

**ANALISIS SISTEM REWARD PRODUK PT. NATURAL NUSANTARA
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM DALAM MENINGKATKAN
KINERJA DISTRIBUTOR PADA
(PT. NATURAL NUSANTARA CABANG PALU SELATAN)**



SKRIPSI

*Diajukan untuk Memenuhi Syarat Ujian Skripsi pada Program Studi
Ekonomi Syariah (ESY) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu*

Oleh:

INDAH ANRINI
NIM : 20.5.12.0205

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI DATOKARAMA PALU
2025**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan penuh kesadaran, penyusun yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul berjudul “**Analisis Sistem Reward Produk Pt. Natural Nusantara Perspektif Ekonomi Islam Dalam Meningkatkan Kinerja Distributor Pada (Pt. Natural Nusantara Cabang Palu Selatan)**”. Benar adalah hasil karya penulis sendiri. Jika dikemudian hari terbukti bahwa ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Palu, 15 Juli 2025 M
20 Muharram 1447 H

Penulis



Indah Anrini
NIM 20.5.12.0205

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul “Analisis Sistem Reward Produk Pt. Natural Nusantara Perspektif Ekonomi Islam Dalam Meningkatkan Kinerja Distributor Pada (Pt. Natural Nusantara Cabang Palu Selatan)”. Oleh Indah Anrini NIM: 205120205, Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Datokarama Palu. Setelah dengan seksama meneliti dan mengoreksi skripsi yang bersangkutan, maka masing-masing pembimbing memandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat ilmiah dan dapat diajukan untuk diujikan.

Palu, 15 Juli 2025
20 Muharram 1447 H

Pembimbing I



Dr. Sitti Musyahidah, M.Th.I.
NIP: 19670710 199903 2 005

Pembimbing II

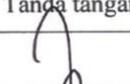


Moh. Anwar Zainuddin, S.E.I., M.E.Sy
NIP: 19900411 20232 1 023

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi saudara (i) **Indah Anrini**, NIM. 20.5.12.0205 dengan judul “**Analisis Sistem Riward Produk PT. Natural Nusantara Perspektif Ekonomi Islam Dalam Meningkatkan Kinerja Distributor Pada (PT. Natural Nusantara Cabang Palu Selatan)**” yang telah diujikan di hadapan Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada tanggal **19 Agustus 2025 M** yang bertepatan dengan tanggal **25 Shafar 1447 H**, dipandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi kriteria penulisan karya ilmiah dan dapat diterima sebagai persyaratan guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) Program Studi **Ekonomi Syariah** dengan beberapa perbaikan.

DEWAN PENGUJI

Jabatan	Nama	Tanda tangan
Ketua	Irham Pakkawaru, S.E., MSA., Ak	
Munaqisy I	Dr. Malkan, M.Ag	
Munaqisy II	Abdul Jalil, S.E., M.M	
Pembimbing I	Dr. Sitti Musyahidah, M.Th.I	
Pembimbing II	Moh. Anwar Zainuddin, S.E.I., M.E.Sy	

Mengetahui,

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Sagir Muhammad Amin, M.Pd.I
NIP.19650612 199203 1 004

Ketua Program Studi
Ekonomi Syariah



Nur Syamsu, S.H., M.S.I
NIP.19860507 201503 1 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ، وَبِهِ نَسْتَعِينُ عَلَى أُمُورِ الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ، وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْمُرْسَلِينَ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ، أَمَا بَعْدُ

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas karunia-Nya yang telah melimpahkan rahmat serta hidayahnya, kepada kita semua. Berupa nikmat kesehatan juga nikmat iman dan islam, yang begitu besar sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Sholawat beserta salam tak lupa kita haturkan kepada junjungan kita yaitu Nabiullah Muhammad SAW, yang merupakan rahmat bagi seluruh alam semesta, membawa kita dari alam yang gelap menuju alam yang terang menderang seperti yang kita rasakan saat ini.

Penulisan skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, dengan judul “Analisis Keberlanjutan Produk Udang Vaname dalam Memberikan Keunggulan Kompetitif pada PT. Graha Tambak Pinotu.”

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penulisan Skripsi ini banyak mendapatkan bantuan moril maupun materil dari berbagai pihak. Oleh karena itu, Penulis banyak mengucapkan terimakasih kepada :

1. Yang tercinta Ayahanda Sofyan Sampu dan Ibunda Masnang, yang telah berupaya memelihara dan membesarkan, mendidik dengan sentuhan kasih

sayang dan telah menyekolahkan penulis hingga ke jenjang pendidikan tinggi UINDK Palu.

2. Prof. Dr. H. Lukman S Thahir, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Datokarama Palu dan segenap unsur Dosen dan pegawai UIN Datokarama Palu, yang telah mendorong dan memberikan kebijakan kepada penulis dalam berbagai hal yang berhubungan dengan studi di Universitas Islam Datokarama Palu. Dr. Hamka, M.Ag selaku wakil Rektor I Bidang Akademik dan Kelembagaan UIN Datokarama Palu, Prof Dr. Hamlan, M.Ag selaku wakil rektor II Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan UIN Datokarama Palu, Dr. Faisal Attami, S.Ag., M.Fil.I selaku wakil rektor III Bidang Kemahasiswaan, Alumni dan Kerja sama UIN Datokarama Palu.
3. Dr. Sagir Muhammad Amin, M.Pd.I, Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, beserta segenap Dosen dan karyawan di lingkungan Fakultas ini yang memberikan fasilitas serta pelayanan akademik dan administratif yang baik selama penulis melakukan studi, Dr. Syaakir Sofyan, S.E.I.,M.E Selaku wakil dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Datokarama Palu, Dr. Sitti Aisyaa, S.E.I.,M.E.I selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Datokarama Palu, Dr. Malkan, M.Ag selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan, Alumni, dan Kerjasama Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Datokarama Palu.

4. Nursyamsu, S.H.I., M.S.I, selaku ketua Jurusan Ekonomi Syariah yang banyak memberikan motivasi kepada penulis, dan Dewi Salmita, S.Ak., M.Ak. selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Syariah UIN Datokarama Palu.
5. Dr. Siti Musyahidah, M.Th.I. selaku pembimbing I saya yang sangat banyak memberikan arahan, motivasi dan dukungan penuh dalam menyelesaikan skripsi ini dan Moh. Anwar Zainuddin, S.E.I., M.E.Sy. selaku pembimbing II saya yang dengan ikhlas memberikan perhatian penuh kepada penulis, membimbing, mendorong serta memberi semangat dalam menyusun skripsi ini.
6. Rifai, S.E., M.M. selaku kepala perpustakaan dan seluruh staf yang ada dipergustakaan terimakasih atas pelayanan yang yang sangat baik di berikan selama penulis kuliah dan akhirnya selesai dalam menyusun skripsi in.
7. Seluruh Bapak dan Ibu dosen fakultas ekonomi dan bisnis islam Universitas Islam Negri Datokarama Palu yang telah mendidik penulis dengan bebagai disiplin keilmuannya, semoga amal baik mereka membawa manfaat bagi peningkatan profesionalisme keilmuan.
8. Seluruh staf akademik dan umum fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan pelayanan yang baik kepada penulis selamah kuliah.
9. Kepada kak Eka selaku Owner PT Natural Nusantara Cabang Palu Selatan dan mitra yang lain nya terimah kasih telah mau terlibat sebagai informan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

10. Kepada saudara/i kandung penulis Icha Handyani, Israki, dan Arifai yang telah memberikan dukungan moril kepada penulis dan menjadi moodbooster untuk penulis serta dukungan dan motivasi yang di berikan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
11. Aris Jumadil adalah orang yang telah menemani mulai dari proses hingga terselesainya penulisan skripsi dan memberikan dukungan serta motivasi.
12. Kepada sahabat-sahabat ku yakni Hijriana, Wanda Amelia, Vina Virliana, dan Adin. Terimakasih banyak atas segala kebaikan selama perkuliahan, canda tawa, keluh kesah dan tangis air mata yang kita lalui bersama-sama. Yang telah membantu penulis dalam proses penyusunan skripsi.
13. Kepada teman-teman kelas ESY-6 angkatan 2020 Terima kasih atas segala kebaikan-kebaikannya kita pernah bertemu dalam balutan wajah bocah polos hingga kita akan berpisah dalam balutan kedewasaan yang entah mengapa sungguh memilukan, terimakasih Kawan.

Palu, 15 Juli 2025 M
20 Muharram 1447 H

Penulis



Indah Anrini
Nim. 20.5.12.0205

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK	xiv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	7
D. Penegasan Istilah	7
E. Garis-Garis Besar	9

BAB II KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu	10
B. Landasan Teori.....	16
1. Reward.....	16
2. Sistem Pemberian Reward.....	20
3. Reward dalam Perspektif Ekonomi Islam	21
C. Kerangka Berfikir.....	27

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian.....	29
B. Lokasi Penelitian	29
C. Kehadiran Penelitian	30
D. Jenis dan Sumber Data	30
E. Tehnik Pengumpulan Data	31

F. Tehnik Analisis Data.....	33
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	34
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Objek Penelitian	36
B. Hasil dan Pembahasan.....	42
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	59
B. Saran.....	60
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 4.146

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.128
Gambar 4.142

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1** : Draf Wawancara
- Lampiran 2** : Lembar Pengajuan Judul Skripsi
- Lampiran 3** : Surat Keputusan (SK) Pembimbing
- Lampiran 4** : Surat Izin Penelitian
- Lampiran 5** : Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian
- Lampiran 6** : Daftar Informan
- Lampiran 7** : Kartu Bimbingan Skripsi
- Lampiran 8** : Dokumentasi
- Lampiran 9** : Daftar Riwayat Hidup

ABSTRAK

Nama Penulis : Indah Anrini
NIM : 20.5.12.0205
Judul Skripsi : “Analisis Sistem Reward Produk Pt. Natural Nusantara Perspektif Ekonomi Islam Dalam Meningkatkan Kinerja Distributor Pada (Pt. Natural Nusantara Cabang Palu Selatan)”

Skripsi ini membahas tentang Sistem Reward Produk PT. Natural Nusantara merupakan sistem yang dirancang untuk memberikan penghargaan intensif kepada individu atau kelompok yang telah mencapai tujuan atau kinerja tertentu. Adapun masalah dalam skripsi ini Adalah : 1. Bagaimana Bentuk Pemberian Reward Natural Nusantara. 2. Bagaimana Perspektif Ekonomi Syariah Terhadap Pemberian Reward Natural Nusantara.

Jenis penelitian ini adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun yang diwawancarai yaitu mitra Natural Nusantara cabang Palu Selatan. Penelitian ini menggunakan teknik analisis data yaitu mengadopsi, mengedit, mengklarifikasi, mereduksi, dan menyajikan data. Pengecekan keabsahan data dilakukan dengan cara triangulasi dan diskusi sejawat.

Hasil dari penelitian ini adalah adanya sistem reward yang diberikan kepada distributor berdampak positif pada kinerjanya. Sistem pemberian Reward Produk PT. Natural Nusantara yang diberikan kepada distributor nya menggunakan aturan dan penentuan poin, pemberian Reward dapat meningkatkan kinerja agar distributor nya lebih semangat dalam mengembangkan Perusahaan, serta dapat menjaga kelangsungan perusahaan. Natural Nusantara Cabang Palu Selatan adalah sistem Reward apa bila mengutungkan diatas dan perusahaan hanya menjanjikan maka tidak dibolehkan dalam hukum Islam namun sistem Reward produk PT. Natural Nusantara telah sesuai dengan hukum Islam karena Perusahaan telah menyediakan Reward sesuai penjualan dan kerja keras seorang mitra.

Implikasi pada penelitian ini yaitu diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi landasan atau acuan untuk lebih memperhatikan factor-faktor apa saja yang dapat meningkatkan kinerja distributor pada PT. Natural Nusantara Cabang Palu Selatan.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia keberadaannya sangat dibutuhkan didalam perusahaan, karena sumber daya manusia menunjang perkembangan perusahaan. Era semakin maju dan berkembang tidak hanya informasi, tetapi juga bisnis dan perdagangan. Dalam sebuah perusahaan yang bergerak dibidang jasa maupun penjualan tentu memiliki tujuan. Tujuan perusahaan akan menjadi dasar kinerja perusahaan akan maju dan berkembang.

Perusahaan merupakan suatu unit organisasi tempat orang-orang berkumpul dan bekerjasama untuk mencapai suatu tujuan yang hendak dicapai. Pencapaian tujuan perusahaan membutuhkan sumber daya yang dapat menunjang keberhasilan perusahaan.

Sumber daya yang mampu melakukan itu adalah karyawan yang berkualitas dan profesional yang mampu menjalankan perusahaan. Untuk meningkatkan kinerja yang efektif, maka instansi pemerintah atau organisasi dapatkan memperhatikan hal yang paling utama yaitu pemenuhan kebutuhan karyawannya.¹

¹ Liesda, Mitra Tertinggi PT. Natural Nusantara Hasil Observasi, *Sistem reward Produk Nasa* di Jl. Batu Bata Indah 16 November 2023.

