

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Profil Singkat Ulama Tulungagung

1. Drs. H. Muhammad Fathurrouf Syafi'i, M.Pd.i

H. Muhammad Fathurrouf Syafi'i lahir di Tulungagung 17 Juli 1969, merupakan wakil ketua empat dari Majelis Ulama Indonesia Kabupaten Tulungagung periode 2018-2023. Selain menjabat sebagai wakil ketua empat Majelis Ulama Kabupaten Tulungagung, H. Muhammad Fathurrouf Syafi'i juga menjabat sebagai Ketua Umum Baznas Kabupaten Tulungagung. Sebagai wakil ketua empat mendapatkan tugas untuk pemberdayaan perempuan, remaja dan keluarga¹.

2. K.H. Bagus Ahmadi M.Sy.,M.Pd.i

K.H. Bagus Ahmadi lahir pada 25 Agustus 1972, merupakan ketua Pimpinan Cabang Rabithah Ma'ahid Islamiyah Nahdlatul Ulama Kabupaten Tulungagung, selain itu K.H. Bagus Ahmadi juga pengasuh pondok pesantren MIA Moyoketen². Sebagai ketua pimpinan cabang Rabithah Ma'ahid Islamiyah Nahdlatul Ulama sering mengadakan kegiatan lembaga Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama (LBMNU) yakni untuk membahas masalah kekinian yang tengah terjadi di tengah-tengah masyarakat agar

¹ Wawancara dengan H.Muh.Fathurrouf Syafi'i, Wakil Ketua 4 MUI Kabupaten Tulungagung Tanggal 24 Mei 2019

² Wawancara dengan K.H. Bagus Ahmadi Ketua PC RMINU Kabupaten Tulungagung Tanggal 20 Mei 2019

nanti dapat mendapatkan kepastian hukum atau ketetapan yang sesuai dengan prinsip syariah.

3. Dr. Aji Damanuri, M.E.I

Dr. Aji Damanuri lahir pada 02 Juni 1975, merupakan Sekretaris Tarjih Pimpinan Daerah Muhammadiyah Kabupaten Tulungagung³. Selain menjabat sebagai Sekretaris Tarjih Pimpinan Daerah Muhammadiyah Kabupaten Tulungagung, Dr. Aji Damanuri juga merupakan salah satu Dosen di IAIN Ponorogo. Sebagai sekretaris Tarjih Pimpinan Daerah Muhammadiyah memiliki tugas membantu ketua tarjih. Majelis tarjih sendiri berfungsi sebagai mengembangkan dan menyegarkan pemahaman dan pengalaman ajaran islam dalam kehidupan masyarakat yang multikultural dan kompleks.

B. Feneomena Bisnis Nu Amoorea di Tulungagung

1. Sejarah Singkat PT Duta Elok Persada

PT Duta Elok Persada adalah salah satu dari ribuan perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) yang berdiri di pertengahan tahun 2015 yang merupakan bisnis *Direct Selling Multi Level Marketing* (DS-MLM) yang berperan sebagai penggerak dan media keuangan umat.⁴ PT Duta Elok Persada ini sebagai perusahaan yang didirikan oleh, dari dan untuk masyarakat yang telah memberi harapan baru bagi pengembangan

³ Wawancara dengan Aji Damanuri Sekretaris Tarjih Muhammadiyah PDM Tulungagung 19 Mei 2019

⁴ Buku Staterkit Member Nu Amoorea, It's More Than Just Business It'sfamily, PT.Duta Elok Persada, 2019.

ekonomi masyarakat menengah ke atas maupun ke bawah. Dengan sistem bisnis yang diterapkan kehadirannya dirasa lebih sesuai dengan sistem bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) pada umumnya.

PT Duta Elok Persada merupakan perusahaan penjualan langsung nasional yang berkembang di tengah-tengah masyarakat. PT Duta Elok Persada (DEP) merupakan sebuah peluang usaha mandiri bagi setiap orang untuk memiliki bisnis sendiri dengan potensi penghasilan yang tidak terbatas. PT Duta Elok Persada (DEP) selalu menjanjikan keuntungan yang besar sesuai dengan kinerja yang dilakukan, PT Duta Elok Persada (DEP) bukanlah suatu bisnis *hyip*, *money game*, arisan berantai atau sejenisnya. PT Duta Elok Persada (DEP) sendiri memiliki personal manajemen yang berpengalaman dalam industri pemasaran jaringan serta didukung oleh perusahaan besar "*Skin Health Group*".

2. Visi Misi PT Duta Elok Persada⁵

a. Visi

Menjadi sarana untuk mewujudkan wirausaha-wirausaha mandiri yang berwawasan sosial menuju masa depan yang lebih baik dari waktu ke waktu.

b. Misi

Melalui rancangan pemasaran yang menguntungkan dan produk-produk yang berkualitas serta didukung dengan sistem edukasi usaha yang handal dan profesional.

