

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan Tiens Syariah

Tiens¹ 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.²

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.³

¹Pada masyarakat umum ada yang menyebut nama perusahaan dengan nama "TIANSHI" atau "TIENS". Sebenarnya kedua nama tersebut mempunyai arti yang sama. Perusahaan TIENS sendiri berasal dari Negara Tiongkok "TIANSHI". Dikarenakan perusahaan TIANSHI merupakan perusahaan internasional, maka nama "TIANSHI" diadaptasi menjadi "TIENS", sehingga di dunia internasional, perusahaan "TIANSHI" juga dikenal dengan nama "TIENS". (Wawancara dengan Yopy Wijaya yang merupakan pimpinan kantor cabang Tiens Syariah Semarang di kantor cabang Tiens Syariah Semarang, Rabu, 25 Oktober 2017, pukul 14.00 wib.)

²Profil Perusahaan Tiens Group, hlm. 2

³Ibid, hlm.6

Tianshi grup mengadopsi "Sistem *Network Marketing*" Pada bulan Juli 1995 dan dengan sistem manajemen yang unik, Tianshi telah berhasil mengembangkan pasaran global dengan cepat, sehingga Tianshi Group telah menjelma menjadi sebuah perusahaan manufaktur internasional yang memiliki keunggulan 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.⁴

Pemasaran Tiens Group ada di 190 negara di seluruh dunia dan memiliki 10 Juta keluarga di dunia telah menjadi konsumen sekaligus distributor. Jumlah stokist di seluruh dunia telah mencapai kurang lebih 50.000 stokist. 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, Kazakhstan, Mesir, Cote, Nigeria, Kenya, Afrika Selatan, Indonesia, Malaysia, Singapura, Thailand, Brunei, India, Filipina, Kamboja, Vietnam, Laos, Burma, India, Bangladesh, Pakistan, Srilanka, Australia dan Hongkong.⁵

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 internasional terbesar di dunia. Pada Desember 2002, Tiens Group menerima

⁴*Ibid*, hlm.7

⁵Wawancara dengan Yopy Wijaya yang merupakan pimpinan kantor cabang Tiens Syariah Semarang di kantor cabang Tiens Syariah Semarang, Rabu, 25 Oktober 2017, pukul 14.00 wib.

penghargaan Berbasis *multi level marketing* Tingkat Nasional” dan “Riset Berbasis Makanan Suplemen Tingkat Nasional” dari Badan Riset Republik Rakyat Cina. Pada saat itu juga saham Tiens berhasil dipasarkan di pasar saham Amerika Serikat (*American Stock Exchange*).⁶

Dalam bidang amal, Tiens juga menempatkan kepedulian sosial sebagai salah satu peran penting yang dijalankan., Tiens telah menyumbang US\$ 30 Juta (Rp. 270 milyar) untuk amal, dan itu bukan satu-satunya. Tianshi juga menyumbang US\$ 8 Juta untuk SAR dan Rp 150 juta untuk korban gempa dan Tsunami di Aceh melalui PMI serta US\$ 1 juta melalui Palang Merah International dan pada tahun 2002 Tiens menyumbangkan Rp 100. Juta ke anak-anak miskin Indonesia.⁷

Visi dan Misi Tiens Grup:⁸

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:⁹

Tiga konotasi keberhasilan Tiens Group:

1. Mendorong perkembangan ekonomi
2. Meningkatkan keharmonisan sosial

⁶Profil perusahaan ...,hlm 19

⁷Ibid, hlm. 63

⁸Ibid,

⁹Ibid, hlm. 7

3. Meningkatkan kualitas individu

Enam elemen keberhasilan Tiens Group:

1. Selalu jujur kepada konsumen, penyalur, rekan dan pemerintah
2. Fokus kepada masyarakat, seluruh penyalur dan personil manajerial internasional
3. Mentaati kontrak, peraturan dan hokum, mengatur dan melindungi perusahaan-perusahaan dalam mentaati hokum yang berlaku, guna mencapai perkembangan lebih dimasa depan
4. Selalu berinovasi secara konstan, melindungi kepentingan distributor dengan membuat system inovasi dan menjamin kesehatan konsumen dengan membuat inovasi dalam bidang ilmu pengetahuan dan teknologi
5. Selalu menghargai merek perusahaan
6. Selalu memikul tanggung jawab social sebagai warga Negara, dengan cara berkontribusi, bukan meminta.



Gambar4.1 Kantor Pusat Tiens Grup di Tianjin Cina
Sumber: *Profil Perusahaan Tiens Grup*

Tiens grup masuk ke Indonesia pada akhir tahun 2000 dan terdaftar sebagai negara yang ke 89 dan telah membangun kantor cabang di beberapa kota besar di Indonesia diantaranya Jakarta, Bandung, Palembang, Semarang, Surabaya, Medan, Makassar Kalimantan dan Papua. Untuk demi mendukung strategi perkembangan bisnis pada bulan September 2006, Tiens telah mengadakan acara ulang tahun ke- 11 di Jakarta dengan dihadiri lebih dari 100 ribu distributor yang berasal lebih dari 100 negara dan tercatat dalam rekor MURI (Museum Rekor Indonesia) sebagai acara dengan jumlah peserta terbesar dari berbagai negara.¹⁰

Tiens grup mengokohkan diri sebagai salah satu perusahaan *multi level marketing* internasional yang bonafit dan terpercaya. Perusahaan Tiens grup betul-betul memahami apa yang dibutuhkan oleh distributor di suatu negara. Kepercayaan dan adat istiadat lokal selalu dijadikan bahan pertimbangan dalam merancang strategi dan membuat kebijakan di setiap daerah pemasaran Tiens, sehingga siapapun akan merasa nyaman bermitra dengan bisnis ini untuk mendapatkan kualitas kehidupan yang lebih baik.

Di Indonesia, Tiens membuat gebrakan baru yang menggembirakan sekaligus menentramkan umat Islam di tanah air. Pada 14 Januari 2013 Tiens Indonesia memperoleh Sertifikat Syariah dari Majelis Ulama Indonesia (MUI)

¹⁰Wawancara dengan Yopy Wijaya yang merupakan pimpinan kantor cabang Tiens Syariah Semarang di kantor cabang Tiens Syariah Semarang, Rabu, 25 Oktober 2017, pukul 14.00 wib.

stelah melalui pengecekan dari MUI baik produk maupun sistem.¹¹ Dengan demikian Tiens Indonesia menambahkan nama “Syariah” .

Sertifikat syariah tersebut diberikan oleh DSN-MUI kepada Tiens setelah Tiens membuka unit usaha syariah Tiens Indonesia setelah melalui beberapa kajian dan evaluasi mulai dari produk dan system yang mana Tiens Indonesia sendiri bernaung di bawah nama PT. Singa Langit Jaya.