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

Kompensasi adalah prestasi yang tinggi harus diberikan penghargaan yang layak dan apabila melanggar aturan dalam organisasi harus diberikan sanksi yang setimpal serta adil.²

Memberikan insentif dan penghargaan kepada karyawan merupakan cara perusahaan untuk memberikan motivasi dan mempertahankan karyawan yang berkinerja baik. Memberikan reward pada karyawan terbaik bertujuan untuk menciptakan lingkungan kerja yang produktif, dan meningkatkan kinerja perusahaan secara keseluruhan. Beberapa alasan adanya Reward dalam perusahaan sebagai berikut :

- a. Menghargai Kontribusi: Memberikan reward kepada karyawan terbaik adalah cara untuk menghargai kontribusi yang luar biasa yang telah mereka berikan kepada perusahaan. Ini merupakan bentuk apresiasi yang memperlihatkan bahwa perusahaan mengakui dan menghargai upaya serta hasil kerja yang telah dicapai oleh karyawan.

² Saragih, Ladita Evani. "*Pengaruh Sistem Manajemen Reward, Punishment Dan Motivasi Terhadap Kinerja Karyawan Ptpn Ii Tanjung Morawa Distrik Tanaman Semusim.*", Skripsi di Terbitkan, Program Studi Manajemen, Universitas HKBP Nommensen, (2024).

- b. **Motivasi Meningkatkan Kinerja:** Reward dapat memberikan motivasi ekstra kepada karyawan untuk terus meningkatkan kinerja mereka. Ketika karyawan merasa bahwa upaya dan prestasi mereka diakui dan dihargai, mereka cenderung lebih termotivasi untuk bekerja dengan lebih giat dan mencapai hasil yang lebih baik di masa mendatang.
- c. **Meningkatkan Kepuasan Kerja:** Memberikan reward pada karyawan terbaik dapat meningkatkan tingkat kepuasan kerja mereka. Ketika karyawan merasa dihargai dan diperlakukan secara wajar, mereka cenderung merasa lebih puas dengan pekerjaan mereka dan lebih berkomitmen terhadap perusahaan.
- d. **Meningkatkan Retensi Karyawan:** Reward dapat menjadi faktor yang penting dalam mempertahankan karyawan terbaik. Dengan memberikan reward yang sesuai, perusahaan dapat meningkatkan loyalitas karyawan dan mengurangi tingkat turnover. Hal ini membantu perusahaan untuk mempertahankan karyawan yang memiliki potensi dan talenta terbaik.
- e. **Meningkatkan Reputasi Perusahaan:** Penghargaan karyawan yang baik dapat meningkatkan reputasi perusahaan sebagai tempat kerja yang baik dan dapat dipercaya. Hal ini dapat menarik bakat-bakat baru untuk bergabung dengan perusahaan dan membantu membangun citra positif di mata masyarakat luas.

Dengan memberikan reward kepada karyawan terbaik, perusahaan dapat menciptakan lingkungan kerja yang positif, memotivasi karyawan untuk mencapai hasil yang lebih baik.³

PT. Natural Nusantara (NASA) merupakan perusahaan yang bergerak dibidang agrokomples (pertanian, perikanan, perkebunan) serta kesehatan dengan konsep produk-produk yang terbuat dari bahan alami (organik) serta ramah lingkungan. Produk PT Natural Nusantara (NASA) yang diterapkan berasal dari bahasa MLM berupa penghargaan yang telah diberikan oleh perusahaan kepada *upline* nya atas kerja keras dalam memasarkan produk dan dalam menarik mitra baru untuk bergabung.

Untuk memperluas jaringan, Eka selaku pimpinan PT natural Nusantara cabang palu selatan mengadakan klub distributor inti, yaitu program untuk memberikan wawasan tentang ilmu marketing, dengan jumlah member sebanyak 60 orang.

Adanya Program Reward Produk di PT. Natural Nusantara ini bukanlah hanya sekedar memberikan bonus 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

³ Diakses dari <https://marketing.bhaktiservices.com/5-alasan-perusahaan-wajib-memiliki-program-reward-karyawan/>, pada hari Rabu, 30 Oktober 2024.

berprestasi dan meningkat penjualan produnya serta menarik konsumen menjadi membeinya.⁴

PT. Natural Nusantara menjadikan karyawan sebagai salah satu hal yang penting untuk menjadikan perusahaan lebih maju, sehingga perusahaan harus memberikan penghargaan atas jasa karyawannya yang mampu bekerja lebih baik. PT. Natural Nusantara menyadari bahwa pemberian *reward* yang kurang baik dapat mengakibatkan seseorang akan beralih mencari penghasilan ditempat lain, sehingga mengakibatkan karyawan terbagi fokus pada dua hal ini, yang berakibat menurunnya tingkat produktifitas kerja karyawan dan tidak tercapainya tujuan dari perusahaan.⁵

Masalah penghargaan sangat berkaitan, antara keinginan karyawan dan perusahaan. Maka perhatian perusahaan terhadap karyawannya melalui pemberian *reward* berupa dalam bentuk materi maupun non-materi harus dilakukan dengan sebenar-benarnya dan sewajarnya. Sehingga karyawan diajak untuk dapat merekrut sebanyak-banyaknya orang agar bergabung dibisnis ini untuk menyebarkan produk dari PT. Natural Nusantara dan dapat mendongkrak hasil *reward* yang akan didapatkan.

Namun dalam prakteknya yang ditemui dilapangan adanya prinsip-prinsip yang belum sepenuhnya terlaksana dengan baik. Dari beberapa sumber yang didapatkan dari pelaku yang menjalankan bisnis ini atau yang biasa disebut dalam

⁴ Eka, Diamond Director PT. Natural Nusantara Cabang Palu selatan, Hasil Observasi, *Sistem reward Produk Nasa* di Jl. Batu Bata Indah 13 September 2024.

⁵ Kepala Mitra PT. Natural Nusantara, Buku Pedoman PT. Natural Nusantara, 3

bahasa bisnis yaitu agen dari PT. Natural Nusantara, bahwa selama ini ia dalam menjalankan bisnis tersebut bahwa usaha yang dilakukan dalam menjual produk-produk ini akan menentukan dari besarnya *reward* didapatkan dalam sebulan penjualannya. Ternyata dalam usaha ini *upline* juga akan mendapatkan persen dari hasil kerja *downline* nya selama sebulan itu.⁶

Hasil penjualan tertinggi di PT Natural Nusantara cabang palu selatan di dapatkan oleh Crown Diamond Director yaitu sebesar 350000-500000 PV reward yang diterima 30 JT 500- 50 JT. Indikator karyawan yang mendapatkan reward di PT. Natural Nusantara cabang Palu Selatan sebagai berikut :

- Distributor mendapatkan jumlah poin sebesar 500 – 1000 PV, Reward yang di terima 150 – 200 Rb
- Manager mendapatkan jumlah poin sebesar 1500 – 5000 PV, Reward yang di terima 250 – 350 Rb
- Silver manager mendapatkan jumlah poin sebesar 3500-5000 PV, Reward yang diterima 600rb-1 JT.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka penulis tertarik untuk melakukan suatu penelitian dengan judul: **“Analisis Sistem Reward Produk PT Natural Nusantara Dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus Pada PT Natural Nusantara Cabang Palu Selatan)”**

⁶ Diakses dari <https://repository.radenintan.ac.id/546/1/SKRIPSI LENGKAP>, pada hari Jum'at, 29 Oktober 2024.

B. Rumusan dan Batasan Masalah

1. Bagaimana Bentuk Pemberian Reward Natural Nusantara?
2. Bagaimana Perspektif Ekonomi Syariah Terhadap Pemberian Reward Natural Nusantara?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk Mengetahui Bentuk Pemberian Reward Natural Nusantara
- b. Untuk Mengetahui Perspektif Ekonomi Syariah Terhadap Pemberian Reward Natural Nusantara

2. Kegunaan Penelitian

- a. Kegunaan Teoritis: Untuk membuka wawasan bagi mahasiswa dan menjadi rujukan atau referensi bagi peneliti selanjutnya dalam mengembangkan penelitian mengenai “Analisis Sistem Reward Produk PT Natural Nusantara Dalam Perspektif Ekonomi Syariah.
- b. Kegunaan Praktis: Menjadi referensi bagi pemilik PT. Natural Nusantara untuk memberikan penjelasan kepada masyarakat atau karyawan.

D. Penegasan Istilah

Proposal ini berjudul Analisis sistem Reward Produk PT Natural Nusantara Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada PT Natural Nusantara Cabang Palu Selatan). Untuk menghindari kekeliruan dalam pemahaman terkait dengan judul

tersebut, maka penulis akan memberikan penjelasan terhadap istilah yang terdapat pada judul tersebut.

1. Analisis

Adalah suatu kegiatan untuk memeriksa atau menyelidiki suatu peristiwa melalui data untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya.

2. Sistem

Adalah satu kesatuan yang terdiri atas komponen atau elemen yang dihubungkan bersama untuk memudahkan aliran informasi, materi, atau energi untuk mencapai suatu tujuan.

3. Reward

Adalah bentuk penghargaan atau apresiasi yang diberikan pada seseorang atas prestasi atau hal positif yang telah dilakukan.

4. Natural Nusantara

Adalah perusahaan yang menghasilkan produk pertanian, kesehatan, kecantikan, rumah tangga, dan produk inovasi.

5. Perspektif

Adalah sudut pandang untuk memahami atau memaknai permasalahan tertentu.

6. Ekonomi Syariah

Adalah sistem ekonomi yang mengimplementasikan nilai dan prinsip dasar syariah, bersumber dari ajaran agama Islam nilai dan prinsip dasar syariah yang berlaku universal dalam segala aspek kehidupan.

E. Garis-Garis Besar Isi

Garis-garis besar isi proposal dalam penelitian merupakan suatu gambaran umum yang memberikan bayangan kepada pembaca terhadap seluruh uraian yang terdapat pada proposal ini. Adapun proposal ini terdiri dari tiga bab masing-masing berkaitan satu sama lain. Garis-garis proposal ini terdiri atas :

Bab I Pendahuluan: Bab ini berisi tentang latar belakang, rumusan dan batasan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, penegasan istilah, dan garis-garis besar isi.

Bab II Kajian Teori: berisi tentang landasan teori yang meliputi penelitian terdahulu dan kajian teori yang berhubungan dengan masalah yang dibahas.

Bab III Metode Penelitian: Bab ini berisi tentang pendekatan dan desain penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pengecekan keabsahan data.

Bab IV bab ini menjelaskan tentang Analisa pembahasan Sistem pemberian reward dalam meningkatkan kinerja distributor, serta menjelaskan tentang system reward dalam pandangan ekonomi islam.

Bab V bab ini menjelaskan tentang Kesimpulan serta saran yang dapat diambil dari hasil penelitian ini sehingga dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan dan memberikan jawaban ringkas dari permasalahan yang dibahas.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Dalam proposal ini peneliti memasukkan beberapa penelitian terdahulu dan juga membahas mengenai Analisis Sistem reward Produk PT.Natural Nusantara Dalam perspektif Ekonomi Syariah (Studi kasus pada PT. Natural Nusantara Cabang Palu Selatan). Untuk dijadikan sebagai bahan perbandingan terhadap penelitian terdahulu dan penelitian saat ini dilakukan oleh penulis. Adapun penelitian tersebut diantaranya :

1.	Peneliti	Vika Ayu Wulansari
	Judul Penelitian	Pemberian Reward Pada Bisnis Multi level Marketing Natura World Jejaring Soloraya Menurut Fiqh Muamalah ¹
	Persamaan	-Mengenai Reward pada Multi Level Marketing -Menggunakan metode Pendekatan Kualitatif Pengumpulan data menggunakan tiga cara yakni, wawancara, observasi dan dokumentasi

¹ Vika Ayu Wulansari, “Pemberian Reward Pada Bisnis Multi level Marketing Natura World Jejaring Soloraya Menurut Fiqh Muamalah ”, (Skripsi Diterbitkan, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Dan Filantropi Islam, Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri Raden Mas Said (UIN) Surakarta 2023)

	Perbedaan	Objek penelitian di Perusahaan Natura World
	Hasil Penelitian	Hasil dari Penelitian ini menunjukkan bahwasanya sistem pemberian reward pada bisnis multi level marketing di Perusahaan Natura World memiliki sistem dimana perusahaan ini menggabungkan antara direct selling dan multi level marketing yaitu mendapat keuntungan dengan cara menjual produk dan juga dari menjalankan bisnis MLM atau mengembangkan jaringan. Dan sistem pemberian reward pada bisnis multi level marketing di Natura World jika ditinjau menurut prespektif kaidah fiqih yaitu pada dasarnya akad dan muamalat hukumnya sah tetapi adanya wanprestasi yang dilakukan oleh salah satu upline terhadap downlinenya, dikarenakan tidak memenuhi sebagian prestasi dalam perjanjian, dan hal tersebut juga bertentangan dengan akad ijarah, karena tidak memenuhi rukun dan syarat akad ju'alah yang menyebabkan akad ju'alah tidak sah.
2.	Peneliti	Nahwia ²

² Nahwia, “*Sistem Reward Produk PT.Natural Nusantara Cabang Palu Timur Ditinjau Dalam Hukum Islam*”, (Skripsi Diterbitkan, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu 2019)

	Judul Penelitian	Sistem Reward Produk PT. Natural Nusantara Cabang Palu Timur Ditinjau Dalam Hukum Islam
	Persamaan	-Sistem Reward Produk PT. Natural Nusantara
	Perbedaan	-Objek penelitian di Cabang Palu Timur -Meninjau Sistem Reward melalui Hukum Islam
	Hasil Penelitian	hasil Penelitian ini 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

		<p>yang lebih tinggi. kedua sistem Reward produk PT. Natural Nusantara Cab. Palu Timur adalah sistem Reward apa bila mengutamakan 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</p>
3.	Peneliti	<p>Fa'iqotul Fauziah³</p> <p>Rio Renaldi</p>
	Judul Penelitian	Analisis Sistem Reward Dan Punishment Terhadap

³ Fauziah, F., & Renaldi, R, "Analisis Sistem Reward Dan Punishment Terhadap Kinerja Pegawai", *Jurnal Ekonomi, Koperasi & Kewirausahaan*, Vol.12 No.3 (Desember 2021), 106.

