

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Hasil Penelitian

##### 1. Profil Perusahaan

Tiens Group Co.Ltd (Tiens Group) didirikan oleh Li Jin yuan pada tahun 1995 di Tianjin, Tiongkok. Dua tahun pasca berdirinya bisnis tersebut tepatnya pada tahun 1997, Tiens mulai memperluas jangkauan bisnisnya dengan memasuki pasar internasional. Hingga saat ini, bisnis ini berhasil menjadikan dirinya sebagai perusahaan konglomerasi multi-nasional dalam berbagai bidang seperti bioteknologi, pendidikan, bisnis ritel, pariwisata, institusi keuangan, perdagangan internasional serta bisnis properti dan sebagainya yang tersebar pada lebih dari 190 negara.

Pada bulan juli tahun 1995, Tiens group mulai menggunakan sistem *network selling* atau sistem pemasaran berjenjang (*Multi Level Marketing*) dalam kegiatan bisnisnya. Sistem manajemen yang unik tersebut berhasil mengantarkannya pada pasar global dengan cepat, sehingga menjadikannya sebagai perusahaan manufaktur internasional yang memiliki keunggulan dalam “*high tech research*” pada bidang pendidikan, biologi, budaya, logistik modern dan finansial. Dengan demikian Tiens telah memberi peluang bisnis yang dapat diaplikasikan di seluruh dunia.

Berikut ini merupakan Visi dan Misi Tiens Group (Profil perusahaan Tiens :2).

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

*Misi : Menyediakan bagi para konsumen dunia produk berkualitas dan kesempatan pendidikan dan kesejahteraan, meningkatkan kualitas hidup, dan membangun sebuah masyarakat internasional yang harmonis.”*



(Gambar 4.1 Kantor pusat Tiens group di Tianjin, Tiongkok)

sumber: <http://tiens.co.id/> diakses pada 11 Januari 2019 pukul 10.48

Pada tahun 2000 Tiens group mulai memasuki perdagangan di Indonesia dengan nama perusahaan PT. Singa Langit Jaya atau lebih dikenal dengan Tiens Indonesia. Sebagai perusahaan *Multi Level Marketing*, Tiens Indonesia berhasil memasarkan bisnisnya dengan cepat. Hal ini dibuktikan dengan keberhasilannya mencatat lebih dari 4 juta distributor dan konsumen setia yang tersebar di seluruh Indonesia. Selain itu, Tiens Indonesia juga berhasil membangun beberapa kantor cabang yang tersebar di beberapa kota besar di Indonesia, diantaranya ialah Jakarta, Bandung, Palembang, Semarang, Surabaya, Medan, Makasar, Kalimantan, dan Papua (Izini, 2018: 65).

Tiens Group mengokohkan diri sebagai salah satu *perusahaan Multi Level Marketing* internasional yang bonafit dan terpercaya. Perusahaan Tiens group memahami peluang dan kebutuhan yang dibutuhkan oleh para

distributonya di suatu negara. Kepercayaan dan adat istiadat lokal selalu dijadikan bahan pertimbangan dalam merancang strategi dan membuat kebijakan di setiap daerah pemasaran Tiens, sehingga hal tersebut dapat memberikan perasaan aman dan nyaman dalam bermitra dengan bisnis ini.

Demi memberikan rasa aman bagi seluruh masyarakat Indonesia khususnya masyarakat muslim di Indonesia, Tiens Indonesia telah membuat gebrakan baru yang menggembirakan. Pada tanggal 14 Januari 2013 Tiens Indonesia berhasil memperoleh sertifikat syariah setelah melalui evaluasi dan kajian yang intensif dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) baik produk maupun sistem. Sertifikat ini diserahkan oleh K.H. DR. Ma'ruf Amin selaku ketua Dewan Syariah Nasional kepada Li Jin Yuan selaku pimpinan Tiens group yang bertempat di Auditorium Gedung Majelis Ulama Indonesia. Oleh karena itu, Tiens Indonesia resmi disahkan sebagai *Multi Level Marketing Syariah* oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI).



( Gambar 4.2 Penyerahan sertifikat syariah oleh DSN-MUI )

sumber: <http://tiens.co.id/> diakses pada 11 Januari 2019 pukul 10.50

Menurut Yopy wijaya, pada 29 November 2018 di Kantor Tiens syariah Semarang, menyatakan bahwa dengan adanya sertifikat syariah menjadi salah satu bukti bahwa Tiens sangat peduli dengan implementasi syariat Islam dalam kehidupan berbisnis di Indonesia. Sertifikat tersebut berlaku selama 5 tahun, terhitung sejak 2013 hingga 2018. Pada tahun 2016 yang lalu, sebelum masa berlakunya habis Tiens Syariah telah lebih dahulu memperbarui legalitas syariah pada bisnisnya tersebut



(Gambar 4.3 Sertifikat Tiens Syariah yang telah diperbarui)

sumber: <http://tiens.co.id/> diakses pada 11 Januari 201/9 pukul 10.52

## 2. Struktur Organisasi Tiens Syariah

Tiens Syariah Cabang Yogyakarta merupakan cabang dari kantor pusat Tiens Syariah Indonesia di Jakarta. Secara manajerial, Tiens syariah yang beroperasi di Yogyakarta berada dalam naungan kantor cabang Jawa tengah. Kantor cabang tersebut bertempat di jalan Kemuning raya No.4, Semarang-Jawa tengah (wawancara dengan Yopy wijaya, pada 29 November 2018 di Kantor Tiens syariah cabang Jogja-Jateng).

Adapun struktur kepengurusan kantor cabang Tiens syariah wilayah Jateng-DIY adalah sebagai berikut:



(Gambar 4.4 Struktur Organisasi Tiens syariah cabang D.I Yogyakarta dan Jateng)

Sumber: Kantor cabang Tiens syariah Jogja-Jateng

Demi memudahkan para distributor dan konsumen dalam memperoleh produk Tiens dan membangun bisnis di Yogyakarta, maka Tiens Syariah telah menyediakan stokist (toko penjualan) yang tersebar di beberapa lokasi di Yogyakarta. Berikut ini beberapa stokist yang ada di D.I. Yogyakarta.

a. Stokist ID003039

Alamat : Jalan Cendana No.16, Semaki, Umbul Harjo-Yogyakarta.

contact Person : Panji (0274-5305406)

b. Stokist ID003073

Alamat : Jalan Cantel Baru 1.A, Yogyakarta

Contact Person : Nahrati (0274-561795)

c. Stokist ID003519

Alamat : Jalan Kusumanegara 920, Yogyakarta

Contact Person : Leo Gunawan (0274-5305129)

### **3. Produk Tiens Syariah Indonesia**

Tiens Syariah Indonesia telah berkomitmen pada konsumen untuk memberikan produk dan pelayanan yang baik, kepercayaan yang tinggi, menyatukan esensi alami dengan teknologi tinggi serta memenuhi kebutuhan konsumen yang sangat beragam. Untuk memastikan kualitas tersebut, produk-produk Tiens telah mendapatkan sertifikasi sistem manajemen keamanan pangan HACCP dan sertifikasi halal (Pedoman Bisnis Tiens, 2018: 7).

Produk-produk Tiens syariah yang dipasarkan di Indonesia berupa suplemen kesehatan, alat-alat kesehatan, peralatan rumah tangga, perawatan pribadi, produk otomotif, dan produk pertanian. Adapun produk-produk tersebut adalah sebagai berikut:

#### a. Suplemen kesehatan

- 1) Suplemen kesehatan seri pembersih, yaitu suplemen yang berfungsi sebagai pembersih racun dari dalam tubuh. Adapun produk-produk yang termasuk dalam seri ini adalah *Jiang Zhi Tea, Renuves, Vitaline, Chitin Chitosan, Double Cellulose, Grape Extract, dan Nonitrend.*
- 2) Suplemen kesehatan seri penguat, yaitu suplemen yang berfungsi untuk memperkuat tubuh dengan nutrisi yang

menyeluruh. Adapun produk-produk yang termasuk dalam seri penguat adalah *Nutrient calcium powder*, *Shutang calcium powder*, *Calcium powder children*, *Zinc*, *Calcium chewable*, dan *Diacont*.