⁵ <https://www.nuamooreaindonesia.com.html> Diakses pada Tanggal 10 April 2019 pukul 10:35 WIB

3. Letak *Member Team Najah Cemara*

Adapun anggota member dari *Team Najah Cemara Tulungagung* saat ini ada 4 (empat) grup dan ada sekitar 800 (delapan ratus)-an member, baik *member* aktif maupun *user* yang tersebar di wilayah Tulungagung, Kediri, dan Trenggalek yang masing-masing wilayah tersebut memiliki *leader-leader* tersendiri yang siap membantu para anggota *member* lain atau calon mitra yang membutuhkan informasi tentang perusahaan. Selain itu para anggota *member* juga siap mengikuti pelatihan-pelatihan atau acara yang sekiranya akan membantu para *member* dalam pengembangan usaha bisnisnya yang diadakan oleh perusahaan dan juga acara-acara yang khusus.

4. Jenjang Kemitraan Bisnis Nu Amoorea

Tabel 01. Jenjang Kemitraan Bisnis Nu Amoorea

No	Jenjang	Kualifikasi
1.	<i>Silver</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Registrasi pendaftaran member baru - Memiliki akumulasi minimal 15 (lima belas) PV pribadi
2.	<i>Gold</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Mensponsori langsung 3 (tiga) <i>member</i> (silver) @15 PV - Memiliki akumulasi minimal 250 (dua ratus lima puluh) PV pribadi
3.	<i>Diamond</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Mensponsori langsung 5 (lima) <i>member</i>

		(<i>gold</i>) - Memiliki akumulasi minimal 500 (lima ratus) PV pribadi
4.	<i>Double Diamond</i>	- Mensponsori langsung 8 (depalan) <i>member (diamond)</i> - Memiliki akumulasi minimal 11.000 (sebelas ribu) PV pribadi
5.	<i>Triple Diamond</i>	- Mensponsori langsung 12 (dua belas) <i>member (double diamond)</i> - Memiliki akumulasi minimal 35.000 (tiga puluh lima) PV pribadi

Sumber: Buku Staterkit Member Nu Amoorea.

5. Sumber Bonus

Dalam bisnis Nu Amoorea terdapat 4 (empat) sumber bonus yaitu:

a. *Personal Sales Bonus (PSB)*

- 1) Bonus bulanan;
- 2) Didapat dari akumulasi PV pribadi per bulan dan selisih prosentasi *Personal Sales Bonus (PSB)* anda dengan *Personal Sales Bonus (PSB) downline* langsung (*direct sponsoring*);
- 3) Besar prosentasi *Personal Sales Bonus (PSB)* yaitu:

Tabel 02. Personal Sales Bonus

Akumulasi Penjualan	% PSB

Minimal 180 PV	20%
Minimal 30 PV	15%
Minimal 15 PV	10%

Sumber: Buku Staterkit Member Nu Amoorea

- a) Setiap 1 box (3 bar) *Beuty Plus Bar* 45 gr adalah 16 PV;
 - b) Setiap 1 box (3 bar) *Beuty Plus Bar* 50 gr adalah 15 PV;
 - c) Setiap 1 box (1 bar) *Beuty Plus Bar* 100 gr adalah 25 PV;
 - d) Setiap *clean ser* 118 ml (1 botol) adalah 15 PV;
 - e) Setiap *Exfo* 25 gr (1 botol) adalah 12 PV;
 - f) Setiap serum C. 15 ml (1 botol) adalah 17 PV;
 - g) Setiap *Joyful Plum* 10 (sch) 10 PV;
 - h) Setiap *Toner* 118 ml (1 botol) adalah 15 PV.
- b. *Network Development* Bonus (NDB)
- 1) Bonus harian;
 - 2) Didapat dari produktifitas PV harian *downline* langsung (*direct sponsoring*) yang anda miliki;
 - 3) Besar NDB adalah 20% dari produktifitas PV *downline* langsung.
- c. *Network Balance* Bonus (NBB)
- 1) Bonus harian;
 - 2) Berdasarkan pembentukan 3 (tiga) kaki jaringan (kiri tengah kanan) mendalam di mana kaki kecil dan kaki sedang digabung

untuk dibandingkan dengan kaki besar guna menentukan jaringan kaki lemah;

- 3) NBB dihitung dari PV jaringan kaki lemah dengan LIMITASI yang sudah ditentukan (*flush out*);
- 4) Deposit PV berlaku untuk bulan berikut ikat anda melakukan tutup *point* pada tanggal 1 bulan berjalan.

