketentuan kode etik Mitra Usaha dan peraturan perusahaan yang berlaku.
- b) Memberikan informasi yang benar dan akurat tentang produk, hak dan kewajiban serta Marketing Plan sesuai dengan yang telah ditetapkan oleh perusahaan serta tidak berlebih-lebihan (Over Klaim).
- c) Bersikap profesional, jujur, santun dan bersungguh-sungguh dalam menjalankan bisnis jaringan PT. Natural Nusantara (NASA).
- d) Menjaga nama baik dan reputasi perusahaan dimata masyarakat dan menghindari tindakan-tindakan maupun sikap yang akan merusak nama baik PT. Natural Nusantara (NASA) serta nama baik Mitra Usaha Lainnya.
- e) Menjaga hubungan baik dengan sesama Mitra Usaha dan seluruh staff PT. Natural Nusantara (NASA).
- f) Melaporkan setiap ada perubahan alamat atau domisili.

Rusmiati selaku distributor menjelaskan bahwa :

“untuk bergabung di PT. Natural Nusantara ini pertama harus mempunyai KTP untuk registrasi, kedua meyetor rekening, ketiga membayar uang sebesar Rp 200.000 (duaratus ribu rupiah) dan mendapatkan bonus produk-produk dari PT. Natural Nusantara juga mendapatkan tambahan buku Paket info PT. Natural Nusantara.”¹⁰

⁹ Ibid, hlm. 4

¹⁰ Rusmiati, Distributor PT. Natural Nusantara wawancara langsung, 27 Februari 2020.

Rusnawati selaku stockis juga menjelaskan bahwa:

“Calon member yang ingin bergabung dengan PT. Natural Nusantara harus memenuhi beberapa syarat yaitu, pertama mengisi formulir pendaftaran, kedua membayar uang sebesar Rp. 200.000 sekaligus mendapatkan paket starter kit Nasa yang berupa tutorial buku kesaksian tentang opini keberhasilan bisnis dan pengguna produk PT. NASA, buku informasi keanggotaan PT. NASA dan situs produk, DVD Website offline, daftar harga konsumen, daftar harga distributor, nota tanda terima konsumen (apabila anda ingin memasarkan produk) dan stiker PT. NASA. Anda juga mendapatkan gratis 3 produk yang meliputi produk agrokompak, kosmetik dan perawatan, dan produk rumah tangga. Terakhir anda juga akan mendapatkan Kartu Anggota.”

Tambahan dari Rusnawati ketika saya menanyakan, apakah pendaftaran tersebut dapat dibatalkan ?

“ketika ada seseorang yang telah mendaftarkan diri menjadi Mitra Usaha dapat membatalkan pendaftarannya dalam waktu 10 hari kerja sejak ia mendaftar dan uang yang telah masuk sebesar Rp 200.000 akan dikembalikan setelah mengembalikan 1 set Paket Info Bussinessnya”.¹¹

Mita selaku Distributor resmi PT. Natural Nusantara menyatakan bahwa:

“Perekrutannya mudah mas. Untuk perekrutan, kita hanya perlu ngajak orang yang ingin prospek di PT. Natural Nusantara mau itu muda, tua maupun pelajar. Banyak orang yang mau prospek di PT. Natural Nusantara karena juga keuntungannya yang besar. Selain itu kita masih bisa dapat bonus dari produk yang kita jual. Pokok enak deh apalagi mahasiswa kayak saya yang butuh banyak uang untuk kuliah.”¹²

c. Pemasaran Barang

Ada sepuluh macam rabat / bonus yang disediakan oleh perusahaan untuk para Mitra Usaha. Supaya Mitra Usaha dapat

¹¹ Rusnawati, Stockis PT. Natural Nusantara wawancara langsung, 26 Februari 2020.

¹² Mita, Distributor PT. Natural Nusantara wawancara langsung, 17 Maret 2020.

mendapatkan maka anda sebagai seorang Mitra Usaha perlu mempunyai penjualan bulanan minimum sebanyak 50 PV atau 50.000 BV untuk peringkat Distributor dan Manager sedangkan untuk peringkat Silver Manager sampai peringkat Crown Diamond Director minimum penjualan bulanan sebesar 100 PV atau 100.000 BV. Perusahaan akan memberikan 83% BV untuk rabat Mitra Usaha. Rabat akan dibagikan pada setiap bulan antara tanggal 20 sampai akhir bulan.¹³

Tabel 4.1
Daftar macam-macam rabat/bonus di PT. Natural Nusantara

No	Peringkat	Bonus/Rabat
1.	Laba Eceran (selisih harga konsumen dengan harga Mitra Usaha)	20 – 30 %
2.	Rabat Pengembangan	32 %
3.	Rabat Karir	20 %
4.	Rabat Kepemimpinan	21 %
5.	Rabat Breakway	3 %
6.	Royalty Diamond Director	1,25 %
7.	Royalty Executive Diamond Director	1 %
8.	Royalty Double Diamond Director	0,75 %
9.	Royalty Crown Diamond Director	0,5 %
10.	Royalti Tahunan	3,5 %

Diperkuat dari hasil wawancara yang dilakukan dengan stockis

¹³ Dokumen PT. Natural Nusantara, *Marketing Plan PT. Natural Nusantara*, hlm. 2

PT. Natural Nusantara terkait pemasaran barang Rusnawati mengatakan bahwa:

“Kita dalam memasarkan produk ada dua cara yaitu, pertama secara langsung atau offline dimana konsumen secara langsung datang kepada stockis atau distributor resmi PT. Natural Nusantara menanyakan langsung tentang produk yang ada. Kedua secara online dimana stockis atau distributor memanfaatkan media sosial untuk memasarkan produknya baik itu facebook, whatsapp, instagram dan lain-lain. Juga ada bonus tertentu dari setiap penjualan.”¹⁴