3) Suplemen kesehatan seri penyeimbang, yaitu suplemen yang mampu menutrisi dan mengatur optimalisasi fungsi organ tubuh. Adapun produk-produk yang termasuk dalam seri penyeimbang ialah *Spirullina*, *Murcord*, dan *Glucosamin*.

b. Perawatan pribadi

Produk-produk perawatan pribadi yang dipasarkan oleh Tiens syariah meliputi:

- 1) *Revitalize ginger strengthening shampoo*
- 2) *Spakare mint body wash*
- 3) *Herbal toothpaste*
- 4) *Airiz panty liner*
- 5) *Airiz sanitary napkin*

c. Alat kesehatan

Produk-produk alat kesehatan yang dipasarkan Tiens syariah adalah sebagai berikut:

- 1) *Tiens health mattress*
- 2) *Tiens acu-life electro acupuncture*
- 3) *Tiens life-efelctro acupuncture*
- 4) *Fruit and vegetable cleaner*

5) *Tiens aura energi stone*

6) *multifunctional head care apparatus*

7) *Tiens acupoints treasure multifunction apparatus*

8) *Ti bracelet crystal black*

9) *Ti bracelet glaring golden*

d. Perawatan rumah tangga

Produk-produk perawatan rumah tangga yang dipasarkan Tiens syariah adalah sebagai berikut:

1) *Dicho multifunctional cleanser*

2) *Dicho fruit and vegetable/ dish detergent*

3) *Tiens ultrafiltration water purifier*

e. Produk pertanian

Produk pertanian yang dipasarkan Tiens syariah adalah *Fengshou pupuk*, yaitu sebuah pupuk hayati cair yang mengandung mikroba penghasil hormon pertumbuhan tanaman.

f. Produk otomotif

Produk otomotif yang dipasarkan Tiens syariah adalah *high performance motorcycle oil*.

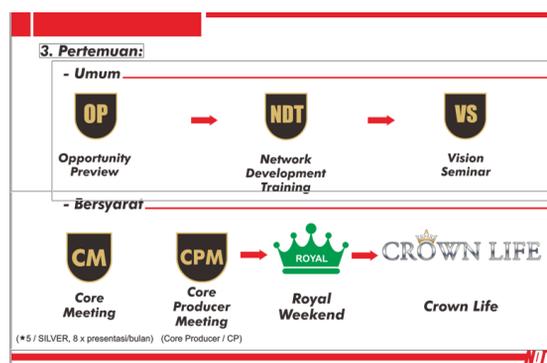
#### **4. Support System**

Dalam mendukung operasional bisnisnya, Tiens Syariah telah mendirikan sebuah *support system* atau strategi yang merupakan bagian terpenting dalam sebuah bisnis MLM. *Support system* ini merupakan gagasan-gagasan yang lahir dari para leader Tiens Syariah terdahulu.

Tujuan dari adanya *support system* ialah untuk memberikan edukasi dan pelatihan dasar bisnis guna menciptakan distributor yang unggul dalam berbisnis.

Edukasi yang diberikan oleh *Onevision* dibagi menjadi beberapa tingkatan sesuai dengan level masing-masing distributor. Materi edukasi ini telah melalui serangkaian riset dan analisa pasar, sehingga bersifat aplikatif dan tepat sasaran. Dengan adanya materi edukasi yang baik, diharapkan dapat melahirkan banyak distributor handal.

Edukasi tersebut diselenggarakan dalam beberapa acara seperti, OP (*Opportunity Preview*), GOP (*Grand Opportunity Preview*), NDT (*Network development Training*), VS (*Vision Seminar*), CM (*Core Meeting*), CPM (*Core Producer Meeting*) dan *Royal weekend*. Pada umumnya seluruh kegiatan tersebut berupa pelatihan mengenai pengenalan bisnis, pendalaman pemahaman produk, pelatihan *public speaking*, dan pengembangan strategi bisnis. (wawancara dengan Kurniawan, *Leader* Tiens Syariah di Yogyakarta, 06 Februari 2019).



(gambar 4.5 pertemuan rutin Tiens Syariah di Yogyakarta)  
sumber: <https://onevision.co.id>

Selain pertemuan, terdapat beberapa poin penting dalam strategi *Onevision*, yaitu:

a. Tujuh langkah sukses *Onevision*

- 1) impian dan sikap,
- 2) Memakai produk
- 3) Daftar nama
- 4) Janji bertemu
- 5) Presentasi
- 6) *Follow up*
- 7) Alat bantu

b. Tiga prinsip dasar distributor

- 1) Edukasi
- 2) Konsultasi
- 3) *No Crosslining*

c. Parameter bisnis *Onevision*

- 1) Peringkat PBO
- 2) Net P

d. Tujuh kebiasaan core produser

- 1) Melakukan presentasi minimal 15 kali dalam sebulan
- 2) Selalu membuat targer atau merencanakan kegiatan di setiap awal bulan
- 3) Mengadakan rapat koordinasi grup dengan tujuan membantu menyusun target

- 4) Memiliki, membaca, dan mendengarkan *starter pack*
- 5) Membantu grup mencapai targetnya
- 6) Menjadi *Good Team Player* yang baik dalam setiap acara
- 7) Melayani pelanggan dalam setiap bulannya.

Poin-poin penting dalam *support system* tersebut kemudian dijadikan sebagai panduan berbisnis bagi para distributor Tiens Syariah.

## **B. Pembahasan**

### **1. Praktik Bisnis *Multi Level Marketing* Tiens Syariah di Yogyakarta**

Sebagai bisnis dengan sistem *Multi Level Marketing*, Tiens berada di bawah pengawasan APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia). APLI merupakan organisasi yang mewadahi para perusahaan penjualan langsung (*direct selling*) termasuk perusahaan yang menjalankan bisnis dengan sistem berjenjang (*Multi Level Marketing*) di Indonesia. APLI berwenang untuk menegur bahkan mengeluarkan suatu perusahaan apabila dalam kegiatan operasional bisnisnya diketahui melakukan penyimpangan yang merugikan konsumen, contohnya seperti praktik *money game* (<http://www.apli.or.id/profil/>, diakses pada 8 februari 2019).

Meskipun telah dinyatakan sesuai syariah dengan terpenuhinya Fatwa Dewan Syariah Nasional No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), Tiens tidak diawasi secara langsung oleh Dewan Pengawas Syariah. Hal ini dikarenakan fungsi Dewan Pengawas Syariah berdasarkan Keputusan Dewan Pimpinan MUI tentang

susunan pengurus DSN-MUI, No.: Kep-98/MUI/III/2001 hanya mengawasi lembaga keuangan syariah, sedangkan Tiens bukanlah lembaga keuangan syariah. Oleh sebab itu, meski sudah dinyatakan sesuai syariah oleh MUI, bisnis Tiens tidak termasuk dalam pengawasan Dewan Syariah Nasional (wawancara dengan Yopy wijaya, Kepala Cabang Tiens DIY-Jateng pada 29 November 2018 di Semarang ).

Tiens Syariah memiliki dua pokok kegiatan bisnis yaitu penjualan produk dan perekrutan mitra bisnis. Dalam bisnis *Multi Level Marketing* Penjualan produk merupakan kegiatan utama distributor selaku mitra perusahaan sedangkan perekrutan mitra bisnis baru merupakan suatu upaya yang dilakukan dengan tujuan agar bisnis tersebut dapat terus berkembang seiring dengan meluasnya jaringan bisnis sehingga dapat memaksimalkan pendistribusian produk. Dengan sistem bisnis seperti ini, Tiens perlu menggunakan jasa iklan produk dikarenakan setiap distributor sudah memasarkan produknya secara langsung baik melalui media *online* maupun *offline*.

