

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Profil Perusahaan

a. Sejarah Berdiri dan Perkembangan PT. Natural Nusantara

PT. Natural Nusantara didirikan oleh Bapak Hana Indra Kusuma yang merupakan salah satu alumni S1 Fakultas Pertanian UGM (Universitas Gadjah Mada) dan mengambil program magister di fakultas dan kampus yang sama. Bapak Hana Indra Kusuma adalah salah satu *founder* PT. Natural Nusantara sekaligus menjabat sebagai direktur utama di perusahaan tersebut. PT. Natural Nusantara atau biasa disebut dengan NASA berdiri sejak Oktober 2002 di Yogyakarta. Kantornya terletak di Jl. Lingkar Barat nomor 72 Salakan, Desa Trihanggo, Kecamatan Gamping, Kabupaten Sleman, DIY (Daerah Istimewa Yogyakarta).¹

PT. Natural Nusantara (NASA) merupakan hasil dari pemikiran Bapak Hana Indra Kusuma akan produksi hasil alam yang ramah lingkungan. Menurut Bapak Hana, Indonesia memiliki kesuburan dan kekayaan sumber daya pertanian yang luar biasa. Namun sangat disayangkan, hingga saat ini pemanfaatan dan pengolahan sumber daya pertanian belum dikelola secara efisien sehingga produk pertanian hingga produk turunannya seperti produk kesehatan dan kecantikan, negara ini lebih banyak impor untuk memenuhi kebutuhannya.

Selain hal di atas, alasan PT. Natural Nusantara (NASA) didirikan juga karena keprihatinan mendalam yang terjadi terhadap kondisi ekosistem di muka bumi yang mengalami proses kerusakan akibat pengembangan dan rekayasa kimia dengan dosis dan pengaplikasian yang kurang bijaksana. Padahal tanpa disadari hal tersebut akan memberikan dampak yang berujung pada manusia. Keadaan agrokomples di Indonesia baik secara

¹ Uswatun Khasanah, wawancara oleh penulis, 21 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

objek (menyangkut tanaman, ternak, ikan, dan sebagainya) dari aspek Kuantitas-Kualitas-Kelestarian (K-3) produksi agrokomples masih jauh dari potensi optimal. Sedangkan dari aspek subyek (menyangkut pelaku pertanian/petani) juga masih memprihatinkan, dimana aspek pola pikir yang meliputi mental, motivasi, keilmuan, dan modal juga masih belum mencapai kompetensinya. Berdasarkan pada kondisi tersebut, maka pada tahun 1985 telah dilakukan penelitian dan pengembangan untuk perbaikan lingkungan yang bertujuan untuk aspek objeknya dahulu yang hingga sekarang telah menghasilkan banyak produk dan teknik budidaya di bidang agrokomples yang semuanya berasaskan *Back to Nature*. Hasil-hasil yang didapat dari kegiatan penelitian dan pengembangan pada awalnya berwujud produk pupuk organik.

Semejak tahun 1996 mulai disebarluaskan lebih intensif atas permintaan beberapa pihak dengan mengingat hasil-hasil positif di lapangan selama digunakan. Sebagai wujud implementasi asas *Back to Nature* yang berlaku untuk semua makhluk hidup termasuk manusia di dalamnya maka semenjak tahun 2002 *Riset and Development* juga dikembangkan ke produk-produk alam untuk manusia dimana Indonesia juga mempunyai potensi yang sangat besar di bidang ini. Maka akhirnya pada tanggal 1 Oktober 2002 ditetapkan untuk disebarluaskan dengan sistem jaringan (*networking*), dimana semua member PT. Natural Nusantara (NASA) akan menjadi mitra dan distributor produk PT. Natural Nusantara (NASA). Pengembangan aspek subyek (Sumber Daya Manusia) dilakukan melalui sistem jaringan (*networking*) dengan harapan akan dapat meningkatkan aspek pola pikir (mental), motivasi, keilmuan dan permodalan dengan cukup efektif, efisien dan cepat.²

² Joni Riyanto, dkk. "Dahsyatnya Selling dan Networking," Nasapreneur, September-Desember (2021): 8-9.

b. Visi, Misi dan Tujuan PT. Natural Nusantara

Prinsip kerja PT. Natural Nusantara (NASA) sering disingkat dengan PPL NASA, yang merupakan kepanjangan dari:

- P : Profit
- P : Pengetahuan
- L : Leluasa
- NA : Nama baik
- S : Silaturahmi, dan
- A : A-mal³

Untuk mewujudkan prinsip tersebut di atas, maka PT. Natural Nusantara memiliki visi, misi dan tujuan sebagai berikut:

- Visi : Mewujudkan Hidup Bahagia, Sejahtera, dan Selaras Alam.
- Misi : Bersama Mewujudkan Masa Depan yang Lebih Baik.
- Tujuan : Pemberdayaan Potensi Sumber Daya Alam (SDA) dan Sumber Daya Manusia (SDM) yang berkelanjutan dengan menumbuhkan semangat untuk mencapai negara Indonesia yang makmur raya dan yang berkeadilan, serta dapat memberikan sesuatu yang bermanfaat dan bermakna bagi dunia.⁴

c. Kode Etik & Peraturan Perusahaan

1) Prinsip Kerja

- a. Usaha berdasarkan pada hati nurani yang jujur.
- b. Berpikir positif dan mandiri serta bertanggung jawab dalam melakukan bisnis ini.
- c. Melayani konsumen secara rendah hati dan penuh kasih.
- d. Berkomitmen yang tinggi meskipun mengalami kegagalan.
- e. Mengembangkan jaringan yang aktif dan peningkatan kuantitas pelanggan harus bisa seimbang dan bisa selaras, agar dapat

³ Dokumen Visi dan Misi PT. Natural Nusantara. Kamis, 21 Juli 2022.

⁴ Dokumen Tujuan PT. Natural Nusantara. Kamis, 21 Juli 2022.

menciptakan sebuah jaringan pemasaran yang kuat.

- f. Kepuasan pelanggan menjadi prioritas yang utama.⁵

2) Ketentuan Umum

- a. PT. NASA merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang perdagangan produk menggunakan sistem MLM (*Multi Level Marketing*).
- b. Mitra NASA merupakan seorang penjual langsung yang menjadi mitra usaha mandiri dan bukan menjadi bagian struktur organisasi dalam perusahaan PT. NASA.
- c. Mitra usaha bisa bersifat perseorangan yang sudah mendaftar sebagai anggota jaringan pemasaran produk *Multi Level Marketing* PT. NASA yang sudah mendapat nomor keanggotaan.
- d. Peringkat merupakan jenjang karir mitra usaha yang bisa dicapai dengan syarat yang telah ditentukan.
- e. PV merupakan *Point Value* yang digunakan untuk menentukan peringkat seorang mitra usaha.
- f. Rabat/bonus merupakan nilai imbalan yang akan diberikan perusahaan pada mitra usaha berdasarkan penghitungan yang telah ditetapkan dari jumlah dan nilai penjualan mitra usaha.⁶

3) Hak Perusahaan

- a. Menerima formulir pendaftaran mitra usaha yang telah diisi secara jujur dan juga benar.
- b. Untuk menjaga usahanya, perusahaan berhak melakukan tindakan jika terdapat mitra usaha yang melakukan pelanggaran tidak mematuhi kebijakan yang telah ditetapkan perusahaan dalam menjalankan bisnisnya.

⁵ Dokumen Prinsip Kerja PT. Natural Nusantara. Kamis, 21 Juli 2022.

⁶ Dokumen Ketentuan Umum PT. Natural Nusantara. Kamis, 21 Juli

4) Kewajiban Perusahaan

- a. Memberi informasi benar dan jelas tentang usahanya, *marketing plan*, produk yang dijual, dan hal-hal lain yang terkait dengan bisnisnya.
- b. Memberi bonus/rabat/*reward* atas usaha yang telah dilakukan mitra usaha sesuai kesepakatan awal yang telah dijelaskan dalam *marketing plan* saat pertama gabung.
- c. Menyediakan produk-produk yang baik dan yang berkualitas.
- d. Dalam melakukan usaha dan pembinaan kepada mitra, perusahaan wajib patuh dan sesuai dengan aturan dan ketentuan yang berlaku di Indonesia.
- e. Wajib mengenakan pajak progresif pada penghasilan mitra usaha sesuai ketentuan UU perpajakan yang berlaku di Indonesia.⁷

5) Hak Mitra Usaha

- a. Melakukan prospek dan sponsor kepada calon mitra baru di seluruh wilayah Indonesia.
- b. Boleh membeli produk NASA dengan harga mitra usaha yang telah ditentukan perusahaan.
- c. Mendapat keuntungan langsung/laba ecer (selisih harga konsumen dan member) dalam tiap penjualan produk NASA.
- d. Memperoleh peringkat jenjang karir sesuai dengan ketentuan.
- e. Mendapat bonus sesuai dengan ketentuan.
- f. Mengikuti pelatihan dan acara yang diadakan perusahaan.

6) Kewajiban Mitra Usaha

- a. Mematuhi kode etik perusahaan.
- b. Memberi informasi benar dan akurat tentang produk dan sistem kerja bisnis NASA serta tidak berlebih-lebihan (*over klaim*).
- c. Professional, santun, jujur, dan bersungguh-sungguh dalam menjalankan bisnis.

⁷ Dokumen Hak Dan Kewajiban Perusahaan PT. Natural Nusantara. Kamis, 21 Juli 2022.

- d. Menjaga nama baik dan reputasi perusahaan.
- e. Menjaga hubungan baik dengan sesama mitra NASA.⁸

7) Larangan Bagi Mitra NASA

- a. Tidak boleh menjelekkan nama baik perusahaan atau mitra usaha yang lain.
- b. Harga jual ke konsumen harus sesuai daftar harga resmi, tidak boleh lebih direndahkan dari ketentuan perusahaan.
- c. Mitra usaha tidak boleh salah dalam menjelaskan kualitas produk, daya guna, cara pakainya ataupun kandungannya apalagi melebih-lebihkan.
- d. Mitra usaha dilarang untuk mengganti, mencabut, merusak ataupun menghilangkan label atau stiker yang ada pada setiap produk.
- e. Dilarang menjual produk yang kadaluarsa atau rusak.
- f. Tidak boleh membandingkan ataupun menjelekkan produk yang dijual oleh perusahaan lain.
- g. Mitra usaha dilarang untuk menyatakan bahwa dia mempunyai suatu daerah penjualan tertentu secara monopoli.⁹

8) Sanksi

Sanksi yang akan diberikan kepada mitra apabila melanggar kode etik adalah berupa sanksi administratif ataupun diberikan tindakan hukum yang sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Indonesia. Namun sebelumnya akan diberikan peringatan dalam bentuk teguran atau surat peringatan.¹⁰

⁸ Dokumen Hak dan Kewajiban Distributor PT. Natural Nusantara. Kamis, 21 Juli 2022.

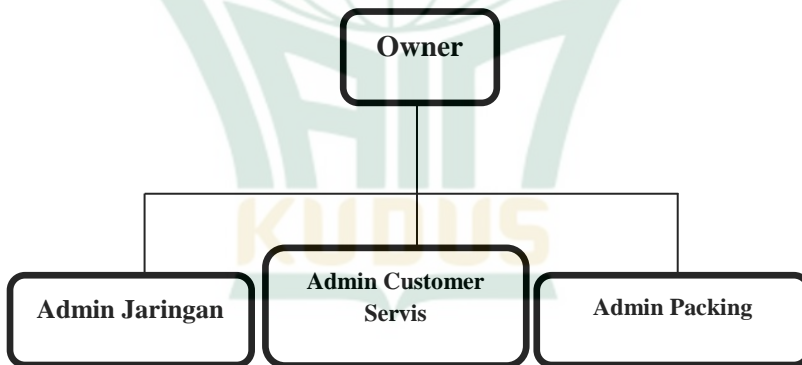
⁹ Dokumen Larangan Bagi Distributor PT. Natural Nusantara. Kamis, 21 Juli 2022.