Rusmiati juga mengatakan bahwa:

“Kalau saya dalam memasarkan produk dengan cara online biasanya saya memakai facebook dan whatsapp karena lebih simpel. Untuk pengambilan produknya saya langsung ke stockisnya dan setiap pengambilan produk saya mendapatkan poin.”¹⁵

Istiana selaku distributor juga mengatakan bahwa:

“Biasanya saya kalau memasarkan produk lebih suka online karena tidak dikejar waktu kapan saja, dimana saja. Kalau offline kan biasanya harus ketemuan dulu, harus menentukan tempat dan waktu dan itu membutuhkan lebih banyak tenaga. Setiap saya membeli produk ke stockis saya mendapatkan poin dimana kalau poin saya mencapai target, saya akan mendapatkan bonus.”¹⁶

Mita selaku Distributor juga menyatakan bahwa:

“Jadi untuk pemasaran itu ada 2 cara mas *offline* dan *online* nah untuk yang *offline* itu kita bisa menjualnya kayak sales itu maksudnya dari rumah ke rumah atau mulut ke mulut. Untuk yang *online* sendiri pemasarannya lewat sosial media seperti WA, facebook, instagram, *twiter* dan lain sebagainya. Juga banyak sekarang yang beralih ke webside sekarang itu kan 4.0 jadi banyak Mitra Usaha beralih ke wab dan itu berbayar, walaupun berbayar tapi banyak orang yang lebih tertari memakai wab tersebut soalnya lebih dipercaya gitu.”¹⁷

d. Jenjang Karir

¹⁴ Rusnawati, Stockis PT. Natural Nusantara wawancara langsung, 26 Februari 2020.

¹⁵ Rusmiati, Distributor PT. Natural Nusantara wawancara langsung, 27 Februari 2020.

¹⁶ Istiana, Ditributor PT. Natural Nusantara wawancara langsung, 26 Februari 2020.

¹⁷ Mita, Distributor PT. Natural Nusantara wawancara langsung, 17 Maret 2020.

Suatu perusahaan tentunya memiliki jenjang karir untuk kariawannya dalam penelitian ini agar Mitra Usaha PT. Natural Nusantara lebih giat lagi dalam menjalankan bisnisnya ada beberapa jenjang karir yang tentunya memiliki syarat yang berbeda-beda dalam mencapai jenjang karir tersebut. Seperti yang dijelaskan oleh Kholifah selaku distributor resmi PT. Natural Nusantara bahwa:

“Ada beberapa jenjang karir di PT. Natural Nusantara ini, pertama Distributor ,kedua Manager, ketiga Silver Manager, keempat Gold Manager, kelima Pearl Manager, keenam Emerlard Manager, ketujuh Diamond Director, kedelapan Executive Diamond Director, sembilan Double Diamond Director, sepuluh Crown Diamond Director.”¹⁸

Siti Muzayyanah juga mengatakan bahwa :

“Tentu ada jenjang karir di PT. Natural Nusantara mas, kalau saya masih di tingkatan distributor. untuk mencapai tingkatan ini harus mencapai akumulasi PV sampai dengan 4.999 PV selama menjadi Mitra Usaha PT. Natural Nusanta.”¹⁹

Rusmiati juga mengatakan bahwa:

“Mengenai jenjang ada di perusahaan ini, saya masih distributor dan untuk naik tingkat ke Manager, saya harus mencapai PV minimal 5.000 PV selama menjadi Mitra Usaha.”²⁰

Mita selaku distributor PT. Natural Nusantara juga menyatakan bahwa:

“Ada 10 jenjang karir di PT. Natural Nusantara ada Distributor, Manager, Silver Manager, Gold Manager, Pearl Manager, Emerlard Manager, Diamond Director, Executive Diamond Director, Double Diamond Director, Crown Diamond Director. Untuk naik jenjang karir harus ada targetnya misal dari Distributor ke Manager itu harus dapet point 4.900 point.”²¹

Rusnawati selaku Stockis juga mengatakan bahwa:

¹⁸ Kholifah, Distributor PT. Natural Nusantara wawancara langsung, 18 Maret 2020.

¹⁹ Muzayyanah, Distributor PT. Natural Nusantara wawancara langsung, 20 Maret 2020.

²⁰ Rusmiati, Distributor PT. Natural Nusantara wawancara langsung, 27 Februari 2020.

²¹ Mita, Distributor PT. Natural Nusantara wawancara langsung, 17 Maret 2020.

“Jenjang karir yang ada di PT. Natural Nusantara ini ada Distributor, Manager, Silver Manager, Gold Manager, Pearl Manager, Emerlard Manager, Diamond Director, Executive Diamond Director, Double Diamond Director, Crown Diamond Director untuk mencapai tingkatan-tingkatan itu harus memenuhi syarat yang ada atau harus mencapai PV minimum yang telah ditentukan perusahaan.”²²

e. Pelatihan Member

Mengenai pelatihan member dalam oprasional bisninya, PT. Natural Nusantara tentu tidak akan melepas Mitra Usahanya begitu saja dalam mencari calon Mitra Usaha yang baru. Perusahaan PT. Natural Nusanta juga memberikan kepada Mitra Usahanya seperti yang dipaparkan oleh Rusnawati selaku Stockis resmi di PT. Natural Nusantara mengatakan bahwa :

“Disini pelatihan membernya dilakukan setiap seminggu sekali mas, biasanya hari minggu para Mitra Usaha berkumpul untuk diskusi mengenai seputar bisnis PT. Natural Nusantara.”²³

Istiana juga mengatakan bahwa :

“Mengenai pelatihan member ada mas, istilahnya kalau di PT. Natural Nusantara KDI Intensif atau KDI Focus ada juga *home sharing* biasanya diadakan oleh *upline* saya setiap seminggu sekali kadang setengah bulan sekali.”²⁴

Mita juga menyatakan bahwa :

“Ada mas, banyak pelatihannya. Pelatihan yang paling sering diadakan itu Home Sharing dan pelatihan lainnya bisa kayak seminar dan lainnya.”²⁵

Kholifah juga mengatakan bahwa :

“Pelatihan member tentu ada mas biasanya dilakukan setiap hari minggu dan tempatnya gantian, minggu ini di rumah si A

²² Rusnawati, Stockis PT. Natural Nusantara wawancara langsung, 26 Februari 2020.