Di Yogyakarta sendiri, pada umumnya distributor Tiens Syariah menggunakan strategi bisnis *online* dan *offline* demi menjangkau *market* penjualan yang lebih luas. Berbeda dengan praktik penjualan, pada praktik perekrutan mitra bisnis biasanya dilakukan secara *offline*. Hal ini dikarenakan pada perekrutan mitra bisnis baru terdapat beberapa prosedur yang harus terpenuhi salah satunya pengenalan perusahaan kepada prospek

tersebut. Adapun praktik penjualan produk dan perekrutan mitra bisnis Tiens di wilayah Yogyakarta adalah sebagai berikut:

**a) Praktik Penjualan Produk Tiens Syariah di Yogyakarta**

Menurut Yopy Wijaya selaku kepala cabang Tiens Syariah wilayah D.I. Yogyakarta-Jateng pada wawancara 29 November 2018, menyatakan bahwa dalam penjualan produk Tiens Syariah telah menetapkan dua harga yang berbeda yakni harga distributor dan harga konsumen. Mitra bisnis (distributor) diberikan selisih harga dari harga konsumen sebesar kurang lebih 10-15%. Harga yang telah ditetapkan sebagai harga konsumen pun tidak bersifat mutlak, artinya distributor diperbolehkan untuk menetapkan harganya sendiri selama harga tersebut masih dapat dijangkau oleh konsumen. Dengan kebijakan seperti ini tentu memberikan kesempatan lebih bagi distributor dalam memperoleh keuntungan lebih.

Secara teknis dalam sistem penjualan produk, Tiens tidak memiliki aturan baku mengenai bagaimana mekanisme penjualan produk. Teknik penjualan produk seutuhnya diserahkan kepada distributor sesuai dengan kemampuan dan kreativitasnya masing-masing. Akan tetapi, perusahaan telah memberikan panduan berupa strategi bagi para distributor baru untuk dapat mulai menjalankan bisnis. Panduan tersebut terdapat dalam *starterpack* dan *distributor handbook* yang diperoleh ketika mendaftar sebagai mitra bisnis baru.

Adapun strategi penjualan produk yang terdapat dalam *starterpack* dan *distributor handbook* adalah sebagai berikut:

- 1) Berbagi pengalaman penggunaan produk pribadi atau orang lain dengan cermat dan antusias pada klien.
- 2) Menggunakan CD dan *Starter Kit* untuk membantu penjelasan produk.
- 3) Menggunakan tenaga *Upline* untuk membantu berhasilnya transaksi.
- 4) Setelah transaksi berhasil harus berkunjung secara teratur memperhatikan kondisi penggunaan dan menciptakan kesempatan untuk menjual kembali.
- 5) Memperhatikan sukses transaksi setiap bulannya di atas 3 orang.
- 6) Peralatan yang digunakan dalam menawarkan produk meliputi, Brosur katalog produk Tiens, Formulir aplikasi distributor (digunakan apabila konsumen dalam penawaran produk tertarik untuk bergabung menjadi mitra bisnis), produk demonstrasi, dan uang kecil).

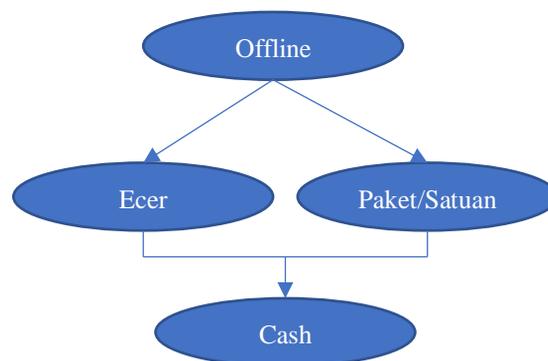
Meski secara teknis tidak terdapat aturan baku mengenai mekanisme penjualan produk, namun terdapat poin penting yang tidak boleh dilanggar oleh distributor yakni setiap distributor Tiens tidak diperbolehkan menjual produk di bawah harga distributor yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Hal ini dilakukan sebagai upaya pencegahan beredarnya produk palsu yang mengatas namakan

perusahaan Tiens. Selain itu, hal ini juga dapat menghindari adanya praktik monopoli dalam perdagangan. (wawancara dengan Kurniawan, *Leader* Tiens Syariah di Yogyakarta, 06 Februari 2019).

Dengan diberikannya kesempatan bagi distributor untuk dapat menjual produk sesuai dengan kemampuan dan kreativitasnya masing-masing, mengakibatkan munculnya strategi penjualan yang bervariasi. Menurut Kurniawan, strategi-strategi penjualan yang biasa dilakukan oleh distributor Tiens di Yogyakarta adalah sebagai berikut:

### 1) Strategi penjualan offline (secara langsung)

Setelah melalui proses penelitian berikut ini merupakan gambaran strategi penjualan offline pada Tiens Syariah berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan yang telah penulis lakukan.



(Gambar 4.6 Strategi penjualan offline)

Pada strategi penjualan offline, distributor berhadapan langsung dengan konsumen. Dengan kondisi seperti ini memungkinkan distributor untuk dapat menjelaskan secara langsung mengenai

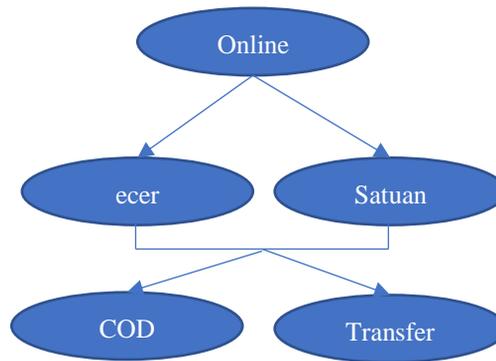
produk yang ditawarkan, baik dari segi kandungannya, manfaatnya, maupun harga yang ditetapkan untuk produk tersebut.

Distributor Tiens di Yogyakarta biasanya menyediakan tiga bentuk pembelian produk yaitu bentuk paket, produk satuan, dan ecer. Bentuk pembelian paket misalnya, paket peninggi badan yang terdiri atas *Calcium* dan *Zinc*, bentuk pembelian satuan misalnya, satu botol *Zinc* atau *Calcium* saja, dan pembelian dalam bentuk ecer misalnya, 10 butir kapsul *Spirullina* atau berapapun sesuai permintaan konsumen.

Apabila saat penawaran produk, distributor membawa produk yang ditawarkan maka transaksi penjualan dapat dilakukan saat itu juga, dengan menggunakan metode pembayaran tunai. Akan tetapi apabila saat penawaran produk distributor tidak membawa produk tersebut, maka konsumen boleh memesan terlebih dahulu atau membeli langsung ke stokis terdekat (wawancara dengan Kristin, distributor Tiens peringkat \*7 Platinum, di Yogyakarta pada 30 Januari 2019).

## **2) Strategi penjualan produk secara *online* (melalui internet)**

Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan yang telah penulis lakukan, berikut ini merupakan gambaran strategi penjualan onlinee pada Tiens Syariah .



(Gambar 4.7 Strategi penjualan produk secara *online*)

Pada strategi penjualan online, distributor Tiens Syariah di Yogyakarta biasanya menggunakan sosial media, *website* dan *e-commerce* sebagai media penjualan. Pada media tersebut, distributor mendeskripsikan kandungan produk, manfaat, dan harga masing-masing produk berikut dengan tampilan produk yang di perdagangkan.

Pada strategi penjualan online, sebagai upaya promosi distributor biasanya lebih banyak mengunggah testimoni konsumen yang telah menggunakan produk Tiens. Sehingga dapat menarik minat calon konsumen untuk mengetahui lebih lanjut mengenai produk tersebut. Oleh sebab itu, pada strategi penjualan online biasanya konsumenlah yang cenderung mencari produk Tiens. Dengan menggunakan strategi ini tanpa harus menjelaskan langsung kepada konsumen, mereka telah dapat mengetahui tentang kandungan produk, manfaat dan harga produk melalui deskripsi yang distributor berikan dalam unggahannya.

Meski telah terdapat informasi produk dalam media *online* tersebut, distributor tetap memberikan fasilitas pelayanan bagi konsumen yang membutuhkan informasi lebih ataupun yang ingin berkonsultasi guna mendapatkan produk yang sesuai dengan kebutuhannya (wawancara dengan Khoirul, distributor Tiens peringkat \*5, di Yogyakarta pada 5 Januari 2019).