	Kinerja Pegawai
Persamaan	<p>-Variabel Sistem Reward</p> <p>-Menggunakan metode Pendekatan Kualitatif</p> <p>Pengumpulan data menggunakan tiga cara yakni, wawancara, observasi dan dokumentasi</p>
Perbedaan	Objek penelitian Bank Muamalat Cirebon
Hasil Penelitian	<p>Hasil dari penelitian ini ditemukan bahwa sistem reward dan punishment ini perlu diberlakukan karena semakin mempengaruhi kinerja karyawan. Karyawan semakin bertanggung jawab dalam bekerja sesuai job description, memiliki tugas atau target yang harus dicapai masing-masing, baik secara pribadi maupun team. Minimalnya, karyawan mampu mencapai setengah dari total keseluruhan target KPI. Adanya reward berupa insentif dan kenaikan jenjang karir, semakin mempengaruhi kinerja karyawan.</p> <p>Jenis reward yang berlaku di Bank Muamalat Cirebon adalah dengan pemberian uang insentif di luar gaji pokok sebesar 0,01 dari target yang didapat yang akan dibayarkan di bulan berikutnya dan juga kesempatan naik jabatan ke jenjang karir</p>

		<p>selanjutnya. Sistem punishment juga ada dan berlaku di Bank Muamalat Cirebon. Punishment diberikan kepada karyawan yang tidak mampu mencapai setengah atau 50% target KPI. Namun, pemberian punishment dilakukan secara bertahap mulai dari pemberian surat teguran atau ST, surat peringatan atau SP bahkan hingga akan di PHK. Sistem reward dan punishment ini diberlakukan karena sangat mempengaruhi kinerja karyawan. Karyawan tidak akan bisa bersantai dan berduduk duduk ria karena mereka memiliki tugas atau target yang harus dicapai masing-masing.</p> <p>Minimalnya, para karyawan harus mampu mencapai setengah dari total keseluruhan target KPI. Selain itu pula, dengan adanya reward berupa insentif dan kenaikan jenjang karir juga akan mempengaruhi kinerja karyawan. Para karyawan akan menjadi lebih termotivasi untuk bekerja karena mereka memiliki target atau tujuan yang jelas. Sistem reward dan punishment juga terdapat dalam Good Corporate Government dimana penerapan GCG pada bank syariah diharapkan semakin meningkatnya</p>
--	--	--

		kepercayaan publik kepada bank syariah, pertumbuhan industri jasa keuangan Islam dan stabilitas sistem keuangan secara keseluruhan akan senantiasa terpelihara, dan keberhasilan industri jasa keuangan Islam dalam menerapkan GCG akan menempatkan lembaga keuangan Islam sejajar dengan lembaga keuangan internasional lainnya.
--	--	---

B. Kajian Teori

1. Reward

a. Pengertian Reward

Reward berasal dari Bahasa Inggris yang artinya penghargaan atau hadiah dan berdasarkan kamus Bahasa Indonesia adalah ganjaran, hadiah, upah dan pahala. Pengertian Reward adalah: “ganjaran, hadiah, atau memberi penghargaan. Hadiah suatu yang menyenangkan yang diberikan setelah seseorang melakukan tingkah laku yang diinginkan.⁴

Sistem reward adalah salah satu cara yang digunakan oleh perusahaan untuk memotivasi karyawan agar mencapai tujuan perusahaan dengan perilaku sesuai dengan yang diharapkan oleh perusahaan. Sistem reward dipakai oleh perusahaan untuk mengarahkan karyawannya agar termotivasi dalam bekerja sehingga kinerjanya semakin meningkat dan mencapai tujuan perusahaan. Apabila perusahaan memberikan penghargaan sesuai dengan apa yang diharapkan

⁴ Rr. Susana Andi Meyrina, “Pelaksanaan Reward Dan Punishment Terhadap Kinerja Pegawai Di Lingkungan Kementerian Hukum Dan Ham” Vol. 11 No. 2 (Juli 2017), 139 - 157

karyawan maka karyawan akan memberikan yang terbaik pula untuk perusahaan tersebut.⁵

Sistem reward merupakan cara atau mekanisme yang digunakan oleh organisasi untuk menetapkan penghargaan kepada pegawai sebagai balas jasa atas segala kontribusinya. Penghargaan adalah salah satu kunci yang dapat memotivasi karyawan untuk melakukan apa yang diharapkan.

Dalam konsep manajemen, reward merupakan salah satu alat untuk meningkatkan motivasi kinerja para agent. Metode ini bisa mengasosiasikan perbuatan dan kelakuan seseorang dengan perasaan bahagia, senang dan biasanya akan membuat mereka melakukan suatu perbuatan baik secara berulang – ulang. Reward juga bertujuan agar seseorang menjadi semakin giat dalam usaha memperbaiki atau meningkatkan prestasi yang telah dicapainya.⁶

Pemberian Reward tersebut merupakan upaya seorang pemimpin dalam memberikan balas jasa atas hasil kerja pegawai, sehingga dapat mendorong kinerja pegawai agar lebih giat dan berpotensi. Pemimpin memberikan Reward pada saat hasil kerja seorang pegawai telah memenuhi atau bahkan melebihi standar yang telah ditentukan oleh perusahaan yang memberikan Reward kepada pegawai karena masa kerja dan pengabdianya dapat dijadikan teladan bagi pegawai lainnya. Berikut definisi Reward menurut beberapa ahli:

⁵ Mulyadi dan setiawan. “*Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen*”, (Yogyakarta:Aditya Media 2011)

⁶ Mhd. Fuad Zaini Siregar, “*Kontribusi Rekrutmen Pemberian Hadiah Dan Hukuman Terhadap Produktivitas Kerja Guru Di Mts N Kota Medan*”, (Tesis Diterbitkan, Program Magister Manajemen Pendidikan Islam, Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan 2020) 39.

- a. Irham Fahmi : reward adalah bentuk pengakuan yang diberikan kepada karyawan atas prestasi kerja yang dicapai, baik dalam bentuk finansial maupun non-finansial. Hal ini dipandang sebagai pengakuan terhadap usaha-usaha untuk memperoleh tenaga kerja yang profesional, menyeimbangkan pengembangan dalam perencanaan, pengorganisasian, pemanfaatan, dan pemeliharaan tenaga kerja agar dapat melaksanakan tugas-tugas secara efektif.
- b. Handoko : Untuk mewujudkan pengasuhan tersebut, imbalan diberikan kepada karyawan yang berprestasi dalam pekerjaannya
- c. Tohardi : menekankan bahwa penghargaan memotivasi karyawan untuk meningkatkan produktivitas.⁷

Dengan adanya beberapa penjelasan 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.

b. Bentuk Reward

Bentuk dan kriteria pemberian reward di berbagai perusahaan berbeda-beda. Penganturannya tergantung pada situasi dan kondisi keuangan perusahaan

⁷ Andershon, F. D., Palengka, M., Tandirerung, J., & Sambara, K., “ Implementasi Sistem Reward Dan Punishment Untuk Meningkatkan Produktivitas Kinerja Karyawan Di Pt. Pelabuhan Indonesia (Persero) Regional Iv Unit Paotere”, *Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi*, Vol.10 No 1 (Februari 2024), 274-282.

maupun misi pengusaha dalam mengelola perusahaan tetapi yang berlaku umum tentang kriteria pemberian reward adalah berdasarkan⁸ :

- 1) Posisi jabatan
- 2) Masa kerja
- 3) Mencapai target tertentu

Perusahaan tidak berkewajiban untuk memberikan reward kepada agen, karena reward bukanlah sesuatu yang normatif. Pada beberapa perusahaan pemberian reward kepada agen diatur dengan kesepakatan dan dituangkan dalam peraturan kerja bersama (PKB). Artinya kalau sudah diatur maka sifatnya mengikat, konsekuensinya pengusaha wajib melaksanakan selama periode perjanjian kerja bersama berlaku.

Pemberian reward kepada agen diberikan dalam bentuk yaitu⁹ :

- 1) Bentuk finansial, yaitu pemberian reward yang diberikan dalam bentuk gaji, bonus, komisi, bagi hasil dan pemberian tunjangan, seperti Tunjangan Hari Raya (THR), tunjangan subsidi pendidikan dan tunjangan bayaran suplemen (tunjangan liburan, tunjangan uang sakit, tunjangan uang pesangon).
- 2) Non finansial, yaitu pemberian reward yang diberikan dalam bentuk jaminan asuransi, seperti asuransi jiwa, asuransi perawatan, pengobatan dan ketidakmampuan, jaminan hari tua seperti jaminan sosial dan program pensiun, pelayanan agen pemberian reward yang diberikan dalam pelayanan transformasi agen, pelayanan makanan, pelayanan pendidikan dan fasilitas eksekutif/kerja,

⁸ Bintoro dan Daryanto, "*Manajemen Penilaian Kinerja Karyawan*"(Yogyakarta: Gova Media,2017), h. 180-181.

⁹ Ibid.h.s181

pemberian penghargaan, perlakuan wajar, hubungan antara tenaga kerja dan pimpinan serta gaya manajemen yang suportif.

c. Tujuan Reward

Adapun tujuan reward seperti yang dikemukakan oleh Taylor (dalam Manullang) menyatakan tujuan reward adalah sebagai berikut¹⁰ :

- 1) Menarik (merangsang) seseorang agar mau bergabung dengan perusahaan.
- 2) Mempertahankan agen yang ada agar tetap mau bekerja di perusahaan.
- 3) Memberi lebih banyak dorongan agar agen tetap berprestasi.

Pencapaian tujuan perusahaan agar sesuai dengan yang diharapkan maka fungsi reward harus dilakukan sebelum terjadinya penyimpangan-penyimpangan sehingga lebih bersifat mencegah dibandingkan dengan tindakan-tindakan reward yang sesudah terjadinya penyimpangan. Oleh karena itu tujuan reward adalah menjaga hasil pelaksanaan kegiatan sesuai dengan rencana, ketentuan-ketentuan dan intruksi yang telah ditetapkan benar-benar diimplemtasikan, sebab reward yang baik akan tercipta tujuan reward.

2. 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

¹⁰ Ibid.h.184

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 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.¹¹

3. Reward Dalam perpektif Ekonomi Islam

Dalam islam ada istilah Basyir (Kabar Gembira) yang di analogikan dalam penghargaan (Reward). Rasulullah SAW, sendiri adalah pemberi kabar gembira, dengan adanya reward maka karyawan akan memiliki semangat dan giat untuk memperbaiki atau meningkatkan kinerja yang telah di capai.¹²

Islam memberikan perhatian khusus untuk melindungi hak-hak tenaga kerja. Rasulullah selalu mengajarkan kepada sahabat-sahabatnya untuk membayar upah yang pantas kepada para buruh mereka. Upah hendaknya diberikan secepatnya tidak boleh ditunda-tunda sebagaimana diperintahkan oleh Rasulullah SAW “ Berikanlah upah buruh itu sebelum kering keringatnya”. Setiap apapun yang dikerjakan oleh manusia pasti akan mendapatkan balasan dari Allah swt. Baik itu perbuatan baik maupun buruk akan mendapat balasan yang setimpal.

¹¹ Rachmat Syafe' I, *Fiqih Muamalah*, (Bandung : Sinar Baru Algensido, 1994), 304.