²³ Rusnawati, Stockis PT. Natural Nusantara wawancara langsung, 26 Februari 2020.

²⁴ Istiana, Ditributor PT. Natural Nusantara wawancara langsung, 26 Februari 2020.

²⁵ Mita, Distributor PT. Natural Nusantara wawancara langsung, 17 Maret 2020.

minggu berikutnya dirumah si B terus begitu seekaligus silaturahmi."²⁶

3. Dampak Bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) Terhadap Kesejahteraan Ekonomi Anggotanya di Desa Blaban Kecamatan Batumarmar Kabupaten Pamekasan.

Adanya bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) yang bernama PT. Natural Nusantara di Desa Blaban akan memberikan dampak terhadap keadaan ekonomi Mitra Usahanya atau anggotanya, dalam hal ini dapat dilihat dari perubahan keadaan ekonominya dari sebelum menjadi Mitra Usaha PT. Natural Nusantara dan sesudah menjadi Mitra Usaha PT. Natural Nusantara baik itu dari keadaan sejahtera fisik, mental maupun sosial dan terpenuhinya kebutuhan matreial maupun spritual.

Maka untuk mengetahui seberapa besar dampak bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) yang dalam hal ini merupakan PT. Natural Nusantara terhadap kesejahteraan ekonomi anggotanya di Desa Blaban Kecamatan Batumar-mar Kabupaten Pamekasan peneliti melakukan observasi dan wawancara secara langsung kepada Mitra Usaha PT. Natural Nusantara baik itu *upline* maupun *downlinenya*, bagaimana perubahan keadaan ekonominya setelah bergabung menjadi Mitra Usaha di PT. Natural Nusantara apakah semakin sejahtera atau sebaliknya. Berikut pernyataan para Mitra Usaha di PT. Natural Nusantara:

²⁶ Kholifah, Distributor PT. Natural Nusantara wawancara langsung, 18 Maret 2020.

a. Pernyataan Rusnawati, selaku stockis PT. Natural Nusantara:

“Sebelum saya menjadi Mitra Usaha saya masi minta kepada orang tua saya dan keadaan ekonomi ya segitu-gitu aja tidak ada pendapatan sendiri, namun setelah saya bergabung menjadi Mitra Usaha di PT. Natural Nusantara ini keadaan ekonomi saya semakin membaik hingga saat ini. Awalnya saat saya masi distributor pendapatan perbulan Rp. 700.000 - Rp. 1.000.000 setelah saya menjadi stockis pendapatan saya perbulan bisa Rp. 4.000.000 - Rp 5.000.000 dan memang untuk menjadi stockis tidak mudah harus memenuhi beberapa syarat. Setelah tiga tahun saya menjalankan bisnis ini saya dapat memenuhi seluruh kebutuhan saya secara material.”²⁷

b. Pernyataan Istiana, selaku Distributor resmi PT. Natural Nusantara:

“Alhamdulillah setelah menjadi Mitra Usaha di PT. Natural Nusantara ini keadaan ekonomi saya semakin baik dari sebelumnya yang tidak punya pendapatan sendiri sekarang sudah bisa dikatakan berhasil menghasilkan uang dalam sehari bisa Rp. 50.000 - Rp. 200.000 yang sebelumnya belum saya dapatkan dari manapun kecuali dari orang tua beserta suami, yah meski saya belum dikatakan menaiki jenjang karir di PT. Natural Nusantara setidaknya saya mempunyai costumer tetap itu sudah lebih dari cukup dan saya tidak mau putus asa untuk tetap naik jenjang.”²⁸

c. Pernyataan Rusmiati, selaku Distributor resmi PT. Natural

Nusantara:

“Mengenai keadaan kesejahteraan ekonomi saya dari awal bergabung menjadi Mitra Usaha sampai sekarang semakin baik, saya bisa memenuhi kebutuhan materi saya sendiri, kebutuhan anak, bahkan kebutuhan suami, lumayan lah untuk meringankan beban suami. Mengenai pendapatan saya perbulan bisa 500 ribu sampai 1 juta kadang bisa lebih.”²⁹

d. Pernyataan Mayyasa, selaku Distributor resmi PT. Natural

Nusantara:

“Semenjak saya bergabung menjadi Mitra Usaha Alhamdulillah keadaan ekonomi saya semakin baik, dulunya cuman mengandalkan pendapatan suami sekarang saya juga

²⁷ Rusnawati, Stockis PT. Natural Nusantara wawancara langsung, 26 Februari 2020.

²⁸ Istiana, Ditributor PT. Natural Nusantara wawancara langsung, 26 Februari 2020.