Pada praktik penjualan produk, tugas seorang distributor Tiens tidak berhenti sampai terjualnya produk kepada konsumen saja. Akan tetapi masih ada *service after sales* atau pelayanan lanjutan setelah produk terjual sesuai dengan panduan bisnis *Onevision*.

Adapun bentuk pelayanan tersebut misalnya dengan mem-*follow up* konsumen untuk mengetahui tingkat kepuasannya terhadap produk yang mereka gunakan. Dengan mem-*follow up* selain dapat mengetahui tingkat kepuasan konsumen, dapat juga dijadikan sebagai trik agar konsumen dapat melakukan *repeat order* (pembelian kembali) sehingga distributor mendapatkan pelanggan tetap setiap bulannya.

Berdasarkan data diatas, penulis menganalisis bahwa praktik penjualan produk Tiens telah memenuhi rukun jual beli dalam islam. Menurut sebagian besar ulama (Jumhur ulama), rukun jual beli dibagi menjadi empat yaitu, orang yang berakad (penjual dan pembeli), *sighat* (ijab dan qabul), objek akad (barang yang diperjual-belikan), dan ada nilai tukar pengganti barang (Izini, 2018: 93).

Jika dilihat dari rukun jual-beli tersebut praktik penjualan produk yang dilakukan oleh distributor Tiens telah memenuhi keempatnya. Pertama, ada pihak yang berakad dalam transaksi jual-beli yaitu distributor dan konsumen. Kedua, adanya ijab dan qabul yang dilakukan oleh distributor dan konsumen dalam transaksi penjualan. Ketiga, adanya objek akad yaitu produk yang dijual oleh distributor kepada konsumen. Keempat, adanya nilai tukar pengganti barang yaitu dengan menggunakan uang.

#### **b) Praktik perekrutan member baru (distributor) Tiens Syariah di Yogyakarta**

Pada bisnis *Multi Level Marketing* distributor sebagai mitra bisnis tidak hanya berperan dalam penjualan produk tetapi juga berperan dalam pengembangan bisnis. Pengembangan bisnis dalam sistem MLM dilakukan melalui perekrutan mitra bisnis baru. Disinilah letak perbedaan sistem bisnis MLM dengan sistem bisnis pada umumnya.

Menurut Yopy Wijaya selaku kepala cabang Tiens Syariah wilayah D.I. Yogyakarta-Jateng pada wawancara 29 November 2018, menyatakan bahwa Secara teknis dalam sistem perekrutan mitra bisnis baru, Tiens tidak memiliki aturan baku mengenai bagaimana cara merekrut member baru. Teknik perekrutan seutuhnya diserahkan kepada distributor sesuai dengan kemampuan dan kreativitasnya masing-masing. Akan tetapi, perusahaan telah memberikan panduan dasar yang dapat dilakukan oleh para distributor dalam operasional perekrutan

tersebut. Panduan tersebut terdapat dalam *support system Onevision, starterpack, distributor handbook* yang diperoleh ketika mendaftar sebagai mitra bisnis baru. Adapun strategi dalam merekrut mitra bisnis baru yang terdapat dalam *Onevision* dan *starterpack* Tiens adalah sebagai berikut:

1) *Ice Breaking*/Pembukaan Pembicaraan

Awali dengan basa-basi dengan singkat dan jangan berkepanjangan.

2) Alasan Bicara Singkat

Ungkapkan tujuan untuk bekerja sama dalam bisnis dengan kesan bahwa distributor memiliki waktu yang terbatas untuk menjelaskan secara detail.

3) Dapatkan Kecocokan Waktu Dengan Prospek

Sebelum mengundang prospek, pastikan prospek tidak memiliki acara pada hari yang ditetapkan sebelumnya. Jika prospek sibuk, tawarkan opsi waktu yang lain.

4) Undang Prospek

Jika prospek telah dipastikan memiliki waktu luang, tawarkan untuk hadir dalam undangan pertemuan untuk mendapatkan informasi lebih lengkap mengenai bisnis yang dibicarakan.

5) Konfirmasi

Jika prospek telah menyatakan untuk bersedia hadir, lakukan konfirmasi untuk memastikan bahwa acara tersebut sangat penting.

Demikian strategi bisnis yang terdapat dalam *Onevision* dan *starterpack* Tiens. akan tetapi, dalam praktiknya, distributor Tiens menggunakan cara yang bervariasi, ada yang mengajak secara langsung, memposting testimoni-testimoni distributor yang telah berhasil, melalui penjualan produk yakni ketika seorang konsumen merasa cocok dengan produk yang digunakan maka distributor akan menyarankan untuk bergabung menjadi member agar dapat memperoleh produk dengan harga yang lebih murah. Selain itu, ada juga distributor yang memprospek dengan cara mengajak prospeknya tersebut untuk menghadiri sebuah seminar kesehatan atau seminar bisnis dengan tidak memberi tahu terlebih dahulu bahwa distributor tersebut bermaksud untuk mengajak si prospek bergabung dalam sebuah bisnis.

Menurut Zulfikar , mantan distributor Tiens pada wawancara 9 Februari 2019 menyatakan bahwa strategi perekrutan yang dilakukan oleh distributor Tiens tersebut memang lazim terjadi. Pada bisnis ini perusahaan tidak memberikan batasan dalam berbisnis, oleh sebab itu setiap tim distributor bebas mengembangkan strategi masing-masing untuk mencapai targetnya. Bagi setiap distributor yang berhasil mencapai target akan mendapatkan apresiasi dari *upline* dan perusahaan

berupa *reward* misalnya trip ke luar negeri, mobil, handphone dan lain sebagainya.

Dalam suatu tim atau jaringan, *upline* bertugas untuk membimbing *downline*-nya dalam menjalankan bisnis. Bimbingan tersebut dapat dilakukan melalui acara rutin yang ada dalam juklak *Onevision* maupun pertemuan berskala kecil yang dikhususkan untuk distributor pada jaringan tertentu. Selain itu, setiap kegiatan yang dilakukan oleh *downline* harus selalu berkonsultasi setiap hari pada *upline* tim tersebut. Setiap *downline* harus patuh pada arahan kepala jaringannya.

Meski bisnis Tiens sudah dikatakan sebagai bisnis syariah akan tetapi edukasi-edukasi yang diberikan dalam bimbingan bisnis lebih mengarah pada strategi bisnis dalam mencapai target saja, bahkan evaluasi rutin yang dilakukan merupakan evaluasi bisnis, bukan evaluasi yang secara khusus dilakukan mengenai penerapan nilai-nilai syariah dalam berbisnis.

## **2. Tinjauan Implementasi Etika Bisnis Islam pada Praktik *Multi Level Marketing* Tiens Syariah Di Yogyakarta**

Setelah penulis melakukan penelitian dan pengamatan terkait praktik bisnis *Multi Level Marketing* Tiens Syariah di Yogyakarta, penulis perlu menganalisis kesesuaian antara praktik bisnis tersebut dengan konsep etika bisnis Islam. Adapun hasil tinjauan tersebut meliputi beberapa aspek, sebagai berikut:

### a. Tinjauan dalam konteks produk

Dalam ajaran islam, setiap muslim diperintahkan untuk menjauhi segala bentuk makanan maupun perbuatan yang sifatnya haram. sebagaimana firman Allah SWT dalam QS. Al-Maidah ayat 90 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ  
الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

*“Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah perbuatan keji termasuk perbuatan setan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan.” (QS. Al-Maidah: 90)*

Menurut data hasil penelitian yang penulis peroleh melalui wawancara dengan distributor dan konsumen, diketahui bahwa produk-produk yang diperdagangkan oleh distributor Tiens Syariah merupakan produk yang bersifat halal. Hal ini telah ditegaskan oleh Yopy Wijaya selaku Kepala Cabang Tiens Syariah wilayah DI. Yogyakarta- Jawa tengah, beliau menyatakan bahwa salah satu persyaratan agar dapat dinyatakan sebagai MLM Syariah ialah dengan memastikan bahwa semua yang diperdagangkan bersifat halal.

