

SKRIPSI

**EKSISTENSI MULTI LEVEL MARKETING TIENS SYARIAH
DALAM PENINGKATAN KESEJAHTERAAN ANGGOTA
DI KOTA PAREPARE**



**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE
2020**

**EKSISTENSI MULTI LEVEL MARKETING TIENS SYARIAH
DALAM PENINGKATAN KESEJAHTERAAN ANGGOTA
DI KOTA PAREPARE**



**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE
2020**

**EKSISTENSI MULTI LEVEL MARKETING TIENS SYARIAH
DALAM PENINGKATAN KESEJAHTERAAN ANGGOTA
DI KOTA PAREPARE**

Skripsi

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mencapai

Gelar Sarjana Hukum

Program Studi

Hukum Ekonomi Syariah

Disusun dan Diajukan Oleh

MAHARANI

NIM: 15.2200.049

PAREPARE

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE
2020**

PENGESAHAN SKRIPSI

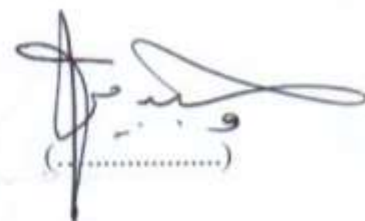
Judul Skripsi : Eksistensi Multi Level Marketing Tiens Syariah dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota di Kota Parepare
Nama Mahasiswa : Maharani
NIM : 15.2200.049
Fakultas : Syariah dan Ilmu Hukum Islam
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah
Dasar Penetapan Pembimbing : SK. Rektor IAIN Parepare
No. B.085/In.39/PP.00.09/01/2019

Disetujui Oleh:

Pembimbing Utama : Rusnaena, M.Ag.
NIP : 19680205 200312 2 001



Pembimbing Pendamping : Wahidin, M.HI.
NIP : 19711004 200312 1 002



Mengetahui:

Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam
Dekan,



Dr. Hj. Rusdava Basri, Lc., M.Ag.
NIP. 19711214 200212 2 002

SKRIPSI

**EKSISTENSI MULTI LEVEL MARKETING TIENS SYARIAH
DALAM PENINGKATAN KESEJAHTERAAN ANGGOTA
DI KOTA PAREPARE**

Disusun dan Diajukan Oleh

MAHARANI

NIM: 15.2200.049

Telah dipertahankan di depan Sidang Ujian Munaqasyah

Pada Tanggal 16 Januari 2020

Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat

Mengesahkan

Dosen Pembimbing

Pembimbing Utama : **Rusnaena, M.Ag.**
NIP : 19680205 200312 2 001



Pembimbing Pendamping : **Wahidin, M.HI.**
NIP : 19711004 200312 1 002



Institut Agama Islam Negeri Parepare
Rektor,

Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si.
NIP. 19640427 198703 1 002



Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam
Dekan,

Dr. Hj. Rusdava Basri, Lc., M.Ag.
NIP. 19711214 200212 2 002

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Eksistensi Multi Level Marketing Tiens
Syariah dalam Peningkatan kesejahteraan
Anggota di Kota Parepare
Nama Mahasiswa : Maharani
NIM : 15.2200.049
Fakultas : Syariah dan Ilmu Hukum Islam
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah
Dasar Penetapan Pembimbing : SK. Rektor IAIN Parepare
B.085/In.39/PP.00.09/01/2019

Disahkan Oleh Komisi Penguji

Rusnaena, M.Ag.

(Ketua)

Wahidin, M.HI.

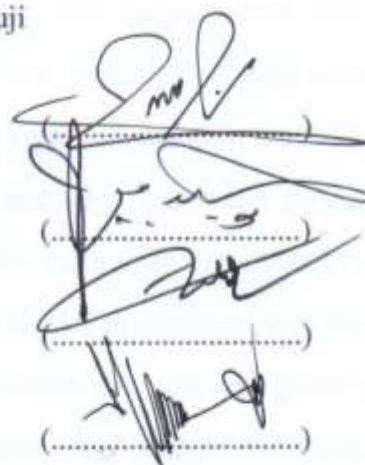
(Sekretaris)

Dr. Hj. Muliati, M.Ag.

(Penguji I)

Drs. Amzah Selle, M.Pd.

(Penguji II)



Mengetahui:

Institut Agama Islam Negeri Parepare
Rektor



Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si.
NIP. 19640427 198703 1 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Tiada kata yang indah penulis ucapkan selain *Alhamdulillah rabbil'alamin*, sebagai kesyukuran kepada Allah swt. atas berkah, rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul *Eksistensi Multi Level Marketing Tiens Syariah dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota di Kota Parepare*, sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan gelar Sarjana Hukum (S.H) pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Penyusunan skripsi ini tentu melibatkan bantuan dari banyak pihak, oleh karena itu dengan segala kerendahan dan keikhlasan hati penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya teristimewa kepada Ibunda Hj. Nani dan Ayahanda Kunnu yang dengan penuh cinta dan kesabaran serta rasa kasih sayang telah membesarkan dan mendidik penulis serta iringan doa yang tiada henti-hentinya beliau panjatkan demi kesuksesan dan keberhasilan penulis dalam mencapai cita dan asa. Terima kasih pula penulis sampaikan kepada kakak-kakak dan adik-adik penulis Kasnia, Marlina S.Pd, Hardianti S.Pd, dan Ali Rahmat yang telah memberikan dorongan positif bagi penulis. Serta seluruh anggota keluarga tercinta yang senantiasa memberikan perhatian, dan sumbangsih moril ataupun materil kepada penulis.

Ucapan terimakasih yang setinggi-tingginya kepada Ibu Rusnaena, M.Ag. selaku pembimbing utama dan Bapak Wahidin M.HI. selaku pembimbing pendamping, atas bimbingan dan bantuan yang telah diberikan untuk penyelesaian skripsi ini.

Selanjutnya, penulis juga menyampaikan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si. selaku Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelolah pendidikan di IAIN Parepare
2. Ibu Dr. Hj. Rusdaya Basri, Lc., M.Ag. sebagai Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam dan seluruh jajaran beserta seluruh dosen dan staff, atas pengabdianya telah memberikan kontribusi besar dan menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa IAIN Parepare khususnya di Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam.
3. Ibu Hj Erni selaku pemilik Stokis Tiens Syariah 202 Parepare serta yang telah memberikan izin dan bantuan dalam penyelesaian skripsi saya.
4. Kakak Denis serta member (Distributor) Tiens syariah stokis 202 Parepare yang telah membantu banyak selama proses penelitian dan penyusunan skripsi ini.
5. Sahabat dan seperjuangan saya yaitu A.Lutfia S.H, Masni, Jumriani, Hasfian Hasmi S.H, Asma, Ani, Sri Dewi dan Dewi Yanti yang mulai dari semester 1 sampai akhir semester memberikan keceriaan di kampus dan bantuan selama menghadapi dunia perkuliahan.
6. Kakak-kakak sepupu terutama kak Muhammad Azis yang sudah banyak membantu dan memberikan motivasinya selama penyusunan skripsi ini.
7. Kak Ahmad Albar S.E yang sudah memberikan banyak motivasi dan bantuan dalam penyusunan skripsi ini.
8. Teman-teman serumah Pondok Rohiman
9. Teman seperjuangan posko KPM Desa Kalosi Sidrap 2018.
10. Teman seperjuangan PPL di Kantor Pos Polman 2018.

11. Angkatan seperjuangan Muamalah 2015, terlebih khususnya untuk seluruh teman-teman kelas H-1 dan lainnya yang tidak sempat disebutkan satu persatu

Tak lupa pula penulis hanturkan permohonan maaf dan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan namanya satu persatu, yang telah memberikan dorongan dan semangat selama penulis menempuh pendidikan di Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam IAIN hingga saat penulis mengalami masa-masa sulit saat menyusun.

Penulis menyadari bahwa penulisan tugas akhir ini masih jauh dari kesempurnaan. Hal ini disebabkan karena keterbatasan kemampuan dan pengetahuan yang ada pada diri penulis. Oleh karena itu, masukan berupa kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat diharapkan demi perbaikan skripsi ini. Penulis berharap mudah-mudahan skripsi ini dapat memberikan manfaat dan menambah khasanah ilmu pengetahuan bagi pembaca.

Parepare, 16 Januari 2020

Penulis,


Maharani

NIM: 15.2200.049

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Maharani
Nim : 15.2200.049
Tempat/Tanggal Lahir : Polo Pangale, 17 Mei 1996
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Syariah dan Ilmu Hukum Islam
Judul Skripsi : Eksistensi Multi Level Marketing Tiens Syariah
dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota di Kota
Parepare

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 16 Januari 2020

Penulis,



Maharani

NIM: 15.2200.049

ABSTRAK

Maharani. *Eksistensi Multi Level Marketing Tiens Syariah dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota di Kota Parepare.* (Dibimbing oleh Rusnaena dan Wahidin).

Bisnis MLM Tiens syariah merupakan perusahaan yang menerapkan sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang berjenjang, dengan menggunakan konsep syariah, baik dari sistemnya maupun produk yang dijual. Tiens Syariah adalah sebuah perusahaan berbasis bisnis Multi Level Marketing asal China. Tiens merupakan bisnis MLM yang bergerak pada produk suplemen herbal dan alat kesehatan yang mengacu kepada warisan pengobatan tradisional Cina. Tiens Syariah di Indonesia sendiri telah memperoleh Sertifikat MLM Syariah untuk sistem penjualan produknya yang sesuai prinsip syariah dari DSN MUI. Pokok permasalahan dalam penelitian ini yaitu terkait mekanisme pengelolaan MLM Tiens Syariah, pemberian *reward* dan peningkatan kesejahteraan bagi anggota MLM Tiens Syariah. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui mekanisme pengelolaan MLM Tiens Syariah, pemberian *reward* dan peningkatan kesejahteraan bagi anggota MLM Tiens Syariah.

Penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kualitatif melalui *field research*, yaitu penelitian yang dilakukan di lapangan terkait dengan permasalahan penelitian. Adapun lokasi penelitian bertempat di Stokis 202 Tiens Syariah Jl. A. Makassar Kota Parepare. Teknik pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) mekanisme sistem dalam MLM Tiens syariah terdapat dua aturan yaitu melalui perekrutan anggota dan penjualan produk adapun terdapat ketentuan dalam *marketing plan* yaitu sistem yang mendukung distributor pemula, keanggotaan berlaku Internasional, peringkat berdasarkan akumulasi omset, tidak ada turun peringkat, pendaftaran berlaku seumur hidup dan dapat diwariskan. 2) Proses pemberian *reward* atau bonus dalam MLM Tiens syariah secara keseluruhan dibagi menjadi 7 bagian yaitu, bonus sponsor, bonus pasangan, bonus bimbingan, bonus prestasi, bonus kepemimpinan, BSI (*bonus sharing international*) dan *special reward*. 3) Peningkatan kesejahteraan anggota Tiens syariah sudah cukup sejahtera dalam menjalankan bisnis tersebut. Dari beberapa anggota yang bergabung sebagian sudah sejahtera dalam peningkatan setiap bintang. Adapun belum secara menyeluruh di karenakan anggota yang bergabung kurang memperhatikan mekanisme kerjanya melalui perekrutan anggota dan penjualan produk Tiens syariah.

Kata kunci : *Multi Level Marketing, Tiens Syariah, Kesejahteraan*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGAJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	iv
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PEMBIMBING	v
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PENGUJI	vi
KATA PENGANTAR	vii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	x
ABSTRAK	xi
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Kegunaan Penellitian	5
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
2.2 Tinjauan Penelitian Terdahulu	7
2.3 Tinjauan Teoritis	10
2.3 Tinjauan Konseptual	31
2.4 Bagan Kerangka Pikir	33

BAB III	METODE PENELITIAN	
	3.1 Jenis Penelitian	36
	3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	37
	3.3 Fokus Penelitian.....	37
	3.4 Jenis dan Sumber Data yang digunakan	37
	3.5 Teknik Pengumpulan Data	38
	3.6 Teknik Analisis Data	40
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
	4.1 Hasil Penelitian.....	43
	4.1.1 Mekanisme Pengelola MLM Tiens Syariah	43
	4.1.2 Proses Pemberian Bonus dan <i>Reward</i>	
	MLM Tiens Syariah.....	55
	4.1.3 Peningkatan Kesejahteraan Anggota	
	MLM Tiens Syariah.....	66
BAB V	PENUTUP	
	5.1 Simpulan	71
	5.2 Saran	72
DAFTAR PUSTAKA		73
LAMPIRAN-LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

No. Tabel	Judul Tabel	Halaman
1	<i>Marketing Plan</i> Tiens Syariah	46



DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
1	Sistem Peringkat <i>Distributor</i> Tiens Syariah	47
2	Bonus Utama dalam MLM Tiens Syariah	55
3	Bonus Sponsor dalam MLM Tiens Syariah	58
4	Bonus Pasangan dalam MLM Tiens Syariah	60
5	Bonus Prestasi dalam MLM Tiens Syariah	62
6	<i>BSI (Bonus Sharing International)</i> dalam MLM Tiens Syariah	64

PAREPARE

DAFTAR LAMPIRAN

No. Lampiran	Judul Lampiran	Halaman
1	Pedoman Wawancara	76
2	Izin Melaksanakan Penelitian dari Fakultas	77
3	Izin Melaksanakan Penelitian dari Pemerintah	78
4	Keterangan Wawancara	79
5	Surat Keterangan Telah Meneliti	84
6	Dokumentasi Penelitian	85
7	Peringkat Ditrabutot Tiens	88
8	8 Bonus Utama	88
9	Promo <i>Reward</i> Tiens	89
10	Biografi Penulis	90

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan perekonomian menjadi penentu dalam kesejahteraan masyarakat, berbagai macam bisnis menjadi jalan untuk meningkatkan kondisi perekonomian masyarakat. Di Indonesia, masyarakat lebih cenderung melakukan bisnis sebagai penunjang dalam kondisi perekonomian. Selain karena saat ini masyarakat berada dalam kondisi yang dapat dikatakan terpuruk, dengan munculnya bisnis yang memberikan janji menjadi faktor penentu terhadap minat masyarakat.

Sistem bisnis yang mulai muncul dengan banyak menjanjikan keberhasilan serta menawarkan kekayaan dalam waktu singkat mengalihkan perhatian masyarakat untuk berpaling kebisnis tersebut. Melalui bisnis ini dikenal dengan istilah *Multi Level Marketing* (MLM) atau *Networking Marketing*. Partisipasi masyarakat sejak munculnya bisnis ini mulai banyak bermunculan, baik dari kalangan orang-orang awam ataupun dari kalangan penuntut ilmu.¹

Bisnis MLM Tiens syariah merupakan perusahaan yang menerapkan sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang berjenjang, dengan menggunakan konsep syariah, baik dari sistemnya maupun produk yang dijual. Pada dasarnya MLM syariah merupakan konsep jual beli yang berkembang dengan berbagai macam variasinya. Perkembangan jual beli dan variasinya ini tentu saja menuntut kehati-hatian agar tidak bersentuhan dengan hal-hal yang diharamkan oleh syariah, misalnya riba dan gharar, baik pada produknya atau pada sistemnya.

¹Benny Santoso, *All About MLM* (Yogyakarta: Andi, 2003), h. 28.

Semua bisnis termasuk yang menggunakan sistem MLM dalam literatur syari'ah Islam pada dasarnya termasuk kategori mu'amalat yang dibahas dalam bab *Al-Buyu'* (Jual-beli) yang hukum asalnya dari aspek hukum jual-belinya secara prinsip boleh berdasarkan kaidah fiqih sebagaimana dikemukakan oleh Ibnul Qayyim Al-Jauziyah. Pada dasarnya semua ibadah hukumnya haram kecuali kalau ada dalil yang memerintahkannya, sedangkan asal dari hukum transaksi dan mu'amalah adalah halal kecuali kalau ada dalil yang melarangnya. Persoalan bisnis MLM yang ditanyakan mengenai status hukum halal-haram maupun status syubhatnya tidak bisa dipukul rata. Menurut catatan APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia), saat ini terdapat lebih dari 200-an perusahaan yang menggunakan sistem MLM dan masing-masing memiliki karakteristik, spesifikasi, pola, sistem dan model tersendiri yang menjadi dasar secara individual perusahaan MLM itu dinilai halal atau haram.

Sejak masuk ke Indonesia pada sekitar tahun 80-an, jaringan bisnis Penjualan Langsung (*direct selling*) MLM, terus marak dan subur menjamur dan bertambah merebak lagi setelah adanya badai krisis moneter dan ekonomi. Pemain yang terjun di dunia MLM yang memanfaatkan momentum dan situasi krisis untuk menawarkan solusi bisnis pemain asing maupun lokal. Bisnis MLM ini dalam kajian fiqih kontemporer dapat ditinjau dari dua aspek, produk barang atau jasa yang dijual dan cara ataupun sistem penjualan dan pemasarannya (*trading/marketing*). Mengenai produk barang yang dijual, apakah halal atau haram tergantung kandungannya apakah terdapat unsur maupun komposisi yang diharamkan secara syariah ataukah tidak, demikian halnya jasa yang dijual. Sebagai contoh adakah di dalamnya terkandung unsur babi, khamar, bangkai, darah, pornografi dan pornoaksi, kemaksiatan, perjudian.

Bisnis MLM syariah sangat prospektif dan memiliki potensi besar untuk berkembang di masa depan. Hal ini disebabkan karena mayoritas bangsa Indonesia adalah penganut agama Islam. Apalagi dengan makin banyak pilihan MLM yang dijalankan sesuai syariah saat ini, menjadikan atribut Syariah tersebut sangat efektif untuk menarik masyarakat memasukinya. Ditambah lagi kesadaran kaum Muslimin untuk mengembangkan ekonomi syariah semakin meningkat, baik di perguruan tinggi maupun di dalam forum-forum keagamaan. Kegiatan MLM Syariah tidak saja di kalangan masyarakat awam, tetapi juga merambah ke kalangan Ulama, Akademisi, dan Birokrasi.

Dari segi kualitas, produk MLM Syariah telah memiliki produk-produk unggul yang bisa diandalkan. Dari segi pelayanan dan pemasaran, aktivitasnya juga secara rutin mengikuti pelatihan, sehingga bisa tampil dengan *service excellence* yang tidak kalah dengan bisnis-bisnis konvensional yang sudah profesional. Apalagi dari segi motivasi, para pegiat MLM Syariah bisa disebut sebagai *mujahid iqtishad* (pejuang ekonomi syariah), memiliki etos dan semangat yang tinggi dengan landasan tauhid.

Berdasarkan potensi pasar, data-data dan perkembangan MLM Syariah dalam masa beberapa tahun belakangan diprediksikan bahwa MLM Syariah akan menjadi MLM raksasa dan tampil sebagai MLM terbesar di Indonesia. Peluang lembaga ekonomi keuangan Syariah masih sangat berpeluang yaitu struktur terbesar dari ekonomi Indonesia terdiri dari kalangan menengah bawah, dan mereka adalah mayoritas umat Islam, karena itu jaringan lembaga keuangan ekonomi Islam punya pasar yang tetap besar. Lagi pula jaringan ini telah tersusun untuk mengantisipasi skala masing-masing lembaga keuangan tersebut.

Karena itu, bagi perusahaan Syariah ia harus bisa membidik hati dan jiwa para calon konsumennya. Dengan begitu, konsumen akan lebih terikat kepada produk atau perusahaan itu dan relasi yang terjalin bisa bertahan lebih lama (*long term*), bukan hanya relasi yang bersifat singkat (*short time*), karena konsumen sudah sangat tertarik akan produk yang ditawarkan atau diajukan kepada calon konsumen.²

Dalam bisnis ini, setiap anggota akan mendapatkan bonus sesuai dengan sistem kerjanya, baik dari segi penjualan dan perekrutan anggota baru. Setiap anggota yang berhasil, akan mendapatkan berbagai macam bonus dan reward dari perusahaan. Bonus tersebut berupa uang berdasarkan tingkatan bintang (*) dan *rewardnya* berupa mobil mewah, kapal pesiar dan jalan-jalan ke luar negeri. Inilah yang akan membuat anggota Tiens akan sejahtera.

Namun karena proses yang berat bagi sebagian anggota, maka banyak yang berhenti/keluar dari bisnis ini. Bukan mendapatkan bonus, namun justru banyak pengeluaran yang dikeluarkan oleh anggota tersebut, misalnya selama menjadi anggota harus ikut seminar/training yang membutuhkan biaya sehingga anggota Tiens kesejahteraannya ditentukan dengan melakukan penjualan dan merekrut orang yang sesuai dengan SOP (*Standart Operating Procedure*) yang ditetapkan oleh Perusahaan Tiens.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk mengambil judul “*Eksistensi Multi Level Marketing Tiens Syariah Dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota Di Kota Parepare.*”

²Benny Santoso, *All About MLM*, h. 32.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dalam studi ini dibatasi pada rumusan masalah sebagai berikut :

- 1.2.1 Bagaimana mekanisme pengelola MLM Tiens Syariah ?
- 1.2.2 Bagaimana proses pemberian reward dalam MLM Tiens Syariah?
- 1.2.3 Bagaimana peningkatan kesejahteraan Anggota MLM Tiens Syariah?

1.3 Tujuan Penelitian

Pada dasarnya segala sesuatu hal yang dilakukan mempunyai tujuan, dimana tujuan tersebut dicapai setelah melakukan suatu kegiatan, demikian pula halnya dengan kegiatan penelitian ini yang juga mempunyai tujuan yang ingin dicapai. Adapun penelitian ini bertujuan untuk:

- 1.3.1 Untuk mengetahui mekanisme pengelola MLM Tiens Syariah.
- 1.3.2 Untuk mengetahui proses pemberian reward dalam MLM Tiens Syariah.
- 1.3.3 Untuk mengetahui peningkatan kesejahteraan Anggota MLM Tiens Syariah.