¹² Didin Hafidhuddin, Hendri Tanjung, “*Manajemen Syariah dalam Praktik*” (Jakarta: Gema Insani Press, 2003),136.

Seperti dijelaskan dalam Al-Qur'an surat An-Nahl ayat 97, Al-Kahfi ayat 30 dan At-Taubah ayat 105 berikut :

مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِّنْ ذَكَرٍ أَوْ أُنْثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهٗ حَيٰوةً طَيِّبَةً
وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُمْ بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ ﴿٩٧﴾

Terjemahannya :

“Barangsiapa yang mengerjakan amal saleh, baik laki-laki maupun perempuan dalam keadaan beriman, maka sesungguhnya akan Kami berikan kepadanya kehidupan yang baik dan sesungguhnya akan Kami beri balasan kepada mereka dengan pahala yang lebih baik dari apa yang telah mereka kerjakan”.

(Q.S An-Nahl : 97)

إِنَّ الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ إِنَّا لَا نُضِيعُ أَجْرَ مَنْ أَحْسَنَ
عَمَلًا ﴿٣٠﴾

Terjemahannya:

“Sesungguhnya mereka yang beriman dan beramal saleh, tentulah Kami tidak akan menyia-nyiakkan pahala orang-orang yang mengerjakan amalan(nya) dengan yang baik.” (Q.S Al-Kahfi: 30).

Tafsir dari ayat di atas, menjelaskan pahala bagi orang-orang yang beriman kepada Al-Qur'an dan mengamalkan segala perintah Allah dan Rasul dengan sebaik-baiknya, yaitu diberi pahala yang besar. Allah tidak akan menyia-nyiakkan pahala dari amal kebajikan yang mereka lakukan, dan tidak pula mengurangi hak-hak mereka sedikit pun. Banyak janji Allah dalam Al-Qur'an kepada orang-orang mukmin di antaranya bilamana mereka melakukan amal kebajikan, sedikit pun Allah tidak akan menyia-nyiakannya. Setiap amal

kebajikan, meskipun hanya sebesar biji sawi, tentu diberi ganjaran oleh Allah swt.¹³

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ اِلَى

عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾

Terjemahannya:

”Dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, maka Allah dan RasulNya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.” (Q.S At-Taubah : 105)

Tafsir dari keterangan di atas adalah balasan didunia dan diakhirat. Ayat ini menegaskan bahwa balasan atau imbalan bagi mereka yang beramal saleh adalah imbalan dunia dan akhirat. Amal saleh sendiri oleh Syeikh Muhammad Abduh didefinisikan sebagai segala perbuatan yang berguna bagi pribadi, keluarga dan manusia secara keseluruhan. Sementara menurut Syeikh Az-Zamakhsari, amalan saleh adalah segala perbuatan yang sesuai dengan dalil akal, Al-Quran dan Sunnah Nabi Muhammad Saw. Menurut Definisi Muhammad Abduh didefinisikan sebagai seorang yang bekerja pada suatu badan usaha (perusahaan) dapat dikategorikan sebagai amalan saleh, dengan syarat perusahaan tidak memproduksi atau menjual barang-barang yang haram. Dengan demikian, maka seorang agen yang bekerja dengan benar, akan menerima dua imbalan yaitu imbalan dunia dan imbalan akhirat.

¹³ Diakses dari <https://quran.nu.or.id/al-kauf/30>, pada hari kamis, 31 Oktober 2024.

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.¹⁴

Reward tersebut berupa poin yang di dapatkan 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:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ۗ

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

QS. Al-Isra [17] 34 :

وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ ۗ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا ﴿٣٤﴾

¹⁴ Muhammad, Abdul Qadir Ahmad, Atho, *Tsubulus Salam Syarah Bulughal Maram min Jam'i Adillatul Ahkam*, Juz 3, .hlm. 156.

Terjemahannya:

”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.

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.

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 dalam nya 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 syariah Kata kunci Multi Level Marketing syariah.¹⁵

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
- 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

¹⁵ Fatwa DSN MUI NO. 75 Tahun 2009 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang Syariah. Kata Kunci Multi Level Marketing Syariah.

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 tarik 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 perekrutan/pendaftaran Mitra Usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk.

10). Excessive mark-up adalah batas marjin 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.¹⁶

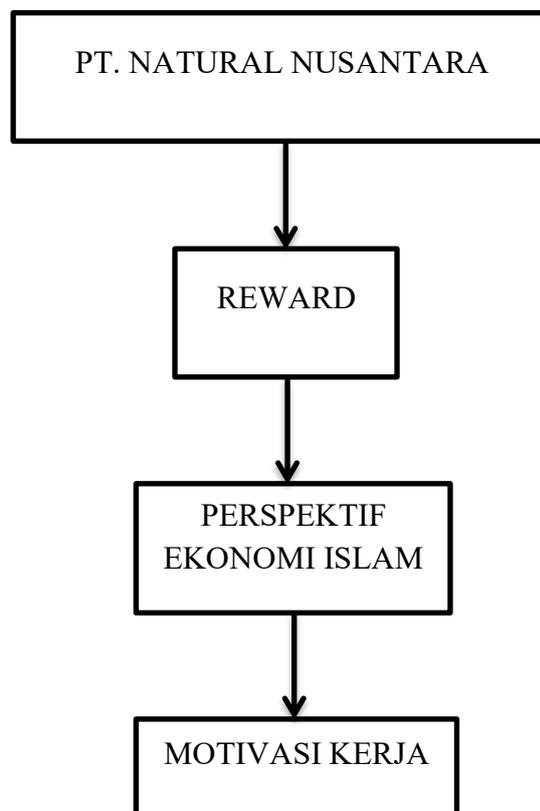
Sesuai dalam peraturan Fatwa DSN MUI No 75 Tahun 2009 Sistem Reward produk PT. Natural Nusantara ini sudah sesuai dengan Prinsip Ekonomi Islam, sesuai yang disampaikan dari urutan no 1- 8 bahwa sistem Reward telah disediakan oleh perusahaan tersebut sesuai hasil kerja keras mitra usaha.

¹⁶ Ibid., 19.

C. Kerangka Berfikir

Dalam penelitian ini kiranya peneliti telah merumuskan kerangka pemikiran untuk diarahkan pada sasaran secara sistematis, karena kerangka pemikira dijadikan skema berpikir atau dasar-dasar pemikiran untuk memperkuat indikator yang melatar belakangi penelitian ini. Sebab penulis ingin mengetahui jawaban terhadap rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas. Oleh karena itu, penulis akan menggabungkan antara teori mengenai Sistem reward produk PT. Natural Nusantara Dalam Perspektif Ekonomi Islam dan masalah yang diangkat dalam penelitian ini.

Gambar 2.1



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Desain Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian yang menggunakan metode kualitatif. Metode kualitatif ini digunakan karena ada beberapa pertimbangan. Pertama, menyesuaikan metode kualitatif lebih mudah apabila berhadapan kenyataan ganda. Kedua, metode ini menyajikan secara langsung hakikat antara hubungan peneliti dan responden. Ketiga, metode ini lebih peka dan lebih dapat menyesuaikan diri dengan banyak penajaman pengaruh bersama dan terhadap pola-pola nilai yang dihadapi¹

Penelitian kualitatif ditujukan untuk menemukan masalah yang ada pada sistem *reward* pada PT. Natural Nusantara, penelitian kualitatif ini juga merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata langsung maupun tidak langsung yang didapatkan dari informan atau praktik dilapangan yang diamati, dengan tambahan data-data yang diperoleh terkait Analisis Sistem Reward Produk PT Natural Nusantara Dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus Pada PT. Natural Nusantara Cabang Palu Selatan).

B. Lokasi Penelitian

Adapun lokasi penelitian ini mengambil tempat lokasi di Kelurahan Tatura Utara Kec. Palu Selatan. Alasan peneliti mengambil judul tersebut karena masih ada beberapa prinsip-prinsip yang belum terlaksana dengan baik. Sehingga yang

¹ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2010) 5

terjadi dilapangan dalam pembagian *reward* masih dirasa kurang berjalan dengan baik dan wajar. Pada alasan diatas, belum ada peneliti yang mengangkat judul serupa di daerah tersebut. Sehingga membuka peluang bagi penulis untuk mengkaji lebih lanjut tentang analisis sistem *reward* pada PT. Natural Nusantara di kecamatan Palu Selatan.

C. Kehadiran Penelitian

Dalam suatu penelitian kehadiran peneliti dalam penelitian ini sangatlah penting dan utama. Dalam penelitian ini penulis bertindak sebagai pengumpul data dilapangan dengan menggunakan alat penelitian yang aktif dalam mengumpulkan data-data di lapangan, selain penulis yang dijadikan alat pengumpulan data adalah dokumen-dokumen yang menunjang keabsahan hasil peneliti serta alat-alat bantu lain yang dapat mendukung terlaksananya penelitian seperti kamera dan alat perekam. Oleh karena itu kehadiran seorang peneliti di lokasi penelitian sangat menunjang keberhasilan suatu penelitian, alat bantu memahami masalah yang ada, serta hubungan dengan informan menjadi lebih dekat sehingga informasi yang didapat menjadi lebih jelas. Maka kehadiran peneliti menjadi sumber data yang mutlak.

D. Data dan Sumber Data

Yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian ini adalah keterangan yang benar dan nyata, keterangan atau bahan nyata yang dapat dijadikan sebagai dasar kajian atau dari mana data diperoleh.²⁴

²⁴Andi Prastowo, *Memahami Metode-Metode Penelitian* (Jakarta: Ar-Ruzz Media, 2014), 31.

Data merupakan hasil pencatatan baik berupa fakta dan angka yang dijadikan bahan untuk menyusun informasi.

Dalam penelitian ini terdapat 2 (dua) sumber data yang digunakan oleh penulis yang terdiri dari:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer merupakan data yang didapatkan langsung dari lapangan atau tempat penelitian seperti kata-kata dan tindakan orang-orang yang diamati atau diwawancarai merupakan sumber data utama. Sumber ini diambil dengan cara pencatatan tertulis maupun dengan wawancara.

Adapun data primer dalam penelitian ini adalah pemilik Natural Nusantara (NASA) cabang Palu Selatan dan karyawan.

2. Sumber Data Sekunder

Data sekunder adalah jenis data yang dapat dijadikan sebagai pendukung data pokok, atau dapat pula didefinisikan sebagai sumber yang mampu atau dapat memberikan informasi atau data tambahan yang dapat memperkuat data pokok.²⁵ Data ini berasal dari pemilik Natural Nusantara (NASA) cabang Palu Selatan, dan juga bersumber dari internet, buku, dan jurnal-jurnal.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian adalah :

1. Observasi

Teknik observasi merupakan metode pengumpulan data dengan melakukan pengamatan terhadap objek yang diteliti dan pencatatan secara

²⁵Suryadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian* (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 1998), 88.

sistematik gejala-gejala yang diselidiki. Harun Nasution, berpendapat bahwa “observasi dilakukan untuk memperoleh informasi tentang kelakuan manusia yang terjadi dalam kenyataan”²⁶ Dalam observasi ini penulis menggunakan metode observasi langsung, yakni penulis mengumpulkan data dengan cara mengamati langsung terhadap objek yang diteliti dan dengan dibarengi dengan kegiatan pencatatan sistematis sehubungan dengan apa yang dilihat dan berkenaan data yang dibutuhkan.

2. Wawancara

Wawancara (*Interview*) adalah tanya jawab atau pertemuan dengan seorang untuk suatu pembicaraan. Metode wawancara dalam konteks ini berarti proses memperoleh suatu fakta atau data dengan melakukan komunikasi langsung (tanya jawab secara lisan) dengan responden penelitian, baik secara temu wicara atau menggunakan teknologi komunikasi (jarak jauh).²⁷ Adapun yang penulis wawancarai yaitu pemilik Natural Nusantara (NASA) cabang Palu Selatan dan juga agen lainnya dengan menggunakan teks wawancara yang dibuat oleh Penulis namun bentuk wawancara tersebut tidak terstruktur.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah suatu teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data dari sumber non insani, sumber ini terdiri dari dokumen dan rekaman seperti surat kabar, buku harian, naskah pribadi, foto-foto, catatan kasus dan lain-lain.

²⁶ S. Nasution, *Metode Research Penelitian Ilmia*, (Cet VII: Jakarta: Bumi Aksara, 2004), 106

²⁷ Supardi, *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), 121

Melalui teknik dokumentasi ini peneliti mengumpulkan data-data yang diperlukan yang ada ditempat atau dilokasi penelitian. Misalnya, dokumen berupa foto-foto ²⁸

F. Teknik Analisis Data

Setelah sejumlah data-data keterangan berhasil dikumpulkan, maka penulis selanjutnya menganalisis data tersebut dengan beberapa teknik penelitian yang bersifat kualitatif, maka analisis yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Reduksi data

Reduksi data yaitu mereduksi data sehingga dapat disajikan dalam satu bentuk narasi yang utuh. Reduksi data dapat diartikan sebagai proses pemilihan, perumusan pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data yang muncul dari catatan tertulis dilapangan. Reduksi data berlangsung secara terus menerus selama proyek beorientasi kualitatif berlangsung.²⁹ Dalam hal ini penulis merangkum, memilih hal-hal pokok dan hanya memfokuskan pada hal-hal yang penting.