¹⁰ Dokumen Sanksi Bagi Distributor PT. Natural Nusantara. Kamis, 21 Juli 2022.

2. Profil Stokis PT. Natural Nusantara Cabang Pati

Stokis PT. Natural Nusantara (NASA) cabang Pati terletak di Jl. Kapodang, Pagerharjo, Wedarijaksa, Pati.¹¹ Didirikan oleh Ibu Uswatun Khasanah dan suaminya Bapak Rifky Febrian Pamungkas. Diawali dengan Ibu Uswatun Khasanah bergabung menjadi mitra PT. Natural Nusantara (NASA) pada Juli 2017 kepada *upline*-nya yaitu tetangganya sendiri yang bernama Ibu Wijayanti (sekarang belum stokis dan masih jenjang *manager*). Bergabung pada Juli 2017 kemudian Ibu Uswatun Khasanah mencapai jenjang Manager pada September 2017, mencapai Silver Manager pada Februari 2018, mencapai Gold Manager (syarat stokis) pada Juli 2018, dan akhirnya menjadi stokis pada September 2018.¹² Stokis PT. Natural Nusantara cabang Pati memiliki struktur organisasi sebagai berikut:

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Stokis Cabang Pati



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

- a. *Owner* yaitu pendiri dan pemegang stokis serta berwenang dalam memberikan pengarahan,

¹¹ Observasi, Stokis PT. Natural Nusantara Cabang Pati. Sabtu, 23 Juli 2022.

¹² Uswatun Khasanah, wawancara oleh penulis, 23 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

bimbingan dan mengawasi kinerja para mitra usaha yang dibawah jaringannya.

- b. Admin jaringan yaitu bertugas untuk menhandel pendaftaran member baru, menginput produk masuk dan keluar serta memeriksa stok produk yang tersedia.
- c. Admin CS (*Customer Service*) bertugas untuk menerima orderan masuk dari member.
- d. Admin *packing* yang bertugas untuk mengemas dan mengurus pengiriman produk yang dibeli oleh member atau pun konsumen.¹³

3. Sistem Kerja Distributor MLM (*Multi Level Marketing*) Murni PT. Natural Nusantara

Sebagaimana yang tertuang dalam kode etik perusahaan, PT. Natural Nusantara merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang perdagangan produk menggunakan sistem MLM (*Multi Level Marketing*) atau yang biasa disebut juga dengan *network marketing*. Sebagaimana yang dijelaskan oleh Bapak Indra Kusuma Direktur Utama PT. Natural Nusantara, bahwa NASA merupakan bisnis *network marketing* bukan *network or marketing*. Maka jelas pola dalam bisnis ini adalah Menjual Lanjutkan Mengembangkan jaringan (MLM). Namun, perlu dipahami bahwa MLM (*Multi Level Marketing*) yang dijalankan disini adalah jenis MLM (*Multi Level Marketing*) Murni yang sudah jelas diperbolehkan secara hukum. Dimana yang menjadi salah satu ciri khas dari MLM (*Multi Level Marketing*) Murni adalah aktivitas *network* (pengembangan jaringan) disertai dengan *marketing* (*selling*/penjualan produk nyata, bukan “kamufase” saja) yang merupakan satu komponen utuh dalam sistem bisnis ini dan saling melengkapi satu dengan yang lain.

Terciptanya sistem pemasaran bersama jaringan akan mempermudah dan menstabilkan proses bisnis ke depan karena *passive income* bisa didapatkan, selain juga

¹³ Observasi, Stokis PT. Natural Nusantara Cabang Pati. Sabtu, 23 Juli 2022.

active income. Secara syari'ah pun kemanfaatan suatu bisnis yang dijalankan dapat memberikan dimensi yang lebih luas. Dengan adanya pengembangan dan pembinaan jaringan yang dilakukan, akan memberikan dampak positif bagi banyak orang (jaringan yang direkrut) karena akan tercipta pembisnis-pembisnis baru dengan kemampuan yang didapatkan, di antaranya lewat pelatihan yang diberikan oleh *upline*, *leader*, *support system* organisasi dan perusahaan. Insan yang baik adalah insan yang memberikan manfaat untuk sebanyak mungkin orang, sehingga kepuasan yang didapatkan adalah kepuasan multidimensi yang lebih luas dan dalam, tidak hanya sekadar kepuasan materi saja.¹⁴

Sedangkan proses penjualan/*selling*, bermanfaat untuk membangun (memperkuat) mental, melatih ketekunan dan keuletan, belajar menekan dan mengendalikan ego, mengasah kemampuan *public speaking*, merangsang kreativitas, dan memperluas jaringan. Semuanya itu sangat diperlukan sebagai bagian dari pondasi bisnis. Penjualan produk juga diperlukan untuk menjadikan suatu bisnis *network marketing* menjadi sah secara syari'ah. Karena aktivitas utama serta pendapatan dalam bisnis *network marketing* murni adalah dari aktivitas berjualan baik sendiri maupun bersama jaringan, dimana inilah yang membedakannya dengan sistem bisnis *money game* yang hanya mementingkan perekrutan karena penghasilan utamanya didapatkan dari bonus perekrutan anggota baru, jika ada aktivitas penjualan pun itu hanya "kamufase" saja. Maka dalam sistem bisnis *network marketing* murni yang sesuai dengan syari'ah, perekrutan jaringan pun harus didasarkan pada niat berjualan secara berjama'ah atau membentuk jaringan penjualan lebih luas, sama seperti halnya di sistem konvensional dengan cara membentuk reseller/keagenan. Secara *de facto* di *network marketing* murni NASA telah cukup banyak mitra usaha (distributor) yang sukses dengan

¹⁴ Joni Riyanto, dkk. "Dahsyatnya Selling dan Networking," Nasapreneur, September-Desember (2021): 8-9.

aktifitas *selling*nya baik secara *offline* maupun *online* dengan kurun waktu yang beragam.¹⁵

B. Hasil Penelitian

Berdasarkan pada penelitian yang telah dilakukan, penulis mendapatkan berbagai data tentang implementasi *islamic entrepreneurship* pada bisnis distributor MLM (*Multi level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati sebagai jawaban dari pertanyaan yang telah dirumuskan pada BAB sebelumnya dengan deskripsi sebagai berikut:

1. Implementasi *Islamic Entrepreneurship* pada Bisnis Distributor MLM (*Multi Level Marketing*) Murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati

Fokus penelitian ini adalah untuk menganalisis implementasi *islamic entrepreneurship* pada bisnis distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati. Penelitian ini didasarkan pada *grand teory* yang diusulkan oleh Mohammad Ali Ashraf yang menyatakan bahwa konsep *islamic entrepreneurship* dapat terwujud ketika dalam aktivitas bisnis terdapat komponen niat, empati, efikasi diri, kewajiban moral, dan dukungan sosial. Untuk itu penulis melakukan wawancara kepada beberapa distributor PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati. Penulis menanyakan tentang bagaimana niat mereka dalam menjalankan aktifitas bisnis tersebut dengan hasil wawancara sebagai berikut:

“Awal mula gabung NASA saya hanya ingin menambah penghasilan saja mbak. Kemudian banyak pelatihan dari NASA yang saya ikuti dan akhirnya saya memahami bahwa konsep bisnis disini tidak hanya mengajarkan untuk bekerja. Namun untuk beribadah. Karena kalau kita niatkan hanya untuk bekerja maka kita tidak akan puas dengan apa yang telah kita dapatkan dari bisnis ini.”¹⁶

¹⁵ Joni Riyanto, dkk. “Dahsyatnya *Selling* dan *Networking*,” *Nasapreneur*, September-Desember (2021): 8-9.

¹⁶ Uswatun Khasanah, wawancara oleh penulis, 23 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

Hal serupa juga diungkapkan oleh distributor PT. Natural Nusantara lainnya, berikut hasil wawancara:

“Awal mula keinginan saya gabung NASA untuk menambah penghasilan dengan berjualan online mbak. Namun setelah memahami NASA, saya tertarik untuk menjalankan bisnisnya. Dan disitu kita tidak hanya diajarkan tentang berjualan saja. Tapi bagaimana kita memperbaiki ibadah kita.”¹⁷

Hal serupa juga diungkapkan oleh distributor PT. Natural Nusantara lainnya, berikut hasil wawancara:

“Saya menjalankan NASA ingin memiliki penghasilan dari rumah mbak, karena saya sebagai Ibu Rumah Tangga yang sibuk mengurus anak dan suami jadi memiliki waktu terbatas untuk menjalankan kegiatan di luar rumah, melalui NASA ini saya masih tetap mendapatkan penghasilan. Kemudian saya menjalankan bisnis ini juga untuk beribadah. Karena berjualan (bermuamalah) kan termasuk beribadah kepada Allah. Bentuk ibadah dalam menjalankan bisnis ini kita selalu diajarkan untuk tidak curang, jujur, dan amanah.”¹⁸

Hal serupa juga diungkapkan oleh distributor PT. Natural Nusantara lainnya, berikut hasil wawancara:

“Saya menjalankan NASA karena setelah menikah ingin memiliki penghasilan sendiri, selain itu saya juga ingin pensiunkan suami dari pekerjaannya dan fokus mengembangkan bisnis ini bersama-sama. Saya menjalankan NASA juga dengan niat beribadah kepada Allah mbak. Di NASA ini marketing langit sangat diwajibkan dan berperan besar dalam penjualan, saya sudah buktikan itu mbak.”¹⁹

¹⁷ Riyana Dwi Susanti, wawancara oleh penulis, 24 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

¹⁸ Zahroun Nafisah, wawancara oleh penulis, 25 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

¹⁹ Ernawati, wawancara oleh penulis, 27 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

Berdasarkan beberapa hasil wawancara di atas, distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati dalam menjalankan aktifitas bisnisnya dilatarbelakangi oleh berbagai keinginan yang berbeda-beda, namun pada akhirnya mereka memiliki niat yang sama yaitu untuk beribadah kepada Allah. Mereka juga menyatakan bahwa dalam berbisnis selalu menjaga hubungan mereka dengan Allah (*hablun minallah*). Ibu Uswatun Khasanah menerangkan bahwa dalam menjalankan bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara, ia selalu belajar tentang bagaimana memperbaiki hubungan dengan Allah. Karena Allah lah Yang Maha Pemberi Rizki.