²⁹ Rusmiati, Distributor PT. Natural Nusantara wawancara langsung, 27 Februari 2020.

mempunyai pendapatan sendiri dan itu meringankan beban suami. Walaupun Cuma duduk saja dirumah mengurus anak, mengurus rumah tapi saya disiplin mempromosikan prodaknya dari situlah saya mendapatkan pasive income.”³⁰

- e. Pernyataan Kholifah, selaku Distributor resmi PT. Natural Nusantara:

“Saya pribadi jarang tupo (tutup poin) PV perbulannya, jadi bonus tak beraturan setiap bulannya. Namun jika ada rezeki ada yang pesan karena saya konsisten dalam mempromosikan produk jualan saya, setiap harinya bisa mencapai 50 sampai 200 ribu berhubung saya belum memiliki kaki dalam bisnis ini yaiyu orang yang mengenal dan join bisnis PT. Natural Nusantara melewati saya, jadi saya belum bisa mendapatkan tupo tersebut. Dengan saya sudah mendapatkan keuntungan dari produk yang saya jual itu sudah cukup untuk kebutuhan saya dan keluarga.”³¹

- f. Pernyataan Muzayyanah, selaku Distributor resmi PT. Natural Nusantara:

“Sebenarnya dalam menjalankan bisnis ini tergantung dari orangnya, jika orangnya tidak gampang menyerah maka hasil yang didapat akan banyak begitupun sebaliknya, yang dirasakan saya selama menjadi Mitra Usaha di PT. Natural Nusantara ini keadaan ekonomi saya makin membaik karena dulu saya cuman bisa minta kepada orang tua saya, sekarang saya sudah mempunyai penghasilan sendiri dan juga bisa memenuhi kebutuhan saya secara materi. Pendapatan saya setiap hari bisa mencapai 100 ribu lain kalau banyak mesan produk yang saya jual itu bisa mencapai 250 ribu perhari.”³²

- g. Pernyataan Mita, selaku Distributor resmi PT. Natural Nusantara:

“Terkait keadaan ekonomi, Alhamdulillah semakin baik. Jika kita banyak menjual produk PT. Natural Nusantara maka semakin banyak hasil yang akan kita dapat mas. Sebaliknya jika kita tidak menjual produk PT. Natural Nusantara dengan rajin, maka penghasilan kita tetap jalan ditempat.”³³

³⁰ Mayyasaah, Distributor PT. Natural Nusantara wawancara langsung, 27 Februari 2020.

³¹ Kholifah, Distributor PT. Natural Nusantara wawancara langsung, 18 Maret 2020.

³² Muzayyanah, Distributor PT. Natural Nusantara wawancara langsung, 20 Maret 2020.

³³ Mita, Distributor PT. Natural Nusantara wawancara langsung, 17 Maret 2020.

B. Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis kumpulkan dari berbagai macam pengumpulan data, baik berupa observasi, wawancara dan dokumentasi, maka penulis dapat memperoleh beberapa temuan yang bisa di paparkan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Penerapan Bisnis MLM (*multi level marketing*) di Desa Balaban Kecamatan Batumarmar Kabupaten Pamekasan.

a) Produk

Ada 6 produk yang dipasarkan oleh Mitra Usaha PT. Natural Nusantara yaitu produk kosmetik dan perawatan, pengendali hayati, produk rumah tangga, produk aggrokomplek, produk kesehatan dan terakhir produk erhasil dan masing-masing produk banyak macamnya.

b) Perekrutan Member

Jika seseorang ingin menjadi Mitra Usaha PT. Natural Nusantara (NASA). Pertama diwajibkan untuk mengisi formulir pendaftaran (FP) yang telah disiapkan perusahaan secara jujur dan benar. Kedua melampirkan Foto Copy KTP atau identitas lain yang masih berlaku. Ketiga memiliki rekening Bank atas nama calon Mitra Usaha. Keempat membayar biaya pendaftaran sebesar Rp 200.000 (dua ratus ribu rupiah) sekaligus mendapatkan 1 set Paket Info Bussiness (Starter kit). Setelah permohonan keanggotaan seorang Mitra Usaha disetujui, maka

yang bersangkutan berhak mendapatkan sebuah Kartu Anggota. Dengan disetujuinya keanggotaan seseorang, secara otomatis Mitra Usaha yang bersangkutan terikat dengan segala ketentuan yang terdapat dalam kode etik dan peraturan perusahaan yang berlaku.

c) Pemasaran Produk / Barang

Mitra Usaha PT. Natural Nusantara dalam memasarkan produknya ada 2 cara yaitu secara *offline* dan secara *online*.

d) Jenjang Karir

PT. Natural Nusantara memiliki 10 jenjang karir agar Mitra Usahanya lebih semangat lagi dalam menjalankan bisnisnya pertama Distributor ,kedua Manager, ketiga Silver Manager, keempat Gold Manager, kelima Pearl Manager, keenam Emerlard Manager, ketujuh Diamond Director, kedelapan Executive Diamond Director, sembilan Double Diamond Director, sepuluh Crown Diamond Director.

e) Pelatihan Member

Pelatihan member yang dilakukan di PT. Natural Nusantara adalah *Home Sharing* dimana yang memimpin biasanya *upline* ada juga pelatihan yang lainnya seperti seminar dan semacamnya.

2. Dampak Bisnis MLM (*Multi Level Marketimg*) Terhadap Kesejahteraan Ekonomi Anggotanya di Desa Blaban Kecamatan Batumarmar Kabupaten Pamekasan.



- a) Adanya bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) yang dalam hal ini adalah PT. Natural Nusantara di Desa Blaban meningkatkan kesejahteraan ekonomi anggotanya.
- b) Adanya perbedaan pendapatan yang lebih baik antara sebelum dan sesudah menjadi Mitra Usaha di PT. Natural Nusantara, menunjukkan bahwa bisnis MLM yang ada di Desa Blaban berdampak pada pendapatan anggotanya.
- c) Mitra Usaha PT. Natural Nusantra dari *upline* maupun *downlinenya* menyatakan bahwa semenjak bergabung di PT. Natural Nusantara keadaan ekonominya semakin membaik.