1.4 Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1.4.1 Bagi penulis

Penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan dan memperluas wawasan ilmu pengetahuan, serta sebagai sarana dalam menerapkan ilmu pengetahuan yang diperoleh peneliti selama perkuliahan.

1.4.2 Bagi anggota Tiens Syariah

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan kepada perusahaan multi level marketing Tiens Syariah agar dapat meningkatkan dan mengembangkan tingkat kesejahteraan anggota Tiens di Kota Parepare.

1.4.3 Bagi akademisi dan praktisi:

Dengan adanya penelitian ini, dapat dipergunakan sebagai bahan evaluasi dalam eksistensi multi level marketing Tiens Syariah dalam peningkatan kesejahteraan anggota di Kota Parepare Serta sebagai rujukan untuk meningkatkan kesejahteraan anggota bagi perusahaan Tiens Syariah.



BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Penelitian ini telah dilaksanakan penelusuran dan kajian berbagai sumber atau referensi yang memiliki kesamaan topik atau relevansi materi pokok permasalahan yang terkait dengan masalah tingkat kesejahteraan anggota Tiens syariah. Hal tersebut dimaksud agar tidak terjadi pengulangan terhadap penelitian sebelumnya untuk mencari sisi lain yang penting untuk diteliti.

Pertama, penelitian Ami Sholihati, 2012, *Tinjauan Hukum Islam tentang Insentif pasive income pada multi level marketing syariah di PT K-Link Internasional* Insentif passive income didapatkan oleh member K-Link yang berperingkat atas seperti *Royal Crown Ambassador, Crown Ambassador, Emerald Manager, Sapphire Manager, Diamond Manager, dan Senior Crown Ambassador*. Peringkat-peringkat tersebut yang sudah mahir menduplikasikan K-System 3 sampai 5 lapis ke dalam tiga kaki utama dan fokus kerja selama 1-3 tahun. Mereka mahir dan fasih dalam menjalankan Segitiga-S (sikap, *service, sponsoring*). Langkah inilah yang bermanfaat sampai dengan 80% dalam menduplikasikan K-Sistem dengan benar dan menjalankan pembinaan kepada *downline-downlinenya*. Insentif yang diperoleh member yang berperingkat atas adalah *passive income* karena member yang berperingkat atas tersebut mendapatkan penghasilan yang lebih besar dari downlinenya dan dari hasil jerih payah para *downline* atau ada eksploitasi secara sepihak atau ada unsure dzalim, akan tetapi para *downline* telah rela menerima pendapatan yang lebih kecil dari *upline*, Mereka saling rela dan tidak ada

keterpaksaan. Maka *insentif passive income* yang diperoleh member yang berperingkat atas dibolehkan dalam hukum Islam.¹

Penelitian sebelumnya sama-sama membahas tentang pendapatan pada anggota MLM. Adapun perbedaan penelitian penulis dengan penelitian sebelumnya yaitu penelitian penulis lebih berfokus pada proses peningkatan kesejahteraan melalui bonus-bonus yang didapatkan anggota MLM Tiens syariah. Sedangkan pada penelitian terdahulu lebih berfokus mengenai *Insentif pasive income* pada multi level marketing syariah pada hukum Islam.

Kedua, Kanaria Herwati, 2019, Peran Multi Level Marketing Dalam Meningkatkan Kecerdasan Financial Dan Membentuk Pribadi Mandiri Berwirausaha. Dalam penelitian tersebut mengungkapkan bahwa, *Multi level Marketing* adalah suatu metode bisnis alternatif yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi yang dilakukan melalui banyak level (tingkatan bawah), orang akan disebut *upline* jika mempunyai *downline*. Dengan menjalankan bisnis MLM, seseorang akan mampu menjadi pribadi mandiri yang menciptakan penghasilannya sendiri dengan bebas sesuai waktu yang dimiliki sehingga dapat meningkatkan kecerdasan finansial dan akan membentuk pribadi mandiri dan berwirausaha karena memiliki kebebasan waktu tanpa terkait dengan orang lain seperti yang dialami karyawan sebuah perusahaan.²

¹Ami Sholihati, *Tinjauan Hukum Islam tentang Insentif pasive income pada multi level marketing syariah di PT K-Link Internasional* (Skripsi Sarjana Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang: 2012), <http://library.walisongo.ac.id/digilib/files/disk1/137/jtptiain--amisholiha-6816-1-082311001.pdf> (27 April 2019 pukul 16.37).

²Kanaria Herwati, *Peran Multi Level Marketing Dalam Meningkatkan Kecerdasan Financial Dan Membentuk Pribadi Mandiri Berwirausaha* (Skripsi Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas Indraprasta PGRI: 2015), e-journal.Ippmunindra.ac.id (24 juni 2018, pukul 07.01).

Penelitian sebelumnya sama-sama membahas tentang multi level marketing Tiens. Adapun perbedaan penelitian penulis dengan penelitian sebelumnya yaitu penelitian penulis lebih berfokus pada proses peningkatan kesejahteraan melalui bonus-bonus yang didapatkan anggota MLM Tiens Syariah. Sedangkan pada penelitian terdahulu lebih berfokus pada tingkat kecerdasan financial dalam membentuk pribadi mandiri berwirausaha.

Ketiga, Husnia, 2019, Analisis Hukum Terhadap Sistem Pemberian Bonus MLM (Multi Level Marketing) Pada Bisnis NU Amoorea (Studi Kasus Pada PT. Duta Elok Persada) Praktik sistem pemberian bonus MLM pada bisnis Nu Amoorea menggunakan sistem *Trinary* yang mana hanya fokus pada 3 jaringan kaki saja. Bonus NDB (*Network Development Bonus*) diberikan kepada para *upline* yang *downlinenya* berhasil melakukan penjualan produk. Bonus yang didapatkan *upline* yakni sebesar 20% dari total akumulasi pembelanjaan *downlinenya*. Dan untuk *downline* mendapatkan bonus PSB sesuai dengan pembelanjaan pribadinya. Sistem pemberian bonus MLM bisnis Nu Amoorea jika ditinjau menurut perspektif hukum Islam tentang *ju'alah* sudah sesuai, karena sudah memenuhi rukun dan syarat-syarat yang telah ditentukan. Tetapi jika ditinjau dari fatwa DSN-MUI No 75 tahun 2009 terdapat satu point yang tidak seimbang karena bonus tersebut diberikan atas kerja *downline* jika *downline* berhasil melakukan pembelanjaan produk.³ Dengan sistem tersebut akan membuat *upline* mendapatkan pendapatan yang pasif, meskipun bonus yang diberikan tidak mengurangi pendapatan *downline* dan telah terjadi *passive income* karena *upline* yang tidak melakukan penjualan tetap mendapat bonus jika

³Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 *Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)*.

downline yang direkrut melakukan penjualan. Jadi tidak ada unsur ketidakadilan dan eksploitasi yang dilakukan para distributor.⁴

Penelitian sebelumnya sama-sama membahas tentang proses pemberian bonus pada anggota MLM. Adapun perbedaan penelitian penulis dengan penelitian sebelumnya yaitu penelitian penulis lebih berfokus pada proses peningkatan kesejahteraan melalui bonus-bonus yang didapatkan anggota MLM Tiens Syariah. Sedangkan pada penelitian terdahulu lebih berfokus pada sistem pemberian bonus anggota MLM yang dianalisis berdasarkan hukum Islam.

2.2 Tinjauan Teoritis

2.2.1 Eksistensi

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia eksistensi adalah berasal dari bahasa latin *existere* yaitu muncul, ada, timbul, memiliki keberadaan aktual. *Existere* disusun dari *ex* yang artinya keluar dan *sistere* yang artinya tampil atau muncul. Terdapat beberapa pengertian tentang eksistensi yang dijelaskan menjadi 4 pengertian. Pertama, eksistensi adalah apa yang ada. Kedua, eksistensi adalah apa yang memiliki aktualitas. Ketiga, eksistensi adalah segala sesuatu yang dialami dan menekankan bahwa sesuatu itu ada. Keempat, eksistensi adalah kesempurnaan.

⁴Husnia, *Analisis Hukum Terhadap Sistem Pemberian Bonus MLM (Multi Level Marketing) Pada Bisnis NU Amoorea (Studi Kasus Pada PT.Duta Elok Persada)*” Skripsi Sarjana Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, Surabaya: 2019), file:///C:/Users/Windows/Downloads/Documents/Husnia_C02214008_2.pdf (27 April 2019 pukul 17.04).

Adapun yang dimaksud dengan keempat pengertian di atas yaitu:

- a. Yang dimaksud dengan apa yang ada dalam pengertian eksistensi apa yang memiliki keberadaan. Adapun dalam penelitian ini yang dimaksud memiliki keberadaan adalah MLM Tiens syariah.
- b. Yang dimaksud dengan apa yang memiliki aktualitas yaitu memiliki kebenaran, kenyataan, fakta atau realitas yang menekankan bahwa sesuatu yang dimaksud itu benar-benar ada.
- c. Yang dimaksud dengan segala sesuatu yang dialami yaitu segala sesuatu yang mengalami kemajuan atau sebaliknya mengalami kemunduran.
- d. Sedangkan yang dimaksud dengan kesempurnaan adalah hasil yang telah dicapai atas keberadaan sesuatu tersebut.

Istilah eksistensi berasal dari kata *existra* yaitu *eks* adalah keluar, kemudian *sister* yaitu ada atau berada. dengan demikian, eksistensi memiliki arti sebagai sesuatu yang sanggup keluar dari keberadaannya atau sesuatu yang mampu melampaui dirinya sendiri.⁵

Eksistensi adalah suatu proses yang dinamis, suatu, menjadi atau,,mengada. Ini sesuai dengan asal kata eksistensi itu sendiri, yakni *existere*, yang artinya keluar dari, melampaui atau mengatasi. Jadi eksistensi tidak bersifat kaku dan terhenti, melainkan lentur atau kenyal dan mengalami perkembangan atau sebaliknya kemunduran tergantung pada kemampuan Dalam mengaktualisasikan potensi-potensinya.⁶ Eksistensi adalah keberadaan, kehadiran yang mengandung unsur

⁵Fauzah Norhidayah, *Konsep Teori Eksistensialisme*, <https://id.wikipedia.org/wiki/Eksistensi> . (23 Juni 18 pukul 13.30).

⁶Ahwan, *Pengertian Eksistensi dan Trend*, <https://www.scribd.com/doc/141645215/Pengertian-Eksistensi-Dan-Trend> (25 juni 2018 pukul 07-02).

bertahan yang menyangkut kehidupan dan juga bisa menggambarkan pekerjaan seseorang dan aktivitas seseorang dalam sebuah kegiatan.⁷ Eksistensi adalah keberadaan, kehadiran yang mengandung unsur bertahan.⁸

Adapun pengertian eksistensi berdasarkan pendapat para ahli adalah sebagai berikut:

- a. Menurut Nadia Juli Indrani, eksistensi bisa kita kenal juga dengan satu kata yaitu keberadaan. Dimana keberadaan yang dimaksud adalah adanya pengaruh atas ada atau tidak adanya kita. Eksistensi dalam tulisan ini juga memiliki arti yang berbeda, eksistensi yang dimaksud adalah mengenai keberadaan aturan atau hukum yang mengakibatkan perubahannya suatu hal.
- b. Menurut Abidin Zaenal, eksistensi adalah proses dinamis, suatu yang menjadi mengada, eksistensi menjadi sebuah hal yang mengalami perkembangan atau kemunduran yang tergantung pada kemampuan atau potensi orang yang memiliki eksistensi dalam kehidupannya.
- c. Menurut Nadia Juli Indrani, eksistensi adalah sebuah kata yang berarti keberadaan, dan sebuah pengertian luas dari eksistensi adalah pengaruh keberadaan seseorang atas lingkungannya.



⁷Ryo Teguh Sukarto, *Eksistensi, Aktualisasi dan Kontribusi*,

<https://ryoteguh.wordpress.com/2016/04/09/eksistensi-aktualisasi-dan-kontribusi/> (25 juni 2018 pukul 19.37).

⁸Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta edisi ke 3 Balai Pustaka 2002), h.288.

2.2.2 Peningkatan Kesejahteraan

Ukuran keberhasilan dalam bisnis MLM Tiens syariah dan *support* sistem *One Vision* diukur dari kesuksesan di lima aspek kehidupan, sisi kehidupan dan sosial seseorang menjadi bagian yang tidak terpisahkan, bahkan menjadi aspek pendukung seseorang. Ada lima aspek kehidupan yang harus menjadi tolak ukur seseorang. Karena sukses tidak diukur dari materi saja.

Seseorang bisa dikatakan sukses di bisnis ini jika telah memenuhi aspek kehidupan sebagai berikut:

- a. Sukses materi, materi adalah ukuran umum untuk menilai kesuksesan. Jadi, orang sukses harus memiliki penghasilan yang besar. Kehidupan orang sukses secara materi memang berada di atas rata-rata. Namun, sukses materi saja tidak cukup.
- b. Sukses keluarga, sulit diterima jika seseorang sukses materi tapi keluarganya berantakan. Boleh saja seseorang mempunyai perusahaan banyak tapi bercerai dengan istri/suami, atau mungkin tidak ada waktu untuk anak karena terlalu sibuk untuk berbisnis. Jadi orang sukses harus memiliki waktu untuk keluarga.
- c. Sukses sosial, sebagai makhluk sosial manusia membutuhkan pergaulan dengan manusia lain. Kehidupan sosial menjadi penyeimbang untuk menciptakan kehidupan yang sempurna.
- d. Sukses kesehatan, karena kesuksesan materi, keluarga, dan sosial tidak berarti apapun jika kita sakit. Jadi kita harus punya banyak waktu untuk menjaga kesehatan. Minsalnya dengan olahraga rutin.
- e. Sukses rohani, tiada arti sebuah kesuksesan jika sisi rohani diabaikan. Karena semakin tinggi kesuksesan seseorang semakin besar juga godaannya. Minsalnya

sombong, berfoya-foya dan sebagainya. Dengan kesuksesan rohani kita akan terhindar dari hal negatif dan inilah puncak kesuksesan.⁹

Kesejahteraan berasal dari kata sejahtera yang mempunyai makna aman, sentosa, makmur, dan selamat (terlepas dari segala macam gangguan, kesukaran, dan sebagainya).¹⁰ Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, peningkatan adalah suatu proses, cara atau meningkatkan suatu usaha atau kegiatan yang dilakukan oleh suatu organisasi/perusahaan guna mencapai hasil yang maksimal atau lebih baik lagi.¹¹ Kata sejahtera mengandung pengertian dari bahasa sansekerta yaitu *catera* yang berarti payung.¹²

Kesejahteraan merupakan kondisi dimana masyarakat terpenuhi standar kebutuhan fisik minimum mereka, termasuk kebutuhan psikis dan sosial, sehingga masyarakat dapat merasa baik dan aman serta mampu menjalankan fungsi sosialnya. Menurut Torado kesejahteraan menengah ke bawah dapat direpresentasikan dari tingkat hidup masyarakat. Tingkat hidup masyarakat ditandai oleh terentaskan kemiskinan, tingkat kesehatan yang lebih baik, memperoleh tingkat pendidikan yang lebih tinggi, dan peningkatan produktivitas masyarakat.¹³

Semua itu merupakan cerminan dari peningkatan tingkat pendapatan masyarakat golongan menengah ke bawah. Dimensi kesejahteraan masyarakat hanya dapat disadari sangat luas dan kompleks sehingga suatu taraf kesejahteraan hanya

⁹Sofwan Jauhari, *MLM Syariah: Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisi MLM Syariah* (Jakarta: Mujaddidi Press, 2013), h.12.

¹⁰Adi Fahrudin, *Pengantar Kesejahteraan Sosial* (Bandung: Refika Aditama, 2012), h.23.

¹¹Ebta Setiawan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Offline Versi 1.1* Pusat Bahasa Software, 2010

¹²Adi Fahrudin, *Pengantar Kesejahteraan Sosial*, h.18.

¹³Adi Fahrudin, *Pengantar Kesejahteraan Sosial*, h.27.

dapat dinilai melalui indikator-indikator yang terukur dari berbagai aspek pembangunan.

Manusia dapat dikatakan sukses bila dapat memberikan kesempatan orang lain sukses. Sukses dimulai dari diri sendiri dengan mengubah cara berfikir dan bertindak layaknya orang sukses. Sukses perlu proses dan terkadang sampai harus hati tergores untuk menggapai sukses.

Banyak indikator yang biasanya dijadikan tolak ukur terhadap terjadinya peningkatan kesejahteraan masyarakat, antara lain melalui peningkatan pendapatan masyarakat, yang dalam survei sosial ekonomi nasional di ukur dengan pendekatan sebagai berikut:

a. Pendapatan

Menurut BPS (Badan Pusat Statistik) pendapatan adalah seluruh penghasilan yang diterima baik sektor formal maupun non formal yang terhitung dalam jangka waktu tertentu. Pendapatan merupakan jumlah barang dan jasa yang memenuhi tingkat hidup masyarakat, di mana dengan adanya pendapatan yang dimiliki oleh setiap jiwa disebut dengan pendapatan perkapita di mana pendapatan perkapita menjadi tolok ukur kemajuan atau perkembangan ekonomi.¹⁴

Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan suatu usaha, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan suatu usaha untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan. Kondisi seseorang dapat diukur dengan menggunakan konsep pendapatan yang menunjukkan

¹⁴Isbandi Rukminto Adi, *Kesejahteraan sosial (Pekerjaan sosial, Pembangunan Sosial, dan Kajian Pembangunan)* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013), h.85.

jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu.

b. Kesehatan

Kesehatan adalah elemen terpenting dalam kehidupan yang sangat dibutuhkan oleh manusia. Menurut Undang-undang Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 2009 Pasal 1 ayat 1 berbunyi:

Pengertian kesehatan adalah keadaan sehat, baik secara fisik, mental, spiritual maupun sosial yang memungkinkan setiap orang untuk hidup produktif secara sosial dan ekonomis.¹⁵

Untuk mewujudkan pelayanan kesehatan yang baik sudah dibentuk Undang-Undang No.36 Tahun 2009 tentang kesehatan Perundang-undangan tersebut mengatur secara jelas, cermat dan lengkap setiap aspek kesehatan. Perbaikan akses terhadap konsumsi pelayanan sosial (pendidikan, kesehatan dan gizi) merupakan alat kebijakan penting dalam strategi pemerintah secara keseluruhan untuk mengurangi angka kemiskinan dan memperbaiki kesejahteraan penduduk Indonesia.

Perluasan ruang lingkup dan kualitas dari pelayanan-pelayanan pokok tersebut membutuhkan investasi pada modal manusia yang pada akhirnya akan meningkatkan produktivitas golongan miskin tersebut. Pada waktu bersamaan, pelayanan-pelayanan tersebut secara langsung mampu memuaskan konsumsi atas kebutuhan pokok.

¹⁵Republik Indonesia, *Undang-Undang RI Nomor 36 Tahun 2009 Tentang Kesehatan dan Undang-Undang RI Nomor 44 Tahun 2009 Tentang Rumah Sakit* (Citra Umbara: Bandung, 2013), h.2.

c. Pendidikan

Pengertian pendidikan Pasal 1 dalam UU RI No. 20 tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, Menjelaskan bahwa:

Pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan akhlak mulia serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa dan negara.¹⁶

Bimbingan yang diberikan kepada anak dalam masa pertumbuhan dan perkembangannya untuk mencapai tingkat kedewasaan dan bertujuan untuk menambah ilmu pengetahuan, membentuk karakter diri, dan mengarahkan anak untuk menjadi pribadi yang lebih baik. Pendidikan juga bisa diartikan sebagai usaha sadar yang bertujuan untuk menyiapkan peserta didik dalam belajar melalui suatu kegiatan pengajaran, bimbingan dan latihan demi peranannya di masa yang akan datang.

d. Tabungan

Masyarakat yang memiliki produktifitas yang tinggi, modal usaha ini dapat di himpun melalui tabungan, baik swasta maupun pemerintah. Sejarah perkembangan ekonomi di Eropa menunjukkan bahwa sektor primer telah berhasil menciptakan surplus yang merupakan awal dari proses pembentukan modal (*capitalformation*) Investasi, baik untuk industrialisasi maupun perdagangan bisa didukung oleh ketersediaan modal yang dibentuk oleh surplus dan tabungan masyarakat. Dengan demikian, jumlah tabungan masyarakat (*domesticsaving*) dapat dijadikan salah satu indikator pembangunan.¹⁷

¹⁶ Republik Indonesia, *Undang-Undang No. 20 Tahun 2003, Tentang Sistem Pendidikan Nasional* (Fokus Media: Bandung, 2006), h.3.

¹⁷ Irham Fahmi, *Perilaku Organisasi* (Bandung: Alfabeta, 2013), h.92.

Tingkat kesejahteraan dan kepuasan adalah dua pengertian yang saling berkaitan. Tingkat kepuasan merujuk kepada keadaan individu atau kelompok, sedangkan tingkat kesejahteraan mengacu pada komunitas atau masyarakat luas. Kesejahteraan adalah kondisi agregat dari kepuasan individu-individu.