2. Penyajian Data

Menurut Matthew B. Miles menyajikan data adalah sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dengan melihat penyajian, penulis akan dapat memahami apa yang terjadi dan apa yang harus dilakukan, lebih jauh mengambil atau

²⁸ Imbron Arifin, *Penelitian Kualitatif*, (Bandung; Kalimantan Press, 1996), 82

²⁹ Matthew B. Milles, dkk, *Kualitatifve Data Analisisys*, diterjemahkan oleh Tjepjep Rohendi Rohidi dengan judul *Analisis Data Kualitatif*, (Cet 1, Jakarta ; UI Press, 1992), 16

menganalisis tindakan berdasarkan atas pemahaman yang dapat dari penyajian data tersebut.³⁰

3. Verifikasi Data

Verifikasi data yaitu pengambilan kesimpulan dari data yang didapatkan. Dalam konteks ini, Matthew B. Milles menjelaskan bahwa yang terpenting dalam penelitian adalah menarik kesimpulan dan verifikasi. Dari permulaan pengumpulan data, seorang penganalisis kualitatif mulai mencari benda, mencatat keteraturan, pola-pola, penjelasan, konfigurasi yang mungkin, alur sebab dan akibat dan proposisi. Dalam hal kegiatan memverifikasi data, penulis mengambil kesimpulan yang mengacu pada hasil reduksi data. Data yang terkumpul dari wawancara dan observasi yang penulis pilih agar sesuai dengan judul dan membuang bagi yang tidak diperlukan lagi.

G. Pengecekan Keabsahan Data

Pengecekan keabsahan data diterapkan dalam penelitian agar data yang diperoleh terjamin validitas dan kreabilitasnya, pengecekan keabsahan data dilakukan dengan tringulasi data. Tringulasi data yaitu teknik pengecekan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain, diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Ada empat macam tringulasi sebagai teknik pemeriksaan yaitu tringulasi dengan sumber, tringulasi dengan metode, trigulasi dengan penyidik, dan tringulasi dengan teori.³¹

³⁰ Ibid, 17

³¹ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (cet.XXXXIV), Bandung; Remaja Rosda Karya 2015), 178

Tringulasi dengan sumber maksudnya membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda. Hal ini dapat diperoleh dengan cara membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara. Tringulasi dengan metode, maksudnya pengecekan dengan derajat kepercayaan melalui beberapa sumber data dengan metode yang sama. Tringulasi dengan penyidik, maksudnya memanfaatkan peneliti atau pengamat lain, untuk membantu mengurangi kemencengan dan kekeliruan dalam pengumpulan data. Tringulasi dengan teori, maksudnya membandingkan suatu teori yang lain.

Tringulasi data merupakan pengecekan data terhadap sumber data dengan mengecek kesesuaian sumber data yang diperoleh dengan karakteristik sumber data yang di tentukan penulis, kesesuaian metode penelitian yang digunakan atas kesesuaian teori yang dipaparkan dalam tinjauan pusaka dengan hasil penelitian.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

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

1 oktober 2002 ditetapkan untuk dikembangkan lebih intensif disertai pembinaan (pola pikir, mental, motivasi, skil dan modal) menggunakan brand perusahaan PT. Natural Nusantara. Natural mengandung arti mengutamakan

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

teknologi yang alami dan ramah lingkungan, PT. Natural Nusantara mengandung arti mengutamakan hasil karya anak bangsa.

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 seluruh nya 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 keanekaragam hayati Indonesia pada khususnya dan dunia pada umumnya maka mulai tahun 2003 dikembangkan juga

² Buku Panduan Mitra PT. Natural Nusantara, 2020

pengolahan keanekaragam 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.

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 pendafrtan 250.000, calon mitra PT. Natural Nusantara ini mendapat 3 produk yaitu (propolis, grece, dan pupuk grenstar.³

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 seabagai polisi di Kota Palu yaitu pak Andi, pertama kali yang diperkenalkan itu produk kesehatan kewanitaan (NCX) dan produk pertanian.⁴

³ Buku Panduan Mitra PT. Natural Nusantara, 2015

⁴ Ibid 02

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.

2. Visi dan Misi PT. Natural Nusantara (NASA)

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

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. ⁵

Slogan perusahaan yang terus dipegang dan menjadi acuan pada perusahaan PT. Natural Nusantara (NASA) berbunyi “dengan semangat mencapai Indonesia

⁵ Buku Profile PT. Natural Nusantara (Yogyakarta: 4K)

Makmur Raya Berkeadilan serta memberikan sesuatu yang Bermanfaat dan bermakna bagi dunia.”

3. 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.

Gambar 4.1

STRUKTUR ORGANISASI PT. NATURAL NUSANTARA CABANG PALU SELATAN



Fungsi dari tiap-tiap bagian di atas adalah sebagai berikut :

- a. Owner yaitu pendiri dan pemegang stokis serta berwenang dalam memberikan pengarahan, berupa bimbingan dan mengawasi kinerja para mitra usaha yang di bawah jaringan nya.
- b. Koordinator Upline adalah anggota yang berada di urutan lebih tinggi dari downline dan bertanggung jawab merekrut anggota baru. Seseorang yang menempati posisi upline dalam rantai bisnis harus menggait sebanyak mungkin anggota baru untuk bergabung. Nantinya, para anggota baru tersebut akan menempati posisi downline yang berada di bawah naungan upline yang merekrut.
- c. Koordinator Distributor adalah seorang yang terdaftar sebagai anggota pada pemasaran jaringan PT. Natural Nusantara.⁶

4. Letak Geografis Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di lokasi Stokis PT. Natural Nusantara cabang Palu Selatan, Provinsi Sulawesi Tengah. Kelurahan ini merupakan lokasi yang sangat strategis dan berada di Tengah kota, sehingga dapat memudahkan konsumen untuk membeli produk, dan anggota yang akan bergabung menjadi *reseller* Natural Nusantara.

⁶ Buku Panduan PT. Natural Nusantara (Yogyakarta:4K) 73.

B. Hasil dan Pembahasan

1. Sistem Pemberian Reward Dalam Meningkatkan Kinerja Distributor Pada PT. Natural Nusantara Cabang Palu Selatan

Pemberian reward diharapkan dapat memotivasi karyawan untuk bekerja lebih maksimal. Di samping itu, pemberian reward juga diharapkan dapat meningkatkan kepuasan karyawan sehingga hal tersebut memungkinkan karyawan untuk lebih berkomitmen pada kinerjanya. Selain itu, pemberian reward juga menjadi salah satu cara untuk membentuk perilaku yang diinginkan.

Sistem pemberian reward dalam meningkatkan kinerja distributor dapat dilakukan dengan beberapa cara, seperti:

- a. Komisi Penjualan: Memberikan komisi kepada distributor berdasarkan jumlah penjualan produk.
- b. Bonus Target: Memberikan bonus kepada distributor yang mencapai target penjualan tertentu.
- c. Poin Reward: Memberikan poin kepada distributor berdasarkan penjualan produk, yang dapat ditukar dengan reward seperti voucher belanja, gadget, atau liburan.
- d. Jenjang Karir: Memberikan kesempatan kepada distributor untuk naik jenjang karir dan memperoleh reward yang lebih besar.
- e. Reward Prestasi: Memberikan reward kepada distributor yang mencapai prestasi tertentu, seperti menjadi distributor terbaik atau mencapai target penjualan tertinggi.

- f. Penghargaan: Memberikan penghargaan kepada distributor yang berprestasi, seperti penghargaan distributor terbaik atau penghargaan khusus.

Dengan sistem pemberian reward yang efektif, perusahaan dapat meningkatkan motivasi dan kinerja distributor, sehingga dapat meningkatkan penjualan dan pertumbuhan bisnis.⁷

Dalam wawancara yang dilakukan oleh penulis mengenai pemberian reward, Ibu Eka menyatakan :

“Pemberian reward itu bisa buat karyawan menjadi semangat dan termotivasi dalam menjalankan kinerjanya, Reward yang diberikan itu berupa bonus dari hasil penjualan, jenjang karir, dan reward prestasi.”⁸

Berdasarkan hasil wawancara dari Ibu Eka selaku owner PT. Natural Nusantara Cabang Palu Selatan, dapat disimpulkan bahwa Reward yang diberikan kepada karyawan dapat meningkatkan kinerja dan motivasi pada karyawan, Reward yang diberikan berupa bonus dari target penjualan, dan memberikan kesempatan kepada karyawan untuk naik jenjang karir dan memperoleh reward yang lebih besar.

Pendapat yang sama mengenai Reward juga dinyatakan oleh Ibu Nita Febriani :

“Pemberian reward juga merupakan penghargaan atau bonus yang sudah disediakan oleh perusahaan untuk karyawan, agar karyawannya itu tetap rajin bekerja dan berprestasi dalam mempertahankan bisnis. Sistem Reward produk PT. Natural Nusantara ini sudah sesuai dengan perjanjian pihak perusahaan terhadap

⁷ Putri sulisyatul nggolibah, “pengaruh pengetahuan fatwa DSN-MUI no. 75 tahun 2009 tentang PLBS dan bonus poin terhadap keputusan bergabung bisnis nasa (natural nusantara) di jenangan ponorogo” Skripsi Diterbitkan, IAIN Ponorogo 2023.

⁸ Eka, Owner PT. Natural Nusantara Cabang Palu Selatan, Wawancara, 12 Juni 2025.

semua mitra PT. Natural Nusantara akan memberikan reward apabila dalam bekerja begitu baik dan bisa mengembangkan bisnis”.⁹

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.

Tabel 4.1

**PERINGKAT MITRA PT.NATURAL NUSANTARA YANG
MENERIMA REWARD JL. BATU BATA INDAH PALU SELATAN**

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 – 1 JT
4.	Gold Manager	5500-10.000 PV	1 JT 500 – 2 JT 500

⁹ Nita Febriani, Koordinator Upline PT. Natural Nusantara Cabang Palu Selatan, Wawancara, 12 Juni 2025.

5.	Pearl Manager	20.500- 30.000 PV	6 JT 500 – 8 JT
6.	Emerland Manager	35.000 – 56.000 PV	10 JT 500 – 12 JT 600
7.	Diamond Directur	100.000 – 150.000 PV	20 JT - 21 JT 500
8.	Executive Diamond Directur	200.000 – 250.000 PV	23 JT 500 – 26 JT 900
9.	Double Diamond Directur	250.000 – 300.000 PV	30 JT – 50 JT
10.	Crown Dimond Directur	300.000 – 500.000 PV	50 JT – 100 JT ¹⁰

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 dikumpulkan di Kota Palu adapun masing - masing nya pertama sebagai distributor 500-1000 PV Rabat yang diterima 150Rb – 200Rb, manager 1500 – 5000 PV Rabat yang diterima 250 – 350Rb dan silver manager 3500-5000 PV rabat yang diterima 600rb-1 JT, sedangkan gold manager 5500-10000 PV rabat yang diterima 1 JT500-2 JT500rb, Pearl Manager 20500-30000 PV rabat yang diterima 6. JT500-8. JT Emerald Manager 35000-56000 PV

¹⁰ Buku Panduan PT. Natural Nusantara (Yogyakarta: 4K), 65

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 JT¹¹

a. Sistem Bonus, Keuntungan Langsung dan Rabat Pengembangan

1.) Sistem Bonus

Bonus seorang distributor dapat diperoleh dari hasil kerja keras dalam menjual produk. Tidak ada istilah bonus yang didapat dari hasil merekrut anggota baru. Bonus NASA diperoleh dari alokasi perusahaan yang seharusnya dialokasikan ke media masa (televisi, radio, koran dan lainnya) tetapi ini dialokasikan kepada distributor berdasarkan hasil kerjanya di setiap bulan. Terkait penghitungan bonus, para distributor sudah bisa menghitung berapa banyak bonus yang akan mereka dapatkan, karena mereka dibekali buku panduan terkait hal tersebut. Tidak hanya penghitungan bonus saja, para distributor juga dapat mengetahui bagaimana caranya agar meningkatkan jumlah bonus yang mereka terima. Bonus akan diberikan setiap tanggal 20 di setiap bulannya, sedang batasan untuk mengumpulkan data omset penjualan adalah setiap tanggal 5. Penghitungan bonus dilakukan oleh perusahaan mulai dari tanggal 5- 18. Tidak ada pengecualian bonus yang harus diambil di perusahaan, semua bonus di transfer ke rekening para distributor.

¹¹ Eka, Owner PT. Natural Nusantara Cabang Palu Selatan, Wawancara, 12 Juni 2025.