Besar prosentase NBB lihat tabel di bawah ini:

Tabel 03. Prosentase NBB

Posisi	% NBB	Max PV Kaki Lemah
<i>Triple Diamond</i>	25%	4.000 PV
<i>Doubel Diamond</i>	20%	4.000 PV
<i>Diamond</i>	15%	2.500 PV
<i>Gold</i>	10%	2.500 PV
<i>Silver</i>	5%	2.500

Sumber : Buku Staterkit Member Nu Amoorea.

d. *Network Leadeanship Bonus (NLB)*

- 1) Bonus harian;
- 2) Berdasarkan pembentukan pohon sponsorisasi mulai dari level 1 (satu) sampai dengan 15 (lima belas);
- 3) Besar prosentase NLB adalah 1% dari total produktifitas PV *downline* per level atau total 15%;
- 4) Berapa level kedalaman NBB yang anda dapatkan.

Tabel 04. Bonus NLB

PV Pribadi	Level NLB
180 PV	15 Level
30 PV	10 Level
15 PV	5 Level

Sumber: Buku Staterkit Member Nu Amoorea

Pada saat ini berkembang bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) sangatlah berkembang dengan pesat, sehingga dapat menjadi penunjang perekonomian masyarakat. Seperti hal-nya pada perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) lainnya yang memiliki sistem pemasaran yang strategis, Nu Amoorea sebagai bisnis MLM yang baru berdiri selama 4 tahun saat ini sudah berkembang dengan pesat. Seperti yang telah dijelaskan oleh salah satu *member* Nu Amoorea yang bernama Mbak Asri bahwa,

Bisnis Nu Amoorea di Tulungagung pada saat ini sudah memiliki anggota sekitar 800-an *member*, terbentuk dalam sebuah jaringan yang bernama jaringan Najah Cemara, jaringan ini terbentuk sekitar pada tahun 2017 dan sudah tersebar di berbagai wilayah termasuk Trenggalek, Kediri, dan Blitar.⁶

Lalu dilanjutkan lagi penjelasan terkait *member* pada bisnis Nu Amoorea di Tulungagung oleh salah satu *member* yang bernama Mbak Asri bahwa,

Awalnya hanya sekitar 5 (lima) *member* saja, akan tetapi saat ini sudah berkembang dengan pesat saya sendiri bergabung dalam bisnis ini sekitar tahun 2018.⁷

⁶ Hasil Wawancara dengan Mbak Asri, *member* Nu Amoorea, pada Tanggal 24 April 2019 pukul 13:08 WIB

⁷ *Ibid.*

Adapun pada *member* bisnis Nu Amoorea di Tulungagung memiliki tugas atau peran tersendiri bagaimana proses dan prosedur. Hal ini disampaikan oleh salah satu *member* yang bernama Mbak Asri bahwa,

Yang dilakukan pada jaringan Najah Cemara dalam bentuk *team* Najah tersebut dalam mengembangkan jaringan ini dilakukan secara *online* dan *offline*, karena bisnis Nu Amoorea itu bisnis jaringan maka kita harus bisa mengembangkan jaringan dahulu. Melihat bonus Nu Amoorea itu ada 4 (empat) yaitu PSB, NDB, NBB, dan NLB, dan yang terbanyak adalah bonus jaringan.⁸

Ada beberapa upaya yang dilakukan oleh para *member* dalam menjalankan sistem bisnis ini sehingga nantinya bisnis dapat berkembang dengan pesat yaitu melakukan strategi dengan cara *online* maupun *offline*. Berdasarkan wawancara dengan Mbak Riska sebagai salah satu *member* *downline* yang mengatakan bahwa,

Menurut saya strategi yang dibutuhkan dalam bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) ini adalah kerjasama dalam *team*, yang artinya kita tidak bekerja sendiri dan juga harus saling melengkapi jaringan agar jaringan terus berkembang dengan pesat, selain itu di sini juga dibuatkan fasilitas dalam bentuk grup *member* agar bisa saling belajar antara *member* satu dengan *member* lainnya. Sekilas seperti itu bentuk daripada cerminan dari kerjasama dalam *team* yang baik.⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan Mbak Dinar yang juga merupakan salah satu *member* bisnis Nu Amoorea di Tulungagung bahwa,

Untuk saat ini tidak ada strategi khusus yang saya lakukan, akan tetapi kita sebagai *member* Nu Amoorea ini haruslah mengikuti apa yang telah diajarkan oleh *upline-upline* kita.¹⁰

⁸ *Ibid.*

⁹ Hasil Wawancara dengan Mbak Riska, *member* Nu Amoorea, pada Tanggal 19 April 2019 Pukul 11:00 WIB

¹⁰ Hasil Wawancara dengan Mbak Dinar, *member* Nu Amoorea, pada Tanggal 22 April 2019 Pukul 09:00 WIB

Kemudian dilanjutkan lagi penjelasan daripada Mbak Dinar selaku *member* bisnis Nu Amoorea di Tulungagung tentang bagaimana tugas yang dilakukan oleh seorang *member* bisnis Nu Amoorea bahwa,

Lalu, selain itu saya juga harus mengenalkan produk Nu Amoorea ini kepada orang-orang seperti halnya melakukan demo busa kepada teman-teman terdekat, sehingga nantinya pasti banyak orang yang akan tertarik.¹¹

Ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam penjualan maupun perekrutan *member* bisnis Nu Amoorea di Tulungagung, karena itu semua sangatlah mempengaruhi penghasilan para *member*, baik dari produk dan harga sampai dengan pemasaran. Adapun aspeknya yaitu meliputi:

1. Produk dan Harga

Seperti halnya pada perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) lainnya yang memiliki produk untuk dipasarkan, bisnis Nu Amoorea juga memiliki produk unggulan yang dipasarkan. Berdasarkan hasil wawancara dengan Mbak Asri sebagai *member* sekaligus penjual produk Nu Amoorea bahwa,

Nu Amoorea merupakan nutrisi kecantikan yang berbeda dengan lainnya, karena Nu Amoorea sendiri menggunakan bahan-bahan alami dan proses pembuatannya sendiri dilakukan di Luar Negeri. Dengan harga mulai Rp. 150.000-, (seratus lima puluh ribu rupiah) sudah mendapatkan produk Nu Amoorea.¹²

Produk Nu Amoorea meskipun memiliki harga yang lumayan tinggi dengan kapasitas atau bentuk sabun tidak cukup besar, namun

¹¹ *Ibid.*

¹² Hasil Wawancara dengan Mbak Asri, *member* Nu Amoorea, pada Tanggal 24 April 2019 Pukul 12:45 WIB

produk Nu Amoorea ini juga memiliki kelebihan yang mana hal ini telah dijelaskan oleh Mbak Asri sebagai *member* sekaligus penjual produk Nu Amoorea bahwa,

Produk Nu Amoorea ini tidak akan membuat kita mengalami ketergantungan. Oleh karena itu, produk Nu Amoorea ini merupakan produk kecantikan yang bagus untuk digunakan.¹³

Produk dari bisnis Nu Amoorea sendiri memiliki kelebihan tersendiri berdasarkan wawancara dengan Mbak Rizana sebagai *member* sekaligus pemakai bahwa,

Produk Nu Amoorea ini cocok digunakan oleh orang dewasa sampai dengan anak-anak atau balita, oleh karena itu bahan kandungan yang alami terkandung di dalam produk Nu Amoorea ini cocok untuk semua kulit. Jadi dengan jelas bahwasannya produk Nu Amoorea ini aman dan sudah halal.¹⁴

2. Perekrutan *Member*

Pada bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Nu Amoorea ini membuka pintu lebar bagi siapa saja yang ingin bergabung dalam bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Nu Amoorea ini. Seperti halnya apa yang telah dikatakan oleh Mbak Ayu selaku *member* Nu Amoorea bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) bahwa,

Pada bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Nu Amoorea, siapapun boleh bergabung dengan bisnis ini asalkan dengan jaminan bahwa orang yang bergabung dalam bisnis ini atau sebagai *member* bisa fokus dalam menjalankan bisnis Nu Amoorea ini.¹⁵

¹³ *Ibid.*

¹⁴ Hasil Wawancara dengan Mbak Rizana, *member* Nu Amoorea, pada Tanggal 24 April 2019 Pukul 13:35 WIB

¹⁵ Hasil Wawancara dengan Mbak Ayu, *member* Nu Amoorea, pada Tanggal 25 April 2019 Pukul 14:17 WIB

Pada kenyataannya seperti halnya yang dikatakan oleh Mbak Ayu selaku *member* Nu Amoorea bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) ini, ternyata bagi anggota yang bergabung dalam bisnis Nu Amoorea juga terdapat syarat lainnya. Hal ini dinyatakan oleh Mbak Ayu selaku *member* Nu Amoorea bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) bahwa,

Jadi, bagi anggota yang ingin bergabung dalam bisnis Nu Amoorea ini harus membayar uang sebesar Rp. 99.000,- (sembilan puluh sembilan ribu rupiah). Dengan membayar uang sebesar itu kita sudah menjadi *member* Nu amoorea dan yang pertama kali yang didapatkan adalah 1 (satu) buku pedoman dan ID *member*.¹⁶

Mbak Ayu selaku *member* Nu Amoorea bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) ini juga menjelaskan terkait fungsi daripada ID *member* pada bisnis Nu Amoorea ini bahwa,

ID *member* ini berguna untuk kita mengetahui berapa bonus yang kita dapatkan. Kemudian, ada pula keuntungan lainnya menjadi *member* adalah apabila kita membeli produk Nu Amoorea ini, kita akan mendapat *discount* atau potongan harga.¹⁷

Berbeda pula dengan argumen atau pendapat dari Mbak Ika dan Mbak Dinar selaku *member* Nu Amoorea bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) juga, Mbak Ika mengatakan bahwa,

Pada awalnya saya tertarik dengan produk ini dan ingin mencobanya, karena saya merasa cocok ketika memakai produk Nu Amoorea ini. Akhirnya saya daftar menjadi *member* agar bisa mendapat harga lebih murah.¹⁸