“Memang betul, kita bekerja kalau tidak disertai doa pasti kurang *afdlol* mbak. Semangat udah membara dan bekerja udah mati-matian tapi kok gini-gini aja belum ada hasilnya. Padahal pembuka jalan rizki itu banyak macam caranya, tidak hanya memperbaiki cara kerja kita. Tapi juga mendekati dan merayu Yang Maha Pemberi Rizki, mbak. Kalau perlu jangan hanya diketuk tapi gedor lah.”²⁰

Hal tersebut juga diungkapkan oleh distributor PT. Natural Nusantara lainnya, sebagai berikut:

“Yang namanya usaha dalam berbisnis itu harus disertai dengan doa mbak. Kita di NASA selalu dibimbing bahwa berbisnis itu harus selalu ingat dengan Allah karena yang punya segalanya adalah Allah. Jadi selain berusaha secara nyata, kita juga harus meraih kesuksesan melalui jalur langit.”²¹

Hal tersebut sama dengan apa yang dijelaskan oleh Ibu Riyana Dwi Susanti dan Ibu Ernawati. Bahwa dalam berbisnis di MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara memang mereka diajarkan tentang marketing langit yaitu melakukan bisnis dengan menjalin

²⁰ Uswatun Khasanah, wawancara oleh penulis, 23 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

²¹ Zahroun Nafisah, wawancara oleh penulis, 25 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

hubungan baik kepada Allah. Beribadah kepada Allah dengan melaksanakan perintah-Nya baik yang wajib maupun yang sunnah, bersedekah, dan menjalankan bisnis semata-mata mencari ridlo Allah, tidak hanya mencari kekayaan semata.²² Dalam berbisnis juga diajarkan untuk selalu bersabar dan saling menebarkan manfaat berbagi informasi kepada orang-orang tentang ilmu yang didapatkan.²³

Hasil wawancara di atas juga didukung dengan hasil observasi dan wawancara oleh penulis. Beberapa bentuk nyata aktifitas hubungan dengan Allah (*hablun minallah*) yang dilakukan oleh distributor-distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati, sebagai berikut:

- a. Mengisi kotak amal yang ada di stokis Cabang Pati. Ketika distributor datang belanja ke stokis, tidak jarang mereka mengisi kotak amal yang telah disediakan. Kotak amal tersebut setiap sebulan sekali disumbangkan ke panti asuhan.²⁴
- b. Sedekah subuh. Setiap selesai shalat subuh memasukan ke kotak (bikin kotak sendiri) dengan rutin setiap hari.
- c. Mendirikan shalat Sunnah tahajud minimal seminggu 3kali untuk mendekatkan diri dengan Allah.²⁵
- d. Selalu mendoakan semua orang. Ketika keluar rumah melihat toko sembako yang lagi sepi, didoakan semoga warung sembako itu hari ini dilariskan. Melihat orang yg mau bekerja doakan lagi, semoga dilancarkan jalan urusanya hari ini, diberikan keselamatan. Karena kalau hal tersebut dilakukan secara konsisten, doa terbaik akan kembali kepada diri sendiri.²⁶

²² Riyana Dwi Susanti, wawancara oleh penulis, 24 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

²³ Ernawati, wawancara oleh penulis, 27 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

²⁴ Observasi, Stokis PT. Natural Nusantara Cabang Pati. Sabtu, 23 Juli 2022.

²⁵ Uswatun Khasanah, wawancara oleh penulis, 23 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

²⁶ Uswatun Khasanah, wawancara oleh penulis, 23 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

Selanjutnya penulis juga menanyakan kepada beberapa distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati tentang bagaimana mereka mengejar peluang dalam menjalankan aktifitas bisnisnya melalui penerapan sikap empati. Penulis menanyakan bagaimana hubungan distributor dengan berbagai relasi bisnisnya, konsumen, atau pun lingkungan dengan hasil wawancara sebagai berikut:

“Saya memiliki hubungan baik mbak. Dari perusahaan sendiri sudah menentukan aturan-aturan yang jelas, jadi saya selalu berusaha mematuhi. Dengan sesama reseller dalam jaringan saya memiliki hubungan sudah seperti saudara sendiri. Kalau dengan lingkungan tentu semua produk NASA ramah lingkungan mbak, jadi tidak akan membahayakan karena semua memang didesign dengan bahan-bahan herbal dan pasti memperdulikan keberlanjutan. Saya selalu berusaha memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen yang datang. Ketika kita sudah baik dengan konsumen, maka konsumen akan merasa nyaman dengan kita mbak. Saat konsultasi pun tidak malu-malu, dengan begitu kita lebih mudah *closing* dan kemungkinan konsumen akan *repeat order*.”²⁷

Hal yang sama juga diungkapkan oleh distributor PT. Natural Nusantara lainnya, berikut hasil wawancara:

“Saya memiliki hubungan yang baik dengan reseller (*upline-downline*) misalnya kita tidak mengerti sebuah produk, kita lagi *down* dalam berbisnis, kita selalu sharing mbak. Jadi saya rasa disini tidak hanya berbisnis tapi menjalin silaturahmi. Kalau kepada konsumen saya selalu menerapkan tips *servis excellent* sebagaimana yang selalu dibimbingkan oleh Mak Stokis mbak. Yaitu wajib memberikan pelayanan yang super baik.

²⁷ Uswatun Khasanah, wawancara oleh penulis, 23 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

Karena kita berbagi informasi saja itu sudah bernilai ibadah mbak.”²⁸

Hal yang sama juga diungkapkan oleh distributor PT. Natural Nusantara lainnya, berikut hasil wawancara:

“Di NASA ini kita dianjurkan untuk saling mendukung dan membantu apabila ada rekan sesama bisnis sedang membutuhkan bantuan mbak, jadi ya hubungan kita sangatlah baik. Kepada konsumen, saya selalu menanyakan perkembangan yang mereka rasakan setelah memakai produk dari NASA mbak, hal tersebut sangat dianjurkan dalam bisnis ini. Dan nyatanya banyak dari konsumen yang puas dengan produk NASA kemudian membeli produk ke saya lagi.”²⁹

Hal yang sama juga diungkapkan oleh distributor PT. Natural Nusantara lainnya, berikut hasil wawancara:

“Hubungan saya dengan *supplier* (perusahaan) sampai saat ini baik mbak. Saya selalu mengikuti aturan karena dengan begitu saya akan lebih mudah menjalankan bisnis ini dan saya tau langkah apa yang harus saya lakukan. Hubungan dengan sesama reseller kami saling komunikasi di grup, saling sapa dan senantiasa bekerjasama (meski ada yang belum pernah bertemu langsung). Setelah bergabung NASA, saya juga merasakan hubungan yang semakin baik dengan lingkungan karena lebih sering berkumpul dan menghargai serta mengerti orang-orang sekitar. Sedangkan kepada konsumen, ketika ada calon konsumen yang konsultasi saya usahakan melayani dengan sepenuh hati mbak. Dengan konsumen yang lama pun saya masih sering kontak mereka dan menanyakan bagaimana

²⁸ Zahroun Nafisah, wawancara oleh penulis, 25 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

²⁹ Ernawati, wawancara oleh penulis, 27 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

hasil setelah menggunakan produk NASA.”³⁰

Berdasarkan pada hasil wawancara di atas, penulis menyimpulkan bahwa distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati dalam mengejar peluang berbisnis menerapkan sikap empati dengan menciptakan hubungan yang baik kepada berbagai relasi bisnis, lingkungan, dan kepada konsumennya.

Selain empati, penulis juga menanyakan kepada beberapa distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati tentang bagaimana mereka mengejar peluang dalam menjalankan aktifitas bisnis melalui penerapan sikap efikasi diri. Penulis menanyakan kepada beberapa distributor tentang perasaan dan keyakinan untuk sukses dalam menjalankan bisnisnya, dengan hasil wawancara sebagai berikut:

“Saya sangat senang dapat bertemu dengan bisnis ini mbak. Karena saya rasa bisnis NASA ini memang cocok di hati. Bisnis NASA adalah bisnis *network marketing* yang halal jadi saya tidak ada keraguan menjalankannya mbak. Karena NASA sudah jelas produknya, jelas kantornya dimana, ada bimbingan dari para *upline* jadi kita tidak kerja sendiri. Dari segi barang yang dijual pun sesuai dengan ajaran Islam; produknya sudah BPOM semua, berkualitas dan aman, serta bersertifikat halal MUI.”³¹

Pernyataan di atas tersebut didukung dengan hasil observasi penulis bahwa memang semua produk NASA sudah bersertifikasi halal. Hal tersebut dibuktikan dengan adanya kode halal dan nomor BPOM pada setiap kemasan produk yang dijual. Jadi memang benar-benar jelas dan tidak

³⁰ Riyana Dwi Susanti, wawancara oleh penulis, 24 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

³¹ Uswatun Khasanah, wawancara oleh penulis, 23 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

meragukan lagi.³²

“Saya bangga dan saya yakin bisa meraih kesuksesan mbak. Karena di NASA semua memiliki kedudukan yang sama. Saya pun dulunya hanya sendiri, hingga sekarang dapat memiliki banyak jaringan dan itu murni dari kerja keras saya untuk mengembangkan bisnis ini. Jadi NASA memang benar-benar adil mbak.³³

Hal senada juga diungkapkan oleh distributor PT. Natural Nusantara lainnya, berikut hasil wawancara:

“Perasaan saya menjadi distributor NASA sangat senang mbak. Karena bisnis MLM ini tidak terikat waktu dan tidak ada paksaan. Saya bangga jadi bagian dari NASA dan yakin akan berhasil sukses karena NASA adalah bisnis yang sangat menjanjikan jika kita menekuninya. Dan saya akan terus berproses untuk mewujudkan itu.”³⁴

Pernyataan di atas juga didukung dengan hasil observasi penulis di stokis NASA cabang Pati, bahwa dalam berbisnis NASA memang tidak ada paksaan. Salah satunya tidak ada keharusan untuk men-stok produk yang dijual. Sebagai distributor, diberikan kebebasan untuk melakukan dropshiper ketika mereka mendapat pesanan produk dari konsumen. Kalau pun jarak jauh, proses packing dan kirim menjadi tanggungan stokis. Jadi memang bisnis ini tidak mengikat dan sangat fleksibel bisa dikerjakan dimana saja.³⁵

Hal senada juga diungkapkan oleh distributor PT. Natural Nusantara lainnya, berikut hasil wawancara:

“Perasaan saya menjadi distributor NASA sangat

³² Observasi, Stokis PT. Natural Nusantara Cabang Pati. Sabtu, 23 Juli 2022.

³³ Uswatun Khasanah, wawancara oleh penulis, 23 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

³⁴ Zahroun Nafisah, wawancara oleh penulis, 25 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

³⁵ Observasi, Stokis PT. Natural Nusantara Cabang Pati. Sabtu, 23 Juli 2022.

enjoy, senang dan menikmati setiap prosesnya. Saya bangga dan yakin bisa sukses di bisnis ini mbak. Karena tidak ada perjuangan yang sia-sia. Yang saya tau, Allah selalu melihat usaha yang dikerjakan hamba-Nya.”³⁶

Hal senada juga diungkapkan oleh distributor PT. Natural Nusantara lainnya, berikut hasil wawancara:

“Rasanya senang mbak menjalani bisnis ini. Saya bangga menjadi bagian distributor NASA karena NASA benar-benar MLM murni. Keuntungan sepenuhnya tidak hanya untuk upline kita, tapi sesuai dengan kinerja kita. Dan saya yakin bisa sukses dan berhasil di bisnis ini.”³⁷

Dari hasil wawancara di atas, penulis menyimpulkan bahwa dalam menjalankan bisnisnya para distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati memiliki rasa efikasi diri yang tinggi untuk meraih kesuksesan. Mereka merasa bangga menjalankan bisnisnya. Hal tersebut diantaranya dikarenakan cara kerja dalam bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara sudah berstatus halal dan sesuai dengan tuntunan agama.