Mr. Li Jin Yuan sebagai pimpinan tertinggi dari Tiens grup yang mewakili Tiens Indonesia mengatakan bahwa perolehan sertifikat syariah ini menjadi salah satu bukti bahwa Tiens sangat peduli dengan implementasi syariat Islam dalam kehidupan berbisnis di Indonesia dan menjadikan perusahaan asal Cina pertama yang memperoleh sertifikat halal di Indonesia.¹²

1. Arti Logo Tiens Syariah

Nama perusahaan Tiens berasal dari ejaan bahasa Cina yang disebut “Tianshi” yang artinya “kesehatan dan kesejahteraan” merupakan tema dari perluasan internasional Tiens di masa depan yang menandai pergeseran Tiens Group menuju orientasi dan diversifikasi global pada pergantian abad baru. Rancangan logo tersebut dipusatkan pada busur dinamis, yang mewakili tema

¹¹Sertifikat 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 14 Januari 2013. <http://m.detik.com/finance/berita-ekonomi-bisnis/2141457/mlm-asal-china-dapat-sertifikat-halal-syariah-dari-mui> diakses pada hari Kamis 28 Desember 2017 jam 18:30 wib

¹²Konferensi Perss Penyerahan sertifikat syariah oleh DSN-MUI kepada Tiens Indonesia (PT.Singa Langit Jaya) di di Auditorium Gedung Majelis Ulama Indonesia, Jakarta 14 Januari 2013 <http://m.detik.com/finance/berita-ekonomi-bisnis/2141457/mlm-asal-china-dapat-sertifikat-halal-syariah-dari-mui> diakses pada hari Kamis 28 Desember 2017 jam 18:30 wib.

teknologi tinggi, menyampaikan arti kemungkinan tak terbatas dengan struktur interaktifnya, dan melambangkan energi yang tidak pernah surut dan pengembangan tanpa henti dari merk Tiens. Dan sebagai langkah maju Tiens Indonesia berhasil mendapatkan legal syariah dari MUI sehingga ditambahkan nama “Syariah” di logo Tiens Indonesia menjadi “Tiens Syariah”. Berikut ini adalah logo Tiens Syariah Indonesia.:



Gambar 4.2 Logo Tiens Syariah Indonesia
Sumber: *Tiens Syariah Indonesia*

Logo ini merupakan penafsiran dari merek perusahaan bisnis utama Tiens Grup. Pola tri-daun, seperti membuka peta dunia, mencerminkan strategi pengembangan Tiens, yaitu “Internasionalisasi”. Disamping itu, daun mewakili “Alam dan Sehat”, warna kuning melambangkan “Sinar Matahari” dan “Kekayaan”, sedangkan warna hijau membernafas alamiah dari “ Bumi Hijau”. Tiga manusia saling berhubungan satu sama lain itu, merupakan strategi

pengembangan Tiens pada masa depan dan filosofi bisnis yaitu berorientasi pada manusia.¹³

2. Struktur Organisasi Tiens Syariah Cabang Yogyakarta

Tiens Syariah Cabang Yogyakarta merupakan cabang dari kantor pusat Tiens Syariah Indonesia di Jakarta. Adapun kantor cabang Tiens Syariah Yogyakarta masih berafiliasi dengan kantor cabang Jawa Tengah di jalan Beteng no 17-19 Semarang Tengah.



Gambar 4.3 Struktur Organisasi Tiens Syariah Jateng dan D.I Yogyakarta
Sumber : Tiens Syariah Cabang Jateng dan D.I. Yogyakarta

¹³Profil perusahaan Tiens Group, hlm 11

Dalam rangka untuk menunjang para distributor dan konsumen mencari produk Tiens dan membangun bisnis di Yogyakarta berikut adalah daftar stokis (toko penjualan produk) Tiens Syariah yang ada di Yogyakarta:

a. Nama stokis : ID003039

Cp : Panji Kumala

Alamat : jl. Kabupaten km.1.5 Dusun biru RT 06 RW 31. Trihanggo,
Gamping.

Telepon :0274-5305406

b. Nama stokis : ID003073

Cp : Nahrati

Alamat : jl. Cantel Baru 1. A Yogyakarta

Telepon : 0274-561795

c. Nama stokis : ID003519

Cp : Leo Gunawan

Alamat : jl. Kusumanegara 920, Yogyakarta

Telepon : 0274- 5305129

Tabel 4.1
Karakteristik Informan Penelitian di Tiens Syariah Yogyakarta

No.	Informan	Nama	Pekerjaan	Jenis Kelamin
1.	Manajemen Tiens Syariah Yogyakarta	Yopy Wijaya	Pimpinan Kantor Cabang Tiens Syariah	Laki-laki

2.	Distributor Tiens Syariah Yogyakarta	Kurniawan Agung Pradana	Distributor peringkat Bronze Lion	Laki-laki
		Jaka Samudra	Distributor Bintang 7	Laki-laki
		Dimas Faturahman	Distributor Bintang 7	Laki-laki
		Catur	Distributor Bintang 5	Perempuan
		Ahmad Ajriah	Distributor Bintang 7	Laki-laki
3.	Konsumen Tiens Syariah Yogyakarta	Ahmad Abidi	Wiraswasta	Laki-laki
		Dwi Danan Sari	Mahasiswa	Perempuan
		Suminah	Ibu Rumah Tangga	Perempuan

Sumber : Hasil wawancara

3. Produk Tiens Syariah

Dengan semboyan “Dari alam, peroleh kesehatan”, kultur menjaga kesehatan oriental telah menjadi sejarah ribuan tahun dan digabungkan dengan ilmu alam, ilmu kemanusiaan dan social, serta factor-faktor lain dalam proses pengembangannya.

Tiens Grup telah mewarisi dan mengembangkan kultur pemeliharaan oriental, digabungkan dengan cara hidup tradisional bagsa Cina yaitu, “membersihkan, mengisi kembali menguatkan, menyeimbangkan” dan teknologi tinggi yang modern, system pemeliharaan kesehatan dari memberikan makanan kesehatan, produk-produk kesehatan, produk-produk kecantikan dan produk-produk rumah tangga yang beragam dengan kualitas tinggi, reputasi intisari alam

dan pencapaian teknologi tinggi kepada konsumen global sejalan dengan tren kebutuhan dunia. Dengan demikian disukai oleh konsumen global.¹⁴

Tiens Grup telah berkomitmen pada konsumen dari berbagai usia dan latarbelakang kehidupan di seluruh dunia untuk memberikan produk dan pelayanan yang baik, kredibilitas yang tinggi, menyatukan esensi alami dan teknologi tinggi, serta memenuhi kebutuhan konsumen yang sangat beragam.