¹⁶ *Ibid.*

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ Hasil Wawancara dengan Mbak Ika, *member* Nu Amoorea, pada Tanggal 16 April 2019 Pukul 15:00 WIB

Namun, pada kenyataannya masih banyak para *member* pada bisnis Nu Amoorea ini yang tidak paham atau belum terlalu paham secara jelas mengenai bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) seperti apa, yang ternyata juga diterapkan oleh bisnis Nu Amoorea, hal ini dikatakan oleh Mbak Ika selaku *member* Nu Amoorea bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) bahwa,

Saat ini saya rasa saya kurang terlalu fokus terhadap bisnis Nu Amoorea ini, karena produknya hanya saya pakai secara pribadi dan saya masih belum terlalu mengenal mengenai bisnis *Multi Level Marketing* (MLM).¹⁹

Adapun *member* lain yang menjelaskan tentang bagaimana menjadi *member* bisnis *Multi Level Marketing* (MLM), seperti halnya yang disampaikan oleh Mbak dinar sebagai *member* Nu Amoorea bahwa,

Sebenarnya saya sudah memakai produk Nu Amoorea kurang lebih selama 1 (satu) tahun, tetapi pada saat itu saya tidak menjadi *member* karena ini merupakan bisnis *Multi Level Marketing* (MLM).²⁰

Mbak dinar sebagai *member* Nu Amoorea pun melanjutkan penjelasannya lagi bahwa,

Jadi saya merasa takut dan kapok karena dulu pernah dibohongin terkait bisnis dengan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) ini, lalu setelah menerima pencerahan dari teman-teman saya yang ikut bisnis ini akhirnya saya daftar *member* untuk menekuni bisnis ini.²¹

¹⁹ *Ibid.*

²⁰ Hasil Wawancara dengan Mbak Dinar, *member* Nu Amoorea, pada Tanggal 22 April 2019 Pukul 13:15 WIB

²¹ *Ibid.*

3. Pemasaran Barang

Sebenarnya sederhana sekali bagaimana cara memasarkan produk Nu Amoorea ini, tetapi tinggal kemauan para *member* Nu Amoorea untuk melakukannya. Dari hasil wawancara dengan Mbak Dinar terkait pemasaran barang mengatakan bahwa,

Saya melakukan pemasaran dengan cara *online* dan *offline*, saya lebih menekankan untuk jualan dan menebar manfaat sehingga akan banyak orang yang akan tertarik terhadap produk ini.

Lalu mbak Dinar sebagai *member* Nu Amoorea pun melanjutkan penjelasannya bahwa,

Di mana saya sering melakukan *home sharing* dan mengajak *downline* saya untuk saling bekerjasama sehingga nantinya banyak orang yang akan menjadi *member*, dan akan bertambah lagi *member* Nu Amoorea ini.²²

Sama halnya apa yang diargumenkan oleh Mas Mustaqim sebagai *member* Nu Amoorea bahwa,

Sebenarnya saya dulu tidak begitu aktif dalam menjualkan produk dari Nu Amoorea ini, dengan alasan karena menurut saya produk Nu Amoorea ini memiliki harga yang lumayan mahal. Jadi, terkadang membuat orang ragu-ragu atau malah enggan membelinya.²³

Menyambung argumen dari Mas Mustaqim sebagai *member* Nu Amoorea ini, beliau menambahkan pernyataannya lagi bahwa,

Tetapi setelah saya mengikuti berbagai kegiatan bersama *upline* akhirnya saya tergerak untuk semangat menjual atau memasarkan

²² *Ibid.*

²³ Hasil Wawancara dengan Mas Mustaqim, *member* Nu Amoorea, pada Tanggal 23 April 2019 pukul 14:52 WIB

produk dari Nu Amoorea ini, dan pada akhirnya saat ini saya melakukan pemasaran dengan cara *online* dan *offline*.²⁴

Akan tetapi terkadang konsumen atau pembeli malas membeli produk Nu Amoorea ini dengan alasan karena keberadaan *member* yang jauh dari tempat atau lokasi yang konsumen tinggal. Sehingga terkadang membuat konsumen merasa malas membeli produk Nu Amoorea tersebut. Hal ini dinyatakan oleh hasil daripada wawancara dengan Mbak Asri yang merupakan salah satu *member* Nu Amoorea bahwa,

Apabila ada konsumen yang rumahnya jauh dari kita atau belum ada *member* Nu Amoorea di lokasi dekat rumahnya konsumen, mereka bisa memesan lewat *online* dengan memakai via media sosial baik *facebook* maupun *whatsapp*.