Selanjutnya penulis juga menanyakan kepada beberapa distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati tentang bagaimana mereka menerapkan dan mematuhi seperangkat norma dan etika dalam menjalankan aktifitas bisnisnya sebagai bentuk dari kewajiban moral, dengan hasil wawancara sebagai berikut:

“Saya tidak pernah melakukan kecurangan dalam menjalankan bisnis mbak. Karena berbisnis itu tidak hanya sekedar bisnis, tapi kita juga memiliki kewajiban untuk berbuat kebaikan. Baik itu

³⁶ Ernawati, wawancara oleh penulis, 27 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

³⁷ Riyana Dwi Susanti, wawancara oleh penulis, 24 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

kebaikan kepada Allah atau pun kebaikan dengan sesama manusia.”³⁸

Hal tersebut selaras dengan yang dikemukakan oleh distributor PT. Natural Nusantara lainnya, berikut hasil wawancara:

“Saya tidak pernah curang dalam bisnis ini mbak, karena di NASA kan bisnis resmi jadi semua sudah ada aturannya dan saya selalu menjalankan bisnis sesuai dengan aturan tersebut. Kalau saya curang, saya rasa akan malu mbak dengan orang-orang yang sudah sukses di bisnis ini. Orang-orang yang sudah berhasil pasti tidak ada itu namanya curang-curangan.”³⁹

Hal tersebut selaras dengan yang dikemukakan oleh distributor PT. Natural Nusantara lainnya, berikut hasil wawancara:

“Saya tidak pernah curang mbak. Karena setiap kecurangan pasti akan berdampak pada diri sendiri bahkan berdampak juga pada jaringan kita. Karena dengan cara yang baik dan benar justru akan memudahkan saya menjalankan bisnis ini dan tentunya akan memberi contoh pada jaringan saya, dengan begitu jaringan saya akan berkembang dengan cepat mbak.”⁴⁰

Hal tersebut selaras dengan yang dikemukakan oleh distributor PT. Natural Nusantara lainnya, berikut hasil wawancara:

“Saya rasa tidak pernah melakukan kecurangan mbak, karena memang tidak bisa. Saya selalu mengikuti aturan-aturan yang ada di bisnis NASA, misalnya seperti harga ke konsumen itu semua sudah ditentukan dan saya tidak pernah lebih memurahkan

³⁸ Uswatun Khasanah, wawancara oleh penulis, 23 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

³⁹ Zahroun Nafisah, wawancara oleh penulis, 25 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

⁴⁰ Ernawati, wawancara oleh penulis, 27 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

karena itu akan mendzolimi distributor lain. Kalau kecurangan di sistem kerjanya (*networking*) juga tidak akan bisa karena semua aturan cara kerja sudah ditentukan dari pusat dan saya mematuhi itu. Landasan saya karena saya percaya ketika saya melakukan hal yang baik dan benar, maka saya akan mendapatkan hal yang baik pula.”⁴¹

Dari hasil wawancara di atas, penulis menyimpulkan bahwa dalam menjalankan bisnisnya para distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusanantara di Kabupaten Pati tidak hanya sekedar berbisnis begitu saja. Tapi mereka menunaikan kewajiban moral dalam aktifitas bisnisnya dengan cara selalu menerapkan dan mematuhi seperangkat norma dan etika dalam berbisnis.

Selain beberapa hal di atas, keberhasilan suatu bisnis juga tidak terlepas dari dukungan sosial yang didapatkan pembisnis. Oleh karena itu penulis juga menanyakan kepada distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusanantara di Kabupaten Pati bagaimana sikap dan dukungan yang didapatkan dari lingkungan sekitar terutama orang-orang terdekatnya, dengan hasil wawancara sebagai berikut:

“Keluarga saya sangat mendukung dari pertama saya menjalankan bisnis NASA hingga sampai bisa seperti sekarang ini mbak. Untuk bisa menjadi stokis tentunya tidaklah mudah. Saya mengalami kegagalan beberapa kali, di PHP konsumen juga tidak hanya sekali dua kali, ditinggalkan *downline* juga berkali-kali. Tapi dengan dukungan keluarga terutama suami, akhirnya saya bisa bangkit lagi dan bisa sampai di titik kesuksesan sekarang ini.”⁴²

Hal yang tak berbeda juga diungkapkan oleh

⁴¹ Riyana Dwi Susanti, wawancara oleh penulis, 24 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

⁴² Uswatun Khasanah, wawancara oleh penulis, 23 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

distributor PT. Natural Nusantara lainnya, sebagai berikut:

“Lingkungan sekitar saya mendukung saya berbisnis NASA mbak. Mereka membantu melancarkan berjalannya bisnis ini. Seperti adik saya sering membantu mengantar pesanan ke konsumen ketika ada pesanan karena saya sekarang domisili di luar kota ikut dengan suami.”⁴³

Hal yang tak berbeda juga diungkapkan oleh distributor PT. Natural Nusantara lainnya, sebagai berikut:

“Awal mula saya menjalankan bisnis NASA sikap lingkungan sekitar saya meremehkan saya mbak. Namun, setelah mereka melihat bisnis saya makin hari makin berkembang akhirnya ada beberapa yang ikut gabung dan menjalankan bisnis NASA juga. Dukungan keluarga dan orang-orang terdekat sangat berperan ketika tidak semua orang menerima bisnis saya dan dukungan tersebut lah yang dapat mendorong saya untuk terus melangkah hingga sampai di titik sekarang.”⁴⁴

Hal yang tak berbeda juga diungkapkan oleh distributor PT. Natural Nusantara lainnya, sebagai berikut:

“Orang-orang sekitar dan keluarga sangat mendukung saya menjalankan bisnis NASA karena bisnisnya jelas mbak. Terutama suami yang selalu memberi saran dan support ketika saya menemui hambatan-hambatan dalam berbisnis sehingga saya dapat kembali semangat menjalani bisnis NASA.”⁴⁵

Dari hasil wawancara di atas, penulis menyimpulkan bahwa dalam menjalankan bisnisnya para distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati menyatakan dukungan dari

⁴³ Zahroun Nafisah, wawancara oleh penulis, 25 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

⁴⁴ Ernawati, wawancara oleh penulis, 27 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

⁴⁵ Riyana Dwi Susanti, wawancara oleh penulis, 24 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

orang sekitar sangatlah penting baginya karena dengan dukungan yang mereka dapatkan tersebut mampu menjadikan dirinya bertahan menjalankan bisnisnya walau banyak hambatan.

Beberapa hasil penelitian yang dideskripsikan oleh penulis di atas merupakan sebuah kesatuan dari pengalaman yang telah diterapkan oleh distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati dalam menjalankan aktifitas bisnisnya. Dari gambaran tersebut kita dapat menyimpulkan bahwa distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati telah mengimplementasikan beberapa komponen dari konsep *islamic entrepreneurship* dalam aktifitas bisnisnya.

2. Dampak Implemetasi *Islamic Entrepreneurship* pada Bisnis Distributor MLM (*Multi Level Marketing*) Murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati

Setelah mengimplementasikan *islamic entrepreneurship* pada aktifitas bisnis yang dijalankan, distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati menyatakan ada beberapa dampak yang mereka rasakan. Diantaranya, ketika mereka menerapkan niat sesuai dengan tuntunan agama sebagaimana hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis sebagai berikut:

“Ketika memiliki niat benar secara agama dalam berbisnis, akan menjadikan semangat meski kadang sepi pembeli mbak. Karena memang itu sudah ketentuan dari Allah SWT. Namun, ketika niat sudah berantakan, maka akan mudah *down*.”⁴⁶

Hal serupa juga dinyatakan oleh distributor PT. Natural Nusantara yang lain, sebagai berikut:

“Ketika berbisnis niat karena Allah, yang saya rasakan lebih bisa menikmati perjalanan selama berbisnis mbak. Merasa lebih dekat dengan Allah SWT, merasa bersyukur, dan bisa lebih menjalin komunikasi yang

⁴⁶ Zahroun Nafisah, wawancara oleh penulis, 25 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

baik dengan manusia, tetangga, saudara”.⁴⁷

Dampak lain yang dirasakan distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati ketika mereka menerapkan empati dalam aktivitas berbisnis, sebagaimana hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis sebagai berikut:

“Ketika saya memiliki hubungan baik dengan berbagai relasi bisnis semua akan terasa mudah mbak. Bisnis kita pun akan berjalan lancar. Ketika saya menjalin kedekatan dengan konsumen pun mereka pasti akan *repeat order*, saya akan closing dengan mudah dan jaringan pun akan berkembang dengan mudah juga.”⁴⁸

Hal sama juga dinyatakan oleh distributor PT. Natural Nusantara yang lain, sebagai berikut:

“Manfaatnya saya banyak relasi, banyak teman (silaturahmi), banyak pengalaman (ilmu berbisnis). Dan pengalamannya tidak hanya mementingkan keuntungan dunia semata tetapi juga kepentingan untuk akhirat mbak.”⁴⁹

Hal sama juga dinyatakan oleh distributor PT. Natural Nusantara yang lain, sebagai berikut:

“Kalau saya menjalankan bisnis tanpa ada sharing dengan relasi bisnis, bisnis saya pasti tidak akan maksimal. Karena kita akan memandang hanya dari sudut pandang kita saja mbak. Dengan berhubungan baik sesama relasi bisnis, maka saya dapat memiliki pikiran yang terbuka, mendapat ilmu baru dan pengalaman baru.”⁵⁰

⁴⁷ Ernawati, wawancara oleh penulis, 27 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

⁴⁸ Uswatun Khasanah, wawancara oleh penulis, 23 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

⁴⁹ Riyana Dwi Susanti, wawancara oleh penulis, 24 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

⁵⁰ Zahroun Nafisah, wawancara oleh penulis, 25 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

Hal sama juga dinyatakan oleh distributor PT. Natural Nusantara yang lain, sebagai berikut:

“Dengan berhubungan baik sesama *reseller* lain, memudahkan untuk mengetahui bagaimana keunggulan produk yang saya jual mbak. Karena saya bisa saling sharing tentang produk yang belum saya pahami ketika ada konsumen yang bertanya.”⁵¹

Dampak lain yang dirasakan distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati ketika mereka menerapkan efikasi diri dalam aktivitas berbisnis, sebagaimana hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis sebagai berikut:

“Membuat saya tetap semangat dalam berproses dan selalu ingat dengan impian yang ingin saya wujudkan mbak.”⁵²

Hal senada juga dinyatakan oleh distributor PT. Natural Nusantara yang lain, sebagai berikut:

“Saya tetap melangkah melewati setiap hambatan yang ada, demi untuk mencapai titik kesuksesan mbak.”⁵³

Hal senada juga dinyatakan oleh distributor PT. Natural Nusantara yang lain, sebagai berikut:

“Saya tidak akan malu untuk selalu konsultasi dengan *upline* (mepet *upline*). Agar tidak mudah *down* dan menyerah begitu saja mbak. Karena *upline* pasti tau jalan keluar dari setiap kesulitan dalam bisnis ini karena beliau lebih dulu berada dalam bisnis ini.”⁵⁴

⁵¹ Ernawati, wawancara oleh penulis, 27 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

⁵² Zahroun Nafisah, wawancara oleh penulis, 25 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

⁵³ Ernawati, wawancara oleh penulis, 27 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

⁵⁴ Riyana Dwi Susanti, wawancara oleh penulis, 24 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

Dampak lain yang dirasakan distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati ketika mereka menjalankan bisnis dengan selalu menerapkan kewajiban moral dalam aktivitas berbisnis, sebagaimana hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis sebagai berikut:

“Saya dapat menjalani bisnis dengan rasa yang tenang tidak ada rasa takut bersalah karena sudah sesuai dengan aturan norma yang ada mbak.”⁵⁵

Hal yang sama juga dinyatakan oleh distributor PT. Natural Nusantara yang lain, sebagai berikut:

“Ketika saya patuh dengan norma sebagai wujud menunaikan kewajiban moral maka bisnis saya memang berjalan lancar mbak, semua akan mudah dan cepat berkembangnya.”⁵⁶

Dampak lain yang dirasakan distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati ketika mereka mendapatkan dukungan sosial dalam aktivitas berbisnis, sebagaimana hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis sebagai berikut:

“Dukungan tersebut sangat melegakan dan saya dapat kembali semangat menjalani bisnis walaupun banyak rintangannya mbak.”⁵⁷

Hal yang sama juga dinyatakan oleh distributor PT. Natural Nusantara yang lain, sebagai berikut:

“Saya makin semangat mencapai tujuan dan membuat orang-orang terdekat yang mendukung saya menjadi bangga.”⁵⁸

Hal yang sama juga dinyatakan oleh distributor PT. Natural Nusantara yang lain, sebagai berikut:

⁵⁵ Riyana Dwi Susanti, wawancara oleh penulis, 24 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

⁵⁶ Uswatun Khasanah, wawancara oleh penulis, 23 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

⁵⁷ Zahroun Nafisah, wawancara oleh penulis, 25 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

⁵⁸ Ernawati, wawancara oleh penulis, 27 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

“Dukungan menjadikan saya untuk tidak mudah menyerah mbak dan yakin pasti akan sampai ke titik sukses.”⁵⁹

C. Analisis dan Pembahasan Penelitian

Berdasarkan data yang diperoleh dalam penelitian ini sebagaimana yang telah dideskripsikan oleh penulis di atas serta berdasarkan pada teori-teori yang telah dijabarkan pada BAB sebelumnya, maka selanjutnya penulis akan menganalisis implementasi *islamic entrepreneurship* pada bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati dengan hasil analisis sebagai berikut:

1. Implementasi *Islamic Entrepreneurship* pada Bisnis Distributor MLM (*Multi Level Marketing*) Murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati

Indikator dari terwujudnya konsep *islamic entrepreneurship* 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 mendekatkan diri kepada Allah. Sebagaimana hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis bahwa distributor MLM (*Multi Level Marketing*) Murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati 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.

Sebagaimana teori *islamic entrepreneurship* oleh Mohammad Ali Ashraf yang digunakan penulis sebagai *grand theory* dalam penelitian ini, menyatakan bahwa konsep

⁵⁹ Riyana Dwi Susanti, wawancara oleh penulis, 24 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

islamic entrepreneurship dapat terwujud ketika dalam aktivitas bisnis terdapat komponen niat, empati, efikasi diri, kewajiban moral, dan dukungan sosial. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dideskripsikan penulis di atas, dapat kita simpulkan bahwa distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati sudah mengimplementasikan konsep *islamic entrepreneurship* pada bisnis yang mereka jalankan. Hal tersebut dapat kita lihat pada komponen-komponen dalam aktivitas berbisnis yang mereka jalani, sebagai berikut:

a. Niat

Niat mengandung pengertian sebagai maksud atau tujuan untuk melakukan sesuatu. Niat merupakan sebuah gambaran dari perbuatan hati.⁶⁰ Untuk memastikan bahwa niat dalam aktifitas berbisnis (*entrepreneurship*) tidak keluar dari tujuan mendapat keridlaan Allah SWT, maka acuan yang membentuk niat tersebut perlulah berlandaskan pada tauhid, ihsan dan ikhlas.⁶¹ Dalam konteks *entrepreneurship*, ketika seorang muslim telah benar dalam aspek niat, maka orang tersebut akan melakukan setiap aktifitasnya berdasarkan pada nilai-nilai Islam yang berasaskan kepercayaan dan keyakinan kepada Allah SWT.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi pada distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati, dalam menjalankan bisnisnya mereka memiliki tujuan hanya untuk beribadah kepada Allah SWT (berlandaskan tauhid). Mereka menyatakan bahwa dalam berbisnis selalu menjaga dan belajar tentang bagaimana memperbaiki hubungan dengan Allah SWT, Sang Maha Pemberi Rizki (*hablun minallah*). Dalam menjalankan aktivitas bisnisnya, mereka tidak hanya fokus mengimplementasikan marketing bumi (ilmu penjualan) saja, namun mereka juga mengimplementasikan

⁶⁰ Yusof al-Qardhawi, *Niat dan ikhlas*. (Jakarta:Pustaka Al-Kautsar, 2004), 32.

⁶¹ Mohamad Zulfakhairi Mokhtar dk., *The Impact of Intention amongst Workers of Islamic Institutions from the Perspective of Islamic Worldview Sains Insani* 2018, Volume 03 No 1: 92-97

marketing langit (hubungan dengan Allah SWT). Bentuk dari marketing langit yang mereka jalankan dalam bisnis NASA diantaranya adalah mengisi kotak amal yang ada di stokis Cabang Pati, sedekah subuh, mendirikan shalat sunnah, selalu mendoakan semua orang. Hal tersebut sebagai bentuk implementasi dari ihsan yaitu mendekatkan diri kepada Allah SWT dengan menjadi hamba-Nya yang setia dan patuh serta menerima dan melaksanakan segala perintah-Nya. Seseorang yang telah berbuat ihsan, maka mereka akan selalu mengingat Allah SWT dan secara tidak langsung akan menambahkan keimanannya dan ihsan tersebut akan mewujudkan ikhlas. Dengan begitu, distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati telah mengimplementasikan niat yang benar dalam konteks *islamic entrepreneurship*, dimana tujuan utama mereka dalam menjalankan bisnisnya tidak hanya mengaitkan dengan kemakmuran dan kesejahteraan finansial semata, mereka telah melakukan setiap aktifitas bisnisnya berdasarkan pada nilai-nilai Islam yang berasaskan kepercayaan dan keyakinan kepada Allah SWT.

b. Empati

Baro dan Byner menjelaskan bahwa empati merupakan kemampuan seseorang untuk merasakan keadaan emosional orang lain dan mencoba untuk menyelesaikan masalah dengan cara mengambil perspektif orang lain.⁶² Dalam konteks bisnis, empati adalah ketika seorang penjual barang atau jasa menjalankan bisnisnya dengan cara menempatkan dirinya pada posisi *customer*. Hal tersebut bertujuan agar pelaku bisnis dapat memahami berbagai kesulitan dan kebutuhan *customer*. Sedangkan dalam konteks *islamic entrepreneurship*, empati memiliki cakupan yang lebih luas lagi yaitu meliputi kepedulian kepada manusia dan juga kepada lingkungan. Berbisnis harus

⁶² Arisutha, D. *Dimensi Kualitas Pelayanan*. Jakarta: Gramedia Pustaka, 2005,

dipahami sebagai salah satu bentuk hubungan persaudaraan dan dalam persaingannya tidak diperbolehkan melanggar kepentingan umum, seperti perusakan lingkungan.

Nilai empati yang diimplementasikan oleh distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati dalam aktivitas bisnisnya dapat dilihat dari beberapa aspek, yaitu: *Pertama*, berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis latarbelakang berdirinya PT. Natural Nusantara adalah adanya keprihatinan mendalam yang terjadi terhadap kondisi ekosistem di muka bumi yang mengalami proses kerusakan akibat pengembangan dan rekayasa kimia dengan dosis dan pengaplikasian yang kurang bijaksana, sehingga kegiatan produksi berupa produk pertanian hingga produk turunannya seperti produk kesehatan dan kecantikan yang dilakukan PT. Natural Nusantara pun diatur dengan sistem yang ramah lingkungan seperti penggunaan bahan baku yang baik dan tidak menimbulkan limbah yang merusak. Hal tersebut dibuktikan dengan semua *brand* yang didistribusikan adalah berupa produk organik dan herbal.

Kedua, dalam menjalankan sebuah aktifitas bisnis tidak boleh bersifat egois dengan tujuan hanya untuk mencapai kepentingan dirinya sendiri, oleh karena itu bisnis tidak bisa mengesampingkan persoalan silaturahmi. Berdasarkan dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati selain mengimplementasikan rasa empati kepada konsumen dengan memberikan pelayanan yang terbaik (*servis excellent*), mereka juga mengimplementasikan empati dengan memiliki hubungan yang baik kepada relasi bisnisnya (*upline-downline*), terutama yang berada dalam satu team jaringannya. Mereka menyatakan bahwa hubungan sesama relasi bisnisnya sudah seperti saudara sendiri. Mereka saling mendukung dan membantu apabila ada rekan sesama bisnis sedang membutuhkan bantuan, saling komunikasi

di grup, saling sapa dan senantiasa bekerjasama (meski ada yang belum pernah bertemu langsung). Hal tersebut sangat penting dalam sebuah bisnis MLM (*Multi Level Marketing*). Dimana bisnis tersebut berbentuk *networking* (jaringan) dimana seorang distributor tidak akan bisa menjalankan bisnisnya sendiri, mereka harus memiliki hubungan baik dengan sesama relasi bisnisnya agar bisnis yang dijalankan dapat berkembang dan meraih kesuksesan.

Ketiga, mengalokasikan hasil usaha untuk disalurkan dalam bentuk zakat, sedekah, infak, atau pun wakaf sebagai wujud empati dan kepedulian sosial yang diajarkan dalam Islam. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis, distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati telah menunaikan kepedulian sosial tersebut diantaranya melalui kegiatan mengisi kotak amal yang ada di stokis cabang Pati, bersedekah subuh, setiap sebulan sekali ketika menerima bonus dari kantor juga selalu diingatkan untuk mengeluarkan kewajibannya sebesar 2,5% bagi mereka yang membutuhkan. Dalam hal ini, mereka bukan lagi melihat berapa pencapaian nominal yang telah didonasikan, tetapi lebih kepada wujud kepedulian sosial dengan tolong menolong, memberikan hak orang-orang yang membutuhkan, dan wujud syukur distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati sebagai sarana untuk lebih mendekatkan diri kepada Allah SWT.