Beberapa definisi tentang kesejahteraan sebagai berikut:

- a. Kesejahteraan dalam kamus besar bahasa Indonesia (KBBI) pusat bahasa adalah hal atau keadaan sejahtera ; keamanan, keselamatan, dan ketentraman.¹⁸
- b. Kesejahteraan dalam istilah umum, sejahtera menunjukkan keadaan yang baik, kondisi manusia di mana orang-orangnya dalam keadaan makmur, dalam keadaan sehat dan damai.¹⁹
- c. Menurut Undang-undang No.11 tahun 2009 :

Kesejahteraan Sosial adalah kondisi terpenuhinya kebutuhan material, spiritual, dan sosial warga negara agar dapat hidup layak dan mampu mengembangkan diri, sehingga dapat melaksanakan fungsi sosialnya.²⁰

Kesejahteraan menurut al-Ghazali adalah tercapainya kemaslahatan. Kemaslahatan sendiri merupakan terpeliharanya tujuan syara' (*Maqasid al-Shari'ah*) Manusia tidak dapat merasakan kebahagiaan dan kedamaian batin melainkan setelah tercapainya kesejahteraan yang sebenarnya dari seluruh umat manusia di dunia melalui pemenuhan kebutuhan-kebutuhan ruhani dan materi. Untuk mencapai tujuan

¹⁸Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*; Pusat Bahasa, (Ed.IV; Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 2008), h. 1241.

¹⁹Jhon Thorn, *Kesejahteraan*, <http://id.wikipedia.org/wiki/Kesejahteraan>, (15 Maret 2019).

²⁰Republik Indonesia, *Peraturan Menteri Nomor: PER. 25/MEN/IX/2009 tentang Tingkat Perkembangan Permukiman Transmigrasi dan Kesejahteraan Transmigran*, (Fokus Media:Bandung, 2016), h.2.

syara' agar dapat terealisasinya kemaslahatan, beliau menjabarkan tentang sumber-sumber kesejahteraan. Yakni; agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta.²¹

Berdasarkan deskripsi al-Ghazali di atas, pengertian ilmu ekonomi dapat diartikan sebagai ilmu yang mempelajari tentang upaya manusia dalam memenuhi kebutuhan (*al-iktisab*) yang wajib dituntut (*fardkifayah*) berlandaskan etika (syariah) dalam upaya membawa dunia ke gerbang kemaslahatan menuju akhirat.

Kesejahteraan merupakan tujuan dari ajaran Islam dalam bidang ekonomi. Kesejahteraan merupakan bagian dari *rahmatan lil alamin* yang diajarkan oleh Agama Islam ini. Namun kesejahteraan yang dimaksudkan dalam Al-Qur'an bukanlah tanpa syarat untuk mendapatkannya.²²

Kesejahteraan akan diberikan oleh Allah swt. jika manusia kesejahteraan ekonomi melaksanakan apa yang diperintahkannya dan menjauhi apa yang dilarangnya Ayat-ayat Al-Qur'an yang memberikan penjelasan tentang kesejahteraan ada yang secara langsung (tersurat) dan ada yang secara tidak langsung (tersirat) berkaitan dengan permasalahan ekonomi, sebagaimana dalam firman Allah swt. sebagai berikut:

a. Q.S al-Nahl/16:97

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

²¹Dwi Diah Suryaningsih, *Analisis Peningkatan Kesejahteraan Nasabah Pembiayaan Mikro PT BRI Syariah KCP Mojokerto*,

http://digilib.uinsby.ac.id/22042/6/Dwi%20Diah%20Suryaningsih_C74213098.pdf (08 April 2019 pukul 12.50), h.55.

²²Adi Fahrudin, *Pengantar Kesejahteraan Sosial*, h.32.

Terjemahnya:

Barang siapa yang mengerjakan amal saleh, baik laki-laki maupun perempuan dalam keadaan beriman, Maka sesungguhnya akan kami berikan kepadanya kehidupan yang baik dan Sesungguhnya akan kami beri balasan kepada mereka dengan pahala yang lebih baik dari apa yang Telah mereka kerjakan.²³

Quraish Shihab menjelaskan ayat tersebut dalam kitabnya *Tafsir Al-Misbah* bahwa barang siapa yang mengerjakan amal saleh, apapun jenis kelaminnya, baik laki-laki maupun perempuan, sedang dia adalah mukmin yakni amal yang dilakukannya lahir atas dorongan keimanan yang shahih, maka sesungguhnya pasti akan kami berikan kepadanya masing-masing kehidupan yang baik di dunia ini dan sesungguhnya akan kami berikan balasan kepada mereka semua di dunia dan di akherat dengan pahala yang lebih baik dan berlipat ganda dari apa yang telah mereka kerjakan.²⁴

Ayat ini menegaskan bahwa balasan atau imbalan bagi mereka yang beramal saleh adalah imbalan dunia dan imbalan akherat. Amal Saleh sendiri oleh Syeikh Muhammad Abduh didefenisikan sebagai segala perbuatan yang berguna bagi pribadi, keluarga, kelompok dan manusia secara keseluruhan. Seseorang yang bekerja pada suatu badan usaha dapat dikategorikan sebagai amal saleh, dengan syarat perusahaannya tidak memproduksi/menjual atau mengusahakan barang-barang yang haram. Dengan demikian, maka seorang karyawan yang bekerja dengan benar, akan menerima dua imbalan, yaitu imbalan di dunia dan imbalan di akherat.

²³ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Terjemahan* (Jakarta: Syamil Cipta Media, 2005), h.278.

²⁴ Adi Fahrudin, *Pengantar Kesejahteraan Sosial*, h.34.

b. Q.S al-Baqarah/2:126

وَإِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ رَبِّ اجْعَلْ هَذَا بَلَدًا آمِنًا وَارْزُقْ أَهْلَهُ مِنَ الثَّمَرَاتِ مَنْ آمَنَ مِنْهُمْ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ قَالَ وَمَنْ كَفَرَ فَأُمْتِعُهُ قَلِيلًا ثُمَّ أَضْطَرُّهُ إِلَىٰ عَذَابِ النَّارِ وَبِئْسَ الْمَصِيرُ ﴿١٢٦﴾

Terjemahnya:

Dan (ingatlah), ketika Ibrahim berdoa: Ya Tuhanku, jadikanlah negeri ini, negeri yang aman sentosa, dan berikanlah rezki dari buah-buahan kepada penduduknya yang beriman diantara mereka kepada Allah dan hari kemudian. Allah berfirman: Dan kepada orang yang kafirpun Aku beri kesenangan sementara, Kemudian Aku paksa ia menjalani siksa neraka dan Itulah seburuk-buruk tempat kembali.²⁵

Ayat diatas menjelaskan ada dua unsur penting dalam kehidupan ini: jaminan keamanan dan suplai kebutuhan hidup. Secara natural Allah telah menyiapkan keduanya. Tetapi untuk mendapatkannya harus diusahakan. Maka dalam mengusahakan semua itu, orang beriman melibatkan Allah, karena mereka yakin semua itu Allah berikan sebagai bekal untuk menuju ke alam akhirat, dan bukan dalam rangka menetap di dunia ini. Siapa yang menikmati berian itu dalam keadaan ingkar kepada-Nya, Allah akan membiarkan hidupnya penuh dengan derita.

2.2.3 Konsep Multi Level Marketing (MLM)

Secara Bahasa (etimologi), Multi Level Marketing berasal dari bahasa inggris yang merupakan penggalan dari kata *multilevel* dan *marketing*. Dalam kamus Inggris Indonesia yang disusun oleh John M. Echols, *multilevel* berarti bersusun-

²⁵Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Terjemahan*, h.19.

susun atau bertingkat-tingkat. Dan marketing berarti pemasaran, perdagangan atau belanja.²⁶

Secara istilah (terminologi) menurut Peter J. Cholteir, MLM adalah suatu cara atau metode menjual barang secara langsung kepada pelanggan melalui jaringan yang dikembangkan oleh para distributor lepas yang memperkenalkan para distributor berikutnya, pendapatan dihasilkan terdiri dari laba eceran dan laba grosir ditambah pembayaran-pembayaran berdasarkan penjualan total kelompok yang dibentuk oleh sebuah distributor. Bisnis MLM yakni bisnis yang sudah banyak yang dipakai oleh masyarakat saat ini, yakni membayar sejumlah biaya untuk mendaftarkan diri dengan biaya yang pantas, seseorang bisa membeli keanggotaan ke dalam sebuah sistem yang telah ada dan dapat langsung memulai membangun bisnis tersebut.²⁷

Menurut David Roller, MLM adalah sistem melalui mana sebuah induk perusahaan mendistribusikan barang atau jasanya. Lewat suatu jaringan orang-orang bisnis yang independen tidak hanya di Amerika Serikat, tetapi di seluruh dunia. Orang-orang bisnis atau para wiraswatawan ini kemudian mensponsori orang-orang lain lagi, untuk membantu mendistribusikan Barang dan jasanya, proses orang membantu orang ini bisa diteruskan lagi lewat satu atau beberapa tingkat pemasukan.²⁸

Menurut Sabiq, MLM adalah suatu metode bisnis alternatif yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi yang dilakukan melalui banyak level

²⁶Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai dengan Pengelolaannya* (Jakarta: Qultum Media, 2005), h.10.

²⁷Robert T Kiyosaki, *The Cashflow Quadrant (Paduan Ayah Kaya Melalui Kebebasan Finansial)* (Jakarta: Gramedia Pustaka Umum, 2012) h.104.

²⁸David Roller, *How To Make Big Money In Multi Level Marketing, Menjadi Kaya Dengan Multi Level Marketing*, terjemahan Waskito (Cet. 2; Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2004) h.3.

(tingkatan), yang biasa dikenal dengan istilah *upline* (tingkat atas) dan *downline* (tingkat bawah).²⁹

MLM adalah salah satu cabang dari *direct Selling*, yaitu penjualan produk atau jasa tanpa menggunakan kios atau toko eceran, distributor, jasa pialang, pemborong atau setiap bentuk perantara dagang lain. Penjualan langsung berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.

MLM terdapat istilah keanggotaan. Keanggotaan tersebut merupakan salah satu promotor, dimana promotor adalah (*upline*) adalah anggota yang sudah mendapatkan hak keanggotaan terlebih dahulu, sedangkan bawahan (*downline*) adalah anggota baru yang mendaftar atau direkrut oleh promotor. Promotor akan mendapatkan bagian komisi tertentu sebagai bentuk balas jasa atas perekrutan bawahan.³⁰ Akan tetapi, pada beberapa sistem tertentu, jenjang keanggotaan ini bisa berubah-ubah sesuai dengan syarat pembayaran atau pembelian tertentu. Komisi yang diberikan dalam pemasaran berjenjang dihitung berdasarkan banyaknya jasa distribusi yang otomatis terjadi jika bawahan melakukan pembelian barang.

Seseorang dapat aktif dalam salah satu jaringan bisnis MLM untuk masuk dalam jaringan bisnis pemasaran MLM, harus menjadi member (anggota jaringan) atau distributor atau membership dengan cara mengisi formulir membership dengan membayar sejumlah uang pendaftaran, disertai dengan pembelian produk tertentu yang sekaligus menjadi poin. Dalam hal ini, perolehan point menjadi sangat penting

²⁹Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai dengan Pengelolaannya*, h.42.

³⁰Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai dengan Pengelolaannya*, h.48.

untuk mencapai target, karena kadang kala suatu perusahaan MLM menetapkan point sebagai ukuran besar kecilnya bonus yang akan diterima.

Konteks umum sistem bisnis MLM dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan member (anggota) dari Perusahaan yang melakukan praktek MLM. Sabiq menjelaskan secara terperinci bisnis MLM dilakukan dengan cara sebagai berikut; Mula-mula pihak perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi member, dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu. Dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan. Sesudah menjadi member maka tugas berikutnya adalah mencari member-member baru dengan cara seperti di atas, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.

Para member baru juga bertugas mencari calon member-member baru lagi dengan cara seperti di atas yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan. Jika member mampu menjaring member-member yang banyak, maka ia akan mendapat bonus dari perusahaan. Semakin banyak member yang dapat dijaring, maka semakin banyak pula bonus yang didapatkan karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan. Dengan adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen tetap produk Perusahaan, maka member yang berada pada level pertama, kedua dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari Perusahaan, karena Perusahaan sangat diuntungkan dengan adanya member-member baru tersebut. Pada bisnis MLM produktivitas anggota dapat diindikasikan pada seberapa banyaknya penjualan produk serta *downline* dalam

menghasilkan pendapatan/bonus. Perusahaan MLM dapat meningkatkan pemasukannya melalui omset penjualan produk dan dari laba tiap produk.³¹

Ada beberapa jenis dalam MLM yaitu sebagai berikut:

a. Sistem *Binary Plan*

Sistem *Binary Plan* ini mengutamakan pengembangan jaringan hanya dua leg saja dan mengutamakan keseimbangan jaringan. Semakin seimbang jaringan dan omset bisnis dalam perusahaan MLM seperti ini, semakin besar bonus yang terima. Namun jika tidak seimbang, maka bonus-bonus tersebut mengalir deras ke dalam perusahaan. Biasanya sistem *Binary Plan* ini diusung Perusahaan-perusahaan MLM yang dibuat oleh orang Indonesia. Biasanya perkembangan jaringan Perusahaan yang menggunakan sistem *Binary Plan* relatif cepat sekali. Mitra-mitranya cepat mendapat bonus besar.

Untuk terlihat semakin mudah mendapatkan uang, mitra-mitra dari perusahaan seperti ini menerapkan aturan mendapatkan uang sebagai bonus dari perekrutan mitra yang mereka ajak (*bonus sponsoring*). Ini artinya mereka seperti halnya memperjual belikan orang-orang (*trafficking*) dalam cara halus. Sistem ini biasanya memberikan bonus besar di awal karir saja sebagai iming-iming bahwa menjalankan bisnis MLM bersistem *binary* ini sangat mudah. Kenyataannya sistem *binary* ini menciptakan kesimpulan bahwa yang diuntungkan adalah mitra yang join diawal.

³¹Benny Santoso, *All About MLM*. h.29

b. Sistem *Matrix*

Sistem *matrix* ini pengembangan jaringannya menggunakan konsep hanya tiga frontline saja dan begitu pula selanjutnya ke bawah. Jenis sistem ini muncul untuk mengakali sistem *binary* yang dianggap *money game*.

c. Sistem *Break Away*

Sistem ini pengembangan jaringannya mengutamakan kekebaratan. Semakin banyak *frotline* semakin besar pula bonus yang diterima. Namun kelemahannya adalah seorang agen harus mengurus semuanya sendiri. Sistem ini juga memungkinkan *downline* untuk melebihi *uplinenya*. Bonus yang didapat mitranya biasanya kecil diawal namun besar diperingkat atas. Dikarenakan bonus member di awal karirnya kecil, maka biasanya perusahaan seperti ini mengandalkan iming-iming bonus perekrutan.³²

Selain itu, ada beberapa sistem atau cara kerja MLM adalah sebagai berikut:

- a. Pertama-tama disponsori oleh seorang distributor perusahaan MLM distributor yang lebih dahulu bergabung.
- b. Membayar uang pangkal atau pendaftaran, untuk dapat di daftar sebagai anggota atau distributor.
- c. Menandatangani perjanjian dan kontrak, seorang anggota/distributor yang sudah membayar sejumlah uang pangkal tadi kemudian akan menandatangani suatu kontrak yang bersifat mengikat distributor dan perusahaan.
- d. Melaksanakan aktivitas penjualan produk, para distributor kemudian melakukan kegiatan menjual produk-produk perusahaan kepada konsumen. Sebagian besar penjualan langsung/*direct selling* ini merupakan *personal selling/face to face*.

³²Benny Santoso, *All About MLM*. h.47.

- e. Mengembangkan jaringan, selain bertugas menjual produk secara langsung kepada konsumen, setiap distributor juga harus mengembangkan jaringan penjualan seluas luasnya. Untuk dapat membangun jaringan, setiap distributor harus mencari prospek.³³

2.2.4 Konsep Dalam Bisnis MLM Tiens Syariah

Tiens merupakan bisnis multi level marketing yang berasal dari China, Tiens didirikan pada tahun 1995 oleh Mr. Li Jin Yuan di Tianjin Cina. pada tahun 1997 Tiens Grup mulai melebarkan sayap bisnis di pasar internasional, sekarang Tiens Grup telah menjadi grup multinasional yang mencakup bioteknologi, manajemen kesehatan, hotel dan *tourism*, pendidikan dan penelitian, *e-commerce*, keuangan dan investasi, modal industri, modal komersial, dan modal keuangan. Dengan usaha yang meliputi lebih dari 190 negara dan daerah, Tiens memiliki anak perusahaan di 110 negara. Pada tahun 2015 menandai 20 tahun berdirinya Tiens Group, dalam 20 tahun terakhir, Tiens telah berubah dari sebuah perusahaan kecil yang dikelola secara pribadi menjadi sebuah perusahaan berskala internasional. Selama 20 tahun terakhir.

Tiens bertransformasi dari perusahaan tidak terkenal dalam industri penjualan langsung menjadi salah satu dari 10 perusahaan terbesar dunia dalam industri penjualan langsung. Tiens grup mengadopsi Sistem *Network Marketing* Pada bulan Juli 1995 dan dengan sistem manajemen yang unik, Tiens telah berhasil mengembangkan pasaran global dengan cepat, sehingga Tiens Group telah menjelma menjadi sebuah perusahaan manufaktur international yang memiliki keunggulan

³³Benny Santoso, *All About MLM*. h.51.

dalam *high tech research* di bidang biologi, pendidikan, budaya, logistik modern dan finansial. Tiens Grup telah membuka jalan kemajuan yang cocok dan dapat diaplikasikan diseluruh dunia. Pemasaran Tiens Group ada di 190 negara di seluruh dunia dan memiliki 10 Juta keluarga di dunia telah menjadi konsumen sekaligus distributor. Jumlah stokis di seluruh dunia telah mencapai kurang lebih 50.000 stokis. Tiens juga memiliki cabang di 104 negara di dunia antara lain di Amerika Serikat (USA), Kanada, Brasil, Chili, Argentina, Inggris, Prancis, Jerman, Spanyol, Italia, Yunani, Arab, Libanon, Rusia, Ukraina, Kazakhastan, Mesir, Cote, Nigeria, Kenya, Afrika Selatan, Indonesia, Malaysia, Singapura, Thailand, Brunei, India, Filipina, Kamboja, Vietnam, Laos, Burma, India, Bangladesh, Pakistan, Srilanka, Australia dan Hongkong.

Tiens sebagai salah satu perusahaan multi level marketing di dunia, telah berkembang menjadi salah satu perusahaan terkemuka di Cina, sekaligus menjadi salah satu pemegang bisnis multi level marketing yang memiliki area pasar international terbesar di dunia. Di Indonesia awal tahun ini membuat berita baru yang mengembirakan sekaligus menentramkan umat Islam di tanah air. Pada 14 Januari lalu Tiens Indonesia memperoleh Sertifikat Syariah dari Majelis Ulama Indonesia (MUI). Sertifikat ini diserahkan oleh Kiyai Haji Dr. Ma'ruf Amin selaku Ketua Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia kepada Mr. Li Jin Yuan, Chairman Tiens Group Co. Ltd, melalui sebuah seremoni khusus yang bertempat di Auditorium Gedung Majelis Ulama Indonesia, Jakarta.

Sertifikat Syariah tersebut diberikan setelah keluar rekomendasi dari DSN MUI atas pembukaan Unit Usaha Syariah Tiens Indonesia setelah melalui evaluasi dan kajian yang intensif terhadap keseluruhan aspek bisnis dan operasional

manajemen perusahaan yang bernaung di bawah nama PT Singa Langit Jaya. Hal ini menandakan Tiens Indonesia telah memenuhi persyaratan pembuatan Unit Usaha Syariah sebagaimana tertuang dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN/MUI/VII/2009 tentang pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), di mana terdapat 12 poin ketentuan hukum yang harus dipenuhi.

Setelah menerima Sertifikat Syariah, manajemen Tiens dan MUI menggelar konferensi pers dihadapan puluhan wartawan dari berbagai media massa cetak maupun elektronik. Tidak banyak perusahaan yang bergerak di bidang Multi Level Marketing (MLM). hal ini menandakan bahwa produk-produk Tiens halal dan dari segi bisnis pun telah sesuai dengan aturan-aturan Syariah. Mr. Li Jin Yuan mewakili Tiens Group, khususnya Tiens Indonesia mengatakan perolehan Sertifikat Syariah ini menjadi salah satu bukti bahwa Tiens sangat peduli dengan implementasi syariat Islam dalam kehidupan berbisnis di Indonesia.³⁴

Visi dan Misi MLM Tiens Syariah

Visi : Berada di deretan terdepan dalam industri penjualan langsung dunia.

Misi : Menyediakan bagi para konsumen dunia produk berkualitas dan kesempatan

Kesuksesan Tiens Group tidak lepas dari tiga konotasi dan enam elemen yang diterapkan oleh perusahaan yang pertama mendorong perkembangan ekonomi, meningkatkan keharmonisan sosial, dan meningkatkan kualitas individu. Ada beberapa keberhasilan dalam bisnis MLM Tiens yaitu Selalu jujur kepada konsumen, penyalur, rekan dan pemerintah, Fokus kepada masyarakat, seluruh penyalur dan personil manajerial internasional, Mentaati kontrak, peraturan dan hukum mengatur dan melindungi perusahaan-perusahaan dalam mentaati hukum yang berlaku, guna

³⁴Komarudin, *Tiens dalam Perspektif Fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional)* (Yogyakarta: Nuansa Pilar Media, 2011), h.31.

mencapai perkembangan lebih dimasa depan, Selalu berinovasi secara konstan, melindungi kepentingan distributor dengan membuat sistem inovasi dan menjamin kesehatan konsumen dengan membuat inovasi dalam bidang ilmu pengetahuan dan teknologi, Selalu menghargai merek perusahaan, Selalu memikul tanggung jawab sosial sebagai warga Negara, dengan cara berkontribusi, bukan meminta.

a. Sistem Penjualan langsung Berjenjang

Berbeda dengan bentuk penjualan lainnya, pada *Penjualan langsung Berjenjang Syariah (PLBS)* seorang distributor tidak hanya berusaha memasarkan dan menjual produk kepada konsumen secara eceran, tapi juga mencari distributor untuk memasarkan barang atau jasa tertentu kepada orang lain. Distributor pada *Multi Level Marketing* melatih distributor di bawahnya untuk mencari dan melatih orang lain. Mereka tidak hanya mendapatkan komisi penjualannya berhasil menjual.³⁵

Sistem ini memiliki ciri-ciri khusus yang membedakannya dengan sistem pemasaran lain, diantara ciri-ciri khusus tersebut adalah terdapatnya banyak jenjang atau level, melalui perekrutan anggota baru, penjualan produk, terdapat sistem pelatihan, serta adanya komisi/bonus untuk tiap jenjangnya. Dalam sistem ini, calon distributor semacam membeli hak untuk merekrut anggota baru, menjual produk dan mendapatkan kompensasi dari hasil penjualan mereka sendiri maupun dari hasil penjualan anggota yang direkrut (*downline*) didalam organisasi jaringannya.³⁶

³⁵Cecep Castrawijaya, *Etika Bisnis MLM Syariah* (Tangerang Selatan: Sedaun Publishing, 2013), h. 59.