Sehat dan sejahtera adalah kunci utama yang diperlukan setiap umat manusia agar mencapai hidup yang bahagia dan sukacita. 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.¹⁵

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

¹⁴Ibid, hlm. 20

¹⁵Wawancara dengan Yopy Wijaya yang merupakan pimpinan kantor cabang Tiens Syariah Semarang di kantor cabang Tiens Syariah Semarang, Rabu, 25 Oktober 2017, pukul 14.00 wib.

sertifikat internasionalnya sudah lolos FDA dan juga sudah memperoleh jaminan kualitas mutu ISO 140001.¹⁶ Hal ini sejalan seperti yang diungkapkan oleh Dimas Faturahman bahwa sebagai distributor Tiens Syariah Tidak ada Lagi keraguan untuk menggunakan produknya karena sudah memiliki sertifikat halal dari MUI dengan grade A dan diperbaharui setiap tiga tahun.¹⁷

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.¹⁸

Produk-produk Tiens yang dipasarkan di Indonesia berupa suplemen makan kesehatan, alat-alat kesehatan, perawatan rumah tangga, perawatan pribadi, produk otomotif dan produk pertanian.¹⁹

a. Suplemen Kesehatan - Seri pembersih

1) Jiang Zhi Tea

2) Renuves

¹⁶Wawancara dengan Kurniawan Agung Pradana Distributor Tiens Syariah, peringkat (Bronze Lion) di Yogyakarta, Selasa 21 November 2017, pukul 21.00 wib.

¹⁷Wawancara dengan Dimas Faturahman, Distributor Tiens Syariah, peringkat (Bintang7) di Yogyakarta, Kamis 28 Desember 2017, pukul 19.00 wib.

¹⁸Wawancara dengan Kurniawan Agung Pradana Distributor Tiens Syariah, peringkat (Bronze Lion) di Yogyakarta, Selasa 21 November 2017, pukul 21.00 wib.

¹⁹Daftar pruduk Tiens <http://m.tiens.co.id/menuinfoproduk.php>. Diakses pada hari Sabtu 23 Desember 2017 pada jam 16.00 WIB

- 3) Vitaline
- 4) Chitin Chitosan
- 5) Double Cellulose
- 6) Grape Extract
- 7) Nonitrend

b. Suplemen Kesehatan - Seri Penyeimbang

- 1) Spirulina
- 2) Muncord
- 3) Glucosamin

c. Suplemen kesehatan - Seri Penguat

- 1) Nutrient calcium powder
- 2) Shutang calcium powder
- 3) Calcium powder children
- 4) Zinc
- 5) Calcium chewable
- 6) Diacont

d. Alat Kesehatan

- 1) Tiens health mattress
- 2) Tiens acu-life electro acupuncture
- 3) Tiens life-electro acupuncture
- 4) Fruit and vegetable cleaner
- 5) Tiens aura energy stone
- 6) Multifunctional head care apparatus
- 7) Tiens acupoints treasure multifunction apparatus
- 8) Ti bracelet crystal black
- 9) Ti bracelet glaring golden

e. Perawatan Rumah Tangga

- 1) Dicho multifunctional cleanser
- 2) Dicho fruit and vegetable/ dish detergent

f. Perawatan Pribadi

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

5) Ariz sanitary napkin

g. Produk Otomotif

1) High performance motorcycle oil

h. Produk Pertanian

1) Fheng shou pupuk

B. Hasil Penelitian

1. Sistem Perdagangan Dalam Bisnis Jaringan Tiens Syariah

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.²⁰ dan juga di Tiens tidak ada jasa iklan tapi para distributor sendiri yang memasarkan produknya baik secara *offline* maupun secara *online*.²¹

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*,

²⁰Wawancara dengan Yopy Wijaya yang merupakan pimpinan kantor cabang Tiens Syariah Semarang di kantor cabang Tiens Syariah Semarang, Rabu, 25 Oktober 2017, pukul 14.00 wib.

²¹Wawancara dengan Dimas Faturahman, Distributor Tiens Syariah, peringkat (Bintang7) di Yogyakarta, Kamis 28 Desember 2017, pukul 19.00 wib.

ada produk yang dijual oleh distributor yang dibeli oleh konsumen, *keempat*, selanjutnya ada nilai tukar dari produk tersebut hasil dari penjualan berupa nilai tuka (uang).

Sedangkan untuk antara perusahaan dan distributor Tiens Syariah mengeluarkan sebuah bentuk perjanjian untuk transaksi kerjasama secara riil antara distributor dengan perusahaan sebagai mana berikut:²²

- a. Saya sah berusia 18 tahun dan bersama ini saya mendaftarkan diri sebagai distributor Tiens Syariah Indonesia dengan membayar uang keanggotaan sebesar Rp 99.000, dan mencakup starter kit, VCD Tianshi Syariah Indonesia dan web bisnis pribadi (*Tiens Mobile information Syistem*).
- b. Selama menjadi distributor Tiens Syariah Indonesia, saya wajib mengikuti program dan bisnis kerja Tiens Syariah Indonesia, baik dari kebijakan, prosedur, peraturan serta kebutuhan, yang mana dapat di rubah sewaktu- waktu oleh Tiens Syariah Indonesia.
- c. Saya wajib mengisi dan melaporkan kepada Direktorat Jenderal Pajak dan membayar kewajiban pajak saya terkait dengan kegiatan saya sebagai distributor Tiens Syariah Indonesia.
- d. Saya mengerti bahwa saya berdiri sendiri dan bukan pegawai, agen, patner dari Tiens Syariah Indonesia dan saya tidak berwenang untuk bertindak atas nama atau mengikat Tiens Syariah Indonesia.

²² Formulir Pendafran Distributor Tiens Syariah

- e. Saya tidak dapat menggunakan nama Tiens Syariah Indonesia, baik dari logo, tanda pelayanan dimanapun, tanpa ijin tertulis terlebih dahulu dari Tiens Syariah Indonesia.
- f. Saya mengerti untuk menjadi distributor Tiens Syariah Indonesia, tidak ada paksaan untuk menjual produk atau melakukan pembayaran sebelum anggota permohonannya telah terpenuhi. Saya tidak boleh membuat pernyataan yang mempengaruhi atau memberikan penjelasan berlawanan terhadap distributor yang akan datang.
- g. Saya tidak akan menyatakan kepada distributor lain mengenai spesifikasi jaringan yang akan terbentuk atau tingkatan pendapatan yang akan didapatkan dari program bisnis Tiens Syariah Indonesia.
- h. Saya tidak dapat menggunakan bantuan penjualan yang lain atau memasok spanduk selain yang dikeluarkan Tiens Syariah Indonesia tanpa izin. Saya tidak boleh mengganti isi produk atau kemasan tanpa ijin tertulis dari Tiens Syariah Indonesia.
- i. Saya akan menjelaskan produk Tiens Syariah Indonesia secara jujur, lengkap dan jelas. Saya tidak akan melakukan kesalahan dalam menjelaskan semua produk Tiens Syariah Indonesia. Dimasa yang akan datang saya akan menyuarakan Tiens Syariah Indonesia berkomitmen terhadap *Quality Control*.
- j. Saya mengerti dan setuju bahwa Tiens Syariah Indonesia dapat mengambil tindakan terhadap saya setiap saat, apabila saya melanggar atau tidak mematuhi perjanjian atau melibatkan diri dengan

melakukan sesuatu yang mencemarkan nama baik Tiens Syariah Indonesia, apapun yang bertentangan dengan Undang-Undang Negara dan peraturan yang telah ditetapkan oleh Tiens Syariah Indonesia.