2.) Keuntungan Langsung

Keuntungan langsung di sini adalah keuntungan yang diperoleh dari selisih harga konsumen dan harga distributor. Sebagai contohnya si A adalah seorang distributor, ia mendapat order dari si B.

3.) Rabat Pengembangan

Di NASA dikenal 2 istilah dalam penghitungan bonus yaitu PV (point value) adalah poin yang ada disetiap produk untuk mempresentasikan besarnya rabat yang diperoleh dan BV (business value) adalah nilai produk untuk menghitung besarnya rabat yang diperoleh. Setiap 1 PV itu bernilai 1000 BV.

Dalam bisnis NASA tidak ada yang dirugikan, walaupun seorang downline belum tentu bisa memberikan kekayaan kepada upline atau sebaliknya. Di NASA banyak terjadi para downline yang serius menjual, mempunyai omset dan membina maka bonus mereka itu lebih besar daripada uplinenya. Tapi kalau mereka hanya sekedar menunggu, tidak mempunyai omset dan tidak membina maka bonusnya kecil dan mereka akan kalah dengan downline-downlinenya.¹²

penulis melakukan wawancara kepada beberapa distributor PT. Natural Nusantara Cabang Palu Selatan. Penulis menanyakan tentang bagaimana dengan Pendapatan bonus yang mereka dapatkan, dengan hasil wawancara sebagai berikut:

Ibu Desy Ratnasari selaku distributor NASA mengatakan :

“Intinya, untuk mendapatkan bonus didalam bisnis ini caranya adalah dengan menjual produk dan memasarkannya. Jadi, para distributor ini hanya akan

¹² Mirawati Susanto Putri, “Pelaksanaan Fatwa DSN MUI No.75 Tahun 2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Pada Sistem Penjualan Langsung Berjenjang di PT. Natural Nusantara Yogyakarta” (Skripsi Diterbitkan, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta 2019)

diberikan bonus ketika mampu menjual produk dan berdasarkan atas prestasinya sendiri.”¹³

Maksud dari Ibu Novita Ayu yakni untuk mendapatkan bonus dalam bisnis NASA ini distributor harus bisa menjual produk serta bisa mempromosikannya. Dan bonus ini tidak akan diberikan pada distributor jika tidak mampu menjual produknya.

Demikian pula apa yang disampaikan oleh Ikha Wahyuni selaku distributor NASA juga mengatakan :

“bonus yang diberikan kepada seorang distributor itu diperoleh dari hasil kerja kerasnya sendiri kak, dalam menjual produk. Jadi tidak ada istilahnya bonus itu didapatkan dari hasil perekrutan anggota yang baru. Untuk anggota barupun pendaftarannya relative murah dan tidak terlalu tinggi dibandingkan dengan MLM lain. Dan Kalau mau dapat bonus ya harusnya banyak mempromosikan menjual banyak produk.”¹⁴

Maksud dari wawancara ibu Ikha Wahyuni tersebut ialah dalam mendapatkan bonus seorang distributor bekerja keras sendiri dalam menjual produknya. Dan bonus itu didapatkan bukan dari hasil rekrut anggota baru melainkan dari hasil menjual produknya sendiri, apabila ada anggota baru bonus distributor tersendiri dan bonus anggota baru tersebut juga tersendiri. Anggota baru disini pendaftarannya juga relative murah yakni Rp. 200.000 dan angka disinilah yang membedakan. Jadi ketika distributor merekrut anggota baru, mereka tidak mendapatkan bonus sama sekali, hal inilah yang menjadi point utama bagi perusahaan tersebut jika dibandingkan dengan MLM pada umumnya.

¹³ Desi Ratnasari, Distributor PT. Natural Nusantara Cabang Palu Selatan, Wawancara, 12 Juni 2025.

¹⁴ Ikha Wahyuni, Distributor PT. Natural Nusantara Cabang Palu Selatan, Wawancara, 12 Juni 2025.

Ibu Ghina juga menyampaikan selaku distributor NASA yakni :

“untuk perhitungan bonus kita juga sebagai distributor itu bisa melihat dalam buku panduan karena para distributor sudah dikasih buku panduan yang udah sepaket terkait perhitungannya. Nah, untuk bonus ini biasaya akan diberikan pada tanggal 20 setiap bulan. Dan juga bonusnya ini masuk dalam rekening masing masing, jadi tidak di kasih secara tunai atau langsung”¹⁵

Maksud dari wawancara ibu Ghina diatas adalah dalam perhitungan bonus distributor bisa mengacu pada buku panduan yang telah diberikan oleh perusahaan, disertai pemberian bonus tersebut langsung pada rekening distributor masing masing.”

b. Perekrutan Distributor Baru

PT. Natural Nusantara dalam hal ini membuka pintu lebar bagi siapa saja yang ingin bergabung menjadi distributor NASA. Dari hasil wawancara Ibu Eka selaku Owner PT. NASA Cabang Palu Selatan mengatakan bahwa dengan cara membeli paket pendaftaran senilai Rp. 200.000, kita dapat bergabung menjadi distributor resmi Natural Nusantara dan yang akan di dapat saat mendaftar adalah buku panduan pengetahuan produk, daftar harga produk, kode etik, tata cara menjual produk NASA, kartu anggota, VCD company profile, dan 3 produk NASA yang berupa produk pertanian, produk kesehatan dan produk kecantikan.¹⁶

c. Produk PT. Natural Nusantara

1.) Produk Pertanian, Perkebunan, Peternakan, dan Perikanan

¹⁵ Ghina, Distributor PT. Natural Nusantara Cabang Palu Selatan, Wawancara, 12 Juni 2025.

¹⁶ Eka, Owner PT. Natural Nusantara Cabang Palu Selatan, Wawancara, 12 Juni 2025.

- a) Power Nutrition, pupuk organik khusus tanaman buah yang berfungsi untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produksi buah serta membantu membuahkan di luar musim.
 - b) POC Nasa, pupuk organik berbentuk ion yang langsung dipakai tanaman untuk menaikkan kuantitas dan kualitas produksi. Kandungan nutrisi 1 liter POC Nasa setara dengan 1 ton pupuk kandang.
 - c) Hormonik, hormone/zat pengatur tubuh (ZPT) organik terdiri atas Auksin, Giberelin, Sitokinin berfungsi untuk pertumbuhan vegetative dan generative (pembungaan dan pembuahan).
 - d) Viterna Plus, nutrisi alami untuk peternak (unggas dan ternak) dan perikanan (darat dan payau). Viterna plus berfungsi untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produksi.
- 2.) Nutrisi/Suplemen Kesehatan
- a) Natural AMN Evolution, terdiri atas asam amino essential dan non essential. Produk tersebut diperkaya dengan Wey protein serta fitro hormon yang berfungsi mengoptimalkan metabolisme, stamina dan daya tahan tubuh.
 - b) Calsea Plus, memiliki kandungan kalsium yang diekstrak dari fosil kerang. Produk tersebut diperkaya vitamin D dan E untuk mendukung penyerapan kalsium yang optimal.
 - c) Enbepe (Natural Brain Power), nutrisi alami untuk menjaga kesehatan otak dan syaraf serta untuk membantu penyembuhan penyakit yang berkaitan dengan otak dan syaraf.

- d) Natural Lecithin, ekstrak kedelai yang diproses secara alami. Produk tersebut aman dan bermanfaat untuk menjaga kesehatan secara alami dan membantu penyembuhan berbagai penyakit.
 - e) Royal Jelly, produk madu yang memiliki banyak kandungan vitamin dan mineral. Produk tersebut diproses dengan teknik Lyophilized sehingga kandungan vitamin dan mineral tetap terjaga dan tidak mudah rusak.
 - f) Natural Chlorophyllin, produk tersebut mengandung asam chlorophyl yang bermanfaat untuk membersihkan pembuluh darah dan organ tubuh dari penumpukan senyawa beracun dan bahan berbahaya.
 - g) Serbuk Beras Merah Natural, memiliki kandungan serat/dietary fiber yang sangat penting untuk menjaga kesehatan organ pencernaan dan bermanfaat untuk diet yang sehat.
 - h) Super Nano Propolis, berfungsi sebagai antioksidan, pengobatan kanker, pembunuh kuman, bakteri, virus dan dapat menghambat keparahan semua penyakit.
 - i) RS-SINOV, berfungsi untuk mengatasi peradangan dan nyeri.
 - j) Herbagyn, senyawa antioksidan, anti inflamasi pada daun sambungnyowo membantu meredakan peradangan pada dinding pembuluh darah dan juga membantu penderita lepra, penurunan tensi darah, mengatasi kanker dan tumor.
- 3.) Produk Kecantikan
- a) Collagensoap, berfungsi untuk menutrisi kulit dari luar dan solusi untuk kulit berminyak.

- b) Facial Cleanser, berfungsi untuk menutrisi kulit dari luar dan solusi untuk kulit sensitif.
- c) Collaskin Body Lotion, berfungsi untuk merawat dan menutrisi kulit dari luar untuk seluruh tubuh.
- d) Moreskin Nature, berfungsi mengurangi kerutan. membuat kulit cerah alami dengan cara mengangkat kulit mati.
- e) Moreskin Hand Body Oil, membantu mencerahkan dan melembabkan kulit.
- f) Moreskin Serum Vitamin C, membantu mencerahkan, melembutkan dan menyamarkan kerutan halus.
- g) Moreskin Serum Whitening Gold, membantu mencerahkan, melembutkan dan menyamarkan kerut halus.
- h) Moreskin Magic Transparan Lipgloss, membantu menutrisi bibir yang kering.¹⁷

2. Sistem Reward PT.Natural Nusantara Dalam Perspektif Ekonomi Islam

Indikator dari terwujudnya konsep perspektif islam terhadap system Reward dalam aktivitas berbisnis adalah ditandai dengan adanya sebuah praktik elaboratif antara aktivitas bisnis dan penerapan nilai-nilai ajaran Islam, sehingga kegiatan bisnis tidak hanya menjadi sebuah kegiatan saling berburu laba yang sebesar-besarnya saja dan akan mengesampingkan nilai-nilai etis yang ada dalam masyarakat dan ajaran agama. Para pelaku islamic entrepreneurship harus memiliki pandangan bahwa segala kegiatan bisnis yang dijalankan sangat terkait dengan prinsip dan nilai-nilai ajaran Islam yang berguna sebagai sarana

¹⁷ Buku Panduan PT. Natural Nusantara (Yogyakarta:4K), hlm. 73.

mendekatkan diri kepada Allah. Sebagaimana hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis bahwa distributor MLM (Multi Level Marketing) PT. Natural Nusantara Cabang Palu Selatan dalam menjalankan aktivitas bisnisnya tidak mengesampingkan nilai-nilai yang ada dalam masyarakat serta tuntunan agama Islam, mereka menjalankan bisnis dengan tujuan sebagai sarana beribadah kepada Allah SWT.

Kata reward dalam terminologi Islam dapat disamakan dengan kata (targhib) dari asal katan “gharaba“ yang dapat diartikan dengan “keinginan yang kuat”. Istilah targhib kerap diartikan dengan kalimat yang melahirkan keinginan yang kuat (bahkan sampai pada tingkat rindu), membawa seseorang tergerak untuk menggerakkan amalan. Dalam konsep Islam kalimat targhib kerap ditemui baik dlam teks-teks Al-Quran maupun hadis berupa janji-janji, reward, kabar baik yang memberi efek pada motivasi dan harapan untuk melaksanakan apa yang dijanjikan.¹⁸

a. Ketentuan Hukum

Ada 12 ketentuan hukum dalam Fatwa DSN MUI No.75 tahun 2009 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syariah, ketentuan hukum tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa; Objek yang dimaksud dalam pernyataan ini yaitu bisa berupa apa saja asalkan halal, tapi akan lebih bermanfaat dan tidak menimbulkan banyak

¹⁸ Parman et al., “Penerapan Sistem Reward dan Punishment dalam Perspektif Konsep Mashlahah”, *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 01 No. 02,(Desember 2023)

polemik ketika objek ini berupa kebutuhan pokok atau produk yang biasa dipakai sehari-hari.¹⁹

- 2) Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram; Kita bisa dengan mudah mengetahui apakah barang objek bisnis PLB dan MLM tersebut haram atau tidak, baik dari sisi zatnya maupun kegunaannya. Hal ini bukan berarti sistem bisnis yang dijalankan itu sudah berlabel halal, karena jika jumlah transaksi yang dipakai tidak sesuai dengan akadnya, ketidakadilan, tidak ada pengawasan dan pengawasan maka tidak menutup kemungkinan terjadi ketidak syariahan.²⁰
- 3) Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur gharar, maysir, riba, dharar, dzulm, maksiat;
 - a) Unsur gharar (ketidakpastian), gharar berarti suatu penampilan yang menimbulkan kerusakan, atau sesuatu yang tampaknya menyenangkan, namun dalam realitasnya memunculkan kebencian. Gharar terjadi ketika kedua belah pihak saling tidak mengetahui apa yang akan terjadi. Islam melarang hadirnya gharar dalam kegiatan perekonomian karena mengkonstruksi ketidakadilan.²¹