C. Pembahasan

Berdasarkan temuan penelitian yang didapatkan dari paparan data tersebut, maka pada pembahasan kali ini akan memaparkan lebih detail mengenai letak keterkaitan dengan teori yang ada. Berikut pembahasannya:

1. Penerapan Bisnis MLM (*multi level marketing*) di Desa Balaban Kecamatan Batumarmar Kabupaten Pamekasan.

Menurut Clothier MLM diartikan sebagai bisnis penjualan langsung yaitu *Direct Selling*. Penjualan langsung dirumuskan oleh *Direct Selling Asosiation* sebagai penjualan barang-barang konsumsi langsung ke perorangan, dirumah-rumah maupun ditempat-tempat kerja, melalui transaksi yang diawali dan diselesaikan oleh tenaga penjualnya.³⁴

³⁴ Imam Mas Arum, *Multi Level Marketing (MLM) Syariah Solusi Praktis Menekan Praktik Bisnis Riba, Money Game*, hlm. 33.

Dalam penelitian ini yaitu PT. Natural Nusantara di Desa Blaban Kecamatan Batumarmar Kabupaten Pamekasan sistem oprasionalnya jelas, dari segi prodaknya ada, perekrutan member, jenjang karir, pelatihan member dan lain-lain. Sesuai dengan pendapat Dr. KH. Miftah Faridl bahwa: model *Network Marketing* memiliki relevansi dengan semangat nilai Islam, yakni berbasiskan jamaah. Dan sebagai cara memasarkan *Network Marketing* dihukumi mubah, sepanjang tidak bertentangan dengan nilai-nilai dasar islam yaitu : ikhlas, muamalah, barang yang diperjual belikan rill, halal, tidak menyembunyikan cacat, setatus keuntungannya tidak haram, tidak ada urusan riba.³⁵

Mengenai prodak yang ada di PT. Natural Nusantara bermacam – macam, berdasarkan data dari hasil wawancara dengan salah satu Distributor resmi PT. Natural Nusantara yaitu ada produk kesehatan, produk rumah tangga, produk kosmetik dan perawatan tubuh ada juga produk untuk pertanian. Dan dari beberapa produk itu masih banyak lagi macamnya.³⁶ Berikut adalah beberapa contoh produk yang dipasarkan oleh PT. Natural Nusantara, antara lain :³⁷

a) Produk Kesehatan

1) Acai Plus

Acai Plus adalah kapsul herbal yang terbuat dari 3 bahan alami yaitu Acai Barry, Noni dan Green Tea. Manfaatnya adalah untuk membantu memelihara daya tahan tubuh.

³⁵ Dokumen PT. Natural Nusantara, *Pake Info Presentasi Bisnis NASA*, hlm. 34

³⁶ Pernyataan Mita, Distributor, Lihat Bab IV, halaman. 40

³⁷ Dokumen PT. Natural Nusantara, *Informasi Produk*.

2) Ene Eselim

Ene Eselim membantu proses penurunan berat badan secara alami. Manfaatnya adalah membantu mengurangi lemak tubuh.

3) Herbathus

Herbathus diformulasikan dari beberapa bahan alami pilihan yang masing-masing mempunyai khasiat nyata dan bekerja sinergi saling mendukung, sehingga menghasilkan produk herbal dengan khasiat yang optimal. Manfaatnya adalah membantu meredakan pegal linu dan nyeri sendi.

4) Lecith

Lecith adalah olahan yang berasal dari kacang kedelai berupa minyak. Kacang kedelai memiliki kadar protein sangat besar dan memiliki kandungan lecithin dimana manfaatnya adalah dapat membantu menurunkan kadar kolesterol dan membantu penyembuhan diabetes juga dapat membantu memperbaiki kondisi kulit bekas luka.

5) Enelcete

Enelcete merupakan olahan yang berasal dari kacang kedelai berupa minyak. Kacang kedelai memiliki kadar protein sangat besar dan memiliki kandungan lecithin. Enelcete dikemas dalam kapsul. Manfaatnya adalah membantu mengurangi lemak darah dan membantu menjaga kesehatan tubuh.

b) Produk Kosmetik

1) Ayla Breast Care

Ayla Breast Care merupakan krim yang diformulasikan khusus bagi kaum wanita untuk membantu merawat kekencangan kulit disekitar payudara. Berisi ekstrak *Pueraria Mirifica* yang telah digunakan secara turun temurun untuk merawat payudara agar tetap kencang dan indah.

2) Macollaskin Body Lotion

Macollaskin Body Lotion merupakan produk kecantikan yang diformulasikan untuk mencerahkan dan mempercantik kulit tubuh. Macollaskin Body Lotion merupakan collagen berbentuk lotion yang digunakan untuk membantu merawat seluruh bagian kulit tubuh, membantu mencerahkan kulit, membantu menghilangkan bekas flek, membantu menghaluskan kulit dan menjadikan kulit tampak lebih cerah. Manfaatnya adalah membantu melembabkan, mencerahkan, menghaluskan.

3) Collaskin Facial Cleanser

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

4) Grece

Grece merupakan produk yang membantu memperbaiki bau

badan sekaligus menyegarkan kulit ketiak. Manfaatnya adalah membantu menghilangkan bau badan sekaligus menyegarkan kulit ketiak.

5) Zay Ma Beauty Soap

Zay Ma Beauty Soap merupakan produk sabun lulur yang terbuat dari tumbuh-tumbuhan alami yang bermutu tinggi, halal, dan diramu dengan formula tradisional warisan keraton. Manfaatnya adalah membantu menghaluskan kulit, melembutkan dan menjaga keremajaan kulit.

c) Produk Home Care

1) Radik Madu

Radik Madu adalah susu kambing etawa dalam bentuk bubuk yang diformulasikan spesial dibandingkan susu kambing etawa bubuk dipasaran pada umumnya. Manfaatnya adalah menstabilkan tingginya tekanan darah, mengatur fungsi kerja jantung dan menekan risiko terkena arteriosclerosis dan mengurangi risiko seseorang mengalami penyakit jantung dan stroke.