Berdasarkan data dari LPPOM-MUI, diketahui bahwa dari 16 produk suplemen yang diperdagangkan 12 produk diantaranya telah teregistrasi halal oleh LPPOM-MUI, sedangkan 4 produk lainnya sedang dalam tahap perbaharuan (diakses dari <https://www.halalmui.org>, pada 10 Februari 2019 pukul 09.00 WIB) . Adapun daftar produk yang telah teregistrasi halal oleh LPPOM-MUI adalah sebagai berikut:

- 1) *Powder of Tianshi cell rejuvenation*  
Nomor Sertifikat : 00280027101103  
Produsen : Tiens Group Co.,Ltd.  
Berlaku hingga : 10 July 2020
- 2) *Powder of Tianshi Chitosan Capsules*  
Nomor Sertifikat : 00280027101103  
Produsen : Tiens Group Co.,Ltd.  
Berlaku hingga : 10 July 2020
- 3) *Powder of Tianshi Cordyceps Capsules*  
Nomor Sertifikat : 00280027101103  
Produsen : Tiens Group Co.,Ltd.  
Berlaku hingga : 10 July 2020
- 4) *Powder of Tianshi Grape Extract*  
Nomor Sertifikat : 00280027101103  
Produsen : Tiens Group Co.,Ltd.  
Berlaku hingga : 10 July 2020
- 5) *Powder of Tianshi Lipid Metabolic Management Tea*  
Nomor Sertifikat : 00280027101103  
Produsen : Tiens Group Co.,Ltd.  
Berlaku hingga : 10 July 2020
- 6) *Powder of Tianshi Nutrient Super Calcium Powder*  
Nomor Sertifikat : 00280027101103  
Produsen : Tiens Group Co.,Ltd.  
Berlaku hingga : 10 July 2020
- 7) *Powder of Tianshi Super Calcium Powder For Children*  
Nomor Sertifikat : 00280027101103  
Produsen : Tiens Group Co.,Ltd.  
Berlaku hingga : 10 July 2020
- 8) *Powder of Tianshi Super Calcium With Metabolic Factors Powder*  
Nomor Sertifikat : 00280027101103  
Produsen : Tiens Group Co.,Ltd.  
Berlaku hingga : 10 July 2020
- 9) *Powder of Tianshi Zinc Capsules*  
Nomor Sertifikat : 00280027101103  
Produsen : Tiens Group Co.,Ltd.  
Berlaku hingga : 10 July 2020

- 10) *Tianshi Bone Treasure Tablets*  
Nomor Sertifikat : 00280027101103  
Produsen : Tiens Group Co.,Ltd.  
Berlaku hingga : 10 July 2020
- 11) *Tianshi Vitaline Softgels*  
Nomor Sertifikat : 00280027101103  
Produsen : Tiens Group Co.,Ltd.  
Berlaku hingga : 10 July 2020
- 12) *Tianshi Zinc Capsules*  
Nomor Sertifikat : 00280067161113  
Produsen : PT. Tiens Indonesia Logistics Trading  
Berlaku hingga : 02 May 2020

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa praktik bisnis Tiens Syariah di Yogyakarta berdasarkan konteks produk yang di perdagangkan telah memenuhi prinsip etika bisnis Islam.

**b. Tinjauan dalam kontek harga**

Dalam konteks harga, prinsip etika bisnis Islam yang digunakan ialah tidak melakukan *al-Ghabn*. sebagaimana yang telah dijelaskan pada landasan teori, *al-Ghabn* merupakan tindakan menjual barang dengan harga yang lebih tinggi atau lebih rendah dari harga pasaran. Kenaikan harga yang dimaksud ialah kenaikan yang dapat menimbulkan ketidakmampuan masyarakat untuk membeli produk tersebut. Sedangkan Penurunan harga yang dimaksud ialah penurunan yang dapat mematikan daya saing sehingga mengakibatkan terjadinya monopoli pasar (Saifullah, 2011: 150) .

Pada praktik bisnisnya, penulis tidak menemukan adanya pelanggaran terhadap prinsip ini. Perusahaan Tiens sendiri telah memberikan ketetapan harga yang berbeda antara distributor dan

konsumen. Pada harga distributor terdapat selisih sekitar 10-15% lebih murah daripada harga konsumen. Akan tetapi, perusahaan memberikan keleluasan bagi distributor apabila akan menjual dengan harga yang lebih tinggi dari harga konsumen yang ditetapkan oleh perusahaan.

Menurut Kurniawan, Leader Tiens pada wawancara 6 Februari 2019 di Yogyakarta, menyatakan bahwa Kebebasan menentukan harga yang diberikan oleh perusahaan biasanya diterapkan pada strategi penjualan ecer. Jika diakumulasikan maka harga produk tersebut dapat melebihi harga konsumen sebagaimana yang telah ditetapkan. Akan tetapi kenaikan harga yang diberikan masih dalam batas wajar, disesuaikan dengan kemampuan konsumen untuk membeli.

Pendapat tersebut dibenarkan oleh konsumen-konsumen yang penulis jadikan sebagai informan dalam penelitian ini. Menurut Meylita, pada wawancara 6 Desember 2018 di Yogyakarta, menyatakan bahwa harga produk yang ditawarkan oleh distributor masih relatif terjangkau. Pada saat itu ia membeli spirulina secara ecer dengan harga Rp.4000,00- Rp.5000,00 perbutir, sedangkan harga konsumen perbotol spirulina tersebut ialah Rp. 394000,00 berisi 100 butir kapsul. Maka estimasi harga perbutir dari harga konsumen yang telah ditetapkan oleh perusahaan adalah Rp.3940,00. Dengan demikian dapat dilihat bahwa kenaikan harga yang dilakukan oleh distributor masih dalam batas yang wajar dan tidak mengakibatkan konsumen tidak mampu membeli produk tersebut.

Berdasarkan data tersebut, penulis menyimpulkan bahwa praktik bisnis Tiens di Yogyakarta telah sesuai dengan prinsip etika bisnis islam dalam konteks harga.

### **c. Tinjauan dalam konteks distribusi**

Dalam kontek distribusi terdapat beberapa prinsip yang digunakan untuk meninjau praktik bisnis Tiens di Yogyakarta, yaitu:

#### **1) Kejujuran**

Jujur merupakan karakter mendasar dalam kehidupan beragama dan bermasyarakat. Secara sederhana, jujur dapat diartikan sebagai kesesuaian antara ucapan lisan dengan kenyataan. (Febriyarni, 2016: 147).

Berdasarkan hasil penelitian, Pada penjualan produk distributor telah menerapkan prinsip kejujuran. Penerapan prinsip tersebut tercermin dalam setiap kegiatan yang dilakukan oleh distributor tersebut, yakni ketika menawarkan produk distributor terlebihdahulu menginformasikan mengenai manfaat, kandungan, dan harga kepada konsumen.

Sedangkan dalam perekrutan bisnis, prinsip kejujuran belum sepenuhnya dilakukan oleh seluruh distributor Tiens. Hal ini dikarenakan masih terdapat beberapa distributor yang tidak berterusterang sejak awal bahwa ia akan melakukan perekrutan bisnis dengan menawarkan prospek untuk bergabung dalam jaringan bisnisnya.

Berdasarkan data tersebut, penulis menyimpulkan bahwa praktik bisnis Tiens di Yogyakarta telah memenuhi prinsip kejujuran dalam penjualan produk. Akan tetapi belum sepenuhnya memenuhi prinsip kejujuran dalam perekrutan mitra bisnis baru. Hal ini dikarenakan dalam upaya merekrut mitra bisnis baru, ditemukan beberapa distributor yang tidak berterusterang secara langsung bahwa ia akan menawarkan sebuah bisnis kepada prospek tersebut.

## **2) Amanah**

Secara bahasa, amanah berarti dapat dipercaya. Amanah merupakan tanggung jawab moral yang diberikan kepada setiap orang, baik dalam hal melaksanakan penghambaan terhadap Tuhan (ibadah), maupun tugas kemanusiaan antar sesamanya (muamalah) (Adzkiya, 2016: 34).