³⁶Kuswara, *Mengenal MLM Syari'ah* (Tangerang: Amal Actual, 2005), h. 18

b. Konsep Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) atau dikenal dengan Multi level Marketing Syariah yaitu metode penjualan barang atau jasa tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh anggota (mitra usaha) yang bekerja atas dasar imbalan (komisi dan/atau bonus) berdasarkan hasil penjualan kepada konsumen di luar lokasi eceran tetap, metode penjualan barang atau jasa tersebut dijalankan berdasarkan akad atau prinsip syariah. Dengan demikian, sistem bisnis konvensional yang berkembang saat ini dicuci, dimodifikasi, dan disesuaikan dengan syariah. Aspek-aspek haram dan syubhat dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak dan hukum muamalah.³⁷

Beberapa strategi untuk mendapatkan prospek yaitu, kembangkan jaringan seluas-luasnya. Jelajahi seluruh pasar temui orang-orang tempat prospek bergantung, dan tampilkan diri sebagai agen. Apabila distributor berhasil dalam mengembangkan jaringan. Maka perusahaan akan memberikan berbagai imbalan dalam bentuk bonus, potongan harga, dan insentif-insentif lainnya. Strategi MLM bertumpu pada pengembangan jaringan, sehingga semakin banyak seorang distributor berhasil merekrut anggota baru maka penghasilan atau bonusnya semakin besar.

2.3 Tinjauan Konseptual

Penelitian ini berjudul *Eksistensi Multi Level Marketing Tiens Syariah dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota (Studi Kasus di Kota Parepare)*. Untuk lebih memahami maksud dari penelitian tersebut maka peneliti akan memberikan definisi dari masing-masing kata yang terdapat dalam judul penelitian tersebut, yakni sebagai alur pikir penelitian ini, peneliti akan menjelaskan pengertian dari judul yang akan diteliti, untuk menghindari berbagai penafsiran judul di atas, maka berikut ini adalah penafsiran judul proposal skripsi:

³⁷Cecep Castrawijaya. *Etika Bisnis MLM Syariah*, h. 65

2.3.1 Eksistensi

Menurut kamus besar Bahasa Indonesia eksistensi adalah berasal dari kata bahasa latin *existere* yang artinya muncul, ada, timbul, memiliki keberadaan aktual.³⁸

Eksistensi adalah keberadaan, kehadiran yang mengandung unsur bertahan yang menyangkut kehidupan dan juga bisa menggambarkan pekerjaan seseorang dan aktivitas seseorang dalam sebuah kegiatan. Eksistensi adalah keberadaan, kehadiran yang mengandung unsur bertahan.

2.3.2 Multi Level Marketing

Multi level marketing (MLM) adalah salah satu cabang dari *direct selling* yaitu penjualan produk atau jasa tanpa menggunakan kios atau toko eceran, distributor, jasa pialang, pemborong atau setiap bentuk perantara dagang lain. Penjualan langsung berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.

Secara bahasa (etimologi), MLM berasal dari bahasa Inggris yang merupakan penggalan dari kata *multilevel* dan *marketing*. Dalam Kamus Inggris-Indonesia yang disusun oleh John M. Echols, *multilevel* berarti bersusun-susun atau bertingkat-tingkat. Dan *marketing* berarti pemasaran, perdagangan atau belanja.

2.3.3 Tiens Syariah

Tiens Syariah adalah sebuah perusahaan berbasis bisnis Multi Level Marketing asal China. Tiens merupakan bisnis MLM yang bergerak pada produk

³⁸Ali Hasan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2007), h.270.

suplemen herbal dan alat kesehatan yang mengacu kepada warisan pengobatan tradisional Cina. Tiens Syariah di Indonesia sendiri telah memperoleh Sertifikat MLM Syariah untuk sistem penjualan produknya yang sesuai prinsip syariah dari DSN MUI.

2.3.4 Kesejahteraan

Kesejahteraan merupakan kondisi dimana masyarakat terpenuhi standar kebutuhan fisik minimum mereka, termasuk kebutuhan psikis dan sosial, sehingga masyarakat dapat merasa baik dan aman serta mampu menjalankan fungsi sosialnya.

Berdasarkan pengertian di atas, maka yang dimaksud dalam judul penelitian ini adalah Eksistensi Multi Level Marketing (MLM) Tiens syariah terkhususnya mengenai kesejahteraan anggota MLM Syariah. Adapun dalam penelitian ini terkait bagaimana kesejahteraan anggota yang telah bergabung dengan MLM Tiens syariah. Untuk mengetahui kesejahteraan tersebut maka yang menjadi titik fokus adalah mekanisme kerja anggotanya dalam Tiens Syariah.

2.4 Bagan Kerangka Pikir

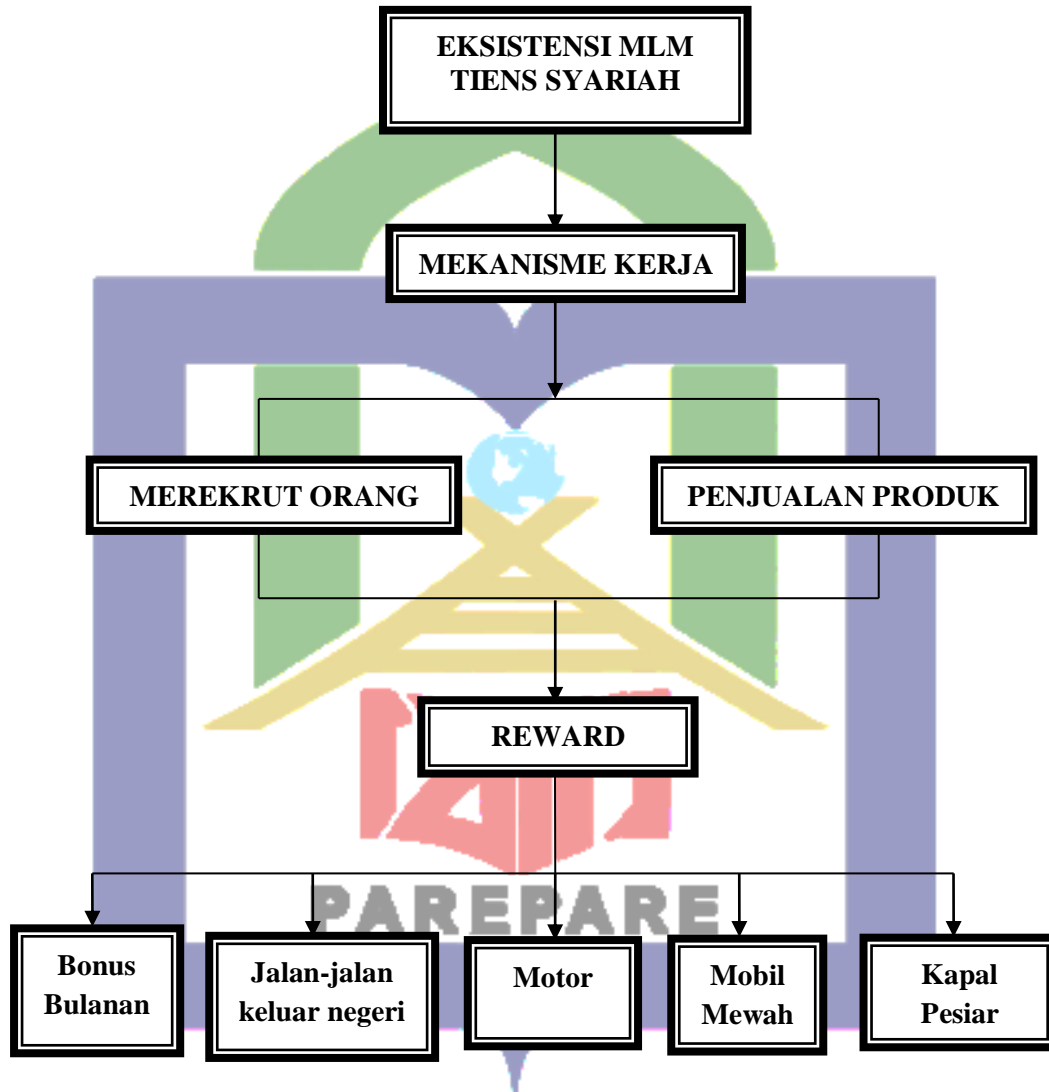
Dalam penelitian ini yang diteliti adalah multi level marketing Tiens syariah terkhususnya mengenai kesejahteraan anggota MLM syariah, adapun dalam penelitian ini terkait bagaimana kesejahteraan anggota yang telah bergabung dengan MLM Tiens syariah.

Untuk mengetahui kesejahteraan tersebut maka yang menjadi titik fokus adalah mekanisme kerja anggotanya, dalam Tiens syariah ada dua hal yang dilakukan anggota yaitu merekrut orang dan melakukan penjualan produk kedua mekanisme tersebut bisa dilakukan salah satunya ataupun keduanya yakni bisa hanya merekrut

orang tanpa melakukan penjualan produk atau bisa melakukan penjualan produk tanpa merekrut orang atau bahkan bisa keduanya yakni merekrut orang sekaligus melakukan penjualan produk Tiens.

Hasil dari kinerja yang dilakukan tersebut dalam merekrut orang anggota Tiens syariah setidaknya harus merekrut setiap bulannya minimal tiga orang untuk bergabung di MLM Tiens syariah. Dari pengrekrutan tersebut akan ada bonus bagi anggota yang merekrut orang begitu pun dengan penjualan produk yang dilakukan tiap bulan tentunya akan memberikan bonus bagi anggota itu sendiri setelah anggota melakukan kedua kegiatan tersebut maka Perusahaan Tiens akan memberikan penghargaan/*reward* kepada mereka yang betul-betul bekerja dalam merekrut orang atau dalam melakukan penjualan produk. Adapun *rewardnya* itu berupa misalnya uang bulanan atau bonus bulanan, jalan-jalan keluar negeri, pemberian mobil, pesawat, dan lain-lain secara gratis inilah yang akan menentukan ternyata orang tersebut dapat sejahtera ketika dia menjadi anggota Tiens, ataupun tidak sejahtera ketika dia bergabung di Tiens. Sejahtera atau tidaknya anggota Tiens tergantung dari kinerjanya dalam merekrut orang atau melakukan penjualan produk. Ketika anggota melakukan kedua kegiatan dalam Tiens yaitu merekrut orang sekaligus melakukan penjualan produk maka kesejahteraannya itu lebih di atas dibandingkan mereka yang hanya memilih salah satu dari kegiatan yang ada di Tiens.

Untuk terarahnya alur pikir dalam penelitian ini, maka berikut kerangka pikir yang digunakan:



BAB III METODE PENELITIAN HUKUM

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kualitatif melalui penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang dilakukan di tengah-tengah masyarakat maupun kelompok tertentu dan langsung mencari data-data kualitatif untuk mengetahui fenomena yang terjadi di lapangan terkait dengan permasalahan penelitian.¹

Alasan digunakannya jenis penelitian tersebut dalam penelitian ini didasari dengan berbagai pertimbangan yaitu pertama, mempermudah mendeskripsikan hasil penelitian sehingga lebih mudah dipahami apabila berhadapan dengan kenyataan di lapangan. Kedua, penelitian ini diharapkan mampu membangun hubungan keakraban antara peneliti dan informan sehingga dapat mengemukakan data berupa fakta-fakta yang terjadi di lapangan. Ketiga, metode ini lebih dapat menyesuaikan diri dengan banyak penajaman pengaruh bersama dan terhadap pola-pola nilai yang dihadapi.² Dalam penelitian kualitatif, posisi narasumber sangat penting, yakni sebagai pemilik informasi.

¹P Joko Subagyo, *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2004), h.6.

²Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2010), h. 5.

3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

3.2.1 Lokasi

Dalam rangka mempertanggung jawabkan data yang diperoleh, penetapan lokasi sangat penting untuk melaksanakan penelitian ini. Peneliti mengambil lokasi dilakukan di Stokis 202 Tiens Syariah Jl. A. Makassar Kota Parepare.

3.2.2 Waktu Penelitian

Adapun waktu dan pelaksanaan dalam penelitian ini akan dilaksanakan setelah seminar proposal skripsi dan mendapatkan surat izin untuk meneliti. Penelitian ini akan berlangsung selama kurang lebih 2 bulan (d disesuaikan dengan kebutuhan).

3.3 Fokus Penelitian

Penetapan fokus penelitian untuk mengungkapkan garis besar dari penelitian yang dilakukan dalam studi ini dengan pemusatan konsentrasi terhadap masalah yang akan diteliti. Adapun penelitian ini berfokus pada eksistensi multi level marketing Tiens syariah dalam peningkatan kesejahteraan anggota di Kota Parepare.

3.4 Jenis dan Sumber Data yang digunakan

Data adalah semua keterangan seseorang yang dijadikan responden maupun yang berasal dari dokumen-dokumen baik dalam bentuk statistik atau dalam bentuk lainnya keperluan penelitian dimaksud.³

Sumber data dalam proposal ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari objek yang diteliti

³P Joko Subagyo, *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktek*. h. 87.

(narasumber).⁴ Adapun data tersebut diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi di lokasi penelitian. Dalam penelitian ini yang menjadi data primer yaitu pemilik stokis Tiens syariah dan 4 orang distributor atau anggota MLM Tiens syariah.

Sedangkan data sekunder yaitu data yang diperoleh dari dokumen-dokumen resmi, buku-buku yang berhubungan dengan objek penelitian, hasil penelitian dalam bentuk laporan, skripsi, tesis, disertasi, peraturan perundang-undangan, dan lain-lain yang dapat membantu memudahkan penulis dalam penelitian.⁵ Adapun yang termasuk data sekunder dalam penelitian ini, diantaranya yaitu buku-buku yang terkait dengan Multi Level Marketing.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu menggunakan teknik *field research* (penelitian lapangan) yaitu penelitian yang langsung turut serta dilokasi tempat Anggota Tiens syariah. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh data melalui penelitian lapangan ini yakni sebagai berikut :

3.5.1 Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti.⁶ Dalam hal ini peneliti mengamati objek yang diteliti yang ada dilapangan kemudian penulis mencatat data-data secara sistematis fenomena-

⁴Bagong Suryanto dan Sutinah, *Metode Penelitian Sosial*, Ed. I (Cet. III; Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2007), h.55.

⁵Zainudin Ali, *Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: Sinar Grafika, 2011), h. 106.

⁶Husaini Usman dan Purnomo Setiady Akbar, *Metodologi Penelitian Sosial* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2006), h. 54.

fenomena yang diselidiki yang diperlukan dalam penelitian langsung terhadap kondisi lingkungan objek penelitian yang mendukung kegiatan penelitian, sehingga didapat gambaran secara jelas tentang kondisi objek penelitian tersebut. Observasi yang dilakukan dalam penelitian ini adalah observasi partisipatif, yaitu penelitian dilakukan melalui pengamatan secara langsung terkait dengan masalah peningkatan kesejahteraan anggota Tiens syariah.

3.5.2 Wawancara

Wawancara merupakan suatu kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan mengungkapkan pertanyaan-pertanyaan pada para informan.⁷ Wawancara adalah salah satu teknik yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data penelitian. Secara sederhana dapat dikatakan bahwa wawancara (*interview*) adalah suatu kejadian atau suatu proses interaksi antara pewawancara (*interviewer*) dan sumber informasi atau orang yang diwawancarai (*interview*) melalui komunikasi langsung. Dapat pula dikatakan bahwa wawancara merupakan percakapan tatap muka (*face to face*) antara pewawancara dengan sumber informasi, dimana pewawancara bertanya langsung tentang sesuatu objek yang akan diteliti dan telah dirancang sebelumnya.⁸

Wawancara ini dilakukan kepada Anggota Tiens Syariah hal yang ingin diwawancarai yakni eksistensi multi level marketing Tiens syariah dalam peningkatan kesejahteraan anggota di Kota Parepare. Dalam melakukan wawancara peneliti menyiapkan beberapa instrumen pertanyaan untuk mendapatkan hasil dari wawancara

⁷P Joko Subagyo, *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktek*. h. 39.

⁸Wina Sanjaya, *Penelitian Pendidikan Jenis, Metode, dan Prosedur* (Cet. 2; Jakarta: Prenada Media Group, 2014), h.263.

melalui alat perekam suara atau mencatat apa yang sudah disampaikan oleh narasumber kemudian hasil dari wawancara tersebut dianalisis dan disimpulkan.

3.5.3 Dokumentasi

Dokumentasi merupakan suatu cara pengumpulan data yang menghasilkan catatan-catatan penting yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, sehingga akan diperoleh data yang lengkap, sah dan bukan berdasarkan perkiraan.⁹ Dokumentasi dokumen terkait dengan permasalahan pada penelitian diantaranya data-data yang berupa buku-buku tentang multi level marketing Tiens syariah serta artikel dan laporan terkait tentang peningkatan bisnis Tiens syariah.

3.6 Teknik Analisis Data

Menganalisis data berarti menguraikan data atau menjelaskan data sehingga berdasarkan data itu pada gilirannya dapat ditarik pengertian dan kesimpulan data yang berhasil dikumpulkan dan diklasifikasikan secara sistematis selanjutnya dilakukan analisis dengan menggunakan metode kualitatif,¹⁰ yaitu menggambarkan secara sistematis data yang tersimpan sesuai dengan kenyataan yang ada dilapangan. Teknik yang digunakan dalam studi ini untuk menganalisis data yang diperoleh adalah teknik induktif dan deduktif. Selain itu dilakukan pula proses siklus antara tahap-tahap tersebut, sehingga data yang terkumpul berhubungan satu dengan yang

⁹Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2008), h. 158.

¹⁰Dudung Abdurrahman, *Pengantar Metode Penelitian* (Yogyakarta: Kurnia Alam Semeasta, 2003), h. 65.

lainnya secara sistematis.¹¹ Adapun tahapan dalam menganalisis data yang dilakukan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

3.6.1 Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan mengumpulkan data dari sumber data yakni narasumber anggota Multi Level Marketing Tiens Syariah melalui wawancara kegiatan yang dilakukan dalam rangka peningkatan kesejahteraan Anggota. Setelah data yang diperoleh dianalisis, maka peneliti melanjutkan wawancara dengan sumber data berikutnya. Sumber data berikutnya yaitu, Anggota-anggota yang bergabung di Tiens Syariah. Setelah itu, dilanjutkan mewawancarai beberapa anggota Tiens syariah. Proses tersebut dilakukan untuk meyakinkan bahwa data yang tersaji betul-betul valid dan dapat dipercaya.

3.6.2 Mereduksi data

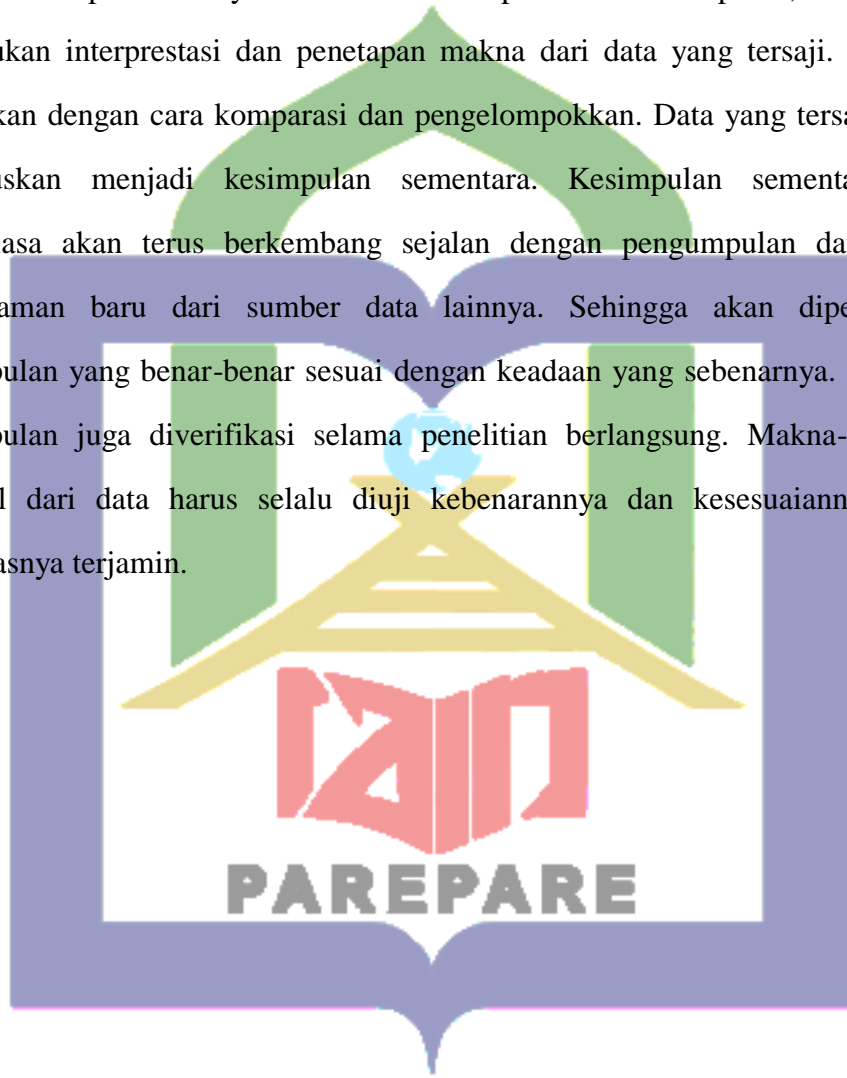
Setelah itu langkah selanjutnya yaitu mereduksi data, data dari hasil wawancara peneliti dengan beberapa sumber data serta hasil dari studi dokumentasi dalam bentuk catatan lapangan selanjutnya dianalisis oleh penulis. Kegiatan ini bertujuan untuk membuang data-data yang tidak penting dan menggolongkannya ke dalam hal-hal pokok yang menjadi fokus permasalahan yang terkait dengan bentuk dalam peningkatan kesejahteraan anggota Di Kota Parepare. Penyajian data dilakukan dengan menghubungkan informasi yang diperoleh dari hasil wawancara dengan beberapa sumber data dan studi dokumentasi. Data yang disajikan berupa narasi kalimat, dimana setiap fenomena yang dilakukan atau diceritakan ditulis apa adanya,

¹¹H.B Sutopo, *Pengantar Metodologi Penelitian Kualitatif* (Cet 1; Surakarta: UNS Press, 2002), h. 94

kemudian peneliti memberikan interpretasi atau penilaian sehingga data yang tersaji menjadi bermakna.