2) Kopi Assyafi

Kopi Assyafi merupakan racikan dari kopi, krimer nabati dan gula aren. Manfaatnya adalah mampu mencegah terjadinya anemia, sebagai penambah tenaga, memperlancar peredaran darah, meningkatkan daya tahan tubuh, menjaga kadar kolesterol, sebagai campuran pada obat tradisional karena mampu

memaksimalkan khasiat dari ramuan-ramuan herbal dan jamu yang akan dikonsumsi dan sebagai pemanis rendah kalori.

3) Pasta Gigi NASA

Pasta Gigi NASA merupakan pasta gigi yang mengandung minyak aroma alami yang memiliki rasa dan bau segar dan membantu memberikan perlindungan gigi dan gusi menyeluruh. Manfaatnya adalah kalsium, sangat baik menjaga kekuatan gigi agar tetap sehat, membantu mengurangi nafas tak sedap, menjaga kekuatan lapisan email gigi, mencegah gigi berlubang.

4) SKA-72

SKA-72 merupakan serbuk kedelai hijau alami yang diformulasikan khusus untuk membantu menjaga kesehatan.

Berikutnya mengenai perekrutan member. Perekrutan member baru atau dikenal dengan Mitra Usaha, perusahaan PT. Natural Nusantara sudah mengatur dalam kode etik dan peraturan perusahaan, dimana mekanisme pendaftaran Mitra Usaha sebagai berikut:

- a) Seorang yang ingin menjadi Mitra Usaha PT. Natural Nusantara (NASA) diwajibkan untuk:
 - 1) Mengisi formulir pendaftaran (FP) yang telah dipersiapkan perusahaan secara jujur dan benar.
 - 2) Melampirkan foto copy KTP atau identitas lain yang masih berlaku.
 - 3) Memiliki rekening bank atas nama calon Mitra Usaha.



- 4) Membayar biaya pendaftaran.
- b) Pendaftaran sebagai Mitra Usaha baru sah setelah membeli starter kit dan memenuhi poin 1 di atas.
- c) Calon Mitra Usaha wajib membaca peraturan dan syarat-syarat menjalankan bisnis PT. Natural Nusantara (NASA) sebelum memastikan menjadi Mitra Usaha.
- d) Setelah permohonan keanggotaan seorang Mitra Usaha disetujui, maka yang bersangkutan berhak mendapatkan sebuah Kartu Anggota.
- e) Dengan disetujuinya keanggotaan seseorang, secara otomatis Mitra Usaha yang bersangkutan terikat dengan segala ketentuan yang terdapat dalam kode etik dan peraturan perusahaan yang berlaku.³⁸

Kemudian jika calon Mitra Usaha ingin membatalkan pendaftarannya, PT. Natural Nusantara juga mengatur hal tersebut dimana seseorang yang telah mendaftarkan diri menjadi Mitra Usaha dapat membatalkan pendaftarannya dalam waktu 10 (sepuluh) hari kerja sejak ia mendaftar dan mendapatkan kembali uang pendaftaran yang telah dibayarkannya dengan mengembalikan 1 (satu) set Paket Info Business (Starter Kit) beserta produk yang telah didapatkannya dalam keadaan utuh seperti semula.³⁹ Jadi jangan khawatir ketika mau membatalkan menjadi Mitra Usaha uang akan hangus atau tidak kembali, karena perusahaan PT. Natural Nusantara resmi dan sudah

³⁸ Dokumen PT. Natural Nusantara, *Kode Etik & Peraturan Perusahaan PT. Natural Nusantara*, hlm. 2.

³⁹ Ibid. Hlm. 2.

diterima di masyarakat.

Semua perusahaan tentu akan mempunyai produk yang akan ditawarkan kepada konsumennya juga memiliki kreasi dalam memasarkannya. Para Mitra Usaha di PT. Natural Nusantara dalam memasarkan produknya memiliki 2 cara yaitu dengan cara offline dan online. Untuk yang *offline* itu kita bisa menjualnya kayak sales itu maksudnya dari rumah kerumah atau mulut ke mulut. Untuk yang *online* sendiri pemasarannya lewat sosial media seperti WA, facebook, instagram, *twiter* dan lain sebagainya. Juga banyak sekarang yang beralih ke webside sekarang itu kan 4.0 jadi banyak Mitra Usaha beralih ke wab dan itu berbayar, walaupun berbayar tapi banyak orang yang lebih tertarik memakai wab tersebut soalnya lebih dipercaya gitu.⁴⁰

Hal ini selaras dengan pendapat Gazali yang telah dipaparkan di Bab II, bahwa sistem yang dibangun dalam MLM merupakan sistem penjualan yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung. Harga barang yang ditawarkan ditingkat konsumen adalah harga produksi ditambah komisi yang menjadi hak konsumen karena secara tidak langsung telah membantu kelancaran distribusi sekaligus sebagai pengiklan menggantikan perusahaan adverting yang hampir tidak dibutuhkan dalam mempromosikan produk dagang perusahaan Multi Level Marketing.⁴¹

Ada beberapa keuntungan mengikuti bisnis pemasaran PT.

⁴⁰ Pernyataan Mita, Distributor, Lihat Bab IV, halaman. 50

⁴¹ Gazali, *Konsep Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Syariah*, Lihat Bab II, halaman, 16.

Natural Nusantara antara lain sebagai berikut :⁴²

- a) Pembayaran rabat sebesar 83% dari total Nilai Bonus (BV).
- b) Kenaikan peringkat yang mudah dan banyak pilihan cara.
- c) System akumulatif poin (tampa batas waktu) untuk mencapai peringkat awal.
- d) Pembagian rabat yang bersifat global dan adil setiap peringkat.
- e) Tanga ada penurunan peringkat.
- f) Tanga ada pemaksaan ataupun tekanan dalam menjalankan bisnis.
- g) Bisnis yang dapat diwariskan.