Dari Mu'az bin Jabbal, Rasulullah SAW bersabda: *“Sesungguhnya sebaik-baik usaha adalah usaha perdagangan yang apabila mereka berbicara tidak berdusta, jika berjanji tidak menyalahi, jika dipercaya tidak khianat, jika membeli tidak mencela (produk), jika menjual tidak memuji barang dagangan, jika berhutang tidak melambatkan pembayaran, jika memiliki piutang tidak mempersulit.”* (HR. Baihaqi).

Berdasarkan hasil penelitian penulis sebagaimana yang telah dipaparkan dalam praktik bisnis *Multi Level Marketing* Tiens Syariah di Yogyakarta, penulis dapat meninjau kesesuaian praktik tersebut dengan prinsip amanah dalam etika bisnis Islam.

Dilihat dari praktik penjualannya, Distributor Tiens distributor Tiens Syariah telah menerapkan prinsip amanah dalam transaksi

jual-beli yang dilakukan. Hal ini terlihat dari proses penjualan produk yang dilakukan oleh distributor kepada konsumen. Dalam prosesnya, distributor betul-betul memperhatikan sisi pemahaman produk kepada konsumen yakni dengan memberikan layanan konsultasi sebelum penjualan produk dan layanan konsultasi pasca pembelian melalui kegiatan *follow-up*. Adapun perihal kualitas produk sendiri telah melalui proses QC (*quality control*) terlebih dahulu sehingga dapat dipastikan kualitasnya oleh perusahaan sebelum produk tersebut didistribusikan kepada distributor.

Dilihat dari praktik perekrutannya, Distributor Tiens Syariah belum sepenuhnya memenuhi prinsip amanah. Hal dikarenakan pada saat memprospek beberapa distributor tidak memberitahu terlebih dahulu bahwa distributor akan mengajak si prospek untuk bergabung dalam suatu bisnis. Adapun cara memprospek yang paling sering dijumpai yaitu distributor mengajak prospek untuk menghadiri sebuah seminar tanpa dibubuhkan dengan penawaran untuk bergabung dalam sebuah bisnis sebelumnya bahkan ada juga distributor yang mengajak untuk pergi makan akan tetapi sebelumnya prospek tersebut justru diajak untuk menghadiri sebuah pertemuan. Pada acara tersebut prospek diminta untuk membayar uang masuk senilai Rp.25.000,00. Hal tersebut mengakibatkan adanya kekecewaan dalam diri prospek (wawancara dengan Aulia, Prospek Tiens pada 30 November 2018).

Berdasarkan data diatas penulis menyimpulkan bahwa praktik bisnis Tiens telah memenuhi prinsip amanah pada praktik penjualan produk. Akan tetapi dalam praktik perekrutan mitra bisnis baru, distributor Tiens di Yogyakarta belum sepenuhnya memenuhi prinsip amanah dalam etika bisnis islam.

### **3) Tidak mengandung unsur Gharar**

Secara bahasa, *Gharar* berarti sesuatu yang tidak diketahui pasti benar atau tidaknya. Dalam akad, *gharar* bisa berarti tampilan barang dagangan yang menarik dari segi fisik namun dari sisi kualitasnya belum tentu baik (Saifullah, 2011: 148). Berikut ini larangan berbisnis yang mengandung unsur *gharar* :

*“Dari Abu Hurairah, Rasulullah SAW melarang jual hasah dan jual-beli gharar (yang belum jelas harga, barang, waktu dan tempatnya)” (Hadits Riwayat Muslim, No. 2783).*

Pada penjualan produk, Penulis tidak menemukan adanya unsur gharar baik dari sistem penjualan maupun praktiknya di lapangan. Praktik penjualan melalui strategi online dan offline yang dilakukan oleh distributor Tiens di Yogyakarta tersebut justru memberikan kepuasan tersendiri bagi konsumen.

Menurut Indri, salah satu konsumen yang penulis jadikan sebagai informan dalam penelitian menyatakan bahwa sebelum membeli produk, ia telah mengetahui terlebih dahulu mengenai produk tersebut. Pengetahuan tersebut diperoleh berdasarkan deskripsi produk dan testimoni yang di berikan oleh konsumen terdahulu.

Meski demikian, sebelum menggunakan produk distributor terlebih dahulu memberikan informasi mengenai cara pakai produk tersebut. Sehingga konsumen dapat memahami dengan baik mengenai produk yang digunakan. Selain itu, produk yang digunakan memiliki kualitas yang baik sesuai dengan manfaat dan kegunaan yang telah diinformasikan oleh distributor.

Adapun metode pembayaran yang dilakukan yaitu dengan metode COD (*Cash on delivery*). Dengan metode ini konsumen memesan produk terlebih dahulu kemudian pembayaran dilakukan secara langsung ketika distributor telah membawa barang yang dipesan. (wawancara dengan indri, konsumen Tiens di Yogyakarta pada 3 Desember 2018).

Selain meninjau pada sisi penjualan, penulis juga perlu meninjau pada sisi perekrutan. Secara sistem, penulis tidak menemukan unsur gharar pada perekrutan. Hal ini dikarenakan pada praktik perekrutan, calon mitra bisnis baru (prospek) harus diberitahu terlebih dahulu mengenai bisnis, setelah itu distributor dan prospek kemudian membuat janji untuk melakukan presentasi bisnis.

Apabila seorang distributor memiliki kendala dalam penyampaian informasi, maka disarankan untuk melibatkan pihak ketiga yakni *upline*-nya atau diajak hadir dalam pertemuan rutin. Akan tetapi berdasarkan data yang penulis peroleh selama penelitian, dalam praktiknya penulis menemukan adanya unsur

tidak jelas dalam proses perekrutan. Ketidak jelasan tersebut dipicu dengan ada beberapa distributor yang dalam proses perekrutannya tidak memberikan informasi terlebih dahulu mengenai bisnis yang hendak ia tawarkan.

Pada data penelitian, dua dari empat orang informan prospek menyatakan bahwa dirinya tidak mengetahui terlebih dahulu jika distributor Tiens akan melakukan perekrutan bisnis terhadapnya. Adapun cara yang paling umum dijumpai dalam kasus tersebut yaitu, Distributor mengajak prospek untuk menghadiri sebuah seminar tanpa dibubuhkan dengan penawaran untuk bergabung dalam sebuah bisnis sebelumnya bahkan ada juga distributor yang mengajak untuk pergi makan akan tetapi sebelumnya prospek tersebut justru diajak untuk menghadiri sebuah pertemuan. Hal tersebut mengakibatkan adanya kekecewaan dalam diri prospek dan pada acara tersebut prospek diminta untuk membayar uang masuk senilai Rp.25.000,00 ( wawancara dengan Aulia, Prospek Tiens pada 30 November 2018).

Meski demikian baik dalam pertemuan maupun seminar, distributor yang memaparkan mengenai bisnis tersebut benar-benar memaparkan secara jelas baik dari profil bisnis, *marketing plan*, maupun tips-tips dalam menjalankan bisnis.

Berdasarkan data tersebut, penulis menyimpulkan bahwa praktik bisnis Tiens di Yogyakarta tidak mengandung unsur *gharar* dalam

penjualan produk. Akan tetapi dalam praktik penjualan produk belum sepenuhnya terhindar unsur *gharar*. Hal tersebut dikarenakan dalam upaya awal memprospek calon mitra bisnis, terdapat beberapa distributor yang tidak memberitahukan secara jelas mengenai penawaran bisnis.

#### **4) Tidak melakukan penimbunan barang**

Menimbun barang merupakan perilaku bisnis yang dilarang dalam Islam, karena dapat menimbulkan *kemadharatan* bagi masyarakat. Kegiatan menimbun barang dapat mengakibatkan kelangkaan pada barang tersebut yang akhirnya dapat memicu kenaikan harga barang tersebut (Saifullah, 2011:149).

Pada praktik penjualan produk Tiens di Yogyakarta, pendistribusian produk relatif cepat dan merata. Menurut Kristin, distributor Tiens pada wawancara 30 Januari 2019 di Yogyakarta, menyatakan bahwa kebanyakan distributor Tiens di Yogyakarta merupakan seorang pelajar atau mahasiswa yang masih setiap kebutuhannya masih bergantung pada pemberian orang tua. Oleh sebab itu, jarang sekali distributor Tiens melakukan penyetokan produk dalam jumlah yang besar.