3.6.3 Verifikasi dan Kesimpulan

Tahap terakhir yaitu verifikasi dan penarikan kesimpulan, dimana peneliti melakukan interpretasi dan penetapan makna dari data yang tersaji. Kegiatan ini dilakukan dengan cara komparasi dan pengelompokkan. Data yang tersaji kemudian dirumuskan menjadi kesimpulan sementara. Kesimpulan sementara tersebut senantiasa akan terus berkembang sejalan dengan pengumpulan data baru dan pemahaman baru dari sumber data lainnya. Sehingga akan diperoleh suatu kesimpulan yang benar-benar sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Kesimpulan-kesimpulan juga diverifikasi selama penelitian berlangsung. Makna-makna yang muncul dari data harus selalu diuji kebenarannya dan kesesuaiannya sehingga validitasnya terjamin.



BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Mekanisme Pengelola MLM Tiens Syariah

4.1.1.1 Merekrut Anggota

Tiens Syariah dalam mekanisme kerja menerapkan dua cara yaitu melakukan perekrutan anggota dan penjualan produk. Secara umum ketentuan dalam MLM Tiens Syariah adalah sebagai berikut:

- a. Setiap orang akan mendapat keuntungan dari aktifitas jual beli yang dilakukannya. Jika dia ingin mendapatkan bonus yang lebih besar, maka dia bisa membangun organisasi yang lebih besar pula.
- b. Mereka yang ada di bawah, tetapi bisa membangun organisasi yang lebih besar dari pada yang mengajaknya, maka yang bersangkutan memiliki peluang untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar dari pada orang yang mengajaknya di atas.
- c. Jika pada periode tertentu seorang mitra tidak melakukan pembelian produk, maka dia tidak akan mendapatkan keuntungan walau pun jalur dibawahnya menghasilkan omzet yang tidak terhingga.
- d. Setiap orang yang bergabung dengan bisnis MLM dan ingin mendapatkan bonus yang lebih besar, maka wajib membeli sejumlah produk yang memenuhi syarat untuk mendapatkan bonus, dan dia juga harus mensponsori orang lain agar terbentuk organisasi bisnis yang bisa menghasilkan omzet. ¹

¹Marimin, "Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam Pandangan Islam", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol.2, No.2, Juli 2016, h.110.

Adapun secara terperinci bisnis MLM dilakukan sebagai berikut:

- a. Mula-mula pihak perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi member, dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu.
- b. Dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan. Sesudah menjadi member maka tugas berikutnya adalah mencari member-member baru dengan cara seperti di atas, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
- c. Para member baru juga bertugas mencari calon member-member baru lagi dengan cara seperti diatas yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
- d. Jika member mampu menjaring member-member yang banyak, maka ia akan mendapat bonus dari perusahaan. Semakin banyak member yang dapat dijaring, maka semakin banyak pula bonus yang didapatkan karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus mennjadi konsumen paket produk perusahaan.

Beberapa ketentuan dalam *marketing plan* Tiens Syariah:

- a. Sistem yang mendukung distributor pemula. Member distributor baru tidak di bebankan tanggung jawab belanja (tidak ada target) dalam jumlah tertentu setiap bulan (tidak diwajibkan tutup poin).
- b. Keanggotaan berlaku internasional, dengan konsep ini, Tiens memberikan kemudahan bagi distributor untuk bisa mengembangkan jaringan tanpa batas.

- c. Peringkat berdasarkan akumulasi omset (tanpa batas waktu). Peringkat distributor ditentukan dengan akumulasi omset grup sejak bergabung, bukan berdasarkan omset bulan berjalan sehingga tidak ada batasan waktu untuk mencapainya.
- d. Tidak ada turun peringkat. Peringkat distributor tidak akan pernah turun walau omset bulan berjalan turun (karena tidak ada target), peringkat hanya diukur oleh total akumulasi omset, bukan omset bulan berjalan.
- e. Pendaftaran berlaku seumur hidup dan dapat diwariskan. Biaya pendaftaran untuk bergabung mulai peringkat Bintang 1 dan seterusnya di Tiens cukup sekali saja, berlaku internasional dan seumur hidup, tidak perlu registrasi lagi setiap tahunnya, bahkan bisa diwariskan kepada keluarga.

Dengan adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen paker produk perusahaan, maka member yang berada pada level pertama, kedua dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan, karena perusahaan merasa diuntungkan dengan adanya member-member baru tersebut. Diantara perusahaan MLM, ada yang melakukan kegiatan menjaring dana masyarakat untuk menanamkan modal diperusahaan tersebut, dengan janji akan memberikan keuntungan sebesar hampir 100% dalam setiap bulannya.

Ada beberapa perusahaan MLM lainnya yang mana seseorang bisa menjadi membeinya tidak harus dengan menjual produk perusahaan, namun cukup dengan mendaftarkan diri dengan membayar uang pendaftaran, selanjutnya dia bertugas mencari anggota lainnya dengan cara yang sama, semakin banyak anggota maka akan semakin banyak bonus yang diperoleh dari perusahaan tersebut.

Adapun proses pendaftaran untuk menjadi mitra Tiens Syariah, dapat mengunjungi kantor cabang dan stokis terdekat atau bisa melalui mitra bisnis yang

dikenal dengan nama distributor Tiens. Selanjutnya untuk menjadi anggota mitra di Tiens Syariah adalah dengan membeli starter kit Rp 99.000,- dan memilih paket *membership* produk Tiens seperti yang terlampir pada tabel.

Paket Membership	BV	Harga	Diskon Produk
Bronze	1.300	Rp. 1.400.000	-
Silver	2.600	Rp. 2.800.000	5%
Gold	5.200	Rp. 6.700.000	8%
Platinum	10.400	Rp. 11.400.000	15%

Tabel 1. Marketing Plan Tiens Syariah

Untuk naik ke peringkat dari *membership bronze* ke *silver* adalah hanya dengan menambahkan sisa pendaftaran yaitu akumulasi pendaftaran. Sebagai contoh paket *bronze* 1.300 bv, maka jika seorang distributor ingin naik ke *membership silver* yaitu hanya dengan menambahkan selisih yang dibayar $2.600 \text{ bv} - 1.300 \text{ bv} = 1.300 \text{ bv}$ maka satu *membership* distributor akan naik menjadi *silver* begitu pula jika naik ke level *gold* dan *platinum*. Akan tetapi untuk naik ke *membership platinum* mempunyai cara yang lain selain cara pertama, yaitu dengan cara minimal status *membership* adalah *gold* dan harus mensponsori dua *gold* 5.200 bv.

Setelah mitra bisnis melakukan pendaftaran dan pembelian pribadi paket *membership* maka sudah dikatakan sebagai distributor resmi Tiens syariah dan berhak mendapatkan potongan harga produk dan berpeluang mendapatkan bonus dari perusahaan. Selanjutnya untuk pengembangan peringkat bisnis sebagai berikut:



Gambar 1. Sistem Peringkat Distributor Tiens Syariah

Dari gambar di atas dapat dijelaskan bahwa peringkat dasar dari seorang distributor Tiens Syariah adalah dimulai dari peringkat dasar yaitu bintang 4, bintang 5, bintang 6, bintang 7 dan bintang 8. Adapun cara untuk kenaikan peringkat setiap levelnya diperoleh dari ATNPV yaitu akumulasi omset perkembangan dan penjualan seorang distributor dan omset grup dari awal bergabung tanpa ada batasan waktu dan pada peringkat dasar ini hanya menghitung ATNPV bukan dari perolehan struktur jaringan distributor terkecuali, kenaikan peringkat dari bintang 4 ke bintang 5 dihitung dari CPV yaitu pembelanjaan pribadi seorang distributor dari awal bergabung.

Kemudian dilanjutkan dengan tahapan peringkat kehormatan, untuk memperoleh peringkat kehormatan seorang distributor bintang 8 harus memiliki dua jalur jaringan berbeda bintang 8 untuk naik ke peringkat kehormatan *bronze lion*, memiliki 3 jalur jaringan berbeda bintang 8 untuk naik ke peringkat *silver lion*, memiliki 4 jalur jaringan berbeda bintang 8 untuk naik ke tahap *gold lion*, memiliki 5 jalur jaringan berbeda bintang 8 above untuk naik ke tahap *diamond gold lion*,

memiliki 4 jalur jaringan berbeda *gold lion* untuk naik ketahap direktur dan untuk mencapai tahap puncak yaitu eksekutif direktur harus memiliki 4 jalur jaringan berbeda direktur.

Untuk menjadi anggota Tiens ada berbagai tahapan yang dilalui. Hal tersebut sebagaimana yang dikatakan oleh salah satu anggota Tiens:

Untuk memulai menjadi anggota Tiens sudah bermacam-macam cara kita bisa meringankan anggota-anggota yang masuk dan mau serius dalam bisnis Tiens ini. Dan untuk yang pemula dan yang baru ingin coba-coba yang penting serius baru kita bisa jadikan anggota *reseller* dulu. Tahap pertama, dari *Reseller* itu yang bantu kita jualan tanpa dia perlu stok dan tanpa perlu dia mendaftar. Jadi, nanti bisa di masukkan di grub WA dan disitu diajarkan, dikirimkan gambarnya, diberikan kata-kata dan tinggal *copy paste* saja. Tahap kedua, ketika orang ingin serius dalam menjalankan bisnis ini mereka belanja produknya. Belanja produknya bisa dengan cara dicicil berapa saja dan untuk masalah paket ada paket yang seharga Rp. 1.500.000 dan ada juga paket kurang lebih Rp. 12.000.000.²

Ada yang namanya presentasi diawal sebelum kita mengajak pertemuan karena kalau diawal biasanya orang bingung jadi kita jelaskan dulu sedikit baru setiap kita menjelaskan baru kita ajak pertemuan. Jadi, setelah pertemuan ketika orang itu suka dengan penyampainnya atau tertarik dengan produk atau bisnisnya pasti punya keinginan ikut bergabung dalam bisnis ini.³

Untuk orang-orang yang baru biasa kita memulai dari teman keteman. Minsalnya, saya meminta kontak teman tiga orang dan tiga orang ini lagi dipresentasikan dari ketika orang tersebut mereka diminta untuk mencari tiga orang teman dan seterusnya bahkan tidak ada habisnya. Kemudian dari keluarga ke keluarga dan bisa juga dengan cara cek kesehatan melalui produk kesehatan dan dari situlah dilihat kesehatannya seperti apa dan kemudian disesuaikan dengan produk kesehatan tersebut. Dan ibaratnya disini kita dakwah karena kita hanya promosi terserah mereka mau ikut atau tidak yang penting kita sudah menyampaikan.⁴

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, setiap anggota yang ingin bergabung dalam MLM Tiens syariah harus melalui tahap-tahap yang sudah

²Iskandar Dynata, Taman Syariah, wawancara oleh penulis 24 Agustus 2019.

³Suryani Yakub, Wisma Trimulti, wawancara oleh penulis 25 Agustus 2019.

⁴Iskandar Dynata, Taman Syariah, wawancara oleh penulis 24 Agustus 2019.

ditentukan. Seperti pada awal pendaftaran mereka mengeluarkan biaya sebesar Rp.99.000 dan sudah terdaftar menjadi member. Dari situlah setiap anggota punya cara masing-masing dalam melakukan pengrekrutan anggota baru ataupun melakukan penjualan produk.

Dalam Multi Level Marketing Tiens Syariah menggunakan *marketing plan*. *Marketing plan Tiens* dirancang oleh Michael L. Sheffied, sesorang ahli bidang perancangan sistem network marketing dari USA yang sekarang menjabat sebagai *Chairman (ketua) Multi Level Marketing International Association (MLMIA)*. Setiap distributor mempunyai peringkat atau tahapan karir yang disebut dengan Bintang.

Beberapa istilah dalam *marketing plan* Tiens Syariah:

- a. PPV : pembelanjaan pribadi mitra bisnis pada bulan tersebut (omset penjualan)
- b. CPV: akumulasi PPV mitra bisnis semenjak awal bergabung
- c. TNPV: omset total (penjualan + perkembangan) mitra bisnis pada bulan tersebut.
- d. ATNPV: akumulasi TNPV dari awal bergabung
- e. GPV: PPV + TNPV grup diluar yang berperingkat sama atau lebih tinggi.
- f. BV: Nilai mata uang setiap produk Sistem perdagangan Tiens Syariah berupa sistem penjualan berjenjang. Selain distributor melakukan penjualan produk, distributor juga disarankan untuk melakukan perekrutan mitra bisnis baru untuk pengembangan bisnisnya dan juga di Tiens tidak ada jasa iklan tapi para distributor sendiri yang memasarkan produknya baik secara *offline* maupun secara *online*.

MLM Tiens Syariah merupakan bisnis MLM yang menarik bagi sebagian orang, seperti yang dikatakan oleh salah satu anggota Tiens:

saya tertarik karena bisnis ini sudah bnyak yang jalankan. Kemudian, sudah banyak terbukti dari bonus-bonus ataupun *reward* yang didapatkan setiap

anggota yang sudah bergabung dalam bisnis MLM Tiens syariah. Bisnis MLM Tiens syariah ini, sudah memiliki banyak sertifikat yaitu sertifikat syariah konsep bisnisnya dan produknya sudah halal.⁵

Untuk menjalankan bisnis Tiens, salah satu mekanisme kerja yang dilakukan adalah merekrut orang baru untuk bergabung menjadi anggota MLM Tiens juga. Setiap perekrutan yang dilakukan, maka anggota tiens akan mendapatkan bonus. Cara yang dilakukan untuk menjadi anggota adalah membeli paket yang telah disediakan agar sah menjadi anggota Tiens. Setelah sah menjadi anggota, selanjutnya bekerja sesuai mekanisme yang ada.

4.1.1.2 Penjualan Produk

Selain *image* perusahaan Tiens, juga produknya yang membuat sebagian orang tertarik untuk menjalankan bisnis MLM Tiens sebagaimana yang dikatakan oleh salah satu anggota Tiens:

Kalau untuk saya pribadi tertarik di produk kesehatannya, artinya produknya banyak yang cocok untuk semua kalangan.⁶

Selain dengan tahapan untuk merekrut orang, cara lainnya adalah dengan melakukan penjualan, sebagaimana yang dikatakan oleh anggota Tiens:

Cara penjualannya ada dua yaitu *offline* dan *online*. Pertama, ada pelatihannya ketika kita merekrut orang dan menjalankan bisnis ini, tidak ada paksaan. ketika orang itu suka sama produknya kita tawarkan bagaimana kalau ikut bergabung jadi anggota minimal dapat *discount*. Cara perekrutan tergantung dengan pasien-pasien yang ikut bergabung karena mereka suka produknya dan merasakan hasilnya karena ingin dapat *discount* akhirnya bergabung.⁷

Dengan cara mendaftar dengan biaya Rp. 99.000. Cara menjual produknya sebenarnya kalau untuk penjualan karena kita bukan sales, Tiens itu kita tawarkan produk bagi orang-orang yang butuh perawatan kesehatan. Kita jolinkan orang dan memberikan saran untuk kesehatan pribadi. Kita tidak bilang

⁵Irwan, Stokis Tiens, wawancara oleh penulis 3 September 2019.

⁶Ibu Erni, Stokis Tiens, wawancara oleh penulis 3 September 2019.

⁷Soni Abitanto, Wisma Trimulti, wawancara oleh penulis 25 Agustus 2019.

belanja produknya untuk kita jual, tapi kita sarankan belanja produk untuk konsumsi pribadi.⁸

Setelah menjadi anggota, maka setiap anggota akan melakukan kinerjanya sebagai anggota MLM Tiens. Dari *marketing plan* yang dilakukan, didalamnya sudah terdapat berbagai keuntungan. Hal tersebut sebagaimana yang dijelaskan oleh anggota Tiens:

Ada banyak persennanya ada mulai dari 10%, tergantung dari paketnya misalnya mengambil paket *Bronze* keuntungannya 10% setiap kita melakukan pengrekrutan anggota. Contoh mengambil paket *Bronze* terus ajak juga temannya ambil paket *Bronze* kita bisa dapat Rp. 130 per satu orang. Mengambil paket *Silver* naik menjadi 14% dan ada poinnya juga atau persennanya ketika mengajak teman untuk memilih paket *Silver*.⁹

Namanya keuntungan ketika grub aktif pasti ada keuntungan. Disini kita membantu bagaimana caranya agar grub bisa berproses di luar/dilapangan. Karena kalau kita hanya merekrut orang tanpa membantunya untuk berproses itu tidak ada hasilnya. Keuntungan margin penjualan produknya. Kalau hanya berbicara mengenai hasil keuntungan bukan hanya saya yang dapatkan hasil itu melainkan grub pun juga dapat.¹⁰

Berdasarkan hasil wawancara bahwa cara kerja Tiens Syariah adalah dengan merekrut orang (*downline*) untuk mencapai kesuksesan dan juga menjual berbagai produk Tiens. Kedua kinerja tersebut bisa dilakukan keduanya atau dipilih salah satunya tergantung personal anggota Tiens. Dalam hal penjualan produk bisnis Tiens Syariah yang berkaitan dengan konsumen rukun jual beli adalah hal mutlak yang harus dipenuhi. Pertama, ada pihak yang berakad yaitu distributor dan konsumen, kedua, terjadi ijab dan kabul diantara keduanya (distributor dan konsumen), ketiga, ada produk yang dijual oleh distributor yang dibeli oleh konsumen, keempat,

⁸Suryani Yakub, Wisma Trimulti, wawancara oleh penulis 25 Agustus 2019.

⁹Iskandar Dynata, Taman Syariah, wawancara oleh penulis 24 Agustus 2019.

¹⁰Suryani Yakub, Wisma Trimulti, wawancara oleh penulis 25 Agustus 2019.

selanjutnya ada nilai tukar dari produk tersebut hasil dari penjualan berupa nilai tukar (uang).

Konsep Tiens Syariah di Indonesia ini sangat tepat digunakan karena menasar dua segmen utama di kalangan anak bangsa yakni, mereka yang senantiasa menegakkan prinsip syariah dalam berbisnis dan hanya berkenan menggunakan pendekatan keagamaan dalam segala aspek kehidupan. Serta satu lagi yakni pangsa pasar yang mengedepankan prinsip syariah apabila dinilai lebih menguntungkan. melihat segmen unggulan ini, Tiens syariah dinilai menguntungkan. Ada beberapa hal yang membuat bisnis MLM Tiens syariah diantaranya:

a. Objek perdagangan riil.

Hal ini artinya, dalam bisnis MLM syariah semacam Tiens, yang diperdagangkan haruslah obyek yang berupa hal riil. Selain itu, barang yang diperdagangkan tidak boleh barang yang ilegal apalagi yang haram. Tidak boleh pula mengandung unsur perjudian, mengeksploitasi, merugikan maupun hal-hal maksiat lainnya.

b. Bonus yang diberikan jelas.

Bonus dari perusahaan yakni Tiens syariah kepada para agen atau distributornya telah disepakati di awal, baik dari segi bentuk maupun besarannya. Begitu pula dengan komisi yang dilihat dari prestasi kerja, misalnya banyak penjualan produk dan hal-hal lain yang disepakati.

Ketika setiap anggota yang bergabung dalam MLM Tiens syariah mereka merekrut anggota lain ataupun melakukan penjualan produk. dari keduanya tersebut akan mendapatkan keuntungan berupa bonus dari hasil yang mereka kerjakan. dari keduanya tidak ada yang dirugikan saling menguntungkan dan bonusnya juga jelas.

c. Tidak merugikan konsumen.

Dalam praktek bisnis syariah, tidak diperbolehkan adanya kenaikan biaya yang berlebihan yang dapat menyebabkan kerugian bagi konsumen. Untuk itu perusahaan perlu melakukan kontrol harga dan sebagainya yang menjamin konsumen aman.

d. Tidak ada anggota yang tereksplorasi berlebihan.

Menjadi anggota dari bisnis syariah walaupun dengan sistem MLM berarti, setiap anggota tidak boleh sampai menghalalkan segala cara agar poinnya tercapai. Perekrutan anggota juga tidak boleh mengandung unsur pemaksaan maupun pemberian penghargaan berlebihan yang tidak sesuai dengan kaidah keimanan Islami.