Kemudian mengenai jenjang karir. Jenjang karir yang ada di PT. Natural Nusantara ini ada Distributor, Manager, Silver Manager, Gold Manager, Pearl Manager, Emerlard Manager, Diamond Director, Executive Diamond Director, Double Diamond Director, Crown Diamond Director untuk mencapai tingkatan-tingkatan itu harus memenuhi syarat yang ada atau harus mencapai PV minimum yang telah ditentukan perusahaan.⁴³ Agar Mitra Usahanya lebih giat menjalankan bisnisnya PT. Natural Nusantara memiliki 10 jenjang karir dan untuk mencapai jenjang karir dapat ditempuh dengan beberapa cara yaitu :

- a) Ditributor

⁴² Dokumen PT. Natural Nusantara, *Marketing Plan PT. Natural Nusantara*, hlm. 3.

⁴³ Pernyataan Rusnawati, Stockis PT. Natural Nusantara, Lihat Bab IV, halaman. 51

Harus mencapai akumulasi PV sampai dengan 4.999 PV selama menjadi Mitra Usaha NASA.

b) Manager

Harus mencapai akumulasi PV minimal 5.000 PV selama menjadi Mitra Usaha NASA.

c) Silver Manager

Harus mencetak 3 kaki masing-masing memiliki peringkat manager.

d) Gold manager

Harus mencetak 3 kaki masing-masing memiliki peringkat Silver Manager.

e) Pearl Manager

Harus mencetak 3 kaki masing-masing memiliki peringkat Gold Manager.

f) Emerald Manager

Harus mencetak 3 kaki masing-masing memiliki peringkat Pearl Manager.

g) Diamond Director

Harus mencetak 3 kaki masing-masing memiliki peringkat Emerlard Manager.

h) Executive Diamond Director

Harus mencetak 3 kaki masing-masing memiliki peringkat Diamond Director.

i) Double Diamond Director



Harus mencetak 3 kaki masing-masing memiliki peringkat Executive Diamond Director.

j) Crown Diamond Director

Harus mencetak 3 kaki masing-masing memiliki peringkat Double Diamond Director.

Setelah seseorang menjadi Mitra Usaha maka perlu memiliki hubungan bisnis yang baik dengan Uplinenya dalam memulai dan membangun bisnis pemasaran ini. Hal ini sangat penting karena Upline akan membimbing dan membantu anda dalam memulai bisnis pemasaran ini dan cara ini sangat penting pada saat ingin memulai membangun jaringan pemasaran. Dengan cara ini seseorang akan memulai bisnis dengan baik dan struktur untuk menarik kesuksesan dan keberhasilan. Maka dari itu di PT. Natural Nusantara para Uplinenya mengadakan Home Sharing setiap setengah bulan sekali atau setiap satu bulan sekali agar para Downlinenya lebih semangat lagi atau termotivasi untuk menjalankan bisnis tersebut dan menjalin hubungan baik antar Mitra Usaha. Juga ketika ada hal yang tidak dimengerti tentang produk maupun tentang bisnis ini bisa konsultasi langsung dengan Uplinenya melalui adanya Home Sharing.

Dalam memilih bisnis MLM, setidaknya ada lima pilar penting yang harus menjadi perhatian dan harus dimiliki pada setiap perusahaan yang berlabel MLM. Lima pilar tersebut antara lain:

a) *Product* (Produk)

1) Produk dari perusahaan MLM itu harus unggul, unik dan

memiliki nilai repeat order yang tinggi, alias produk yang habis dipakai maksimal 1 bulan. Karena kalau kita memasarkan yang tidak habis dipakai, maka untuk menciptakan omset jauh lebih berat, misalnya yang di jual panci/sepatu/tas/kosmetik dll, maka kecil kemungkinannya konsumen yang sama tidak akan membeli kembali di bulan yang akan datang.

- 2) Produknya harus legal dan sudah memiliki ijin dari pihak berwenang baik lokal maupun internasional (BPOM, Depkes, FDA, MUI, dll) dengan pabrik standarisasi GMP dan ISO.
- 3) Produk yang ditawarkan harus banyak, lebih dari 20 item, karena makin banyak jenis produk maka rentang harga makin luas, dan market produk makin luas (konsumen banyak pilihan), jadi pasar lebih luas, mulai dari anak-anak sampai nenek-nenek, peria-wanita, kaya-miskin, pokoknya semua bisa jadi konsumen.
- 4) Produknya harus laku dipasaran umum, alias bukan hanya membernya saja yang pakai, tapi masyarakat umum juga mendapatkan manfaat produk tersebut, karena memang keunggulan dari produk tersebut.

b) *Place* (Tempat/Kantor)

- 1) Perusahaan MLM tersebut harus memiliki infrastruktur yang luas untuk memudahkan konsumen/ member



memperoleh barang.

- 2) Lokasi cabang / Stokist / Pickup Point / Sub dan sejenisnya harus terdapat diseluruh kabupaten dan kecamatan, bahkan diperumahan.

c) *People* (SDM/ Manajemen)

- 1) Sebuah perusahaan MLM harus didukung oleh management dan *Board of Director* (BOD) yang berpengalaman, dan memiliki visi 20-50 tahun kedepannya, bukan hanya orang yang punya modal besar kemudian bikin perusahaan MLM.
- 2) Tim managementnya harus handal dan profesional.
- 3) Pimpinan / BOD Perusahaan MLM itu harus berani investasi di daerah / negara tempat mereka memasarkan produk, misalnya punya gedung sendiri bukan hanya ngontrak ruko apalagi rumah.
- 4) Team leadernya juga harus berpengalaman, minimal mereka pernah sukses di MLM lain.
- 5) Perusahaan dan para leader selalu mengadakan training / pelatihan bagi membernya, agar meningkatkan SDM member itu sendiri, dan biaya training itu harus ditekan semurah-murahnya bahkan gratis bukan malah mencari keuntungan dari training. Dan jadwal training juga sudah harus terjadwal 1-2 bulan kedepan agar memudahkan para member untuk mengikuti training sesuai dengan

jadwal yang mereka inginkan.