¹⁹ Rohimin, "Network Marketing: Analisis Terhadap Pemasaran Jejaring dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah", *Al-Intaj: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Vol. 02 No.2 (September), 92

²⁰ Ibid, h.93

²¹ Sirajul Arifin, "Gharar dan Risiko dalam Transaksi Keuangan", *Tsaqafah*, Vol. 6 No. 2, h.317

- b) Unsur maysir, maysir adalah segala bentuk transaksi yang mengandung unsur untung-untungan, taruhan, yang ketika akad itu terjadi hasil yang akan diperolehnya belum jelas.
- c) Unsur riba, dalam Islam riba terbagi menjadi dua yaitu riba nasiah, yaitu tambahan yang harus diberikan oleh orang yang berutang sebagai imbalan dari perpanjangan waktu pembayaran utangnya, dan riba fadhal, yaitu tambahan yang diperoleh dalam penukaran dua barang yang sama jenisnya. Sedangkan riba yang dimaksud dalam pembahasan kali ini terletak pada keuntungan yang diperoleh di saat kita memberikan iuran keanggotaan dengan harapan uang tersebut mendatangkan tambahan ketika berhasil merekrut anggota baru, jadi tambahan di sini tidak berdasarkan penjualan produk.²²
- d) Unsur dharar, dharar adalah dampak yang membahayakan, tidak memberi manfaat, menyulitkan atau merugikan diri sendiri maupun orang lain.
- e) Unsur dzulm, dzulm adalah menempatkan sesuatu tidak pada tempatnya, memberikan sesuatu tidak sesuai ukuran, kualitas dan temponya. mengambil sesuatu yang bukan haknya dan memperlakukan sesuatu tidak pada porsinya.
- f) Maksiat, maksiat merupakan tindakan yang melanggar hukum moral yang bertentangan dengan perintah Allah. Maksiat dapat melemahkan iman seseorang dan juga membuat seseorang lebih condong berbuat kemungkaran.³⁸ Jika dikaitkan dengan bisnis MLM ini maka terletak pada

²² Rohimin, "Network Marketing: Analisis Terhadap Pemasaran Jejaring dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah", *Al-Intaj: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Vol. 02 No.2 (September), 93

persaingan yang dilakukan oleh perusahaan, apakah persaingan tersebut didasarkan dengan syariat Islam atau tidak.

- 4) Tidak ada harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.²³
- 5) Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.²⁴
- 6) Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan; Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan perusahaan kepada mitra usaha karena berhasil melampaui target penjualan produk yang telah ditetapkan suatu perusahaan. Jumlah dari bonus ini harus sesuai dengan kinerja para distributor.²⁵
- 7) Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa; Dalam hal ini tidak boleh ada bonus pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan produk. Jadi jika tidak ada

²³ Ibid., h. 94

²⁴ Kuswara, "*Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat berwirausaha Sampai Dengan Pengelolaannya*" (Depok: Qultum Media), Cet. ke-1, h. 31.

²⁵ Rohimin, "Network Marketing: Analisis Terhadap Pemasaran Jejaring dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah", *Al-Intaj: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Vol. 02 No.2 (September), 94

keterlibatan aktif dalam penjualan produk, maka tidak akan mendapatkan bonus.²⁶

- 8) Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*. Pemberian bonus di sini juga tidak boleh menimbulkan *ighra'*, yaitu daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus/komisi yang dijanjikan.

Bonus tidak boleh dibuat sedemikian rupa sehingga menjadi faktor utama yang paling menarik sebagai sumber income atau tujuan utama dalam melakukan sistem bisnis ini. Income dari margin keuntungan penjualan barang atau produk jasa sudah selayaaknya lebih besar daripada income berupa komisi atau bonus.

- 9) Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya; Dalam hal ini harus bisa memberikan jaminan kepada downline di bawahnya, di mana dia akan mendapatkan imbal hasil yang sama dengan yang memulai lebih awal jika dia berhasil melakukan distribusi produl PLB meskipun downline tersebut tidak mempunyai downline di bawahnya.
- 10) Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain;
- 11) Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya

²⁶ Ibid.

tersebut; Dalam hal ini, mitra usaha memiliki kewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya agar tidak mengalami kesulitan untuk melakukan kegiatan distribusi produk dan tidak melenceng dari ketentuan yang telah ditentukan.²⁷

- 12) Tidak melakukan kegiatan money game. Semakin berkembangnya bisnis dengan sistem Multi Level Marketing, banyak perusahaan yang hanya mengatasnamakan MLM di mana sesungguhnya bentuk bisnis itu tidak lain adalah money game.

Money game sendiri adalah kegiatan penghimpunan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran mitra usaha yang baru/bergabung dan bukan dari hasil penjualan produk.²⁸

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dideskripsikan penulis di atas, dapat disimpulkan bahwa distributor MLM (Multi Level Marketing) PT. Natural Nusantara Cabang Palu Selatan sudah mengimplementasikan konsep ekonomi syariah, pada bisnis yang mereka jalankan.

²⁷ Ibid., h.95

²⁸ Ibid

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 Selatan ini sudah sesuai dengan hukum Islam terbagi kepada Dua Sistem :
 - a. Para mitra PT. Natural Nusantara Cab. Palu Selatan. 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 Selatan Kebanyakan Upline memberikan poin sesuai penjualan Downline. Setiap Upline memberikan semangat dan mengajarkan Downline nya agar lebih meningkatkan penjualannya 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 Selatan 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

menyajikan 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 Selatan harus memberikan saran, ajaran yang bermanfaat bagi mereka agar lebih sukses kedepan nya. Dan bisa seperti Mitra PT. Natural Nusantara lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Andershon, F. D, *et al.*, “Implementasi Sistem Reward Dan Punishment Untuk Meningkatkan Produktivitas Kinerja Karyawan Di Pt. Pelabuhan Indonesia (Persero) Regional Iv Unit Paotere”. *JEMSI (Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi)*, 10 no. 1, 2024.
- Arifin Imbron. *Penelitian Kualitatif*, Bandung: Kalimantan Press, 1996.
- Bintoro, D., & Daryanto, D. *Manajemen penilaian kinerja Karyawan* Yogyakarta: Gova Media, 2017, 184.
- Bintoro, D.,& Daryanto, D. *Manajemen penilaian kinerja karyawan*. Yogyakarta: Gava Media, 2017
- Desi Ratnasari, Distributor PT.Natural Nusantara Cabang Palu Selatan, Wawancara 12 Juni 2025.
- Diakses dari <https://marketing.bhaktiservices.com/5-alasan-perusahaan-wajib-memiliki-program-reward-karyawan/>, pada hari Rabu, 30 Oktober 2024.
- Diakses dari <https://quran.nu.or.id/al-kahf/30>, pada hari kamis, 31 Oktober 2024.
- Diakses dari <https://repository.radenintan.ac.id/546/1/SKRIPSI LENGKAP>, pada hari Jum’at, 29 Oktober 2024.
- Eka, Diamond Director PT. Natural Nusantara Cabang Palu selatan, Hasil Observasi, *Sistem reward Produk Nasa* di Jl. Batu Bata Indah 13 September 2024.
- Eka, Owner PT. Natural Nusantara cabang Palu Selatan, wawancara 12 Juni 2025.
- Fatwa DSN MUI NO.75, Tentang pedoman penjualan langsung berjenjang Syari’ah. Kata Kunci Multi level Marketing Syari’ah, 2009.
- Ghina, Distributor PT.Natural Nusantara Cabang Palu Selatan, Wawancara 12 Juni 2025.
- Hafidhuddin, D., & Tanjung, H. *Manajemen syariah dalam praktik*. Jakarta: Gema Insani Press, 2003.
- Ikha Wahyuni, Distributor PT.Natural Nusantara Cabang Palu Selatan, Wawancara 12 Juni 2025.
- Kusuma, Hana indra. *Buku panduan mitra PT.Natural Nusantara*, 2020.

- Kuswara, “*Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat berwirausaha Sampai Dengan Pengelolaannya*” (Depok: Qultum Media), Cet. ke-1, h. 31.
- Liesda, Mitra Tertinggi PT. Natural Nusantara Hasil Observasi, Sistem reward produk Nasa di Jl. Batu Bata Indah, 2023
- Meyrina, S. A., & Susana, R. “Pelaksanaan Reward Dan Punishment Terhadap Kinerja Pegawai Di Lingkungan Kementerian Hukum Dan HAM” *Jurnal Ilmiah Kebijakan Hukum*, 11 no. 2 2017
- Mhd. Fuad Zaini Siregar, “*Kontribusi Rekrutmen Pemberian Hadiah Dan Hukuman Terhadap Produktivitas Kerja Guru Di Mts N Kota Medan*”, (Tesis Diterbitkan, Program Magister Manajemen Pendidikan Islam, Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan 2020)
- Milles Matthew B, dkk. *Qualitatifve Data Analisisys*, diterjemahkan oleh Tjepjep Rohendi Rohidi dengan judul *Analisis Data Kualitatif*, (Cet 1, Jakarta ; UI Press), 1992
- Moleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya. Tinjauan Teoritis dan Praktis, 2010.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Cet.XXXXIV; Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015.
- Muhammad, Abdul Qadir Ahmad, Atho, Tsubulus Salam Syarah Bulughal Maramin Jam’i Adilatul Ahkam, Juz 3, 156, 2003.
- Mulyadi, J. S. *Sistem perencanaan dan pengendalian manajemen*. Yogyakarta: Aditya Media, 2001.
- Nahwia, “Sistem Reward Produk PT. Natural Nusantara Cabang Palu Timur Ditinjau Dalam Hukum Islam” Skripsi Diterbitkan, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu 2019
- Nasution, S. *Metode research, penelitian ilmiah*, Jakarta: Penerbit Bumi Aksara, 2004.
- Nggolibah, Putri Sulisiyatul, “ Pengaruh pengetahuan fatwa DSN-MUI, No. 75 tahun 2009 tetang PLBS dan bonus poin terhadap keputusan bergabung Nasa di jenangan ponogoro” Skripsi Diterbitkan, Ponogoro 2023
- Nita Febriani, Koordinator upline, PT. Natural Nusantara cabang Palu Selatan, wawancara 12 Juni 2025.

- Parman et al., "Penerapan sistem reward dan punishment dalam perspektif konsep masalah" *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol.01 No. 02, Desember 2023
- Praswoto Andi. *Memahami Metode-metode Penulisan*. Yogyakarta: Ruzz Media, 2014
- Putri, Mirawati susanto, "Pelaksanaan fatwa DSN-MUI No.75 tahun 2009 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syariah pada sistem penjualan langsung berjenjang di PT.Natural Nusantara Yogyakarta" Skripsi Diterbitkan, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Negeri, IAIN Surakarta 2009
- Renaldi, R. "Analisis Sistem Reward dan Punishment Terhadap Kinerja Pegawai. *Co-Value Jurnal Ekonomi Koperasi dan kewirausahaan*, 12 no. 3, 2021
- Rohimin, "Network Marketing: Analisis Terhadap Pemasaran Jejaring dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah", *Al-Intaj: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Vol. 02 No.2 September, h 92
- Saragih, Ladita Evani. "*Pengaruh Sistem Manajemen Reward, Punishment Dan Motivasi Terhadap Kinerja Karyawan Ptpn Ii Tanjung Morawa Distrik Tanaman Semusim.*", Skripsi di Terbitkan, Program Studi Manajemen, Universitas HKBP Nommensen, 2024.
- Sirajul Arifin, "Gharar dan Risiko dalam Transaksi Keuangan", *Tsaqafah*, Vol. 6 No. 2, h.317
- Supardi. *Metodologi penelitian Ekonomi dan Bisnis*, Yogyakarta : UII Press, 2005.
- Suryabrata, S. *Metodelogi penelitian*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1998
- Syafe'i, Rachmat. *Fiqh Muamalah*, Bandung: Sinar Baru Algensido, 1994.
- Wulansari, Vika A. "Pemberian Reward Pada Bisnis Multi Level Marketing NaturaWorld Jejaring soloraya Menurut Fiqh Muamalah" Skripsi Diterbitkan, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Dan Filantropi Islam, Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri Raden Mas Said (UIN) Surakarta 2023.

L

A

M

P

I

R

A

N

Lampiran 1 : Pedoman Wawancara

A. Kepala Mitra/Owner PT. Natural Nusantara Cabang Palu Selatan

- 1) Bagaimana sejarah berdirinya PT.Natural Nusantara Cabang Palu Selatan ?

Jawaban: 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.

- 2) Apa yang Anda ketahui mengenai Natural Nusantara ?

Jawaban : Natural Nusantara itu bisnis yang bergerak di bidang Agrokompleks, meliputi Pertanian, perikanan, peternakan, dan ketambahannya yaitu produk kesehatan dan kecantikan.