Mbak Asri selaku *member* Nu Amoorea ini pun melanjutkan pernyataannya lagi bahwa,

Lalu saya akan mengirimkan lewat kurir, biasanya saya kenakan biaya ongkos kirim besarnya berapa sesuai dengan tempat tinggal konsumen, sehingga kita bisa memudahkan para konsumen untuk membeli produk kita yaitu produk Nu Amoorea ini walaupun lokasi konsumen jauh dari lokasi kita sebagai *member* produk Nu Amoorea ini.²⁵

Cara yang bagus dalam pemasaran barang tersebut yaitu dilakukan dengan *online* maupun *offline*, karena dengan hal tersebut maka konsumen akan mudah dalam mengetahui produk dan bisnis ini, selain itu dengan cara tersebut maka informasi akan segera sampai kepada orang-orang yang sekiranya belum mengetahui bisnis MLM

²⁴ *Ibid.*

²⁵ Hasil Wawancara dengan Mbak Asri, *member* Nu Amoorea, pada Tanggal 24 April 2019 Pukul 16:15 WIB

Team Najah Cemara ini. Karena selain akan mendapat anggota member baru hal tersebut juga akan membawa nama PT tersebut menjadi mengudara dan lebih dikenal oleh masyarakat luas khususnya di wilayah Tulungagung.

4. Keuntungan dan Kerugian yang Didapat *Member*

Setiap melakukan bisnis pasti akan mendapatkan keuntungan maupun kerugian baik keuntungan dan kerugian *financial* maupun *non financial*. Dari hasil wawancara dengan Mbak Riska sebagai *member* Nu Amoorea mengatakan bahwa,

Untuk keuntungan ada keuntungan penjualan dan ada juga keuntungan bonus, yang pasti akan ditransfer secara langsung ke rekening kita sebagai *member* dari bisnis Nu Amoorea ini.²⁶

Mbak Riska melanjutkan pernyataannya terkait keuntungan bonus yang didapatkan oleh para *member* bisnis produk Nu Amoorea, yang mengatakan bahwa,

Bonus ini tidak akan pernah hangus, melainkan diakumulasikan hingga jumlah minimal yang bisa ditransfer yaitu sebesar Rp. 55.000,- (lima puluh lima ribu rupiah).²⁷

Adapun lebih jelasnya penjelasan yang dijelaskan oleh Mbak Riska terkait mekanisme daripada keuntungan bonus yang didapatkan oleh para *member* bisnis produk Nu Amoorea ini, mengatakan bahwa,

²⁶ Hasil Wawancara dengan Mbak Riska, *member* Nu Amoorea, pada Tanggal 25 April 2019 Pukul 13:10 WIB

²⁷ *Ibid.*

Apabila belum mencapai minimal tersebut maka bonus tidak bisa diambil. Lalu untuk kerugiannya sendiri sebenarnya tidak ada kerugian, namun kita harus bisa merekrut *member* yang memiliki tujuan yang sama yaitu bisa 4M (memakai, memasarkan, merekrut, dan membina). Jika kita tidak bisa melakukan hal tersebut maka kita tidak akan mendapatkan bonus maupun keuntungan penjualan.²⁸

Hal ini berbeda argumen dengan mbak anjar selaku *member* Nu

Amoorea juga, yang mengatakan bahwa,

Saat ini keuntungan yang saya peroleh itu belum seberapa karena saya tergolong masih baru. Akan tetapi keuntungan yang saya dapatkan itu ada 2 (dua) faktor yaitu faktor pertama adalah saya sebagai pemakai merasakan perubahan dalam wajah saya dan faktor kedua itu adalah saya yang sebagai *member* Nu Amoorea ini saya bisa mendapatkan selisih harga daripada harga aslinya atau harga umum.²⁹

Adapun *member* bisnis Nu Amoorea yang lainnya yaitu Mbak

Ayu yang pernah mengalami kerugian pada bisnis yang ditekuninya tersebut. hal ini dinyatakan oleh Mbak Ayu selaku *member* bisnis Nu Amoorea bahwa,

Terkadang saya mengalami kerugian apabila *member* saya membeli barang dengan cara ecer atau dikonsumsi sendiri agar mendapatkan harga murah. Sedangkan pendapatan bonus itu didapatkan apabila kita mampu menjual 1 (satu) box, jadi saya tidak mendapatkan keuntungan penjualan maupun bonus, di situlah letak dari kerugian saya.³⁰

²⁸ *Ibid.*

²⁹ Hasil Wawancara dengan Mbak Anjar, *member* Nu Amoorea, pada Tanggal 25 April 2019 Pukul 09:10 WIB

³⁰ Hasil Wawancara dengan Mbak Ayu, *member* Nu Amoorea, pada Tanggal 25 April 2019 Pukul 12:45 WIB

5. Pelatihan *Member*

Dalam operasional bisnisnya, Nu Amoorea ini tidak serta merta membiarkan para distributornya bekerja dalam penjualan atau mencari *member* tanpa memberikan bekal. Nu Amoorea juga memberikan bimbingan kepada distributornya melalui seminar atau *training* yang dilakukan secara kesinambungan. Hal tersebut sebagaimana ditegaskan oleh salah satu *member* Nu Amoorea yaitu Mbak Asri bahwa,