a. *Marketing Plan* Tiens Syariah

Marketing plan Tiens dirancang oleh Michael L. Sheffied, seseorang ahli bidang perancangan sistem network marketing dari USA yang sekarang menjabat sebagai *Chairman (ketua) Multi Level Marketing International Association (MLMIA)*.²³ Setiap distributor mempunyai peringkat atau tahapan karir yang disebut dengan Bintang dan Tiens Syariah menggunakan sistem *Hybrid*.²⁴

Beberapa istilah dalam *marketing plan* Tiens Syariah:

- a. PPV : pembelian 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 : Adalah nilai mata uang setiap produk

²³Komarudin. *Tianshi Dalam Perspektif fatwa DSN*, (Yogyakarta: Nuansa Pilar Media, 2011), hlm. 37

²⁴Wawancara dengan Yopy Wijaya yang merupakan pimpinan kantor cabang Tiens Syariah Semarang di kantor cabang Tiens Syariah Semarang, Rabu, 25 Oktober 2017, pukul 14.00 wib.

Beberapa ketentuan dalam *marketing plan* Tianshi Syariah:²⁵

- 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, Tianshi memberikan kemudahan bagi distributor untuk bisa mengembangkan jaringan tanpa batas.
- c. Peringkat berdasarkan akumulasi omset (tanpa batas waktu). Peringkat distributor ditentukan dengan akumulasi omset group 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 Tianshi cukup sekali saja, berlaku internasional dan seumur hidup, tidak perlu registrasi lagi setiap tahunnya, bahkan bisa diwariskan kepada keluarga.

²⁵Marketing Plan Tiens Syariah 2016

b. Pendaftaran Mitra Bisnis Tiens Syariah

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.²⁶

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

Tabel 4.2
Biaya Paket *Membership* Tiens Syariah

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 %

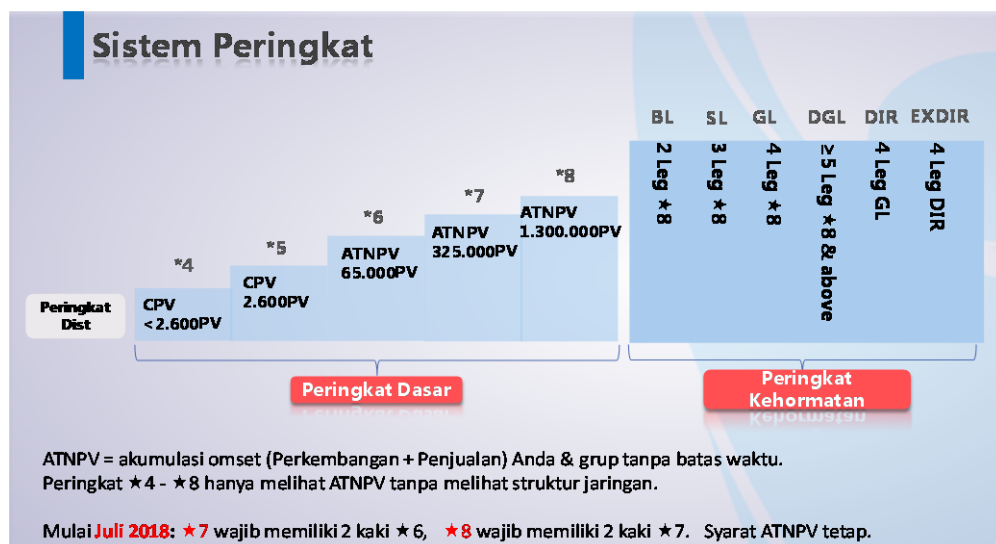
Sumber: *Marketing Plan* Tiens Syariah 2016

Untuk naik keperingkat dari *membership* broze 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 begitupula jika naik ke level gold dan platinum. Akan tetapi untuk naik ke membership platinum mempunyai cara yang lain selain cara

²⁶Wawancara dengan Yopy Wijaya yang merupakan pimpinan kantor cabang Tiens Syariah Semarang di kantor cabang Tiens Syariah Semarang, Rabu, 25 Oktober 2017, pukul 14.00 wib.

pertama, yaitu dengan cara minimal status *membership* adalah gold dan harus mensponsori dua gold 5.200 bv.

Setelah mitra bisnis melakukan pendaftara 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 dapat dilihat pada gambar 4.4.



Gambar 4.4 Sistem Peringkat Distributor Tiens Syariah
 Sumber: *Marketing Plan* Tiens Syariah 2016

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 pembenjaan 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 keperingkat kehormatan bronze lion, memiliki 3 jalur jaringan berbeda bintang 8 untuk naik keperingkat silver lion, memiliki 4 jalur jaringan berbeda bintang 8 untuk naik ketahap gold lion, memiliki 5 jalur jaringan berbeda bintang 8 *above* untuk naik ketahap 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.

c. Perhitungan Bonus Tiens Syariah

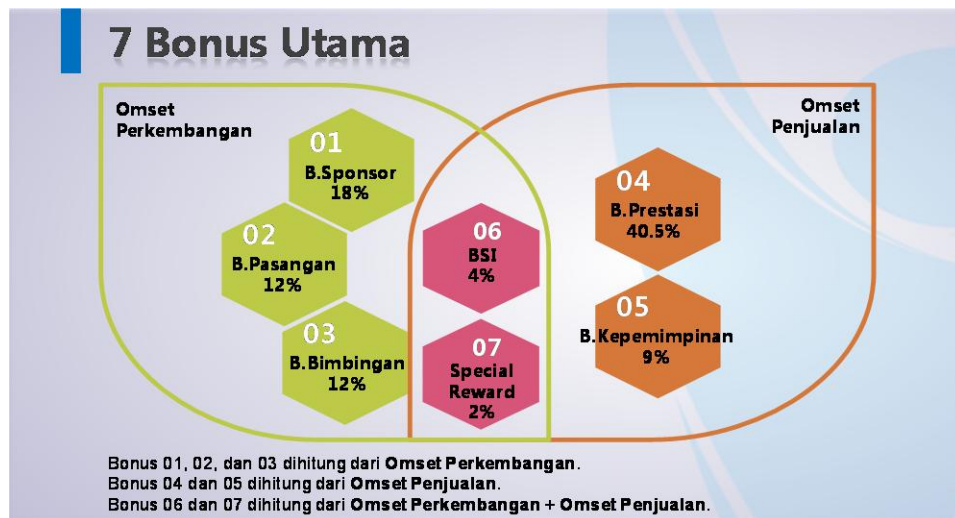
Secara keseluruhan Tiens Syariah membagi bonus menjadi tujuh bagian:²⁷

- a. Bonus sponsor sebesar 18 %
- b. Bonus pasangan sebesar 12 %
- c. Bonus bimbingan sebesar 12 %
- d. Bonus prestasi sebesar 40,5 %
- e. Bonus kepemimpinan sebesar 9 %

²⁷Wawancara dengan Yopy Wijaya yang merupakan pimpinan kantor cabang Tiens Syariah Semarang di kantor cabang Tiens Syariah Semarang, Rabu, 25 Oktober 2017, pukul 14.00 wib.