d) Plan (perencanaan/pengembangan)

- 1) Perusahaan MLM yang baik dan akan longterm adalah yang menganut sistem *Breakeaway System*, bukan binary/matrix dan sejenisnya.
- 2) Marketing plan dari perusahaan itu harus transparat dan terbuka, sehingga member bisa menghitung sendiri/ bonus/ reward yang akan mereka terima.
- 3) Marketing Plannya harus bersifat global, tidak hanya lokal, jadi bonus dihitung berdasarkan omset global perusahaan.
- 4) Kenaikan peringkat mudah, dan Quota/ syarat kualifikasi juga mudah diraih.
- 5) Member yang bergabung belakangan bisa menyusul Sponsor / Upline-nya baik itu peringkat maupun penghasilannya.
- 6) System kenaikan peringkat secara akumulasi tanpa batas waktu, dan tidak ada system hangus / turun peringkat.
- 7) Sudah terbukti bahwa bisnis MLM perusahaan itu bisa diwariskan.
- 8) Dan yang terpenting, contoh orang yang sukses diperusahaan itu sudah banyak, jangan mau terjebak dengan perusahaan yang masih mencari leader-leader



baru untuk memulai usahanya, cari perusahaan yang marketing plannya sudah banyak yang terbukti berhasil.

e) *Promotion* (promosi)

- 1) Perusahaan besar selalu mengadakan promosi/ promo bagi nasabah/ membernya.
- 2) Cari perusahaan yang banyak memberikan promo-promo produk.⁴⁴

2. Dampak Bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) Terhadap Kesejahteraan Ekonomi Anggotanya di Desa Blaban Kecamatan Batumarmar Kabupaten Pamekasan.

Keberadaan bisnis MLM di Desa Blaban kecamatan Batumarmar Kabupaten Pamekasan yaitu PT. Natural Nusantara telah berlangsung 3 tahun. Dampak yang diberikan kepada anggotanya tentu sangat baik, dibuktikannya dengan pendapatan para Mitra Usahanya dari bisnis ini dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari serta dapat menyimpan uang untuk masa depan keluarganya nanti, hal itu sejalan dengan pendapat Rusnawati selaku stokist di PT. Natural Nusantara menyatakan bahwa Sebelum saya menjadi Mitra Usaha saya masih minta kepada orang tua saya dan keadaan ekonomi ya segitu-gitu aja tidak ada pendapatan sendiri, namun setelah saya bergabung menjadi Mitra Usaha di PT. Natural Nusantara ini keadaan ekonomi saya semakin membaik hingga saat ini. Awalnya saat saya masi distributor pendapatan perbulan Rp. 700.000 - Rp. 1.000.000

⁴⁴ Imam Mas Arum, *Multi Level Marketing (MLM) Syariah Solusi Praktis Menekan Praktik Bisnis Riba, Money Game*, hlm. 36.

setelah saya menjadi stockis pendapatan saya perbulan bisa Rp. 4.000.000 - Rp 5.000.000 dan memang untuk menjadi stockis tidak mudah harus memenuhi beberapa syarat. Setelah tiga tahun saya menjalankan bisnis ini saya dapat memenuhi seluruh kebutuhan saya dan keluarga secara material.⁴⁵

Huraerah menjelaskan bahwa individu, keluarga atau masyarakat yang mampu mengatasi masalah sosialnya akan lebih sejahtera. Begitu juga individu, keluarga atau masyarakat yang kebutuhannya terpenuhi, seperti kebutuhan makanan, pakaian, rumah, pendidikan, kesehatan, air bersih dan transportasi akan merasa sejahtera. Demikian juga individu atau masyarakat akan menjadi sejahtera jika memiliki kesempatan untuk mengembangkan dan merealisasikan poten-potensinya. Sebaliknya jika ketiga kondisi diatas tidak dapat terpenuhi dapat dipastikan bahwa individu, keluarga atau masyarakat tersebut gagal dalam mencapai tingkat kesejahteraan yang diinginkan.⁴⁶

Peningkatan kesejahteraan masyarakat merupakan hakikat pembangunan nasional. Tingkat kesejahteraan masyarakat ini mencerminkan kualitas hidup dari sebuah keluarga. Keluarga yang kualitas hidupnya lebih baik berarti memiliki kesejahteraan yang tinggi, sehingga keluarga tersebut mampu menciptakan kualitas hidupnya lebih baik. Dalam hal ini selaras dengan pernyataan Mayyasah selaku

⁴⁵ Pernyataan Rusnawati, Stokist PT. Natural Nusantara, Lihat Bab IV, halaman. 54.

⁴⁶ Ety Rahayu, *Dampak Bumdes Terhadap Kesejahteraan Masyarakat di Desa Aik Batu Buding, Kabupaten Belitung, Provinsi Bangka Belitung*, Jurnal Ilmu Kesejahteraan Sosial, Jilid 20, No. 1 (April 2019), hlm. 6.

Distributor bahwa, "Semenjak saya bergabung menjadi Mitra Usaha Alhamdulillah keadaan ekonomi saya semakin baik, dulunya cuman mengandalkan pendapatan suami sekarang saya juga mempunyai pendapatan sendiri dan itu meringankan beban suami. Walaupun Cuma duduk saja dirumah mengurus anak, mengurus rumah tapi saya disiplin mempromosikan prodaknya dari situlah saya mendapatkan pasive income."⁴⁷

⁴⁷ Pernyataan Mayyasah, Distributor PT. Natural Nusantara, Lihat Bab IV, halaman. 54.