Tiens datang dengan membawa rahasia pengobatan tradisional Tiongkok yang sudah terkenal 5000 tahun lamanya dan memadukannya penelitian dan temuan terbaru ilmu hayati, gizi dan kedokteran, Tiens mengembangkan berbagai seri produk yang bermutu tinggi. Memberikan kesehatan kepada umat manusia adalah merupakan misi suci yang wajib kita jalankan bersama dan ini tanggung jawab social bagi semua kalangan. Sebagai produk makanan kesehatan pertama berskala besar di Cina, yang telah dinyatakan lulus sertifikat HACCP, Tianshi group juga lulus ISO 90001 sertifikat system manajemen mutu, ISO22000 sertifikat system keamanan pangan, sertifikat GMP tentang obat dan produk perawatan kesehatan, dan ISO 17025 sertifikat tentang system manajemen labolaturium internasional, dan lainnya untuk melayani lebih baik para konsumen dengan berbagai keyakinan agama, Tiens grup juga lulus sertifikat halal dan sudah memperoleh sertifikat dari BPOM untuk sertifikat internasionalnya sudah lolos FDA dan juga sudah memperoleh jaminan kualitas mutunya. Untuk memenuhi kebutuhan konsumen produk Tiens Syariah

sendiri aslinya kurang lebih sampai 1000 produk akan tetapi yang masuk ke Indonesia tidak sampai 100 macam produk. Karena Tiens Syariah sendiri berpikir pasarnya adalah Indonesia jadi yang dikirim ke Indonesia adalah apa yang menjadi kebutuhan yang cocok dengan kultur Indonesia, sehingga produk yang masuk ke Indonesia sesuai dengan pasar Indonesia. Produk-produk Tiens yang dipasarkan di Indonesia berupa suplemen makan kesehatan, alat-alat kesehatan, perawatan rumah tangga, perawatan pribadi, produk otomotif dan produk pertanian:

- a. Suplemen Kesehatan Seri pembersih: *Jiang Zhi Tea, Renuves, Vitaline, Chitin Chitosan, Double Cellulose, Grape Extract Nonitrend*.
- b. Suplemen Kesehatan Seri Penyeimbang: *Spirulina, Muncord dan Glucosamin*.
- c. Suplemen kesehatan Seri Penguat: *Nutrient calcium powder, Shutang calcium powder, Calcium powder children, Zinc, Calcium chewable, Diacont*.
- d. Alat Kesehatan : *Tiens health mattress, Tiens acu-life electro acupuncture, Tiens life-electro acupuncture, Fruit and vegetable cleaner, Tiens aura energy stone, Multifunctional head care apparatus, Tiens acupoints treasure multifunction apparatus, Ti bracelet crystal black, Tibracelet glaring golden*.
- e. Perawatan Rumah Tangga: *Dicho multifunctional cleanser, Dicho fruit and vegetable/ dish detergent*
- f. Perawatan Pribadi: *Revitalize ginger strengthening shampoo, Spakare mint body wash, Herbal toothpaste, Airiz panty liner, Ariz sanitary napkin*.
- g. Produk Otomotif: *High performance motorcycle oil*
- h. Produk Pertanian: *Fheng shou pupuk*.

4.1.2 Proses Pemberian Bonus dan Reward dalam MLM Tiens Syariah

Secara keseluruhan Tiens Syariah membagi bonus menjadi tujuh bagian yaitu sebagai berikut:

Bonus pasangan dan bonus bimbingan diperoleh dari omset perkembangan seorang distributor yaitu perekrutan anggota mitra baru yang bergabung. Bonus ini akan diperoleh jika seorang distributor melakukan pendaftaran *membership* (*Bronze, Silver, Gold dan Platinum*). Dan bonus prestasi dan bonus kepemimpinan diperoleh dari omset penjualan produk. Sedangkan BSI dan *special reward* dihitung dari keseluruhan omset perkembangan dan omset penjualan.



(*Parameter Bisnis Onevision*), sebagaimana yang dikatakan oleh anggota Tiens:

Ada sistem yang harus dilakukan dan kita diajarkan ketika kita sudah menjadi member atau sudah bergabung. Sistem ini sangat gampang dibandingkan pekerjaan di luar sana. Untuk sekarang jika ingin naik keperingkat dimulai dari bintang 4 dengan cara belanja pembelanjanya kurang lebih 2 juta, dan untuk naik ke bintang 5 pembelanjanya kurang lebih 3 juta, kemudian bintang 6 belanjanya kurang lebih 75 juta tapi dihitung secara tim dan untuk bintang 8 bisa sampai 1,5 M sampai peringkat kehormatan *Eksklusif Direktur*. Kalau

bintang 4 bisa sampai Rp. 500.000, bintang 5 bisa sampai Rp. 1.000.000, bintang 6 bisa sampai tembus Rp. 1.500.000, bintang 7 bisa tembus sekitar Rp. 2.000.000-3.000.000, sedangkan bintang 8 bisa tembus Rp. 5.000.000 ke atas dan tergantung kondisinya masing-masing. Dalam bisnis ini kita yang atur sendiri jika ingin lebih tinggi peringkatnya harus kerja keras tetapi kalau hanya ingin bersantai pasti penghasilannya lebih rendah.¹¹

Bintang 4 bonusnya Rp. 300.000-400.000 setiap minggu Bintang 5 bonusnya Rp. 600.000-700.000 bahkan bisa sampai Rp. 1.000.000. Bintang 6 bonusnya Rp. 1.500.000 tiap minggu kalau dihitung perbulan bisa sampai Rp.3.000.000, bintang 7 sampai Rp. 8.000.000 perbulan dan bintang 8 sampai Rp.12.000.000 perbulan dengan kondisi bisnis yang bagus dan sehat.¹²

Kalau kita komitmen jalankan *Parameter Bisnis Onevision* (PBO) pasti kita akan dapat *reward* tersebut. Itu adalah cara kerja yang paling jitu untuk mendapatkan *reward-reward* Tiens. Bukan hanya pengejaran untuk mendapatkan bonus tapi kejarlah PBO supaya hasilnya kita dapatkan secara maksimal. sebenarnya dalam bisnis ini jangan hanya mengejar peringkat, kita kejar saja tahap *Parameter Bisnis Onevision* (PBO) pasti peringkat itu naik. Kalau hanya peringkat saja kita kejar itu setengah mati. Dan alhamdulillah, ketika saya mengikuti tahapan PBO dalam 4 bulan saya bisa mengejar peringkat tersebut.¹³

Dari beberapa hasil wawancara di atas penulis menyimpulkan terkait masalah bonus yang didapatkan oleh para anggota MLM Tiens syariah pada setiap jenjang bintang. Untuk naik keperingkat bintang yang di atas, ada 4 paket yang mereka beli yaitu paket *Bronze, Silver, Gold, dan Platinum* untuk naik ke setiap peringkatnya tergantung dari paket yang mereka beli ataupun dengan melalui perekrutan anggota sebanyak mungkin maka peringkat itu naik. Dan bonus dalam setiap bintangnya mereka bisa mendapatkan setiap bulan dan perminggunya tergantung dari kondisi setiap anggota yang menjalankan. Jika setiap anggota tersebut kerja keras dan hasilnya pun juga bagus maka bonus yang didapatkan besar.

¹¹Iskandar Dynata, Taman Syariah, wawancara oleh penulis 24 Agustus 2019.

¹²Soni Abitanto, Wisma Trimulti, wawancara oleh penulis 25 Agustus 2019.

¹³Suryani Yakub, Wisma Trimulti, wawancara oleh penulis 25 Agustus 2019.

Proses pemberian bonus atau *reward* yang diberikan anggota tergantung usaha dan cara kerja yang telah dilakukan. Dalam Islam, setiap hasil yang diberikan kepada orang lain harus berdasarkan pada keadilan. Pembagian bonus yang dilakukan oleh perusahaan MLM Tiens telah adil, sehingga dapat mensejahterakan seluruh pihak anggota-anggota MLM Tiens.

Sebagaimana dalam firman Allah dalam QS. An-Nisa'/4:135

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا كُوْنُوْا قَوَّٰمِيْنَ بِالْقِسْطِ شٰهَدَآءَ لِلّٰهِ وَلَوْ عَلٰى اَنْفُسِكُمْ اَوْ اَلْوَالِدِيْنَ
وَالْاَقْرَبِيْنَ اِنْ يَكُنْ غَنِيًّا اَوْ فَقِيْرًا فَاَللّٰهُ اَوْلٰى بِمَا ط ۙ فَلَا تَتَّبِعُوْا اَهْوٰى اَنْ تَعْدِلُوْا وَاِنْ
تَلُوْا اَوْ تُعْرَضُوْا فَاِنَّ اَللّٰهَ كَانَ بِمَا تَعْمَلُوْنَ حٰخِيْرًا ﴿١٣٥﴾

Terjemahnya:

Wahai orang-orang yang beriman, jadilah kamu orang yang benar-benar penegak keadilan, menjadi saksi karena Allah biarpun terhadap dirimu sendiri atau ibu bapa dan kaum kerabatmu. jika ia Kaya ataupun miskin, Maka Allah lebih tahu kemaslahatannya. Maka janganlah kamu mengikuti hawa nafsu karena ingin menyimpang dari kebenaran. dan jika kamu memutar balikkan (kata-kata) atau enggan menjadi saksi, Maka Sesungguhnya Allah adalah Maha mengetahui segala apa yang kamu kerjakan.¹⁴

Dalam pembagian bonus dilakukan secara adil dan tidak ada eksploitasi secara sepihak. Bonus yang didapatkan oleh anggota sesuai hasil penjualan produk. Ketika anggota tersebut dapat menjual produk sesuai dengan target maka bonus yang didapatkan juga sesuai dengan hasil kerja yang dilakukan setiap anggotanya.

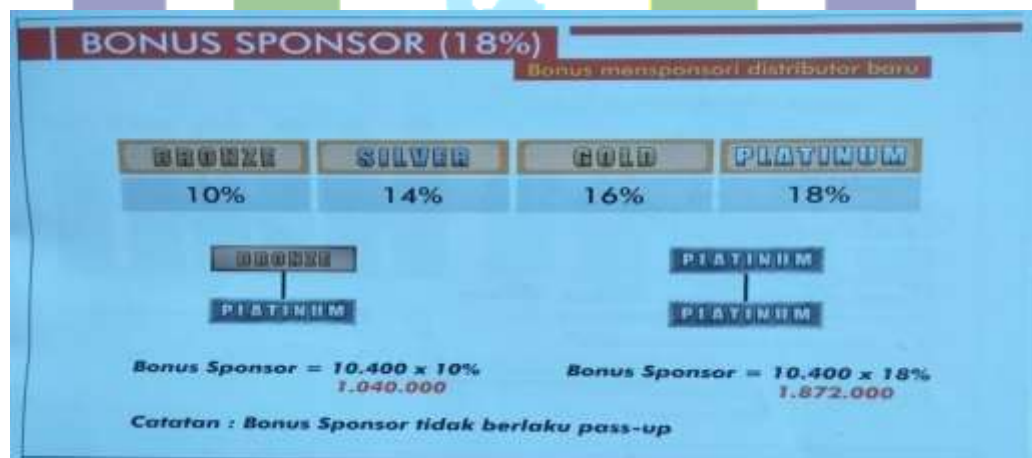
a. Bonus sponsor sebesar 18%

Bonus ini diperoleh dari perekrutan mitra bisnis baru yang disponsori langsung dengan tingkatan besaran bonus yang berbeda sesuai dengan level *membership* mitra bisnis. Ada dua *membership bronze* dan *platinum*, keduanya sama-

¹⁴Departemen Agama Republik Indonesia, *Alqur'an Terjemahan*, h.100.

sama mensponsori seseorang distributor dengan paket *membership platinum* (10.400 bv = Rp. 11.400.000) seorang *bronze* akan mendapatkan 10% dan seorang *platinum* mendapatkan 18% dari bonus sponsor.

Sehingga *membership* baru dengan paket *platinum* 10.400 bv jika disponsori oleh seorang distributor dengan *membership bronze* maka akan memperoleh bonus $10.400 \times 10\%$ (Rp. 11.400.000 $\times 10\%$) = Rp. 1.040.000, begitupun juga jika disponsori seorang *platinum* maka akan memperoleh bonus $10.400 \times 18\%$ (Rp. 11.400.000 $\times 18\%$) = Rp. 1.872.000, disini dilihat jelas makin tinggi paket *membership* seorang distributor maka semakin besar pula keuntungan yang akan diperoleh.



Gambar 3. Bonus Sponsor dalam MLM Tiens Syariah

Sebagaimana yang dikatakan salah satu anggota Tiens dalam pembagian bonus yang didapatkan setiap anggota:

Bonus sponsor itu ketika kita mengajak langsung orang lain untuk bergabung di Tiens. saya anggota, terus saya ajak ki bergabung di Tiens kemudian yang diajak itu masuk menjadi anggota dengan memilih jenis paket yang kita inginkan. Karena di dalam Tiens ada empat paket yang sudah ditetapkan oleh perusahaan yaitu *Bronze*, *silver*, *gold* dan *platinum*. Jadi kalau bonus sponsor

itu perhitungannya begini, kalau gabungki dengan paket *bronze* yang beli paket seharga Rp.1.040.000, jadi dari sini saya dapat bonus sponsor sebanyak 18%, atau kira satu kali rekrut dapat bonus 20 ribu.¹⁵

Bonus sponsor akan didapatkan apabila ada anggota tiens mengajak orang untuk bergabung di Tiens, keuntungan yang diperoleh adalah sebanyak 12% berdasarkan paket yang dipilih anggota baru yang bergabung.

b. Bonus pasangan sebesar 12%

Bonus ini diperoleh dari penyilangan dua jalur atau lebih omset perkembangan yang berbeda dengan tingkat presentasi bonus yang sesuai dengan level *membership* mitra bisnis. Bonus pasangan seorang distributor dengan *membership platinum* dan memiliki tiga jalur jaringan dengan jalur A memiliki omset perkembangan terhitung dalam satu minggu 800.000 bv, jalur B memiliki 500.000 bv dan jalur C memiliki 400.000 bv. Dengan demikian distributor tersebut memiliki bonus pasangan dari jalur A dan jalur B yaitu 800.000 bv, 500.000 bv, selanjutnya jalur A dan B dipasangkan dengan mengambil nilai terendah yaitu 500.000 bv ($500.000 \text{ bv} \times 11\% = 55.000 \text{ bv}$).

Sehingga di jalur A masih memiliki sisa dari hasil pasangan sebelumnya yaitu 300.000 bv yang kemudian 300.000 bv tersebut dipasangkan dengan jalur C 400.000 bv dan pada posisi ini tetap mengambil pada nilai terendah yaitu 300.000 bv dari persilangan dengan jalur C ($300.000 \text{ bv} \times 12\% = 36.000 \text{ bv}$) hasil pasangan ini menyisakan 100.000 bv yang kemudian disimpan di minggu berikutnya jika diminggu tersebut memiliki jaringan baru dari hasil penyilangan bonus pasangan maka distributor di atas memiliki bonus $55.000 \text{ bv} + 36.000 \text{ bv} = 91.000 \text{ bv}$ / Rp. 91.000.000.

¹⁵Soni Abitanto, Wisma Trimulti, wawancara oleh penulis 25 Agustus 2019.

BONUS PASANGAN (12%)		
Bonus bila memiliki minimal 2 jalur Omset Perkembangan		
	Persentase	Max payout per pasangan
BRONZE	8% , 9%	10.400 BV
SILVER	9% , 10%	20.800 BV
GOLD	10% , 11%	39.000 BV
PLATINUM	11% , 12%	65.000 BV

1. Urutkan jalur dengan Omset Perkembangan terbesar ke terkecil
 2. Pasangkan jalur 1 & 2, Bonus Pasangan = nilai yang kecil x presentase pertama
 3. Selisih jalur 1 & 2 dipasangkan dengan jalur 3, Bonus Pasangan = nilai yang kecil x presentase kedua, dst.

- Omset Sisa akan disimpan di jalur tersebut untuk perhitungan Bonus Pasangan di minggu berikutnya
- Apabila distributor tidak mendapatkan Bonus Pasangan selama 12 minggu, maka Omset Sisa yang disimpan menjadi 0. Setelah pada saat memiliki Omset Perkembangan maka akan mulai di hitung lagi sebagai minggu 1.

Gambar 4. Bonus Pasangan dalam MLM Tiens Syariah

Sebagaimana yang dikatakan salah satu anggota Tiens dalam pembagian bonus yang didapatkan setiap anggota:

Bonus pasangan ketika saya punya beberapa *downline* kemudian sebelum tutup buku *downline* saya si A dan si B sama-sama merekrut orang maka saya mendapatkan bonus pasangan dari situ.¹⁶

Bonus pasangan berdasarkan jumlah *downline* yang dimiliki anggota Tiens. Setiap anggota Tiens yang memiliki lebih dari dua anggota Tiens dan jaringannya berkembang, maka *upline* akan mendapatkan bonus pasangan dari *downline-downline*-nya.

c. Bonus Bimbingan sebesar 12%

Bonus ini diperoleh dari *downline* yang mendapatkan bonus pasangan, bonus ini dihitung hingga kedalaman generasi ke Empat pada satu minggu perhitungan. Perolehan bonus bimbingan ini adalah 3% dari bonus pasangan yang diperoleh

¹⁶Iskandar Dynata, Taman Syariah, wawancara oleh penulis 24 Agustus 2019.

downline dengan syarat bonus pasangan *downline* pada satu minggu perhitungan bonus.

Sebagaimana yang dikatakan salah satu anggota Tiens dalam pembagian bonus yang didapatkan setiap anggota:

Bonus bimbingan ketika ada *downline* saya berkembang dan pintar mengajak atau merekrut orang maka saya mendapatkan bonus bimbingan tersebut dari hasil *downline* saya dalam merekrut orang.¹⁷

Bonus bimbingan hampir sama dengan bonus pasangan. Untuk bonus pasangan, perhitungan bonusnya adalah tergantung jumlah *downline* yang minimal dua *downline*. Sedangkan pada bonus bimbingan, perhitungan bonusnya bisa satu *downline*, namun *downline* tersebut harus mampu memperluas jaringan dengan mampu merekrut orang-orang untuk bergabung pula. Dengan begitu, bonus pasangan ini akan didapatkan oleh *upline*.

d. Bonus Prestasi sebesar 40,5%

Setelah membahas tiga bonus sebelumnya yang diperoleh dari hasil perkembangan bisnis seorang distributor, pada bagian bonus prestasi ini diperoleh dari hasil penjualan pribadi seorang distributor dengan besaran presentase sesuai dengan selisih peringkat. Untuk memperoleh bisnis ini ada beberapa syarat ketentuan, yaitu seorang distributor harus memenuhi PPV dari peringkat bintang 5 ke atas. Bonus ini juga hanya diperoleh dari GPV selisih peringkat.

¹⁷Soni Abitanto, Wisma Trimulti, wawancara oleh penulis 25 Agustus 2019.

BONUS PRESTASI (40.5%)												
- Bonus dari Pembelanjaan Pribadi (PPV) - Bonus selisih peringkat												
PERINGKAT	+4	+5	+6	+7	+8	BL	SL	GL	DGL	DIR	EXDIR	
Bonus Prestasi	-	10%	15%	21%	27/30%	34%	36%	38%	39%	40%	40.5%	
PPV		260	260	975	1.300	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	
GPV						13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	
Syarat						120% min. TNPV = 13.000 PV	2 leg-18 aktif	2 leg-18 aktif	2 leg-18 aktif	> 2 leg-18 aktif	4 leg. CA aktif	4 leg. DIRECTOR aktif
						TNPV 39.000 PV / leg = 8						

- Syarat PPV untuk bonus Omses Perkembangan & Omses Penjualan diambil angka tertinggi.
Contoh: AA * 7 (PPV K=260PV, PPV P=975PV), maka syarat PPV=975PV, bila AA belanja paket upgrade 1300 maka PPV=1.300 (terpenuhi)

Syarat PPV dan GPV adalah wajib. Syarat TNPV / leg bila tidak terpenuhi maka akan mendapatkan bonus di peringkat bawahnya yang terpenuhi.

Gambar 5. Bonus Prestasi dalam MLM Tiens Syariah

Sebagaimana yang dikatakan salah satu anggota Tiens dalam pembagian bonus yang didapatkan setiap anggota:

Bonus prestasi yang didapatkan sesuai dari hasil tingkatan bintang setiap anggota yang melakukan penjualan produk Tiens. Dalam tingkatan bintang tersebut yang mendapatkan bonus dimulai dari bintang 5 dengan bonus prestasi 10%, bintang 6 mendapatkan bonus prestasi 15%, bintang 7 mendapatkan bonus prestasi 21% dan bintang 8 mendapatkan bonus 27/30% dari hasil penjualan produk yang dilakukan setiap tingkatan bintang anggotanya.¹⁸

Bonus prestasi didapatkan anggota Tiens apabila mereka melakukan penjualan produk. Bonus prestasi ini berdasarkan tingkatan bintang anggota tersebut, semakin tinggi bintangnya maka bonus prestasi yang didapatkan juga semakin banyak.

e. Bonus Kepemimpinan sebesar 9%

Untuk memperoleh bisnis kepemimpinan ini seorang distributor harus berperingkat minimal bintang 8 dan memiliki *downline* berperingkat sama atau peringkat kehormatan yaitu peringkat *Lion*. Seorang distributor akan memperoleh bonus kepemimpinan sampai generasi ke Empat untuk distributor peringkat bintang

¹⁸Suryani Yakub, Wisma Trimulti, wawancara oleh penulis 25 Agustus 2019

8, untuk *Bronze Lion* keatas sama halnya seperti pada bonus prestasi harus memenuhi PPV dan GPV. Untuk distributor peringkat *Bronze Lion* akan memperoleh bonus kepemimpinan sampai pada generasi ke 6, *Silver Lion* sampai generasi ke 7, *Gold Lion* sampai generasi ke 8, *Diamond Gold Lion* sampai generasi ke 9, direktur sampai generasi ke 10 *Eksklusif Direktur* sampai pada generasi ke 11.