- f. BSI sebesar 4 %
- g. Spesial Reward sebesar 2 %

Pada bagian bonus sponsor, 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 spesial reward dihitung dari keseluruhan omset perkembangan dan omset penjualan. Lebih jelasnya seperti pada gambar 4.5.



Gambar 4.5 Tujuh Bonus Utama Tiens Syariah
 Sumber: *Marketing Plan Tiens Syariah 2016*

1) Bonus sponsor

Bonus ini diperoleh dari perekrutan mitra bisnis baru yang di sponsori langsung dengan tingkatan besaran bonus yang berbeda sesuai dengan level *membership* mitra bisnis. Contoh perhitungan bonus bisa dilihat pada gambar 4.6.



Gambar 4.6 Bonus Sponsor
Sumber: *Marketing Plan Tiens Syariah 2016*

Dari contoh di atas terdapat dua distributor level membership bronze dan platinum, keduanya sama-sama mensponsori seorang 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 x 10%) = Rp

1.040.000,-. Begitupun juga jika disponsori seorang platinum maka akan memperoleh bonus $10.400 \times 18\%$ (Rp 11.400.000 x 18%) = Rp 1.872.000,-. Disini terlihat jelas makin tinggi paket membership seorang distributor maka semakin besarpula keuntungan yang akan diperoleh.

2) Bonus pasangan

Bonus ini diperoleh dari penyilangan dua jalur atau lebih omset perkembangan yang berbeda dengan tingkat presentase bonus yang sesuai dengan level membership mitra bisnis. Untuk mengetahui presentase bonus pasangan bisa dilihat pada table 4.3.

Tabel 4.3
Perhitungan Bonus Pasangan

Membership	Presentase	Max pay out 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

Sumber: *Marketing Plan Tiens Syariah 2016*



Gambar 4.7 Contoh Perhitungan Bonus Pasangan
Sumber: *Marketing Plan Tiens Syariah 2016*

Dari gambar di atas menjelaskan 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 jalur 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
 $55.000 \text{ bv} + 36.000 \text{ bv} = 91.000 \text{ bv} / \text{Rp } 91.000.000,-$.

3) Bonus bimbingan

Bonus ini diperoleh dari downline yang mendapatkan bonus pasangan, bonus ini dihitung hingga kedalaman generasi ke empat pada satu minggu perhitungan. Presentase bonus bimbingan dapat dilihat pada table 4.4.

Tabel.4.4
Presentase Bonus Bimbingan

Peringkat	Bronze	Silver	Gold	Platinum
Generasi 1	-	3%	3%	3%
Generasi 2	-	3%	3%	3%
Generasi 3	-	-	3%	3%
Generasi 4	-	-	-	3%

Sumber: *Marketing Plan Tiens Syariah 2016*

Perolehan bonus bimbingan ini adalah 3 % dari bonus pasangan yang diperoleh *downline* dengan syarat bonus pasangan *downline* pada satu minggu perhitungan bonus.

4) Bonus Prestasi

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

diperoleh dari GPV selisih peringkat, untuk lebih jelasnya seperti pada gambar 4.8.

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%
Syarat	PPV		260	260	650	975	1950	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600
	GPV						13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000
	TNPV					(30% bila TNPV ≥ 39.000 PV)	2 Leg ★8 active, 3 Leg ★8 active, 4 Leg ★8 active, ≥ 5 Leg ★8 active, TNPV 39.000 PV per leg ★8				4 Leg Active GL	4 Leg Active DIR

4. Bonus Prestasi (40,5%)
 - Bonus dari pembelanjaan pribadi (PPV).
 - Bonus selisih peringkat.

- Syarat PPV untuk bonus Omset Perkembangan & Omset Penjualan diambil angka tertinggi.
 Contoh: ★7 (PPV Omset Perkembangan 260PV, PPV Omset Penjualan 650PV) maka PPV = 650PV.
 - Syarat PPV dan GPV adalah wajib. Syarat TNPV / leg bila tidak terpenuhi maka akan mendapatkan bonus di peringkat bawahnya yang terpenuhi.

Gambar 4.8 Syarat Perolehan Bonus Prestasi
 Sumber: *Marketing Plan Tiens Syariah 2016*

5) Bonus Kepemimpinan

Untuk memperoleh bonus kepemimpinan ini seorang distributor harus berperingkat minimal bintang 8 dan memiliki downline berperingkat sama atau peringkat kehormatan yaitu peringkat “Lion”. Syarat dan ketentuan bonus kepemimpinan dapat dilihat pada gambar 4.9.

Generasi		★8	BL	SL	GL	DGL	DIR	EXDIR
Syarat	PPV	975	Syarat sama seperti syarat Bonus Prestasi (PPV, GPV, dan syarat TNPV kaki ★8 sesuai peringkat)					
	GPV	10.400						
Gen 1	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	
Gen 2	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	
Gen 3	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	
Gen 4	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	
Gen 5		1%	1%	1%	1%	1%	1%	
Gen 6		0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	
Gen 7			0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	
Gen 8				0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	
Gen 9					0,5%	0,5%	0,5%	
Gen 10						0,5%	0,5%	
Gen 11							0,5%	

5. Bonus Kepemimpinan (9%)
 Bonus bila Anda min. ★8 dan downline Anda min. ★8.

Gambar 4.9 Syarat dan Ketentuan Bonus kepemimpinan.
 Sumber: *Marketing Plan Tiens Syariah 2016*

Seorang distributor akan memperoleh bonus kepemimpinan sampai generasi ke empat untuk distributor peringkat bintang 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 dan eksekutif direktur sampai pada generasi ke 11.

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

6) BSI (*Bonus Sharing International*)

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, untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada gambar 4.10.

6. BSI (4%)

Bonus Sharing Nasional untuk Omset Perkembangan.
 Bonus Sharing Internasional untuk Omset Penjualan.
 Perhitungan BSN & BSI berdasarkan index kesehatan jaringan.

Peringkat	BL	SL	GL	DGL	DIR	EXDIR
BSI	1%	0.75%	0.5%	0.2 %X5	0.5%	0.25%
Syarat	Syarat sama seperti syarat bonus Prestasi (PPV, GPV, dan syarat TNPV kaki *8 sesuai peringkat)					

Gambar 4.10 Bonus Sharing International
 Sumber: *Marketing Plan Tiens Syariah 2016*

Dari gambar di atas seorang bronze lion akan memperoleh BSI sebesar 1 % , jika naik keperingkat silver lion ditambah 0,75 % , gold lion 0,5 % , diamond golod lion 0,2 x5 , direktur 0,5 dan eksekutif 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.