Adapun distributor yang menyetok barang biasanya dikarenakan distributor tersebut juga merupakan konsumen yang selalu membutuhkan produk tersebut. Produk-produk yang di stok pun tidak dilakukan dalam jumlah yang sangat besar. Biasanya

stok produk penjualan dilakukan dalam strategi penjualan ecer sehingga produk dapat terjual dengan cepat. Apabila dipasaran produk tersebut mulai susah ditemukan dalam kurun waktu lebih dari satu bulan, maka kelangkaan tersebut diakibatkan oleh kurangnya pentediaan produk dari pusat dan itu berlaku di seluruh Indonesia bukan hanya wilayah Yogyakarta saja (wawancara dengan Kurniawan, *Leader Tiens* pada 6 Februari 2019 di Yogyakarta).

Berdasarkan data tersebut, penulis menyimpulkan bahwa praktik bisnis Tiens di Yogyakarta telah sesuai dengan prinsip tidak menimbun barang dalam etika bisnis Islam.

#### **5) Saling menguntungkan**

Pada prinsipnya berbisnis merupakan upaya untuk memperoleh keuntungan. Apabila suatu bisnis dilakukan dengan melibatkan pihak lain maka setiap pihak yang terlibat dalam bisnis tersebut idealnya berada dalam posisi yang saling menguntungkan. Oleh sebab itu perlu adanya hubungan yang adil dalam operasional bisnis tersebut.

Pada praktik penjualan produk, distributor menawarkan dengan menjelaskan manfaat dari masing-masing produk. Bagi konsumen yang memiliki keluhan dalam kesehatan dapat berkonsultasi terlebih dahulu untuk menentukan produk mana yang dapat digunakan. Setelah konsumen berminat untuk membeli suatu

produk dengan harga tertentu, maka transaksi jual-beli dapat berlangsung.

Dalam transaksi tersebut konsumen dan distributor memiliki hubungan yang saling menguntungkan. Distributor mendapatkan keuntungan materil dengan adanya selisih harga dari harga konsumen dengan distributor. Sedangkan konsumen mendapat keuntungan dengan adanya bantuan berupa penyediaan produk yang dibutuhkan, misalnya untuk keperluan terapi pengobatan pada penyakit tertentu.

Pada praktik perekrutan mitra bisnis baru, peneliti menemukan adanya distributor yang tidak berterusterang sejak awal bahwa ia akan melakukan perekrutan bisnis. Adapun cara yang paling umum dijumpai dalam kasus tersebut yaitu, Distributor mengajak prospek untuk menghadiri sebuah seminar tanpa dibubuhkan dengan penawaran untuk bergabung dalam sebuah bisnis sebelumnya bahkan ada juga distributor yang mengajak untuk pergi makan akan tetapi sebelumnya prospek tersebut justru diajak untuk menghadiri sebuah pertemuan. Hal tersebut mengakibatkan adanya kekecewaan dalam diri prospek dan pada acara tersebut prospek diminta untuk membayar uang masuk senilai Rp.25.000,00 ( wawancara dengan Aulia, Prospek Tiens pada 30 November 2018).

Berdasarkan data tersebut, penulis menyimpulkan bahwa praktik bisnis Tiens di Yogyakarta telah sesuai dengan prinsip saling menguntungkan dalam praktik penjualan produk. akan tetapi, dalam perekrutan mitra bisnis baru perilaku distributor belum sepenuhnya memenuhi prinsip saling menguntungkan. Hal ini dikarenakan terdapat beberapa prospek yang merasa kecewa dan dirugikan karena harus membayar uang masuk pertemuan sedangkan ia tidak mengetahui sebelumnya tentang pertemuan tersebut.

#### **6) Transaksi dalam bisnis dilakukan atas dasar suka rela (suka sama suka)**

Dalam agama Islam tidak dibenarkan melakukan transaksi bisnis atas dasar paksaan. Setiap transaksi yang dilakukan dalam kegiatan berbisnis hendaknya dilakukan atas dasar suka sama suka. Sehubungan dengan ini, Allah SWT berfirman :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

*“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (An-Nisaa :29)*

Berdasarkan hasil penelitian pada praktik penjualan produk dan perekrutan mitra bisnis baru yang dilakukan oleh distributor Tiens

Syariah, tidak ditemukan adanya unsur paksaan dalam penjualan produk. Pada praktik penjualan produk distributor mempromosikan produk-produk kepada konsumen akan tetapi keputusan untuk membeli diserahkan sepenuhnya kepada konsumen tersebut.

Pada praktik perekrutan mitra bisnis baru, prospek diberikan informasi secara lengkap mengenai bisnis Tiens Syariah yang meliputi, profil bisnis, *marketing plan*, panduan berbisnis yang diberika oleh distributor-distributor yang telah berhasil dalam bisnis tersebut. Adapun keputusan untuk bergabung merupakan hak mutlak prospek tersebut (wawancara dengan Kurniawan, *Leader Tiens* pada 6 Februari 2019 di Yogyakarta).

Berdasarkan data tersebut, penulis menyimpulkan bahwa praktik bisnis Tiens di Yogyakarta telah memenuhi prinsip saling menguntungkan baik dalam praktik penjualan produk maupun perekrutan mitra bisnis baru.

#### **d. Tinjauan dalam konteks promosi**

Dalam kontek distribusi terdapat beberapa prinsip yang digunakan untuk meninjau praktik bisnis Tiens di Yogyakarta, yaitu:

##### **1) Tidak menjelekkkan bisnis lain**

Dalam Islam, suatu bisnis tidak diperbolehkan untuk menjelekkkan bisnis yang lain dengan maksud agar pembeli lebih memilih untuk melakukan transaksi bisnis kepadanya. Perilaku

menjelekan bisnis lain merupakan suatu bentuk kedzaliman.

Rasulullah saw bersabda:

*“Janganlah seseorang diantara kalian menjual dengan maksud untuk menjelekan apa yang dijual oleh orang lain.” (Hadits Riwayat Muttafaq ‘alaih)*

Pada praktik bisnis Tiens baik dalam kegiatan penjualan maupun perekrutan, penulis tidak menemukan adanya perilaku distributor yang menjelekan produk maupun bisnis lain. Dalam penjualan produk distributor senantiasa fokus dalam menunjukkan kelebihan-kelebihan dari produk yang ditawarkan, misalnya dengan cara menunjukkan beberapa testimoni konsumen yang telah merasakan manfaat dari suatu produk Tiens.

Begitupula dalam kegiatan perekrutan, distributor fokus menjelaskan mengenai bisnis Tiens kepada calon mitra bisnis yang sedang diprospek. Adapun cara-cara yang digunakan yaitu dengan menjelaskan strategi bisnis, pembagian bonus yang terdapat dalam *marketing plan* Tiens Syariah, dan testimoni-testimoni distributor yang telah berhasil menjalankan bisnis tersebut.

Berdasarkan data tersebut, penulis menyimpulkan bahwa praktik bisnis Tiens di Yogyakarta telah sesuai dengan prinsip etika bisnis islam dalam hal tidak menjelekan bisnis lain baik dalam penjualan produk maupun perekrutan mitra bisnis baru.

## 2) Tidak melakukan sumpah

Dalam kehidupan sehari-hari, seringkali ditemukan pedagang yang menawarkan produknya secara berlebihan bahkan sampai menggunakan sumpah demi meyakinkan konsumen akan produk yang ditawarkan. Rasulullah SAW melarang para pelaku bisnis melakukan sumpah palsu pada setiap transaksi dalam sebuah bisnis karena dapat menghilangkan keberkahan (Djakfar, 2012:37).