Dari penjabaran di atas, dapat kita simpulkan bahwa distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati sudah mengimplementasikan empati dalam konteks *islamic entrepreneurship* yang meliputi kepedulian kepada manusia juga kepada lingkungan. Mereka telah memahami dan menjalankan bisnis dengan cara bukan tentang keegoisan diri namun sebagai salah satu bentuk hubungan persaudaraan serta dalam persaingannya tidak diperbolehkan melanggar kepentingan umum, seperti perusakan lingkungan.

c. Efikasi Diri

Jeanne Ellis Ormrod berpendapat bahwa efikasi diri merupakan keyakinan seseorang atas kemampuan yang dimiliki untuk melakukan tindakan tertentu atau untuk mencapai suatu tujuan tertentu.⁶³ Dalam aspek *entrepreneurship*, efikasi diri berarti bahwa seseorang dalam melaksanakan aktifitas usahanya berkeyakinan bahwa dia akan dapat meraih keberhasilan dan kesuksesan. Efikasi diri berperan dalam penentuan seberapa besar usaha yang dilakukan *entrepreneur* dalam menjalankan kegiatan bisnisnya dan seberapa lama *entrepreneur* tetap bertahan ketika ia menemui rintangan-rintangan, serta seberapa tabah ketika menghadapi keadaan yang tidak menguntungkan dalam kegiatan bisnisnya. Dalam konteks *islamic entrepreneurship*, efikasi diri merupakan salah satu bentuk dari memantaskan diri sebagai salah satu ikhtir kepada Allah SWT karena sebuah kesuksesan harus dijemput, bukan hanya ditunggu.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis pada distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati, mereka memiliki rasa efikasi diri yang tinggi dalam menjalankan bisnisnya. Hal tersebut terimplementasikan pada perasaan bangga distributor menjadi bagian dari MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara dan mereka berkeyakinan dapat meraih kesuksesan dalam bisnisnya. Mereka menyatakan bahwa akan terus berproses untuk mewujudkan kesuksesan itu. Mereka yakin tidak akan ada perjuangan yang sia-sia karena Allah selalu melihat usaha yang dikerjakan hamba-Nya. Dengan memiliki efikasi diri yang tinggi, distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati mampu menangani berbagai problem yang ada dengan cara efektif, memandang masalah sebagai suatu

⁶³ Suharyadi, Arisetyanto Nugroho. dkk., *Kewirausahaan: Membangun Usaha Sukses Sejak Usia Muda* (Jakarta: Salemba Empat, 2007), 45.

tantangan yang harus dihadapi bukan untuk dihindari, memiliki kepercayaan pada kemampuan yang dimiliki sehingga mereka akan segera bangkit dari kegagalan yang dialaminya.

d. Kewajiban Moral

Menurut Daft, bila kita adalah seorang yang mempunyai pengaruh untuk sesama seperti seorang *entrepreneur*, hendaklah melakukan kewajiban moral karena pengusaha yang bermoral akan memberikan hidup kepada orang lain atau membantu orang lain dalam memperbaiki hidupnya.⁶⁴ Dalam konteks *islamic entrepreneurship*, kewajiban moral menjadi salah satu faktor penting yang harus dipenuhi seseorang dalam aktifitas berwirausaha karena dengan perasaan memiliki kewajiban moral maka dapat menciptakan etika bisnis yang sesuai dengan ajaran agama.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis pada distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati, mereka tidak pernah melakukan kecurangan dalam menjalankan bisnisnya. Diantara beberapa alasan yang dikemukakan mereka adalah karena berbisnis itu tidak hanya sekedar bisnis tapi juga memiliki kewajiban untuk berbuat kebaikan, baik itu kebaikan kepada Allah atau pun kebaikan dengan sesama manusia. Selain itu, mereka yakin bahwa setiap kecurangan pasti akan berdampak pada diri sendiri bahkan berdampak juga pada team jaringannya. Mereka yakin dengan cara yang baik dan benar justru akan memudahkannya dalam menjalankan bisnis dan tentunya akan memberi contoh pada team jaringannya, sehingga team jaringannya akan berkembang dengan cepat. Berdasarkan penjelasan tersebut, dapat kita simpulkan bahwa mereka menerapkan dan mematuhi seperangkat norma dan etika dalam menjalankan aktifitas bisnisnya sebagai bentuk implementasi dari kewajiban moral.

e. Dukungan Sosial

⁶⁴ Rivai, Veithzal., dkk., *Islamic Business and Economic Ethics*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), 53.

Dukungan sosial (*social-support*) diartikan sebagai sebuah informasi verbal dan non verbal atau dapat juga berupa kehadiran subyek dalam lingkungan sosial seorang individu yang berperan pada tingkah laku penerimanya.⁶⁵ Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis pada distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati, mereka mendapatkan sikap baik dan dukungan dari lingkungan sekitar terutama orang-orang terdekatnya. Mereka menyatakan bahwa dukungan sosial yang diterima dapat menjadikannya mereka memiliki rasa tenang, merasa diperhatikan, dan dicintai yang akhirnya menimbulkan rasa percaya diri dan kompeten yang tinggi. Selain itu, distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati juga menyatakan bahwa dukungan sosial juga sangat efektif untuk mengatasi tekanan psikologis pada masa-masa sulit dan menekan, seperti ketika mengalami kegagalan atau kerugian dalam aktifitas berbisnis.

Ketika distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati sudah mengimplementasikan komponen-komponen yang ada dalam *islamic entrepreneurship* pada *grand theory* yang digunakan oleh penulis, maka mereka telah mengimplementasikan pola konsep *islamic entrepreneurship* secara utuh sebagaimana teori yang diusulkan oleh Ali Aslan Gumusay “*Entrepreneurship from an Islamic Perspective*” yang digunakan penulis sebagai teori pendukung dalam penelitian ini. Ia mengusulkan bahwa EIP (*Entrepreneurship Islamic Perspective*) didasarkan pada tiga pilar yang harus saling berhubungan, yaitu: kewirausahaan, sosial-ekonomi/etika, dan religio-spiritual. Menurut Ali Aslan Gumusay, *Entrepreneurship from an Islamic Perspective* (EIP) bukanlah sekadar perpaduan

⁶⁵ Reti Nurhayati, “Efikasi Diri dan Dukungan Sosial Keluarga Memprediksi Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa” *Proyeksi* 14, no.2 (2019), 151-161.

sederhana antara Islam dan kewirausahaan. Namun haruslah didasarkan pada tiga pilar yang saling terkait satu sama lain.⁶⁶ *Pertama*, berdasarkan pengertian kewirausahaan sendiri yaitu berani mengejar peluang yang ada (*the pursuit of opportunities*). Distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati mengimplementasikan pilar ini dengan bentuk implementasi berupa penerapan empati dan efikasi diri dalam aktifitas bisnisnya. *Kedua*, yaitu pilar sosial ekonomi atau etika (*socio-economic or ethical*), dimana EIP secara efektif dipandu oleh seperangkat norma dan nilai yang ada di dalam masyarakat. Serta dalam konteks *islamic entrepreneurship* ini didasarkan pada pedoman agama Islam yaitu Al-qur'an dan Hadits. Distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati mengimplementasikan dengan bentuk implementasi berupa penerapan kewajiban moral dan mendapatkan dukungan sosial. *Ketiga*, pilar *religio-spiritual*. Distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati mengimplementasikan pilar ini dalam aktifitas berbisnis dengan bentuk implementasi adanya hubungan distributor dengan Allah SWT. Mereka memiliki niat berwirausaha hanya karena beribadah dan tujuan akhir yaitu meraih ridha Allah SWT. Dari hasil analisis penulis di atas, kita dapat menyimpulkan bahwa distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati telah mengimplementasikan pilar-pilar dalam konsep *islamic entrepreneurship*. Mereka tidak hanya mengimplementasikan salah satu pilar saja, tetapi telah mengimplementasikan secara sempurna. Dengan begitu indikator dari terwujudnya konsep *islamic entrepreneurship* dalam aktivitas berbisnis yang ditandai dengan adanya elaboratif antara aktivitas bisnis dan penerapan nilai-nilai ajaran Islam, telah

⁶⁶ Ali Aslan Gumusay, "Entrepreneurship from an Islamic Perspective", *Jurnal Bus Ethics*, Vol. 3 No. 4 (2015), 21

diimplementasikan oleh distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati.

Sebagai bahan pendukung analisis, penulis juga melakukan analisis *islamic entrepreneurship* pada praktik bisnis distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati berdasarkan teori pendukung yang dikemukakan oleh Veithzal Rivai, bahwa *islamic entrepreneurship* dapat terimplementasikan dalam bisnis ketika bisnis tersebut dapat menghindari larangan-larangan yang ada dalam Islam.⁶⁷ Larangan tersebut yaitu *Pertama*, bisnis dilarang mengandung unsur *najash*. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, semua produk yang diproduksi oleh PT. Natural Nusantara dan didistribusikan oleh distributornya memiliki sertifikasi halal dan sudah ber-BPOM yang otomatis produk tersebut tidak mengandung unsur *najash*. Justru, produk dari PT. Natural Nusantara adalah produk organik dan herbal. Dimana dalam proses produksinya mempertimbangkan asas keberlanjutan lingkungan serta memikirkan supaya aman dikonsumsi jangka panjang dan tidak akan menimbulkan efek yang berbahaya bagi konsumen.

Kedua, berbisnis dilarang *khalabah* yang berarti menggunakan pemasaran yang menyesatkan dengan cara melebih-lebihkan mutu komoditi dengan tujuan untuk merayu pelanggan (manipulatif). Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis, sudah jelas tertuang dalam kode etik PT. Natural Nusantara bahwa mitra usaha tidak boleh salah dalam menjelaskan kualitas produk, daya guna, cara pakainya ataupun kandungannya apalagi melebih-lebihkan serta tidak boleh membandingkan ataupun menjelekkan produk yang dijual oleh perusahaan lain. Dan berdasarkan hasil wawancara dengan distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten

⁶⁷ Rivai, Veithzal., dkk., *Islamic Business and Economic Ethics*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), 53.

Pati, mereka menyatakan bahwa tidak pernah melakukan pelanggaran pada semua aturan yang sudah ditentukan oleh perusahaan. Distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati selalu mengikuti aturan-aturan tersebut dalam berbisnis karena mereka percaya bahwa ketika melakukan suatu hal yang baik dan benar, maka kelak akan mendapatkan hal yang baik pula.

Ketiga, bisnis terbebas dari *dharar* (kerusakan) dimana sebuah aktifitas berbisnis haruslah merujuk untuk menyelamatkan orang lain (terutama konsumen) dari bahaya apa pun. Berdasarkan hasil dari penelitian yang dilakukan penulis, distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati menyatakan bahwa mereka berbisnis tidak hanya sekedar bisnis, tapi juga memiliki kewajiban untuk berbuat kebaikan. Baik itu kebaikan kepada Allah atau pun kebaikan dengan sesama manusia dengan cara melayani customer dengan memberikan pelayanan terbaik, dan membantu menambah pendapatan financial bagi seseorang yang mau ikut berbisnis. Selain itu, bisnis juga dilarang untuk merekayasa harga dengan tujuan agar tidak ada pihak yang dirugikan. Ketika dalam bisnis ada rekayasa harga, maka sama dengan merampas hak orang lain yang menyebabkan kerusakan rasa percaya pembeli terhadap pedagang. Dalam sistem bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara semua harga telah jelas ditentukan oleh perusahaan, dan berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis pada distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati, mereka menyatakan bahwa tidak pernah menjual produk dengan harga dibawah ketentuan perusahaan karena hal tersebut akan mendzolimi distributor yang lainnya.

Yang terakhir adalah berbisnis dilarang *ihthikar* (penimbunan barang) sebab Islam menganjurkan agar mengembangkan harta yang dimiliki serta melarang untuk membekukan dan tidak memfungsikannya. Meskipun sistem bisnis yang dijalankan distributor PT.

Natural Nusantara di Pati adalah sistem MLM (*Multi Level Marketing*) dimana omzet bisnis dihitung dari point produk yang dibelanjakan, namun distributor PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati sangat dilarang untuk melakukan penimbunan barang hanya dengan tujuan memperbanyak jumlah point yang akan berujung mubadzir. Distributor menyatakan bahwa mereka diberi kebebasan untuk melakukan sistem *dropshiper* dimana ketika mereka mendapatkan pesanan dari konsumen baru mengambil barang ke stokis dan ketika jarak jauh pun stokis yang akan melakukan packing dan memproses pengirimannya.