Hitungan generasi bukan berarti 11 generasi tepat dibawah jaringan seorang distributor. Akan tetapi, sampai kedalam berapa saja yang memenuhi syarat maka akan dihitung generasi ke 1 dan seterusnya sampai mendapatkan generasi ke 2 yang memenuhi syarat.

Sebagaimana yang dikatakan salah satu anggota Tiens dalam pembagian bonus yang didapatkan setiap anggota:

Bonus kepemimpinan diperoleh dari perekrutan *downline* bintang 8 minimal 2 kaki dengan bintang yang sama dengan saya jadi dari perekrutan tersebut saya mendapatkan bonus kepemimpinan dari cara kerja yang saya lakukan.¹⁹

Bonus kepemimpinan didapatkan bagi mereka yang telah menjadi *leader* dan memiliki *downline*-nya berperingkat sama dengan *leader* tersebut. Dalam Tiens, berperingkat sama dengan *upline* merupakan hal yang wajar dikarenakan tingkatan bintang bukan mengenai masalah waktu bergabung di Tiens, namun semua berdasarkan kerja keras untuk merekrut anggota dan menjual produk.

f. BSI (*Bonus Sharing International*) sebesar 4%

Perhitungan bonus BSI berbeda dengan bonus-bonus sebelumnya, bonus ini diperoleh dari pembagian persenan penjualan produk seluruh dunia, dan yang memperoleh kualifikasi bonus ini hanya pada peringkat kehormatan yaitu *Bronze Lion* ke atas.

¹⁹Iskandar Dynata, Taman Syariah, wawancara oleh penulis 24 Agustus 2019.

PERINGKAT	BL	SL	GL	DGL	DIR	EXDIR
BSI	1%	0.75%	0.5%	0.2% \times 5	0.5%	0.25%

Syarat
Syarat sama seperti syarat Bonus Prestasi (PPV, GPV, & syarat TMPV Rukil AB sesuai peringkat)

Gambar 6. BSI (Bonus Sharing International) dalam MLM Tiens Syariah

Sebagaimana yang dikatakan salah satu anggota Tiens dalam pembagian bonus yang didapatkan setiap anggota:

BSI (Bonus Sharing International) didapatkan dengan cara minimal di atas bintang 8 yaitu *Bronze lion*, *silver lion*, *gold lion*, *diamond gold lion*, *direktur* dan *eksklusif direktur*. Tapi untuk mendapatkan BSI tersebut harus ada syarat yang dilalui.²⁰

Seorang *Bronze lion* akan memperoleh BSI sebesar 1%, jika naik keperingkat *silver lion* ditambah 0,75%, *gold lion* 0,5%, *diamond gold lion* 0,2 x5, *direktur* 0,5 *eksklusif direktur* 0,25. Adapun syarat untuk memperoleh BSI harus memenuhi PPV, GPV dan ATNPV per jaringan sama halnya pada bonus prestasi. Bonus ini akan dibagikan kepada distributor per tiga bulan jika memenuhi ketentuan dan syarat seperti pada bonus prestasi.

g. *Special Reward* sebesar 2%

Bonus ini merupakan penghargaan atau pemberian perusahaan kepada distributor jika berhasil naik keperingkat kehormatan *bronze lion* ke atas dengan total bonus Rp. 2.535.000.000 sampai pada peringkat *Eksklusif direktur*.

²⁰Soni Abitanto, Wisma Trimulti, wawancara oleh penulis 25 Agustus 2019.

Sebagaimana yang dikatakan salah satu anggota Tiens dalam pembagian bonus yang didapatkan setiap anggota:

Special reward didapatkan kepada mereka yang mendapatkan peringkat kehormatan, jadi mereka mendapatkan *reward-reward* khusus berupa villa, kapal pesiar dan pesawat. Jadi, bintang 8 ke bawah tidak bisa mendapatkan *reward-reward* khusus seperti ini.²¹

Pemberian *rewardnya* bermacam-macam tergantung dari personnya. Contoh misalnya target penjualan Rp. 20.000.000 itu bisa dapat gratis jalan-jalan ke Bali dan target penjualan Rp. 200.000.000 dapat gratis Umroh. Kalau bintang 5 sudah bisa dapat tembus target ke luar Negeri, bintang 5 dan 6 sudah bisa jalan-jalan ke luar Negeri jika sudah tembus targetnya. Bintang 7 bisa dapat motor dan bintang 8 bisa dapat uang kas Rp. 15.000.000 ke atas dan bisa juga dapat mobil.²²

Ketika pertama join dia bisa mendapatkan *reward* ketika dia berjuang ada pengejaran di Orang yang join contoh keluar Negeri. Kalau bintang 5 sudah bisa berangkat ke luar Negeri, bintang 6 dan 7 bisa dapat motor scoopy gratis, bintang 8 Mobil dan Directur bisa dapat Villa, Pesawat dan Lain-lain.²³

Dari bonus-bonus yang didapatkan berdasarkan bintang yang diperoleh dan juga PBO, maka juga akan menyusul pemberian *reward* bagi mereka yang telah berkontribusi lebih terhadap perusahaan Tiens.

Dari penjelasan di atas penulis menyimpulkan bahwa pemberian bonus ataupun *reward* MLM Tiens dari hasil yang didapatkan dari informan bahwa ketika seseorang join dalam bisnis ini ada target yang harus dicapai dalam konsep MLM yaitu dengan mengikuti PBO (*Parameter Bisnis Onevision*) dengan pelatihan, kerja keras, serius dalam menjalankan bisnis, maka peringkat itu akan meningkat. Di bisnis ini tidak menentukan bahwa semakin tinggi peringkat seseorang maka bonus yang didapatkan itu besar. Tetapi ketika bintang kita rendah dan serius dalam menjalankan

²¹Iskandar Dynata, Taman Syariah, wawancara oleh penulis 24 Agustus 2019.

²²Iskandar Dynata, Taman Syariah, wawancara oleh penulis 24 Agustus 2019.

²³Soni Abitanto, Wisma Trimulti, wawancara oleh penulis 25 Agustus 2019.

dan ada target yang dicapai maka seseorang tersebut bisa mendapatkan bonus ataupun *reward* dari MLM Tiens.

4.1.3 Peningkatan Kesejahteraan Anggota MLM Tiens Syariah

Banyak indikator yang biasanya dijadikan tolak ukur terhadap terjadinya peningkatan kesejahteraan diantaranya:

a. Pendapatan

Pendapatan seseorang sangat menentukan kelangsungan hidup seseorang tersebut karena dari pendapatan mereka bisa makan, minum, sekolah dan lain-lain. Ketika pendapatan seseorang itu rendah maka financial orang tersebut tidak bisa terjamin sepenuhnya untuk memenuhi kelangsungan hidup mereka.

Seperti yang dikatakan beberapa anggota Tiens terkait pendapatan yang mereka dapatkan yaitu:

Kalau dari pendapatannya itu seperti saya bintang 8 sudah mendapatkan motor dan bonus-bonusnya pun sudah banyak saya dapatkan seperti trip keluar negeri Singapore dan Malaysia. Dan dari bisnis ini, saya juga bisa jalan-jalan keluar daerah dengan adanya kegiatan *royal weekend*. Dan dengan motor yang saya dapatkan secara gratis tidak ada yang memberikan dengan Cuma-Cuma kecuali bisnis Tiens ini dengan cara kerja keras.²⁴

Semenjak saya bergabung di bisnis Tiens ini perubahan yang saya alami itu sudah banyak nah termasuk dari bonus-bonus yang sudah saya dapatkan itu bisa kuliahan anak saya dan membayar hutang. Dan juga bisa jalan-jalan keluar negeri secara gratis nah dari bisnis ini saya barusan naik pesawat dengan Cuma-Cuma.²⁵

Dari bisnis ini perubahan saya sudah banyak baik dari bonus-bonus yang sudah saya dapatkan ataupun penjualan produk Tiens. Dari bisnis ini saya bisa membeli mobil dari bonus yang saya dapatkan dan juga saya bisa menikah dari hasil bisnis ini.²⁶

²⁴Iskandar Dynata, Taman Syariah, wawancara oleh penulis 24 Agustus 2019.

²⁵Suryani Yakub, Wisma Trimulti, wawancara oleh penulis 25 Agustus 2019.

²⁶Soni Abitanto, Wisma Trimulti, wawancara oleh penulis 25 Agustus 2019.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan bahwa anggota-anggota Tiens yang telah bergabung telah mendapatkan pendapatan yang layak sehingga mampu meningkatkan kesejahteraan. Pendapatan-pendapatan yang diperoleh bukan hanya berupa material yakni uang bulanan tetapi juga mendapatkan barang-barang seperti motor gratis, mobil gratis bahkan jalan-jalan ke luar daerah bahkan ke luar negeri secara gratis. Hal tersebut diberikan kepada anggota Tiens yang telah bekerja keras, dan perusahaan mengapresiasi mereka dengan memberikan bonus-bonus tersebut.

b. Kesehatan

Kesehatan sangat penting bagi kehidupan seseorang ketika hidup kita enak banyak uang namun kesehatan kita kurang baik maka kita juga tidak bisa melakukan kegiatan apapun. Dari bisnis ini yang membuat orang banyak tertarik dapat dilihat dari produk yang mereka konsumsi seperti obat-obatan herbal Tiens dan lain-lain. Seseorang tidak bisa dikatakan sejahtera ketika kesehatan mereka terganggu. Sehat dan sejahtera adalah kunci utama yang diperlukan setiap orang agar mencapai hidup yang bahagia.

Seperti yang dikatakan beberapa anggota Tiens terkait kesehatan setiap anggota yaitu:

Setiap orang yang mengkonsumsi produk Tiens terkait masalah yang dialami tentang kesehatan ataupun penyakit yang diderita. Nah, dulu tante saya terkena kanker payudara setelah mengonsumsi produk Tiens alhamdulillah kanker payudaranya itu mengempes dalam waktu satu bulan. Jadi, setiap kesehatan itu sangat penting bagi saya karena mengapa karena ketika kita sakit kita tidak bisa melakukan segala sesuatu seperti bekerja karena kesehatan kunci utama yang diperlukan oleh setiap orang agar hidupnya bahagia dan sejahtera.²⁷

²⁷Iskandar Dynata, Taman Syariah, wawancara oleh penulis 24 Agustus 2019.

Dalam menjalankan bisnis ini, saya tidak hanya mendapatkan uang melainkan kesehatannya juga karena selain menjual produk saya juga mengkonsumsi produknya. Nah itu sudah terbukti dari hasil yang saya dapatkan.²⁸

Berdasarkan penelitian yang dilakukan bahwa anggota Tiens tidak hanya meningkatkan kesejahteraannya melalui ekonomi yang semakin meningkat, tetapi juga tingkat kesehatan semakin membaik. Hal tersebut dikarenakan Tiens menjual produk-produk kesehatan, sehingga anggota Tiens tidak hanya sebagai penjual namun juga sebagai pemakai produk tersebut dan mendapatkan manfaat dari produk Tiens.

c. Pendidikan

Dalam bisnis ini, pendidikan ataupun latar belakang seseorang itu tidak menentukan berhasil atau tidaknya orang itu. Di bisnis MLM Tiens syariah mereka hanya melihat keinginan dan kerja keras ada pencapaian target dalam menjalankan bisnis ini. Sehingga, keberhasilan financial seseorang tersebut tergantung dari person yang menjalankan bisnis ini.

Seperti yang dikatakan beberapa anggota Tiens yaitu:

Jadi ketika orang itu bergabung di bisnis ini, tidak memandang latar belakang pendidikan yang penting ada kemauan untuk sukses. Jadi, kalau kita sukses disini sudah banyak pendapatan kalau ada yang ingin melanjutkan kependidikan yang lebih tinggi lebih bagus lagi.²⁹

Selama saya bergabung di Tiens saya mendapatkan banyak pengetahuan yang tidak saya dapatkan di bangku sekolah. Seperti misalnya bagaimana berbicara di depan umum, cara mengelola keuangan, dan sebagainya. Nah itu semua merupakan pendidikan bagi saya yang tidak ternilai harganya.³⁰

Berdasarkan penelitian yang dilakukan bahwa anggota Tiens merasa terbantu dengan adanya bisnis ini dikarenakan mereka mendapatkan berbagai

²⁸Soni Abitanto, Wisma Trimulti, wawancara oleh penulis 25 Agustus 2019.

²⁹Iskandar Dynata, Taman Syariah, wawancara oleh penulis 24 Agustus 2019.

³⁰Soni Abitanto, Wisma Trimulti, wawancara oleh penulis 25 Agustus 2019.

pengetahuan seperti mengembangkan karakter diri yang semakin baik. Selain itu, erat kaitannya dengan pendapatan yang didapatkan bahwa anggota Tiens juga dapat melanjutkan pendidikan selanjutnya.

d. Tabungan

Tabungan sangat menentukan kelangsungan hidup kedepan setiap orang ketika seseorang punya banyak tabungan mereka bisa saja menggunakan tabungan tersebut untuk membuka usaha ataupun bisa melanjutkan kejenjang pendidikan yang lebih tinggi dengan biaya-biaya pengeluaran yang banyak. Tidak hanya itu, mereka juga bisa membeli kebutuhan yang mereka inginkan dari tabungan tersebut.

Sebagaimana yang dikatakan oleh salah satu anggota Tiens yaitu:

Dengan adanya pendapatan yang sudah saya dapatkan dari bonus di bisnis pasti ada saya sisihkan untuk tabungan buat masa depan saya kedepannya sehingga dari tabungan tersebut saya bisa memakainya sesuai dengan apa-apa saja yang saya butuhkan. Bukan hanya saya sendiri melainkan bisa buat keluarga saya nantinya.³¹

Di bisnis Tiens ini selain hanya bisa menabung saya juga bisa membeli kebutuhan yang lainnya. Adapun dari tabungan yang saya sisihkan juga bisa saya putar dan kembangkan.³²

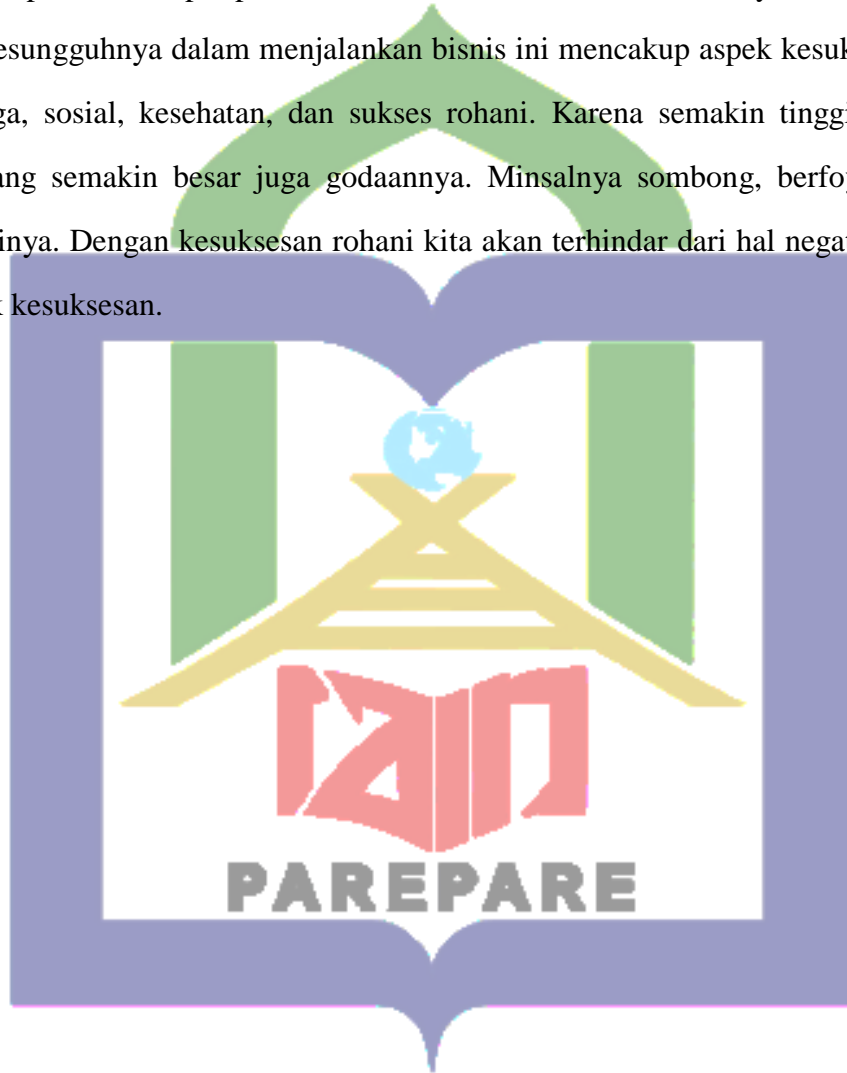
Peningkatan kesejahteraan anggota MLM Tiens Syariah di Kota Parepare sudah sejahtera hal tersebut terlihat dari anggota-anggota Tiens yang telah banyak mendapatkan bonus atau *reward* dari bisnis ini. Adapun dari bonus yang mereka dapatkan bisa digunakan untuk membayar kuliah anak mereka sebagai Ibu rumah tangga, dan ada pula yang bisa melunasi hutang kemudian bisa menikah dari hasil bonus yang didapatkan dan mereka juga bisa membeli motor ataupun dicicil dari hasil bisnis Tiens yang mereka jalankan. Dan untuk *rewardnya* yang telah didapatkan oleh

³¹Soni Abitanto, Wisma Trimulti, wawancara oleh penulis 25 Agustus 2019.

³²Suryani Yakub, Wisma Trimulti, wawancara oleh penulis 25 Agustus 2019.

setiap anggota seperti Motor dan Jalan-jalan keluar Negeri sehingga telah terjadi peningkatan kesejahteraan bagi anggota MLM Tiens Syariah Kota Parepare.

Dalam menjalankan bisnis MLM Tiens syariah kesejahteraan anggota akan terlihat apabila keempat poin di atas telah terlaksana. Tidak hanya itu, keberhasilan yang sesungguhnya dalam menjalankan bisnis ini mencakup aspek kesuksesan dalam keluarga, sosial, kesehatan, dan sukses rohani. Karena semakin tinggi kesuksesan seseorang semakin besar juga godaannya. Minsalnya sombong, berfoya-foya, dan sebagainya. Dengan kesuksesan rohani kita akan terhindar dari hal negatif dan inilah puncak kesuksesan.



BAB V

PENUTUP

5.1 Simpulan

Setelah melakukan pembahasan terhadap data yang diperoleh dalam penelitian dan analisis yang telah digunakan, maka ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- 5.1.1 Multi Level Marketing Tiens Syariah salah satu cabang stokis yang ada di Kota Parepare dalam bisnisnya terdapat beberapa aturan atau mekanisme yang dilakukan setiap anggota yang bergabung ada dua cara yaitu pengrekrutan anggota dan penjualan produk. Adapun sistem dalam MLM Tiens syariah terdapat ketentuan dalam *marketing plan* Tiens syariah yaitu sistem yang mendukung distributor pemula, keanggotaan berlaku Internasional, peringkat berdasarkan akumulasi omset, tidak ada turun peringkat, pendaftaran berlaku seumur hidup dan dapat diwariskan.
- 5.1.2 Proses pemberian reward atau bonus dalam MLM Tiens syariah secara keseluruhan dibagi menjadi 7 bagian. Yaitu, bonus sponsor, bonus pasangan, bonus bimbingan, bonus prestasi, bonus kepemimpinan, BSI (bonus *sharing international*) dan *special reward*.
- 5.1.3 Peningkatan kesejahteraan anggota Tiens syariah sudah cukup sejahtera dalam menjalankan bisnis tersebut. Dari beberapa anggota yang bergabung sebagian sudah sejahtera dalam peningkatan setiap bintang. Adapun belum secara menyeluruh di karenakan anggota yang bergabung kurang memperhatikan mekanisme kerjanya melalui pengrekrutan anggota dan penjualan produk Tiens syariah. Kesuksesan seorang anggota Tiens Parepare tergantung dari kerja keras dari setiap anggota dan ada target yang dicapai sehingga terlihat ada peningkatan dalam menjalankan bisnisnya.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas ada beberapa hal yang dapat dijadikan sebagai saran antara lain:

- 5.2.1 Bagi para distributor diharapkan dalam menjalankan bisnisnya dapat memperhatikan mekanisme kerja yang sudah ditetapkan Perusahaan atau cabang stokis yang sudah ada.
- 5.2.2 Agar bisnis Tiens syariah tetap bertahan dan setiap distributor akan merasakan hasil kerja yang sudah dijalankan melalui bisnisnya terhadap bonus/*reward* yang didapatkan sehingga dapat terlihat kesejahteraan setiap anggota yang sudah bergabung.