- 3) Berapa banyak produk yang dijual di Natural Nusantara ?

Jawaban : Natural Nusantara memiliki berbagai macam produk yang terbagi dalam beberapa kategori, seperti produk pertanian, perikanan, perkebunan, kesehatan, kecantikan, rumah tangga, dan teknologi inovasi. Keseluruhannya ada 314 produk .

- 4) Bagaimana sistem Reward Natural Nusantara..?

Jawaban : Pemberian reward itu bisa buat karyawan menjadi semangat dan termotivasi dalam menjalankan kinerjanya, Reward yang diberikan itu berupa bonus dari hasil penjualan, jenjang karir, dan reward prestasi

5) Reward dalam perspektif ekonomi islam itu bagaimana..?

Jawaban : Reward dalam pandangan islam merupakan hal yang baik karena dapat memuaskan dan meningkatkan motivasi kerja mitra, dalam bisnis ini kami terapkan prinsip syariahnya, imbalan yang diberikan sesuai dengan usaha serta kontribusi yang dilakukan setiap mitra.

B. Distributor PT. Natural Nusantara Cabang Palu Selatan

1) Apa saja kelebihan dan kekurangan dari produk PT. Natural nusantara..?

Jawaban : Kelebihan produk PT. Natural Nusantara terkhusus pada bidang agrokomples terbuat dari bahan organik dan alami diperuntukkan di area pertanian, sehingga para petani dapat penghasilan sesuai dengan keinginan konsumen.

2) Apakah reward yang di berikan sudah sesuai dengan ketentuan perusahaan..?

Jawaban : ya, Alhamdulillah reward yang saya terima sesuai dengan usaha dan hasil dari target penjualan produk, semakin banyak produk yang saya jual, semakin banyak bonus saya dapatkan.

3) Apa yang Anda ketahui mengenai Natural Nusantara ?

Jawaban : Menurut saya Natural nusantara itu suatu bisnis yang menyediakan banyak produk mulai dari bidang agrokomples, kesehatan, kecantikan, serta produk rumah tangga.

4) Apakah ada kendala terkait penjualan..?

Jawaban : Yaa, ada beberapa kendala dalam penjualan produk Natural Nusantara, terutama karena persaingan sesama distributor, banyak

distributor yang menjual produk yang sama, sehingga terjadi persaingan yang ketat. Hal ini bisa membuat distributor kesulitan untuk mendapatkan pelanggan dan mencapai target penjualan

5) Mengapa Anda tertarik menjadi distributor Natural Nusantara ?

Jawaban : Saya tertarik karena produk Natural Nusantara yang berkualitas, mempunyai konsep bisnis yang jelas serta potensi keuntungan yang bisa didapatkan, saya percaya bahwa produk-produk Nasa dapat memberikan manfaat nyata bagi masyarakat dan lingkungan, kemudian dalam bisnis ini saya mudah menjual produk, cukup promosikan lewat sosial media, kerjanya santai.

Lampiran 2 : Lembar Pengajuan Judul

	KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA	
	UNIVERSITAS ISLAM NEGERI DATOKARAMA PALU	
	جامعة داتوكاراما الإسلامية الحكومية بالو	
	STATE ISLAMIC UNIVERSITY DATOKARAMA PALU	
	FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM	
	Jl. Diponegoro No 23 Palu. Telp. 0451-460798, Fax. 0451-460165.	
	Website : www.uindatokarama.ac.id email: humas@uindatokarama.ac.id	

PENGAJUAN JUDUL SKRIPSI

Nama	: INDAH ANGIN	NIM	: 205120205
TTL	: Parigi, 06-02-2001	Jenis Kelamin	: Perempuan
Jurusan	: Ekonomi Syariah	Semester	: 7
Alamat	: Jln. Towua, Fatua Selatan	HP	: 082192546478

Judul :

- Judul I Analisis sistem reward produk Pt Natural Nusantara Cabang Palu Selatan dalam Perspektif ekonomi Islam
- Judul II Analisis sistem reward produk Pt Natural Nusantara Cabang Palu Selatan dalam meningkatkan kinerja member.
- Judul III Analisis kelangkaan usaha tambak udang dalam meningkatkan pendapatan

Palu, 13 Oktober 2023
Mahasiswa,

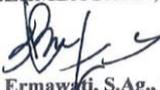
Indah Anini
NIM 205120205

Telah disetujui penyusunan skripsi dengan catatan :

Pembimbing I : Dr. Fitti Mulyaloka M-Tk.1.

Pembimbing II: Mdu. Anwar z
a.n. Dekan
Wakil Dekan BIDANG AKADEMIK DAN KELEMBAGAAN,

Ketua Jurusan,


Dr. Ermawati, S.Ag., M.Ag
NIP.19770331 200312 2 002


Nursyamsu, S.H.I., M.S.I.
NIP. 19860507 201503 1 002

Lampiran 3 : Surat Keputusan (SK) Pembimbing

KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI DATOKARAMA PALU
NOMOR: *117* TAHUN 2025

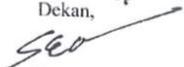
TENTANG
PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING TUGAS AKHIR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI DATOKARAMA PALU
TAHUN AKADEMIK 2024/2025

- Membaca : Surat pemohon saudara: **Indah Anrini/NIM: 20.5.12.0205** mahasiswa Program Studi **Ekonomi Syariah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Datokarama Palu, tentang pembimbingan tugas akhir pada Program Strata Satu (S1) dengan judul: **Analisis sistem reward produk PT. Natural Nusantara perspektif ekonomi islam dalam meningkatkan kinerja distributor pada (PT. Natural Nusantara Cabang palu selatan)**
- Menimbang : a. bahwa untuk kelancaran pelaksanaan pembimbingan tugas akhir tersebut, dipandang perlu untuk menunjuk dosen pembimbing mahasiswa yang bersangkutan.
b. bahwa mereka yang namanya tercantum dalam keputusan ini dipandang cakap dan mampu melaksanakan tugas pembimbingan tersebut.
c. bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana pada huruf a dan b tersebut, dipandang perlu menetapkan Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Datokarama Palu.
- Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
3. Peraturan Pemerintah Nomor 32 Tahun 2013 tentang Standar Pendidikan Nasional
4. Peraturan Presiden Nomor 61 Tahun 2021 tentang Universitas Islam Negeri Datokarama Palu;
5. Peraturan Menteri Agama Nomor 30 Tahun 2021 tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Datokarama Palu;
6. Keputusan Menteri Agama Nomor: 116056/B.II/3/2023 tentang Pengangkatan Rektor Universitas Islam Negeri Datokarama Palu Masa Jabatan 2023-2027;
7. Keputusan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 532/Un.24/KP.07.6/11/2023 Tanggal 06 November 2023 tentang Pengangkatan Dekan Universitas Islam Negeri Datokarama Palu.

MEMUTUSKAN

- Menetapkan : KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UNIVERSITAS ISLAM NEGERI DATOKARAMA PALU TENTANG PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING TUGAS AKHIR FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UNIVERSITAS ISLAM NEGERI DATOKARAMA PALU TAHUN AKADEMIK 2024/2025
- PERTAMA : 1. **Dr. Sitti Musyahidah, M.Th.I** (Pembimbing I)
2. **Moh Anwar Zainuddin S.E.L, M. E., Sy** (Pembimbing II)
- KEDUA : Pembimbing I dan II memiliki tugas yang sama dalam memberikan bimbingan berkaitan dengan materi, metodologi, tata bahasa, dan Teknik penulisan tugas akhir.
- KETIGA : Segala biaya yang timbul sebagai akibat dikeluarkannya Keputusan ini, dibebankan pada anggaran DIPA UIN Datokarama Palu Tahun Anggaran 2025.
- KEEMPAT : Jangka waktu penyelesaian tugas akhir dimaksud selambat-lambatnya 1 (satu) tahun terhitung mulai tanggal ditetapkannya keputusan ini. Apabila batas waktu berakhir, maka Dekan akan mengevaluasi kembali keputusan ini.
- KELIMA : Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal penetapan, apabila di kemudian hari terdapat kekeliruan dalam Keputusan ini, maka akan diperbaiki sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Palu
Pada Tanggal : *11* Agustus 2025
Dekan,


Sagir Muhammad Amin

Tembusan :

1. Dosen Pembimbing yang bersangkutan;
2. Mahasiswa yang bersangkutan;

Lampiran 4 : Surat Izin Penelitian



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI DATOKARAMA PALU
جامعة داتوكاراما الإسلامية الحكومية بالو
STATE ISLAMIC UNIVERSITY DATOKARAMA PALU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Diponegoro No.23 Palu Telp. 0451-460798, Fax. 0451-460195
Website : www.iainpalu.ac.id email : humas@iainpalu.ac.id

Nomor : A/n.24/F.V/PP.06.9/07/2025 Palu, Juli 2025
Sifat : Penting
Lampiran : -
Hal : Izin Penelitian

Kepada Yth.
Kepala Kantor Natural Nusantara Cabang Palu Selatan
di -
Tempat

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat disampaikan bahwa mahasiswa (i) yang tersebut di bawah ini :

Nama : Indah Anrini
NIM : 20.5.12.0205
TTL : Parigi, 06 Februari 2001
Semester : X (Sepuluh)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Ekonomi Syariah
Alamat : Jl. Trans sulawesi, Desa Pinotu

Untuk melakukan Penelitian dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul: ***"Analisis Sistem Reward Produk PT. Natural Nusantara Dalam Perspektif Ekonomi Islam"***

Untuk maksud tersebut diharapkan kiranya kepada yang bersangkutan dapat diberikan izin untuk melakukan Penelitian di Natural Nusantara Cabang Palu Selatan

Demikian kami sampaikan, atas bantuan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalam.

Dekan,

Sagir Muhammad Amin

Lampiran 5 : Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian

KEPALA MITRA PT. NATURAL NUSANTARA CAB. PALU SELATAN
JL. BATU BATA INDAH NO. 87 PALU

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Nomor :

Yang bertanda tangan dibawah ini, Kepala Mitra PT.Natural Nusantara Cabang Palu Selatan menerangkan kepada :

Nama : Indah Anrini
Nim : 20.5.12.0205
TTL : Parigi, 06 Februari 2001
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Penelitian : Analisis Sistem Reward Produk PT.Natural Nusantara Perspektif Ekonomi Islam Dalam Meningkatkan Kinerja Distributor.

Benar bahwa yang bersangkutan telah melaksanakan penelitian yang mulai pada tanggal 12 Juni 2025 di PT.Natural Nusantara Cabang Palu selatan.

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

Palu, 15 Juli 2025
Kepala Mitra Nasa,



Eka

Lampiran 6 : Daftar Informan

DAFTAR INFORMAN PT. NATURAL NUSANTARA
CABANG PALU SELATAN

NO	NAMA	PERINGKAT	PARAF
1	Eka	Diamond Directur	
2	Nita Febriani	Emerland Manager	
3	Desi Ratnasari	Distributor	
4	Ikha Wahyuni	Distributor	
5	Ghina	Distributor	

Lampiran 7 : Kartu Bimbingan Skripsi

NO.	HARI/TANGGAL KONSULTASI	MATERI BIMBINGAN SKRIPSI / SARAN	TANDA TANGAN		KETERANGAN
			PEMBIMBING I	PEMBIMBING II	
1	14/ Juli /2025	perbaikan BAB IV dan lampiran			
2	16/ Juli /2025	ACC SKRIPSI			
3	17/ Juli /2025	Neutral diperbaiki			
4		- Masih ada kata kita? yang			
5					
6	23/ Juli /2025	Daftar isi di perbaiki			sukses
7					
8					
9					
10					

Telah diperiksa dan disetujui

Pembimbing I,

 NIP. 19620101999032005

Pembimbing II,

 NIP.

Lampiran 8 : Dokumentasi wawancara

Wawancara Owner/Pimpinan PT. Natural Nusantara Cabang Palu Selatan



Wawancara Mitra PT. Natural Nusantara Cabang Palu Selatan



Wawancara Mitra PT. Natural Nusantara Cabang Palu Selatan



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Pribadi

Nama : Indah Anrini
Tempat Tanggal Lahir : Parigi, 06 Februari 2001
NIM : 20.5.12.0205
Agama : Islam
Status : Belum menikah
Alamat : Jln. trans sulawesi Desa Pinotu
No. Hp : 082192546478
Nama Ayah : Sofyan Sampu
Nama Ibu : Masnang



B. Riwayat Pendidikan

- a. SD, tahun lulus : Madrasah Ibtidaiyah Negeri Pinotu, 2013
- b. SMP, tahun lulus : Madrasah Tsanawiyah Al-Khairaat Pinotu, 2016
- c. SMA, tahun lulus : Madrasah Aliyah Nurul Muttahidah, 2019

Palu, 7 Agustus 2025 M
13 Safar 1447 H

Penulis

Indah Anrini
NIM. 20.5.12.0205