Jadi begini mbak, baik *member* baru maupun lama kita selalu ada pembekalan atau *training*. Biasanya dilakukan seminar di tempat-tempat tertentu seperti di resto ataupun aula hotel, dan sering mengadakan acara *home sharing* disalah satu tempat *member* agar semua bisa belajar bersama. Bukan hanya *member* saja yang boleh ikut pembelajaran semua orang boleh ikut.³¹

Kemudian, dilanjutkan lagi penjelasan yang disampaikan oleh Mbak Asri selaku *member* bisnis Nu Amoorea bahwa,

Kita biasanya menyebarkan berita terkait bisnis Nu Amoorea ini dilakukan secara *online* pada sosial media, dan bisa daftar menjadi *member* Nu Amoorea ini terlebih dahulu, dikarenakan terkadang kita sering kehabisan kuota mbak.³²

Acara pada pelatihan bagi *member* ini sangatlah penting karena hal ini bertujuan untuk memberi ilmu kepada *member* baru maupun *member* lama supaya lebih mengetahui informasi-informasi terkait bisnis Nu Amoorea ini, serta pengetahuan tentang bisnis Nu Amoorea. Selain itu acara pelatihan bagi *member* Nu Amoorea ini bertujuan untuk menarik calon *member* supaya bergabung ke perusahaan Duta Elok

³¹ Hasil Wawancara dengan Mbak Asri, *member* Nu Amoorea, pada Tanggal 24 april 2019 Pukul 16:15 WIB

³² *Ibid.*

Persada. Ada beberapa hal yang wajib *member* ketahui mengenai bisnis ini sehingga nantinya bisa mendapatkan peluang yang maksimal. Seperti halnya yang dijelaskan oleh Mbak Nuril bahwa,

Apabila kita ingin menjadi *leader* yang sukses dalam bisnis Nu Amoorea ini adalah yang pertama kita sebagai *member* harus dapat mempromosikan *pt dep*, paham fakta dan manfaat produk serta paham cara kerja bisnis plan.³³

Lalu Mbak Nuril selaku *member* bisnis Nu Amoorea melanjutkan penjelasannya lagi bahwa,

Kemudian yang kedua kita mampu mandiri dalam aktifitas pribadi dan jaringan. Yang ketiga memiliki perilaku baik termasuk mental baja dalam menghadapi tantangan lapangan.³⁴

6. *Marketing Plan*

Dalam bisnis ini *marketing plan* sangatlah penting karena hal tersebut bisa menjadi keuntungan bagi para anggota bisnis atau para *member* bisnis Nu Amoorea, dalam pengembangan jaringan para *member* harus memiliki target agar bisa naik level. Kenaikan level ini ditentukan dari perolehan *point* para *member* selama menjadi *member*. Setiap *point* akan diakumulasikan setiap bulannya, akan tetapi setiap pada tanggal 1 para *member* diwajibkan agar *start point* supaya keuntungan yang didapatkan segera cair. *Point* ini didapatkan apabila para *member* dapat menjual produk sesuai target. Seperti yang dikatan oleh Mbak Nuril selaku *member* bisnis Nu Amoorea bahwa,

³³ Hasil Wawancara dengan Mbak Nuril, *member* Nu Amoorea, pada Tanggal 23 April 2019 13:11 WIB

³⁴ *Ibid.*

Bisnis ini adalah bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) yang menurut saya cukup baik karena kita tidak hanya merekrut orang saja, akan tetapi kita juga menjualkan produk Nu Amoorea yang nyata dan memiliki keuntungan atau manfaat yang baik.³⁵

Mbak Nuril pun memberi penjelasan selanjutnya terkait bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) pada produk Nu Amoorea ini bahwa,

Dengan menjual produk Nu Amoorea ini sudah mendapatkan keuntungan, apalagi kalau kita para *member* ini mampu memperluas jaringan dan membinanya, maka kita selaku *member* Nu Amoorea ini akan mendapatkan *point* dan juga keuntungan agar bisa naik level selanjutnya.³⁶

Hal ini berbeda dengan yang dikatakan oleh Mbak Anjar juga selaku *member* bisnis Nu Amoorea bahwa,

Kita sebagai *member* haruslah bisa merekrut orang, karena saat para *member* bisa merekrut dan membina jaringan secara maksimal maka bonus yang didapatkan akan besar.³⁷

Kemudian, hal ini diperkuat lagi oleh pernyataan dari Mbak Anjar selaku *member* bisnis Nu Amoorea ini bahwa,

Tetapi kalau kita sebagai *member* ini hanya diam saja dan tidak melakukan apapun, maka bonus yang kita dapatkan kecil, dan secara otomatis kita sebagai *member* bisnis Nu Amoorea ini haruslah bekerja secara maksimal agar mendapatkan keuntungan bisa lebih besar.³⁸