7) *Special Reward*

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 eksekutif direktur.

d. *Support System*

Untuk menunjang para distributor, Tiens Syariah Indonesia mendirikan sebuah *support system* yang mana merupakan bagian terpenting untuk sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang *multi level marketing*. *support system* ini merupakan ide dari para leader terdahulu Tiens syariah Indonesia.

Oleh karena itu untuk menciptakan seorang distributor yang unggul Tiens memiliki *support system* “Onevision”, di Onevision ini akan dilakukan pelatihan dasar atau edukasi para distributor. Untuk edukasi sendiri kita membagi menjadi beberapa tingkatan tergantung kepada peringkat dari tiap distributor (distributor yang baru bergabung, distributor lama, distributor peringkat tinggi, dsb). Materi edukasi ini sendiri sudah melalui serangkaian riset dan analisa pasar, sehingga sesuai dengan market dan tepat sasaran. Dengan materi edukasi yang baik, dapat melahirkan banyak distributor unggul.²⁸

Tujuh langkah sukses *Onevision*:

- a. Impian dan sikap,
- b. Memakai produk
- c. Daftar nama
- d. Janji bertemu
- e. Presentasi
- f. *Follow up*

²⁸Wawancara dengan Yopy Wijaya yang merupakan pimpinan kantor cabang Tiens Syariah Semarang di kantor cabang Tiens Syariah Semarang, Rabu, 25 Oktober 2017, pukul 14.00 wib.

- g. Alat bantu

Tiga prinsip dasar distributor:

- a. Edukasi
- b. Konsultasi
- c. *No crosslining*

Parameter bisnis onevision:

- a. Peringkat PBO.
- b. Net P

Tujuh kebiasaan core produser:

- a. Melakukan minimal 15 kal presentasi dalam setiap bulannya.
- b. Selalu membuat target atau merencanakan kegiatan di setiap awal bulan.
- c. Mengadakan rakor group dengan tujuan membantu menyusun target.
- d. Memiliki, membaca, dan mendengarkan *stater pack*.
- e. Membantu group mencapai targetnya.
- f. Menjadi *Good Team Player* yang baik dalam setiap acara.
- g. Melayani pelanggan setiap bulannya.

Berdasarkan *marketing plan* Tiens Syariah di atas penulis perlu melakukan analisis terhadap penjualan di Tiens Syariah terhadap rukun jual beli dalam Islam. Persoalan rukun jual beli ini jumhur ulama membagi rukun jual beli menjadi empat yaitu, Orang yang berakad (penjual dan pembeli), *Sigat* (ijab dan

kabul), Ada barang yang dibeli (objek akad) dan ada Ada nilai tukar pengganti barang.²⁹

Jika dilihat dari rukun tersebut Tiens Syariah sudah memenuhi keempat rukun tersebut. *Pertama*, ada pihak yang berakad dalam transaksi penjualan yaitu distributor dan konsumen, *kedua*, adanya ijab dan kabul diantara (distributor dan konsumen) dalam bertransaksi, *ketiga*, ada produk atau barang yang dijual oleh distributor yang dibeli oleh konsumen, *keempat*, kemudian setelah melakukan penjualan ada nilai tukar produk dari hasil penjualan berupa nilai tukar yaitu uang.

Sedangkan syarat jual beli di Tiens Syariah sesuai dengan teori pada bab sebelumnya bahwa untuk terjadinya sebuah jual beli harus memenuhi syarat orang yang berakad yaitu. *Pertama*, (berakal), yang terjadi pada mekanisme perdagangan Tiens Syariah penulis menemukan bahwa untuk menjadi distributor Tiens Syariah seseorang harus sudah minimal berumur 18 tahun. *Kedua*, yang melakukan transaksi adalah orang yang berbeda dalam penjualan produk Tiens Syariah yaitu distributor dan konsumen.

Adapun syarat jual beli yang terkait dengan ijab qabul, Tiens Syariah sudah memenuhi syarat tersebut yaitu, produk yang diperjualbelikan ada ditempat dan jika belum ada seorang distributor sanggup untuk mengadakan produk tersebut dan menyerahkan pada saat akad yang disepakati. Allah berfirman pada QS. Al-Maidah:1

²⁹al- Kasani, *al-Badā'i al-Sanā'i Fi Tartib al-Syara'i*, jilid IV,(Beirut: Dar Kutub al Ilmiyah,) hlm. 176

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اَوْفُوْا بِالْعُقُوْدِ

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu” (QS. Al-Maidah:1)³⁰

Dalam praktek bisnis Tiens Syariah jika dilihat dari konsep *multi level marketing* syariah. Tiens sudah memenuhi kriteria atau ciri-ciri MLM syariah yaitu, *pertama*, pendaftaran untuk menjadi seorang distributor di Tiens syariah sangat murah untuk kategori sebuah bisnis yaitu dengan melakukan pendaftaran sebesar Rp.99.000.. *Kedua*, Tiens Syariah memiliki sebuah *support system* untuk penunjang dan memudahkan distributor dalam mengembangkan bisnis mereka. *Ketiga*, perusahaan Tiens syariah merupakan sebuah perusahaan yang legal secara hukum dengan memiliki Ijin Usaha Penjualan Berjenjang (IUPB) dari Deperindag dan tergabung dalam Asosiasi Penjualan Langsung (APLI). *Keempat*. Sebuah perusahaan MLM harus memiliki produk yang halal untuk dikonsumsi oleh masyarakat hal ini Tiens Syariah sudah memiliki sertifikat halal dari MUI pada produknya.

Sedangkan pada etika bisnis Islam sebuah bisnis harus meneladani etika dalam berbisnis seperti yang telah diteladani Rasulullah saw. di mana sewaktu muda ia berbisnis dengan memperhatikan kejujuran, kepercayaan dan ketulusan serta keramah-tamahan.³¹ Kesemua itu terkandung pada prinsip nabi Muhammad saw dalam berdagang yaitu, *ṣiddīq, amānah, tablīgh, dan faṭānah*.

³⁰Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. (Bandung: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Al-Qur'an, 2005), hlm.106

³¹Muhammad Abd Mannan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Dana Bakti Wakaf, 1993), hlm. 288

Dari hasil penelitian penulis seorang distributor di Tiens Syariah menuntut para distributornya untuk berbuat jujur dalam segala aktivitas bisnisnya. Yaitu dengan menjelaskan produk Tiens Syariah sesuai dengan kualitas produk tersebut dan tidak melakukan kesalahan dalam penjelasan produk terhadap konsumen. Tiens Syariah juga berkomitmen pada kualitas kontrol produknya. Penulis juga menemukan bahwa para distributor Tiens Syariah sangat mengedepankan keramahan terhadap konsumennya dan selalu dilakukan kontrol produk pada konsumen yang menggunakan produk Tiens Syariah.