Berdasarkan analisis yang telah diuraikan di atas, praktik bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara yang dijalankan distributor di Kabupaten Pati memang sesuai dengan prinsip dalam Islam yaitu menghindari larangan-larangan yang ada dalam Islam, oleh karena itu bisnis ini halal untuk dijalankan. Aktifitas berbisnis secara syaria'ah pada dasarnya termasuk kategori muamalah yang memiliki hukum asal boleh. Hal tersebut didasarkan pada kaidah fiqih "*Al-Ashlu fil muamalah al-ibahah hatta yadullad dalilu 'ala tahrimiha*" (pada dasarnya semua hukum dalam bermuamalah adalah boleh, kecuali ada dalil yang melarangnya).⁶⁸ Agama Islam sangat memahami bahwa perkembangan budaya dalam berbisnis berjalan begitu cepat dan selalu bergerak dinamis. Namun, perlu diingat bahwa Islam pun memiliki prinsip pengembangan sistem bisnis, oleh karenanya selain menganalisis implementasi *islamic entrepreneurship* pada aktivitas bisnis distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati, penulis juga akan melakukan analisis pada sistem bisnis yang diterapkan pada MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati. Karena selama sistem bisnis tersebut tidak legal dari sudut pandang prinsip-prinsip Islam,

⁶⁸ Safwan, Multi Level Marketing In Islamic Business Ethics Perspective, *Jurnal JESKape Vol.2 No. 1 januari-juni 2019*

jenis kewirausahaan tersebut pun dilarang dalam Islam.

Terdapat 2 aspek yang dapat digunakan untuk menilai apakah sebuah bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) tersebut sesuai dengan syariah atau tidak yakni dari aspek produk atau jasa yang dijual dan dari aspek sistem MLM (*Multi Level Marketing*) itu sendiri. Hasil analisis penulis pada sistem MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara adalah sebagai berikut:

- a) Dari aspek produk yang dijual merupakan produk-produk yang halal, bermanfaat dan dapat diserah terimakan serta mempunyai harga yang jelas. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, semua produk yang diproduksi oleh PT. Natural Nusantara dan didistribusikan oleh distributornya memiliki sertifikasi halal dan sudah ber-BPOM. Selain itu, produk dari PT. Natural Nusantara adalah produk organik dan herbal. Dimana dalam proses produksinya mempertimbangkan asas keberlanjutan lingkungan serta memikirkan supaya aman dikonsumsi jangka panjang dan tidak akan menimbulkan efek yang berbahaya bagi konsumen. Dari penjelasan tersebut, kita dapat simpulkan bahwa produk yang didistribusikan distributor PT. Natural Nusantara jelas halal dan bermanfaat serta nyata adanya produk yang dijual, tidak hanya “kamufase” saja. Dalam hal harga, semua produk yang dijual sudah ada ketentuan harga yang pasti dari perusahaan dan distributor dilarang menjual barang dengan harga di bawah/di atas ketentuan dari perusahaan tersebut. Sehingga dalam hal harga ini tidak ada pihak yang terdzolimi karena semua ketentuannya sudah jelas.
- b) Dari aspek sistem, MLM (*Multi Level Marketing*) murni yang berbasis syariah harus memenuhi hal-hal sebagai berikut:
 1. Sistem akadnya harus memenuhi kaidah jual beli. Dalam Islam, aktivitas perdagangan yang dilakukan dengan tanpa adanya akad maka kegiatan jual beli dianggap tidak sah. Diantara syarat sah akad jual beli yang terdapat dalam

aturan agama Islam adalah adanya keikhlasan penjual dan pembeli. Wajib hukumnya untuk menekankan bahwa tidak ada pihak yang terpaksa dalam aktivitas jual beli/bisnis yang dijalankan. Berdasarkan hasil penelitian penulis pada sistem MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara yang dijalankan oleh distributor di Kabupaten Pati, dalam berbisnis mereka tidak ada unsur keterpaksaan. Mereka menyatakan bahwa enjoy dalam menjalankan bisnisnya. Hal tersebut selaras dengan hasil observasi penulis bahwa ketika seseorang gabung menjadi distributor, mereka memiliki kebebasan untuk memilih perannya, yaitu hanya sebagai konsumen (pengguna produk perusahaan dengan tujuan untuk pemakaian pribadi dan tidak bermaksud untuk memperjual belikan produk kepada orang lain), sebagai penjual produk secara langsung kepada konsumen (hanya ingin mendapatkan *passive income*), atau sebagai pembisnis (mengembangkan pemasaran dengan cara membangun jaringan merekrut orang lain untuk menjadi distributor baru dalam perusahaan). Jadi memang setelah bergabung sebagai distributor tidak ada keterpaksaan harus berbisnis, distributor memiliki kebebasan untuk memilih atas dasar yang mereka sukai sehingga tercipta keikhlasan dalam berbisnis/jual beli.

2. Operasional, kebijakan, budaya organisasi, harus sesuai syari'ah. Pada PT. Natural Nusantara, meskipun perusahaan menggunakan sistem bisnis MLM (*Multi Level Marketing*), namun dalam operasional kerjanya tidak hanya berfokus untuk mengembangkan jaringan saja. Distributor juga diwajibkan untuk berjualan produk untuk menjadikan suatu bisnis *network marketing* menjadi sah secara syari'ah. Karena aktivitas utama serta pendapatan dalam bisnis *network marketing* murni adalah dari aktivitas berjualan baik sendiri maupun bersama jaringan, dimana

inilah yang membedakannya dengan sistem bisnis *money game* yang hanya mementingkan perekrutan karena penghasilan utamanya didapatkan dari bonus perekrutan anggota baru. Selain itu, dalam sistem bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara terdapat proses pembinaan juga, sehingga secara syari'ah pun kemanfaatan suatu bisnis yang dijalankan dapat memberikan dimensi yang lebih luas, akan memberikan dampak positif bagi banyak orang (jaringan yang direkrut) karena akan tercipta pembisnis-pembisnis baru dengan kemampuan yang didapatkan, di antaranya lewat pelatihan yang diberikan oleh *upline, leader, support system* organisasi dan perusahaan. Insan yang baik adalah insan yang memberikan manfaat untuk sebanyak mungkin orang, sehingga kepuasan yang didapatkan adalah kepuasan multidimensi yang lebih luas dan dalam, tidak hanya sekadar kepuasan materi saja.

3. Tidak ada *mark-up* harga produk yang berlebihan, sehingga anggota terdzolimi dengan harga yang amat mahal (tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh). Berdasarkan hasil penelitian, distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati menyatakan bahwa banyak konsumen mereka yang melakukan repeat order, artinya mereka merasa puas dengan hasil dan kualitas produk dari PT. Natural Nusantara. Meskipun terkenal dengan harga mahal, namun hal tersebut sebanding dengan kualitas produk yang didapatkan. Selain itu, semua harga memang sudah ditentukan dari perusahaan. Ada perbedaan harga bagi distributor dengan konsumen, ketika konsumen ingin mendapatkan harga yang lebih murah, maka konsumen diperbolehkan untuk bergabung menjadi distributor. Jadi semua jelas dan tidak ada pihak yang terdzolimi.

Selain beberapa syarat di atas, hal lain yang harus menjadi perhatian dalam sistem kerja MLM (*Multi*

Level Marketing) murni adalah formula pembagian insentif kepada distributor harus adil, tidak mendzolimi *downline* dan tidak menempatkan *upline* hanya menerima *pasif income* tanpa bekerja. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis, distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati menyatakan bahwa sistem MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara memang adil. Setiap distributor mendapatkan bonus sesuai dengan kerja keras masing-masing. Pembagian bonus yang diterima tergantung dari masing-masing anggota. Tidak terdapat eksploitasi dalam aturan pembagian bonus antara *upline* dan *downline*. Cara pemberian penghargaan kepada mereka yang berprestasi juga dilakukan dengan hura-hura dan pesta pora. Disamping itu, perusahaan MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara memang mempunyai orientasi pada kemaslahatan ekonomi ummat.

Setelah melakukan analisis sistem MLM (*Multi Level Marketing*) berdasarkan perspektif agama Islam, dapat disimpulkan bahwa sistem bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara selaras dan tidak ada yang bertentangan dengan ajaran agama Islam. Untuk menguatkan argument bahwa dalam sistem bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara tidak ada pihak yang dirugikan, penulis juga melakukan analisis sistem bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara berdasarkan teori *social exchange* yang dicetuskan oleh Thibaut dan Kelley yaitu teori yang menilai kepuasan dari kepentingan dua orang individu atau kelompok yang terlibat.⁶⁹ Teori ini memandang suatu hubungan seperti suatu transaksi dagang, maksudnya adalah orang berhubungan dengan orang lain karena mengharapkan sesuatu untuk memenuhi kebutuhannya. Teori ini seolah-olah memberikan gambaran ketika seseorang memasuki

⁶⁹ YD Puspitasari. 2013. "Teori Pertukaran Sosial" pada http://eprints.ums.ac.id/27364/2/04._BAB_I.pdf, diakses pada 20 Desember 2022.

suatu kelompok akan memikirkan laba dan rugi yang akan diterimanya. Evaluasi dari bentuk hubungan ini adalah ketika orang menghitung nilai hubungan mereka dan membuat keputusan apakah akan tetap tinggal dalam hubungan itu atau pergi. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dideskripsikan oleh penulis di atas, kegiatan bisnis yang dijalankan distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati telah sesuai dengan asumsi-asumsi dasar yang ada dalam teori pertukaran sosial (*social exchange*) mengenai sifat dasar dari suatu hubungan yaitu sebagai berikut:

a. Hubungan memiliki sifat saling ketergantungan

Berdasarkan pada hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati menyatakan bahwa dalam menjalankan bisnis selalu menerapkan sikap empati kepada relasi bisnis. Mereka menyatakan bahwa memiliki hubungan baik dengan sesama reseller (*upline-downline*) dalam team jaringannya bahkan memiliki hubungan sudah seperti saudara sendiri. Ketika mereka tidak mengerti sebuah produk ataupun lagi *down* dalam berbisnis, mereka senantiasa melakukan sharing. Begitu pun kepada konsumennya, distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen yang datang sehingga konsumen tidak malu-malu dan merasa nyaman saat konsultasi, dengan begitu distributor akan lebih mudah *closing* dan kemungkinan konsumen puas sehingga akan *repeat order*.⁷⁰ Hubungan baik dengan relasi bisnis dan konsumen sangat dibutuhkan dalam bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) karena akan menciptakan keadaan yang saling menguntungkan. Mereka akan saling membutuhkan dan saling menggantungkan

⁷⁰ Uswatun Khasanah, wawancara oleh penulis, 23 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

satu sama lain karena tidak akan bisa menjalankan bisnis ini sendirian.

b. Kehidupan berhubungan adalah suatu proses

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis, distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati dalam menjalankan aktivitas bisnisnya tidak dapat meraih kesuksesan dengan seorang diri. Mereka menyatakan bahwa membentuk hubungan baik dalam jaringannya adalah sebuah kewajiban dalam proses menuju kesuksesan. Dengan adanya pengembangan dan pembinaan jaringan yang dilakukan, akan memberikan dampak positif bagi banyak orang (jaringan yang direkrut) karena akan tercipta pembisnis-pembisnis baru dengan kemampuan yang didapatkan, di antaranya lewat pelatihan yang diberikan oleh *upline*, *leader*, *support system* organisasi dan perusahaan. Insan yang baik adalah insan yang memberikan manfaat untuk sebanyak mungkin orang, sehingga kepuasan yang didapatkan adalah kepuasan multidimensi yang lebih luas dan dalam, tidak hanya sekadar kepuasan materi saja.