Sebagaimana sabda Rasulullah SAW:

*Dari Abu Hurairah r.a., Saya mendengar Rasulullah SAW bersabda: “Sumpah itu melariskan dagangan, tetapi menghapuskan keberkahan” (H.R. Abu Dawud).*

Berdasarkan hasil penelitian, penulis tidak menemukan adanya distributor yang menggunakan sumpah untuk meyakinkan konsumen dalam menjual produk. Pada penjualan produk distributor melakukan promosi dengan menggunakan testimoni konsumen yang telah menggunakan produk tersebut. Hal tersebut merupakan cara yang lebih ampuh untuk meyakinkan konsumen agar tertarik membeli produk tersebut (Meylita, pada wawancara 6 Desember 2018 di Yogyakarta).

Demikian pula dengan perekrutan mitra bisnis baru, cara yang dilakukan oleh distributor dalam meyakinkan prospek untuk bergabung pada bisnis Tiens tidak pernah menggunakan sumpah. Sesuai panduan *Onevision*, salah satu trik dalam memprospek mitra

bisnis baru ialah dengan mengajaknya hadir dalam pertemuan atau kegiatan *ceremonial* Tiens.

Di Yogyakarta sendiri, acara tersebut rutin dilaksanakan seminggu dua kali yaitu pada Selasa malam dan Jum'at malam. Disana prospek akan mendapatkan informasi mengenai profil bisnis, *marketing plan*, pengenalan produk, dan testimoni distributor yang telah berhasil menjalankan bisnis tersebut.

Dalam mentoring bisnis yang dilakukan oleh *leader* distributor pada bisnis tersebut memang telah mengajarkan para *downline* untuk tidak melakukan *over claim* bahkan sampai menggunakan sumpah dalam menjual produk ataupun merekrut mitra bisnis baru. Hal ini dilakukan untuk menghindari adanya kekecewaan terhadap Tiens apabila terdapat ketidaksesuaian antara *claim* yang dikatakan oleh distributor dengan kenyataan yang dialami oleh konsumen atau prospek tersebut (wawancara dengan Kurniawan, *Leader Tiens* pada 6 Februari 2019 di Yogyakarta).

Berdasarkan data tersebut, penulis menyimpulkan bahwa praktik bisnis Tiens di Yogyakarta telah sesuai dengan prinsip etika bisnis islam dalam hal tidak menggunakan sumpah baik dalam penjualan produk maupun perekrutan mitra bisnis baru.

**Tabel 4.1**  
**Hasil wawancara dengan konsumen dan prospek tentang**  
**kesesuaian etika bisnis Islam pada praktik bisnis Tiens Syariah di**  
**Yogyakarta**

No.	Informan	Prinsip Etika Bisnis Islam	Sudah Menerapkan/ Belum menerapkan
1.	Konsumen I (Meylita)	Kejujuran	Sudah Menerapkan
		Amanah	Sudah Menerapkan
		Produk Halal	Sudah Menerapkan
		Tidak ada unsur Gharar	Sudah Menerapkan
		Tidak menimbun barang	Sudah Menerapkan
		Tidak melakukan <i>al-Ghabn</i>	Sudah Menerapkan
		Saling menguntungkan	Sudah Menerapkan
		Suka sama suka	Sudah Menerapkan
		Tidak menjelekkan bisnis lain	Sudah Menerapkan
		Tidak bersumpah	Sudah Menerapkan
2.	Konsumen II (Indri)	Kejujuran	Sudah Menerapkan
		Amanah	Sudah Menerapkan
		Produk Halal	Sudah Menerapkan
		Tidak ada unsur	Sudah

		Gharar	Menerapkan
		Tidak menimbun barang	Sudah Menerapkan
		Tidak melakukan <i>al-Ghabn</i>	Sudah Menerapkan
		Saling menguntungkan	Sudah Menerapkan
		Suka sama suka	Sudah Menerapkan
		Tidak menjelekkkan bisnis lain	Sudah Menerapkan
		Tidak bersumpah	Sudah Menerapkan
3.	Konsumen III (Aditya)	Kejujuran	Sudah Menerapkan
		Amanah	Sudah Menerapkan
		Produk Halal	Sudah Menerapkan
		Tidak ada unsur Gharar	Sudah Menerapkan
		Tidak menimbun barang	Sudah Menerapkan
		Tidak melakukan <i>al-Ghabn</i>	Sudah Menerapkan
		Saling menguntungkan	Sudah Menerapkan
		Suka sama suka	Sudah Menerapkan
		Tidak menjelekkkan bisnis lain	Sudah Menerapkan
		Tidak bersumpah	Sudah Menerapkan

4.	Prospek I (Nassa)	Kejujuran	Belum menerapkan
		Amanah	Belum menerapkan
		Produk Halal	Sudah Menerapkan
		Tidak ada unsur Gharar	Belum menerapkan
		Tidak menimbun barang	Sudah Menerapkan
		Tidak melakukan <i>al-Ghabn</i>	Sudah Menerapkan
		Saling menguntungkan	Belum menerapkan
		Suka sama suka	Sudah Menerapkan
		Tidak menjelekkan bisnis lain	Sudah Menerapkan
		Tidak bersumpah	Sudah Menerapkan
5.	Prospek II (meylita)	Kejujuran	Sudah Menerapkan
		Amanah	Sudah Menerapkan
		Produk Halal	Sudah Menerapkan
		Tidak ada unsur Gharar	Sudah Menerapkan
		Tidak menimbun barang	Sudah Menerapkan
		Tidak melakukan <i>al-Ghabn</i>	Sudah Menerapkan
		Saling menguntungkan	Sudah Menerapkan

		Suka sama suka	Sudah Menerapkan
		Tidak menjelekkan bisnis lain	Sudah Menerapkan
		Tidak bersumpah	Sudah Menerapkan
6.	Prospek III (Aditya)	Kejujuran	Sudah Menerapkan
		Amanah	Sudah Menerapkan
		Produk Halal	Sudah Menerapkan
		Tidak ada unsur Gharar	Sudah Menerapkan
		Tidak menimbun barang	Sudah Menerapkan
		Tidak melakukan <i>al-Ghabn</i>	Sudah Menerapkan
		Saling menguntungkan	Sudah Menerapkan
		Suka sama suka	Sudah Menerapkan
		Tidak menjelekkan bisnis lain	Sudah Menerapkan
		Tidak bersumpah	Sudah Menerapkan
7.	Prospek IV (Aulia)	Kejujuran	Belum menerapkan
		Amanah	Belum menerapkan
		Produk Halal	Sudah Menerapkan
		Tidak ada unsur Gharar	Belum menerapkan
		Tidak menimbun	Sudah

		barang	Menerapkan
		Tidak melakukan <i>al-Ghabn</i>	Sudah Menerapkan
		Saling menguntungkan	Belum menerapkan
		Suka sama suka	Sudah Menerapkan
		Tidak menjelekkan bisnis lain	Sudah Menerapkan
		Tidak bersumpah	Sudah Menerapkan

Berdasarkan data pada tabel 4.1. diketahui bahwa distributor Tiens Syariah di Yogyakarta telah menerapkan sepuluh prinsip etika bisnis Islam dalam penjualan produknya. Akan tetapi pada praktik perekrutan mitra bisnis baru ditemukan dua dari empat responden menyatakan terdapat ketidaksesuaian praktik bisnis dengan sepuluh prinsip etika bisnis Islam yaitu pada prinsip kejujuran, amanah, *gharar*, dan saling menguntungkan.

Dengan adanya distributor yang belum sepenuhnya menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis Islam dalam praktik bisnis Tiens di Yogyakarta, dapat memberikan dampak buruk bagi perusahaan. Adapun dampak buruk yang terjadi yaitu berkurangnya kepercayaan masyarakat terhadap bisnis *Multi Level Marketing* Tiens Syariah di Yogyakarta dan berkurangnya minat masyarakat untuk bergabung dalam jaringan bisnis Tiens di Yogyakarta.

Dengan adanya distributor yang belum sepenuhnya menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis Islam dalam praktik bisnis Tiens di Yogyakarta, dapat memberikan dampak buruk bagi perusahaan. Adapun dampak buruk yang

terjadi yaitu berkurangnya kepercayaan masyarakat terhadap bisnis *Multi Level Marketing* Tiens Syariah di Yogyakarta dan berkurangnya minat masyarakat untuk bergabung dalam jaringan bisnis Tiens di Yogyakarta.