2. Tinjauan Fatwa Dewan Syariah Nasional No : 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Di Tiens Syariah.

Setelah penulis melakukan observasi langsung selama melakukan penelitian terhadap distributor perusahaan Tiens Syariah di Yogyakarta, penulis perlu menganalisa kesesuaian praktek di Tiens Syariah terhadap fatwa Dewan Syariah Nasional No.75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), yang terkait obyek, mekanisme penjualan dan perolehan bonus. Adapun kesesuaian tersebut yang harus dipenuhi oleh Tiens Syariah berdasarkan pada 12 poin ketentuan fatwa tentang PLBS untuk bisa dikatakan sebagai *multi level syariah* adalah:

- a. Ada obyek transaksi ril yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa;.

 Seperti yang sudah penulis bahas pada bab kerangka teori jual beli akan terlaksana jika ada pertukaran barang dengan nilai tukar

barang tersebut antara penjual dengan pembeli, hal ini seperti yang diungkapkan oleh Ibnu Qudamah dalam kitab *al-Mugni* bahwa jual beli merupakan “pertukaran harta dengan harta untuk saling menjadikan milik”³² dan Menurut Imam Nawawi dalam *al-Muhtaj* “pertukaran harta dengan harta untuk kepemilikan”.³³

Dalam penelitian penulis menemukan bahwa penjualan di Tiens syariah memiliki 34 macam produk yang dipasarkan di Indonesia terdiri dari suplemen makanan kesehatan, alat-alat kesehatan, perawatan rumah tangga, perawatan pribadi, produk otomotif dan produk pertanian. Oleh karena itu penulis berkesimpulan pada poin pertama ini Tiens Syariah sudah memenuhi kriteria ada objek dalam bertransaksi berupa produk kesehatan.

Respon konsumenpun sangat baik terhadap produk-produk Tiens Syariah terutama dikalangan mahasiswa sangat menyukai produk peninggi, produk kecantikan (masker spirulina) dan pelangsing. Hal ini didukung kesaksian seorang mahasiswi UIN Sunan Kalijaga yang berhasil menurunkan berat badan 2 kg kurang lebih dalam dua minggu dengan menggunakan produk Tiens.³⁴

Hal tersebut serupa dengan yang diungkapkan Ahmad Abidi bahwa dia menderita penyakit mata minus setelah mengkonsumsi

³²Ibnu Qudamah, *al-Mugni*, juz 6 (Riyadh: Dar Alam al-Kutub, 1997), hlm. 5

³³Muhammad al-Sarbini, *Mugni al-Muhtaj ila Ma'rifati Ma'āni al-faz al-Minḥāj*, juz 2 (Beirut: Daar Ma'rifat, 1997), hlm. 2

³⁴Wawancara dengan Dwi Danan Sari, Konsumen produk Tiens Syariah di Yogyakarta, Sabtu 30 Desember 2017, pukul 08.00 wib.

produk kesehatan Tiens penyakit mata minusnya mulai membaik dan dia sudah tidak memakai kacamata lagi dan minus matanya berkurang dari min 4,5 turun menjadi min 1,5.³⁵

- b. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;

Menurut Ahmad Fauroni Islam melarang menjual barang yang haram secara zatnya. Hal itu dikarenakan akan berdampak kepada umat manusia yang tidak akan mendapatkan berkah dari jual beli atau bahkan berbahaya pada diri manusia itu.³⁶ Sebagaimana firman Allah dalam QS:al-Maidah:90

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَمُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ
الشَّيْطَانِ فَأَجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

“Hai orang-orang yang beriman, Sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah Termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan”(QS:al-Maidah:90)³⁷

Dalam penelitian penulis menemukan bahwa transaksi perdagangan di Tiens Syariah sangat menjaga mutu dan kualitas produk serta melindungi kebutuhan konsumen terutama penduduk

³⁵Wawancara dengan Ahmad Abidi, Konsumen produk Tiens Syariah di Yogyakarta, Minggu 24 Desember 2017, pukul 15.00 wib.

³⁶Muhammad dan Lukman Fauroni, *Visi Alquran tentang Etika dan Bisnis*, (Jakarta: Salemba Diniyah, 2002), hlm. 156-157

³⁷Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. (Bandung: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Al-Qur'an, 2005),hlm.123

Indonesia dengan mayoritas muslim terbanyak. Hal itu ditandai dengan produk Tiens syariah sudah mendapatkan sertifikat halal dari MUI dengan predikat A (sangat baik) setelah dilakukan beberapa rangkaian uji produk Tiens oleh MUI sehingga tidak ada keraguan lagi untuk mengkonsumsi produknya, selain itu pula produk Tiens juga sudah memperoleh sertifikat dari BPOM, dan untuk sertifikatnya sudah lolos FDA (*Food and Drug Administration*) dan juga sudah memperoleh jaminan kualitas mutu ISO 140001.

System perdagangan di Tiens sendiri selain bertujuan untuk memberi kesehatan tetapi juga bertujuan dengan menawarkan kesejahteraan kepada para distributornya. Dengan ini menurut penulis Tiens akan memberikan kontribusi yang baik pada Negara dengan bisa mengurangi tingkat pengangguran.

- c. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *garar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *zulm*, *maksiat*;

Abdullah al-Mushlih dan Shalah Ash-Shawi mengatakan dalam perdagangan Islam sangat melarang melakukan *garar* yaitu sesuatu yang tidak diketahui pasti benar atau tidaknya, atau biasa disebut belum pasti yang dapat merugikan pihak-pihak yang bertransaksi diantara mereka atau yang biasa disebut dengan spekulatif salah satunya dengan menjual barang yang tidak menggunakan takaran hanya

dengan spekulatif pedagang saja.³⁸ Rasulullah saw juga melarang melakukan *garar*. Rasulullah saw bersabda:

نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الحصاة وعن بيع الغرار (رواه مسلم)

“Nabi saw melarang jual beli dengan cara melempar batu dan jual beli *garar*” (HR.Khomsah dari Abu Hurairah)³⁹

Sedangkan dalam penelitian penulis menemukan bahwa perdagangan atau transaksi jual beli di Tiens Syariah tidak melakukan adanya spekulatif penjualanya karena produk-produk Tiens sangat melindungi kebutuhan konsumen dengan transparan semua produknya jelas ukuran dan takarannya begitu pula dalam pembagian bonusnya semua sangat transparan.

Menurut Abu Sura’i Abdul Hadi, riba adalah tambahan yang berasal dari usaha haram yang merugikan salah satu pihak dalam suatu transaksi.⁴⁰ Sedangkan dalam bentuk riba penjualan di Tiens tidak melakukan praktek riba dengan merugikan para konsumen. Karena system jual beli di Tiens harga sudah tertera pada katalog produknya dan bonus atau komis sangat transparan melalui TMIS semua perolehan dari mana diperoleh dan berapa jumlah bonusnya sudah tertera di TMIS melalui kesepakatan perjanjian antara perusahaan dan distributor,

³⁸Abdullah Al-Muṣṭahid dan Shalah Ash-Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Kontemporer*, (Jakarta: Dārul Haq, 2004), hlm. 93-95

³⁹Abu al-Husain Mualim ibn al-Hajjaj al-Qushairi al-Naishaburi, *al-Jāmi’ al-Saḥiḥ*, juz VI, (Beirut: Dar Fiqr, tt, hlm. 714. Lihat juga: al-Nasā’i, *Sunan al-Kubra al-Nasā’i*, (Riyadh: Dār Ma’arif) hadis no.4158, hlm. 691

⁴⁰Abu Sura’i Abdul Hadi, *Bunga Bank Dalam Islam*. (Surabaya: al-Ikhlās, 1993), hlm.

jadi menurut penulis pada poin ini sudah memenuhi karena sudah melakukan praktek jual beli tidak yang merugikan distributor maupun konsumen sesuai inti dari firman Allah dalam QS:al-Baqarah:275.