Dari hasil analisis di atas, kita lihat bahwa proses bisnis distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati sesuai dengan teori pertukaran sosial (*social exchange*) dimana hubungan antara *upline* dan *downline* saling mendapatkan ganjaran (*reward*) yaitu setiap akibat yang dinilai positif yang saling diperoleh seseorang dari suatu hubungan, biaya (*cost*) yaitu akibat yang dinilai negatif yang harus diberikan satu sama lain dalam suatu hubungan, hasil atau laba (*result*) yaitu ganjaran dikurangi biaya, serta adanya tingkat perbandingan menunjukkan ukuran baku (standar) yang dipakai sebagai kriteria dalam menilai hubungan individu pada waktu sekarang.⁷¹ Ketika distributor MLM (*Multi Level Marketing*)

⁷¹ Ambar. 2017. “Teori Pertukaran Sosial – Asumsi – Konsep – Kritik” pada <https://pakarkomunikasi.com/teori-pertukaran-sosial>, diakses pada 20 Desember 2022.

murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati telah berjalan sesuai dengan teori *social exchange*, hubungan bisnis tersebut akan menciptakan sebuah integrasi yaitu rasa "bersama", rasa "kami/kita", di mana anggota-anggota kelompok *bertindak* sebagai suatu unit dan bukan sebagai individu yang terpisah. Hingga akhirnya tercipta sebuah ikatan ketika anggota kelompok masuk pada suatu ritual yang secara formal mengakui hubungan jangka panjangnya.

Dari analisis yang dilakukan oleh penulis pada sistem bisnis dan aktifitas bisnis yang diterapkan pada distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati semuanya selaras dengan konsep teori *islamic entrepreneurship* dan sesuai dengan teori *social exchange* bahwa sistem bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara memang saling menguntungkan antara distributor (*upline* dan *downline*). Hal ini menjadi pembahasan yang sangat penting sebagai sebuah contoh pada kegiatan berbisnis sekarang ini. Dimana dari sistemnya, saat ini banyak sekali bisnis *money game* yang mengaku MLM (*Multi Level Marketing*) murni dengan iming-iming yang menggiurkan calon distributor. Karena pasti harapan semua orang dapat bekerja ringan dengan hasil yang menjanjikan. Padahal, dalam aktifitas berbisnis kita sebagai seorang muslim tidak diperkenankan untuk sekedar berbisnis. Seorang muslim sangat dianjurkan untuk memilih bisnis yang sesuai dengan prinsip-prinsip dalam ajaran agama Islam. Baik dari sistem bisnisnya maupun dari aktivitas bisnis yang dijalankan. Sehingga kegiatan berbisnis tidak hanya fokus pada kepentingan duniawi semata, namun akan tercapai keseimbangan antara *duniawi* dan *ukhrowi*. Hal tersebut sangat penting untuk menjadi contoh bagi pembisnis *millenial* saat ini agar tidak hanya terobsesi dengan keinginan menumpuk keuntungan dan harta sebanyak-banyaknya tanpa memperdulikan hubungan dan kewajiban kepada Allah SWT.

2. **Dampak Implementasi *Islamic Entrepreneurship* pada Bisnis Distributor MLM (*Multi Level Marketing*) Murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati**

Berdasarkan data yang diperoleh dalam penelitian ini

bahwa distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati merasakan dampak dari implementasi *islamic entrepreneurship* pada bisnis yang dijalankan sebagaimana yang telah dideskripsikan oleh penulis di atas, maka selanjutnya penulis melakukan analisis pada dampak yang dideskripsikan tersebut, sebagai berikut:

a. Meraih Keberkahan

Dalam berbisnis, semua tujuan yang dicapai tidak akan dapat memberikan arti apapun jika tidak ada keberkahan di dalamnya dan keberkahan dapat dicapai dari niat awal yang baik dalam berbisnis. Sebagaimana hasil penelitian yang dilakukan penulis, dalam menjalankan bisnis distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati menyatakan bahwa mereka merasakan dampak ketika berbisnis dengan niat karena Allah, yaitu mereka dapat menikmati perjalanan selama berbisnis dan tetap semangat meski kadang sepi pembeli karena memang semuanya itu sudah ketentuan dari Allah SWT. Hal tersebut menunjukkan adanya unsur keberkahan dalam berbisnis yaitu tercapainya ketenangan hati. Dalam *islamic entrepreneurship*, menempatkan tujuan mendapatkan ridlo Allah SWT dalam berbisnis merupakan bentuk dari diterimanya segala aktivitas bisnis dan dapat dicapai ketika bisnis yang dilakukan oleh pengusaha muslim tidak hanya untuk meraih kepentingan duniawi semata.

b. Perkembangan Bisnis (Sarana Mencari Ilmu dan Silaturahmi)

Dalam menjalankan aktivitas berbisnis dan menjalin hubungan baik dengan berbagai relasi (empati), secara tidak langsung banyak pengalaman yang dapat diperoleh baik dari segi manajemen, mengenal tempat, mengenal barang dan lain sebagainya. Dalam agama Islam sendiri mencari ilmu dan pengalaman merupakan suatu tuntutan bagi seorang muslim. Selain sebagai sarana silaturahmi, menjalin hubungan baik dengan berbagai relasi bisnis pun akan menjadikan bisnis berjalan lancar dan berkembang

dengan mudah. Sebagaimana hasil penelitian yang dilakukan penulis, dalam menjalankan bisnis distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati menyatakan bahwa mereka merasakan dampak ketika memiliki hubungan baik dengan berbagai relasi bisnis semua akan terasa mudah dan bisnis akan berjalan lancar. Ketika menjalin kedekatan dengan konsumen pun mereka pasti akan *repeat order*, maka kesempatan untuk closing produk akan terjadi dengan mudah dan jaringan pun akan berkembang dengan mudah juga.⁷² Distributor juga menyatakan bahwa ketika banyak relasi, maka banyak pengalaman (ilmu berbisnis) yang dapat diserap.⁷³ Kalau menjalankan bisnis tanpa adanya sharing dengan relasi bisnis, hasil berbisnis pasti tidak akan maksimal. Karena akan memandang hanya dari sudut pandang pembisnis sendiri. Dengan memiliki hubungan yang baik sesama relasi bisnis, maka pembisnis dapat memiliki pikiran yang terbuka, mendapat ilmu baru dan pengalaman baru.

c. Kemampuan Bertahan (Sarana Ikhtiar)

Dalam menjalankan aktivitas berbisnis, seorang *entrepreneur* harus berkeyakinan bahwa dia akan dapat meraih keberhasilan dan kesuksesan (efikasi diri). Secara tidak langsung hal tersebut akan bernilai ibadah yaitu berikhtiar kepada Allah SWT. Usaha yang dilakukan dalam menjalankan kegiatan bisnisnya akan berdampak pada seberapa lama tetap bertahan ketika menemui rintangan-rintangan, serta seberapa tabah ketika menghadapi keadaan yang tidak menguntungkan dalam kegiatan bisnis merupakan bentuk-bentuk dari memantaskan diri sebagai salah satu sarana ikhtiar kepada Allah SWT karena sebuah kesuksesan harus dijemput, bukan hanya ditunggu. Sebagaimana hasil penelitian yang dilakukan penulis, dalam menjalankan

⁷² Uswatun Khasanah, wawancara oleh penulis, 23 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

⁷³ Riyana, wawancara oleh penulis, 24 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

bisnis distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati menyatakan bahwa mereka merasakan dampak ketika menjalankan aktifitas bisnis dengan rasa percaya sebagai bentuk ikhtiar kepada Allah SWT diantaranya mereka tetap semangat dalam berproses dan selalu ingat dengan impian yang ingin diwujudkan. Tetap melangkah melewati setiap hambatan yang ada, demi untuk mencapai titik kesuksesan. Dan tidak akan malu untuk selalu konsultasi dengan *upline* (mepet upline). Agar tidak mudah *down* dan menyerah, karena *upline* pasti tau jalan keluar dari setiap kesulitan dalam berbisnis karena beliau lebih dulu berada dalam bisnis yang mereka jalankan.

d. Meningkatkan Kualitas Akhlak (Rekening Kebajikan)

Penerapan nilai-nilai akhlak mulia menjadi suatu keharusan yang harus muncul dalam setiap aktivitas berbisnis (kewajiban moral), sehingga tercipta hubungan persaudaraan yang islami bukan sekadar hubungan fungsional atau profesional. Karena dalam konteks *islamic entrepreneurship*, aktivitas berbisnis dijadikan sebagai media untuk mendekatkan diri kepada Allah SWT dimana pembisnis juga memiliki kewajiban untuk berbuat kebaikan, baik itu kebaikan kepada Allah atau pun kebaikan kepada sesama manusia. Ketika kita melakukan kebaikan dalam berbisnis, ibarat kita sedang mengisi rekening kebaikan dan akan cair berupa kemudahan, ketenangan, keberuntungan, kebahagiaan, dan sebagainya. Sebagaimana hasil penelitian yang dilakukan penulis, dalam menjalankan bisnis distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati menyatakan bahwa mereka merasakan manfaat ketika menjalankan aktifitas bisnis dengan menaati aturan sebagai bentuk menunaikan kewajiban moral diantaranya, dapat menjalani bisnis dengan rasa yang tenang tidak ada rasa takut bersalah karena sudah sesuai dengan aturan norma yang ada. Dengan begitu bisnis akan berjalan lancar, mudah dan cepat berkembangnya.

e. **Mempererat Persaudaraan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis pada distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati, mereka menyatakan bahwa dampak dari dukungan sosial yang diterima dapat menjadikan mereka memiliki rasa tenang, merasa diperhatikan, dan dicintai yang akhirnya menimbulkan rasa percaya diri dan kompeten yang tinggi. Selain itu, distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati juga menyatakan bahwa dukungan sosial sangat efektif untuk mengatasi tekanan psikologis pada masa-masa sulit dan menekan, seperti ketika mengalami kegagalan atau kerugian dalam aktifitas berbisnis. Dari penjelasan dampak tersebut, secara tidak langsung kita ketahui bahwa dalam menjalankan sebuah aktifitas bisnis tidak boleh bersifat egois dengan tujuan hanya untuk mencapai kepentingan dirinya sendiri karena memang kita sebenarnya membutuhkan orang-orang terdekat, oleh karena itu bisnis tidak bisa mengesampingkan persoalan silaturahmi. Dengan begitu, salah satu dampak membangun bisnis sesuai konsep *islamic entrepreneurship* adalah memperluas dan mempererat rasa persaudaraan.

Dari penjabaran dampak implementasi *islamic entrepreneurship* pada bisnis distributor MLM (*Multi Level Marketing*) murni PT. Natural Nusantara di Kabupaten Pati di atas, kita dapat simpulkan bahwa Islam hadir sebagai pembawa kedamaian pada setiap aspek, sudut pandang, dan aktivitas di dalam kehidupan manusia. Islam telah mengatur bagaimana kita berhubungan dengan Allah SWT dan berhubungan dengan sesama. Islam memberikan pedoman dalam berbisnis jika kita menjalaninya berdasarkan prinsip Islam, bisnis yang kita jalani sudah seharusnya memberikan dampak positif di dunia dan di akhirat kelak. Karena konsep *islamic entrepreneurship* berpedoman pada Al - Quran dan Hadits yang didalamnya telah diatur mengenai kewajiban seorang wirausaha yang harus diterapkan dan dihindari agar tidak menimbulkan kemudharatan bagi orang lain.