³⁵ *Ibid.*

³⁶ *Ibid.*

³⁷ Hasil Wawancara dengan Mbak Anjar, *member* Nu Amoorea, pada Tanggal 25 April 2019 Pukul 09:10 WIB

³⁸ *Ibid.*

7. *Money Game*

Multi Level Marketing (MLM) pada bisnis Nu Amoorea ini telah terdaftar dalam Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) yang merupakan salah satu perusahaan dengan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) yang tidak melakukan *money game*. Karena produk yang diperjual-belikan oleh Nu Amoorea itu nyata atau produknya ada dalam bentuk barang. Hal ini dinyatakan oleh pertanyaan dari salah satu *member* bisnis Nu Amoorea yaitu Mbak Dinar bahwa,

Pada bisnis Nu Amoorea ini saya rasa merupakan salah satu bisnis yang adil, karena pada bisnis ini kita sebagai *member*-nya menjual barang yang nyata tidak hanya mengumpulkan ribuan orang saja dan kita juga mendapatkan bonus yang nyata dari bisnis ini.

Mbak Dinar sebagai salah satu *member* bisnis Nu Amoorea ini memperkuat pernyataannya bahwa,

Selain itu bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) pada Nu Amoorea ini juga sudah terdaftar di Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI), serta produk yang dijual merupakan produk sudah berlabel halal.³⁹

³⁹ Hasil Wawancara dengan Mbak Dinar, *member* Nu Amoorea, pada Tanggal 22 April 2019 Pukul 13:15 WIB

C. Temuan Penelitian

Berdasarkan temuan dari hasil penelitian di lapangan yang peneliti temukan mengenai “Pandangan Ulama Tulungagung Terhadap Bisnis Multi Level Marketing Nu Amoorea” yakni:

1. Produk dan Harga

Hasil yang peneliti temukan, bahwa produk Nu Amoorea telah memiliki label halal dan telah lulus uji di BPOM (Badan Pengawasan Obat dan Pangan) dengan dikelurkannya nomor izin BPOM di setiap produk Nu Amoorea. Secara umum bawasannya barang yang dijualkan tersebut nyata tidak mengandung unsur ghoror, masyir, dan riba. Harga dalam Nu Amoorea itu telah ditetapkan oleh perusahaan, sehingga nantinya tidak terjadi *Excessive mark-up* atau laba yang berlebihan, sehingga barang yang dijualkan oleh member memiliki harga yang sama, tetapi ada juga member yang merusak harga atau tidak sesuai dengan ketentuan agar cepat produk habis dan mendapatkan bonus selain itu juga untuk menarik member baru sehingga merugikan member yang lain.

2. Perekrutan member

Nu Amoorea melakukan perekrutan *member* tanpa adanya paksaan, akan tetapi seringkali member menurunkan harga agar para konsumen tertarik dan menjadi *downline*-nya. Selain itu ada juga member yang menurunkan harga dengan mensyaratkan agar

dia mau menjadi member, dan untuk menjadi member hanya diperbolehkan satu kali dan itu untuk seumur hidup dan bisa diwariskan.

3. Pemasaran Barang

Beberapa cara yang dilakukan Nu Amoorea dalam melakukan pemasaran yaitu dengan cara online maupun offline. Melakukan pemasaran dengan cara online yakni melalui sosial media dimana saat ini jejaring sosial media sangatlah ramai dikunjungi oleh banyak orang sehingga akan banyak yang tau, sedangkan dengan cara offline yakni dimana sering dilakukan kegiatan-kegiatan seperti home sharing di salah satu rumah member atau konsumen yang bersedia. Di acara home sharing tersebut akan belajar mengenai penjualan produk dan juga perhitungan bonus yang didapatkan. Sehingga hal tersebut wajar saja dilakukan oleh setiap perusahaan MLM untuk membina para member.

4. Marketing Plan

Dalam prakteknya Nu Amoorea menggunakan sistem marketing plan dengan melebarkan atau meluaskan jaringan agar nantinya mendapatkan bonus dan jenjang kemitraan yang dijanjikan oleh perusahaan. *Upline* harus bisa mencari *downline* untuk melebarkan jaringannya, dimana saat *upline* berhasil mendapatkan *downline* dan mampu membinanya sehingga *downline* bisa berjualan sesuai target yang ditetapkan perusahaan maka *upline* akan mendapatkan

keuntungan yakni sebesar 20% dari member rekrutan langsung, sedangkan dari semua jaringan bawah, akan mendapatkan 1% dimana dalam hal ini wajib tutup point sesuai dengan level atau jaringan yang dimiliki. Bonus yang didapatkan *downline* bisa saja melebihi *upline* karena itu tergantung pada penjualan member secara pribadi dan pembinaan para member

5. Money Game

Bisnis Nu amoorea merupakan bisnis Multi Level Marketing dimana mereka melakukan perekrutan mitra usaha baru dan juga menjualkan produk yang pada umumnya diperlukan oleh masyarakat, jadi tidak ada money game dalam bisnis Nu Amoorea ini.