DAFTAR PUSTAKA

Sumber Al-Qur'an dan Terjemahan:

Al-Qur'an Al-Karim

Sumber Referensi Buku:

- Abdurrahman, Dudung. 2003. *Pengantar Metode Penelitian*. Yogyakarta: Kurnia Alam Semeasta.
- Adi, Isbandi Rukminto. 2013. *Kesejahteraan Sosial (Pekerjaan sosial, Pembangunan Sosial, dan Kajian Pembangunan)*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Ali, Zainudin. 2011. *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Beik, Irfan Syauqi dan Laily Dwi Arsyianti. 2017. *Ekonomi Pembangunan Syariah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Basrowi dan Suwandi. 2008. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Castrawijaya, Cecep. 2013. *Etika Bisnis MLM Syariah*. Tangerang Selatan: Sedaun Publishing.
- Departemen Pendidikan Nasional. 2008. *Kamus Besar Bahasa Indonesia; Pusat Bahasa*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Emzir. 2012. *Analisis Data Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Fahmi, Irham. 2013. *Perilaku Organisasi*. Bandung: Alfabeta.
- Fahrudin, Adi. 2012. *Pengantar Kesejahteraan Sosial*. Bandung: Refika Aditama.
- Jauhari, Sofwan. 2013. *MLM Syariah: Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisi MLM Syariah*. Jakarta: Mujaddidi Press.
- Jusmaliani. 2008. *Bisnis Berbasis Syariah*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Kementerian Agama Republik Indonesia. 2005. *Al-Qur'an Terjemahan*. Jakarta: Syamil Cipta Media.
- Komarudin. 2011. *Tiens dalam Perspektif Fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional)*. Yogyakarta: Nuansa Pilar Media.
- Kuswara. 2005. *Mengenal MLM Syari'ah*. Tangerang: Amal Actual.

- Moleong, Lexy J. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Republik Indonesia. 2006. *Undang-Undang No. 20 Tahun 2003, Tentang Sistem Pendidikan Nasional*. Fokus Media: Bandung.
- _____. *Peraturan Menteri Nomor: PER. 25/MEN/IX/2009 tentang Tingkat Perkembangan Permukiman Transmigrasi dan Kesejahteraan Transmigran*. Fokus Media: Bandung.
- Republik Indonesia. 2013. *Undang-Undang RI Nomor 36 Tahun 2009 Tentang Kesehatan dan Undang-Undang RI Nomor 44 Tahun 2009 Tentang Rumah Sakit*. Citra Umbara: Bandung.
- Santoso, Benny. 2003. *All About MLM*. Yogyakarta: Andi.
- Sanjaya, Wina, 2014. *Penelitian Pendidikan Jenis, Metode, dan Prosedur*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Setiawan, Ebta, 2010. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Offline Versi 1.1* Pusat Bahasa Software.
- Subagyo, P Joko Subagyo. 2004. *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktek* (Cet. IV; Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Suryanto, Bagong dan Sutinah. 2007. *Metode Penelitian Sosial*, Ed. I (Cet. III; Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Sutopo. 2002. *Pengantar Metodologi Penelitian Kualitatif*. Surakarta: UNS Press.
- Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa. 2002. *Kamus Besar Bahasa Indonesia* edisi ke 3. Jakarta: Balai Pustaka.
- Uno, Lamatenggo. 2009. *Teori Kinerja dan Pengukurannya*. Gorontalo: Bumi Aksara.
- Usman Husaini dan Purnomo Setiady Akbar. 2006 *Metodologi Penelitian Sosial* Jakarta: Bumi Aksara.
- Wakasito. 2004. *Menjadi Kaya Dengan Multi Level Marketing*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Sumber Internet, Jurnal dan Skripsi:

- Ahwan. *Pengertian Eksistensi dan Trend*,
<https://www.scribd.com/doc/141645215/Pengertian-Eksistensi-Dan-Trend>.
- Herwati, Kanaria. *Peran Multi Level Marketing Dalam Meningkatkan Kecerdasan Financial Dan Membentuk Pribadi Mandiri Berwirausaha*". Skripsi Sarjana

Fakultas Ekonomi Universitas Indraprasta PGRI: 2015,
<http://journal.Ippmunindra.ac.id>.

Husnia. *Analisis Hukum Terhadap Sistem Pemberian Bonus MLM (Multi Level Marketing) Pada Bisnis NU Amoorea (Studi Kasus Pada PT.Duta Elok Persada)*". Skripsi Sarjana Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, Surabaya: 2019, http://husnia_C022140082.pdf.

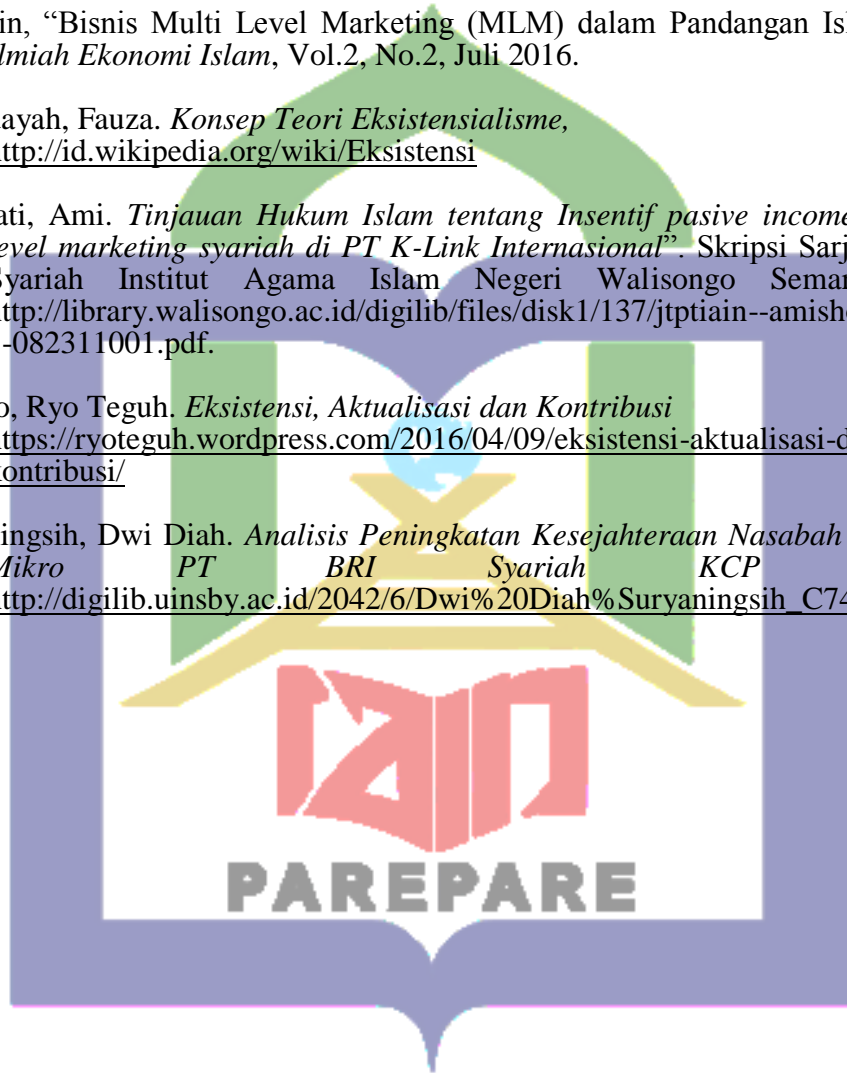
Marimin, "Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam Pandangan Islam", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol.2, No.2, Juli 2016.

Norhidayah, Fauza. *Konsep Teori Eksistensialisme*,
<http://id.wikipedia.org/wiki/Eksistensi>

Sholihati, Ami. *Tinjauan Hukum Islam tentang Insentif pasive income pada multi level marketing syariah di PT K-Link Internasional*". Skripsi Sarjana Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang: 2012, <http://library.walisongo.ac.id/digilib/files/disk1/137/jtptiain--amisholiha-6816-1-082311001.pdf>.

Sukarto, Ryo Teguh. *Eksistensi, Aktualisasi dan Kontribusi*
<https://ryoteguh.wordpress.com/2016/04/09/eksistensi-aktualisasi-dan-kontribusi/>

Suryaningsih, Dwi Diah. *Analisis Peningkatan Kesejahteraan Nasabah Pembiayaan Mikro PT BRI Syariah KCP Mojokerto*,
http://digilib.uinsby.ac.id/2042/6/Dwi%20Diah%20Suryaningsih_C74213098.pdf.



Pedoman Wawancara

1. Mengapa anda tertarik memilih bisnis Tiens?
2. Apakah keunggulan dari bisnis Tiens?
3. Bagaimana cara untuk memulai menjadi anggota Tiens?
4. Bagaimana cara perekrutan anggota Tiens yang baru dan bagaimana cara menjual produk-produk Tiens?
5. Bagaimana margin keuntungan untuk perekrutan anggota dan margin keuntungan untuk penjualan produk?
6. Apakah ada cara khusus untuk mendapatkan reward atau bonus dalam menjalankan bisnis Tiens?
7. Bagaimana cara agar bintang menjadi tinggi, misalnya dari bintang 4 ke bintang 5 dan seterusnya berapa lama waktunya?
8. Perubahan apa yang anda alami selama bergabung dengan Tiens? Dan Bagaimana keadaan financial anda?
9. Apakah ada pengeluaran untuk mengikuti seminar dan sebagainya? Lebih banyak pemasukan atau pengeluaran?
10. Berapa rincian bonus setiap jenjang bintang?
11. Kapan anggota Tiens bisa dapat reward? Dan apa-apa saja rewardnya?
12. Adakah anggota Tiens Parepare yang sudah mendapatkan reward tersebut?

PAREPARE



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM ISLAM**

Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 91100, website: www.iainpare.ac.id, email: mail@iainpare.ac.id

Nomor : B. 1290/in.39.6/PP.00.9/08/2019

Lamp. : -

Hal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. WALIKOTA PAREPARE

Di

PAREPARE

Assalamu Alaikum Wr.wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare:

Nama	: MAHARANI
Tempat/ Tgl. Lahir	: Polopangale, 17 Mei 1996
NIM	: 15.2200.049
Fakultas/ Program Studi	: Syariah dan Ilmu Hukum Islam/ Hukum Ekonomi Syariah
Semester	: IX (Sembilan)
Alamat	: DESA POLOPANGALE, KEC. PANGALE, KAB. MATENG

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah KOTA PAREPARE dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul:

"Eksistensi Multi Level Marketing Tiens Syariah dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota di Kota Parepare"

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan Agustus sampai selesai.

Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kerjasama diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr.wb.

Parepare, 20 Agustus 2019
Dekan,

> Muliati



PEMERINTAH KOTA PAREPARE
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
Jalan Veteran Nomor 28, Parepare Telp. (0421) 23594, Fax (0421) 27719, Kode Pos 91111
Email : dpmptsp@pareparekota.go.id; Website : www.dpmptsp.pareparekota.go.id
PAREPARE

Nomor : 687/IPM/DPM-PTSP/8/2019
Lampiran : -
Perihal : **Izin Penelitian**

Parepare, 21 Agustus 2019
Yth. Pimpinan Stokies 202 Tiens Syariah Parepare

Di -
Parepare

DASAR :

1. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan dan Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi.
2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2011 tentang Pedoman Penelitian dan Pengembangan di Lingkungan Kementerian Dalam Negeri dan Pemerintah Daerah.
3. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 17 Tahun 2016 tentang Pedoman Penelitian dan Pengembangan di Kementerian Dalam Negeri dan Pemerintah Daerah.
4. Peraturan Daerah Kota Parepare No. 8 Tahun 2016 tentang Pembentukan dan Susunan Perangkat Daerah.
5. Peraturan Walikota Parepare No.39 Tahun 2017 tentang Pelimpahan Wewenang Pelayanan Perizinan dan Non Perizinan Kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Parepare
6. Surat Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, Nomor : B 1280/In. 39.6/PP.00.9/08/2019 tanggal 20 Agustus 2019 Perihal Izin Melaksanakan Penelitian.

Setelah memperhatikan hal tersebut, Pemerintah Kota Parepare (Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Parepare) dapat memberikan Izin Penelitian kepada :

N a m a : Maharani
Tempat/Tgl. Lahir : Polo Pangale / 17-05-1996
Jenis Kelamin : Wanita
Pekerjaan / Pendidikan : Mahasiswa / S1
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah
A l a m a t : Dusun Beringin
Desa Polo Pangale, Kec. Pangale
Kab. Mateng
91563

Bermaksud untuk melakukan **Penelitian/Wawancara** di Kota Parepare dengan judul :

Eksistensi Multi Level Marketing Tiens Syariah Dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota Di Kota Parepare

Selama : TMT 21/08/2019 S/D 21-10-2019
Pengikut/Peserta : Tidak Ada

Sehubungan dengan hal tersebut pada prinsipnya kami menyetujui kegiatan dimaksud dengan ketentuan yang tertera dibelakang Surat Izin Penelitian ini.

Demikian izin penelitian ini dibenkan untuk dilaksanakan sesuai ketentuan berlaku.



Kepala Dinas Penanaman Modal
Dan Pelayanan Terpadu Satu
Pintu Kota Parepare

HI ANDRUSIA, SH., MH
Pangkat : Pembina Utama Muda
NIP. 19620915 198101 2 001

TEMBUSAN : Kepada Yth.

1. Gubernur Provinsi Sulawesi Selatan Cq. Kepala BKB Sulsel di Makassar
2. Walikota Parepare di Parepare
3. Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare di Parepare
4. Saudara Maharani
5. Arsip.

KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : ERNI

Alamat : JL. A. MAKKASAU 110-51

Pekerjaan : IPT

Menerangkan bahwa,

Nama : Maharani

Nim : 15.2200.049

Prodi/Fakultas : Hukum Ekonomi Syariah/Syariah dan Ilmu Hukum Islam

Alamat : Dusun Beringin, Desa Polo Pangale, Kec. Pangale Kab. Mamuju Tengah (Mateng)

Benar telah mewawancarai saya dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul "Eksistensi Multi Level Marketing Tiens Syariah dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota di Kota Parepare".

Demikian surat keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 25 Agustus 2019

Yang Bersangkutan,


(ERNI)

KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : ISKANDAR DYNATA
Alamat : BTW PONDOK LUDAH SOREANG BLOK H NO. 6
Pekerjaan : Dist. TIENS

Menerangkan bahwa,


Nama : Maharani
Nim : 15.2200.049
Prodi/Fakultas : Hukum Ekonomi Syariah/Syariah dan Ilmu Hukum Islam
Alamat : Dusun Beringin, Desa Polo Pangale, Kec. Pangale Kab. Mamuju Tengah (Mateng)

Benar telah mewawancarai saya dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul "Eksistensi Multi Level Marketing Tiens Syariah dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota di Kota Parepare".

Demikian surat keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 29 Agustus 2019

Yang Bersangkutan,


ISKANDAR DYNATA

KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : SONI ABTAHO (GALLEY SPRING)

Alamat : SIDRAP.

Pekerjaan : PEKAWAT.

Menerangkan bahwa,

Nama : Maharani

Nim : 15.2200.049

Prodi/Fakultas : Hukum Ekonomi Syariah/Syariah dan Ilmu Hukum Islam

Alamat : Dusun Beringin, Desa Polo Pangale, Kec. Pangale Kab. Mamuju Tengah (Mateng)

Benar telah mewawancarai saya dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul "Eksistensi Multi Level Marketing Tiens Syariah dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota di Kota Parepare".

Demikian surat keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 25 Agustus 2019

Yang Bersangkutan,



KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : SURİYANI YAKUB
Alamat : Jl. H. Syamsuddin No. 80 A
Pekerjaan : Dist. Tiens / Ibu Rumah Tangga

Menerangkan bahwa,

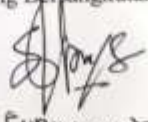
Nama : Maharani
Nim : 15.2200.049
Prodi/Fakultas : Hukum Ekonomi Syariah/Syariah dan Ilmu Hukum Islam
Alamat : Dusun Beringin, Desa Polo Pangale, Kec. Pangale Kab. Mamuju Tengah (Mateng)

Benar telah mewawancarai saya dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul "Eksistensi Multi Level Marketing Tiens Syariah dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota di Kota Parepare".

Demikian surat keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 25 Agustus 2019

Yang Berangkutan,


SURİYANI YAKUB

KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Irawan
Alamat : Sidrap
Pekerjaan : Mahasiswa

Menerangkan bahwa,

Nama : Maharani
Nim : 15.2200.049
Prodi/Fakultas : Hukum Ekonomi Syariah/Syariah dan Ilmu Hukum Islam
Alamat : Dusun Beringin, Desa Polo Pangale, Kec. Pangale Kab. Mamuju Tengah (Mateng)

Benar telah mewawancarai saya dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul "Eksistensi Multi Level Marketing Tiens Syariah dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota di Kota Parepare".

Demikian surat keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 30 Agustus 2019

Yang Bersangkutan,



Irawan

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini pemilik Stokis 202 Tiens Syariah Parepare, menerangkan dengan sesungguhnya bahwa:

Nama : Maharani
Nim : 15.2200.049
Pekerjaan : Mahasiswa IAIN Parepare
Fakultas/Prodi : Syariah dan Ilmu Hukum Islam/Hukum Ekonomi Syariah
Alamat : Dusun Beringin, Desa Polo Pangale, Kec. Pangale Kab. Mamuju Tengah (Mateng)

Yang bersangkutan tersebut benar telah melaksanakan penelitian di Stokis 202 Tiens Syariah Parepare dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul ***“EKSISTENSI MULTI LEVEL MARKETING TIENS SYARIAH DALAM PENINGKATAN KESEJAHTERAAN ANGGOTA DI KOTA PAREPARE”***.

Demikian surat izin penelitian ini kami buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 5 September 2019

TIENS Stokis 202 Parepare



DOKUMENTASI PENELITIAN



Wawancara dengan Ibu Erni (Pemilik Stokis 202 Parepare)



Wawancara dengan Iskandar (distributor Tiens)



Wawancara dengan Soni (Distributor Tiens)

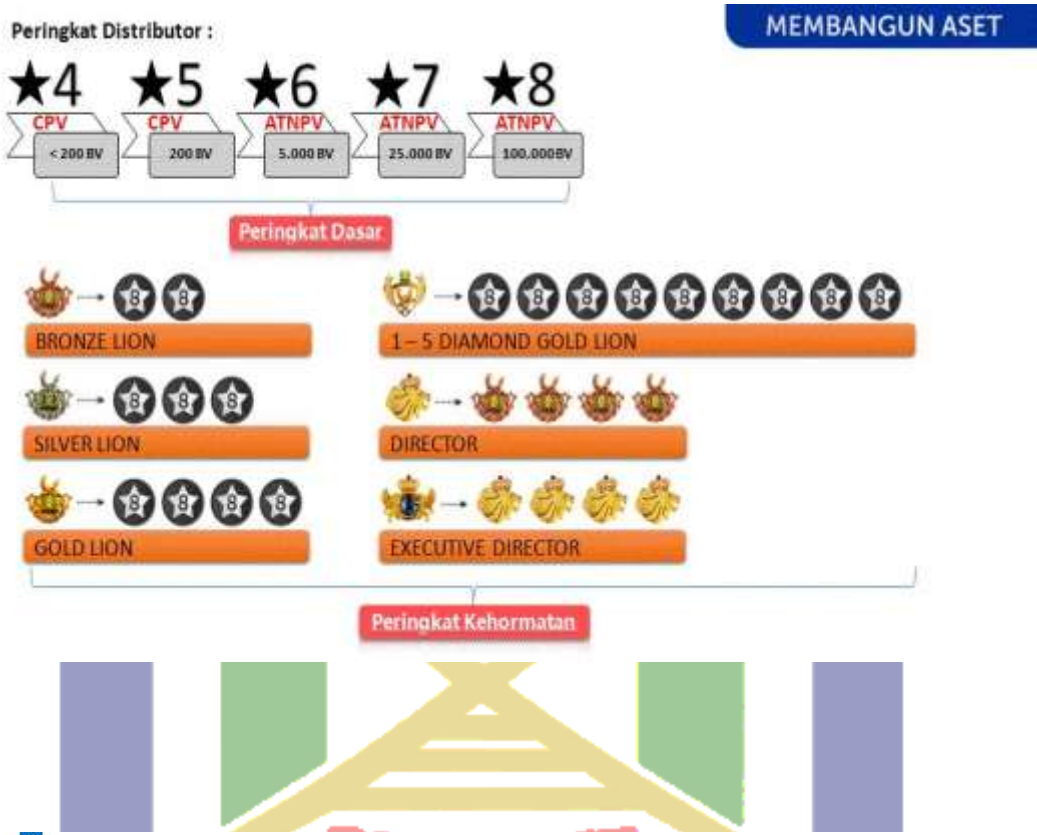


Wawancara dengan Ibu Suryani Yakub (Distributor Tiens)



Wawancara dengan Irwan (Distributor Tiens)





8 Bonus Utama



Bonus 01, 02, dan 03 dihitung dari **Omset Perkembangan**.
 Bonus 04, 05, dan 06 dihitung dari **Omset Penjualan**.
 Bonus 07/08 dihitung dari **Omset Perkembangan** dan **Omset Penjualan**.

PROMO REWARD TIENS

MOTOR
US\$1.500

GLORY TRIP

MOBIL NIAGA
US\$15.000

SUCCESS TRIP

TIENS
Better Times. Better Life

Ketentuan Promo Reward lihat di TMIS (m.tiens.co.id)

OneVISION



Biografi Penulis



MAHARANI, dilahirkan di Polo Pangale, pada tanggal 17 Mei 1996. Penulis adalah anak keempat dari lima bersaudara dari pasangan Kunnu dan Hj Nani. Penulis mengawali pendidikan formal di SDN INPRES Polo Pangale di Mamuju Tengah pada tahun 2002 dan tamat pada tahun 2008. Pada tahun itu juga, penulis menempuh pendidikan di SMPN 2 Wanggar di Papua dan tamat pada tahun 2011. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan di SMAN 2 Nabire di Papua dan tamat pada tahun 2014. Di tahun 2015 pula, penulis melanjutkan pendidikan jenjang S1 di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare dan mengambil prodi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam. Kemudian menyelesaikan tugas ilmiah untuk meraih gelar pada tingkat strata satu yakni S.H dengan judul skripsi: **Eksistensi Multi Level Marketing Tiens Syariah dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota di Kota Parepare.**