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” (QS:al-Baqarah:275).⁴¹

Produk dari Tiens sendiri bukan merupakan sesuatu yang membahayakan akan tetapi produk Tiens berupa suplemen kesehatan untuk menyehatkan umat manusia. Dalam penjualannya dan system jaringannya Tiens juga tidak memberikan denda pada para distributor jika tidak melakukan penjualan produk ataupun tidak merekrut mitra baru. Hal tersebut sebagaimana sabda nabi tidak boleh membahayakan diri sendiri dan orang lain, Rasulullah saw bersabda:

لا ضرر ولا ضرار (رواه ابن ماجه ودار قطنى)

“Tidak boleh membayakan diri sendiri maupun orang lain” (HR.Ibnu Majah)⁴²

- d. Tidak ada harga atau biaya yang berlebihan (*excessive markup*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh;

Dari hasil penelitian penulis, penulis memperoleh data bahwa produk Tiens merupakan bahan olahan herbal alami yang mana produk

⁴¹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. (Bandung: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Al-Qur'an, 2005), hlm.48

⁴²Imam al-Nawawi, *Arba'in al-Nawawi terjemahan Bahasa Indonesia*, (Surabaya :AW Publisher, 2005), hlm. 38

tersebut adalah warisan 5000 tahun kekaisan Cina yang diolah secara modern yang bertujuan untuk menyehatkan umat manusia. Produk utama dari Tiens adalah *High Calcium* yang penyerapannya mencapai 95 %.

Dalam penjualan produk Tiens harga berbanding lurus dengan kualitas sehingga tidak terjadi biaya yang berlebihan terhadap produk. Se jauh penelitian penulis menemukan bahwa produk Tiens sangat membantu para konsumen untuk menyembuhkan penyakit yang dideritanya. Seperti yang dikatakan Ibu Suminah penderita asam urat, penyakitnya sembuh setelah mengkonsumsi produk dari Tiens..⁴³ Dengan ini menurut penulis harga produk Tiens sesuai dengan kualitas dan manfaat dari produk itu sendiri

- e. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;

Penulis menemukan bahwa komisi atau bonus utama di perusahaan Tiens Syariah terbagi menjadi tujuh bagian, dari hasil analisis penulis setelah melakukan kajian terhadap pembagian bonus

⁴³Wawancara dengan Ibu Suminah, Konsumen produk Tiens Syariah di Yogyakarta, Rabu 3 Januari 2018, pukul 14.00 wib.

penulis menemukan bonus di Tiens Syariah akan diperoleh jika seorang distributor melakukan kegiatan penjualan produk, melakukan bimbingan dan mensponsori mitra baru. Seorang distributor tidak akan mendapatkan bonus atau komisi jika hanya mendaftar lalu tidak bekerja.

Besaran bonus yang diperoleh seorang distributor tergantung hasil usaha dari para distributor itu sendiri jika usaha penjualannya cuma sedikit maka bonus yang diperolehpun sesuai dengan usaha penjualannya walaupun dia bergabung dahulu ketimbang *downlinenya*, yang mana jika *downlinenya* melakukan penjualan lebih dari *upline nya* maka bonus *downlinenya* lebih besar walaupun dia bergabungnya belakangan.

- f. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;

Dalam penelitian penulis menemukan bahwa Tiens Syariah memiliki sebuah *web site* pengontrolan bonus para distributor (*tiens mobile system TMIS*).⁴⁴ Semua bentuk bonus dari mana perolehan dan besarnya tertera secara *real time* pada TMIS tersebut sesuai dengan ketentuan perusahaan melalui *marketing plan* , sehingga menurut penulis perusahaan Tiens Syariah memberikan kejelasan atau sangat

⁴⁴Wawancara dengan ibu Catur, Distributor Tiens Syariah, peringkat (Bintang 5) di Yogyakarta, Selasa 26 Desember 2017, pukul 17.00 wib.

transparan terhadap pembagian bonus yang sudah ditetapkan oleh perusahaan.

Namun jika ada distributor dirugikan atas system bagi hasil bonus dari Tiens Syariah para distributor bisa menggunakan layanan pengaduan baik melalui kolom aduan di TMIS ataupun bisa melalui OJK atau kantor cabang Tiens Syariah.

- g. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;

Menurut Robert T. Kiyosaki, *passive income* adalah penghasilan yang diperoleh seorang walaupun orang tersebut tidak aktif lagi bekerja.⁴⁵

Pendapatan pasif merupakan sesuatu yang diidamkan oleh hampir semua MLM maupun yang menggunakan system piramida (*money game*) karena dengan kondisi seperti ini seseorang tidak perlu lagi untuk bekerja dan penghasilan terus mengalir. Jika hal ini terjadi pada sebuah MLM maka akan berpotensi adanya ketidakadilan antara anggota lama dan anggota baru.

Dari hasil penelitian penulis semua bonus yang diperoleh para distributor Tiens tidak ada yang bersifat pasif akan tetapi semua bentuk bonus atau komisi diperoleh dari hasil usaha para distributor dengan melalui cara penjualan, mensponsori dan pembimbingan pada

⁴⁵Robert T. Kiyosaki, *The Cashflow Quadrant*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2001), hlm. 6

distributor. Untuk pelatihan dan bimbingan Tiens Syariah memiliki sebuah *support system (onevision)*.

Kurniawan mengatakan peringkat baru bergabung jadi mitra atau sudah peringkat tertinggi sekalipun harus bergerak untuk bekerja untuk mendapatkan bonus. Dengan adanya *marketing plan* yang baru ini untuk memperoleh bonus betul-betul tidak memandang peringkat jadi, bonus orang yang baru bergabung dengan yang lama bisa sama dan semua level harus bergerak. Kalau dipelajari marketing planya dengan system *hybrid* ini kalau orang tidak bergerak maka dia tidak akan mendapatkan bonus.⁴⁶

- h. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.

Pengertian *Ighra'* dalam fatwa MUI adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.

Dari hasil wawancara penulis dengan salah satu distributor mengatakan “saya sangat yakin dengan menjalankan bisnis Tiens karena bisnis ini sangat menjanjikan buat saya. Saya punya impian-

⁴⁶Wawancara dengan Kurniawan Agung Pradana Distributor Tiens Syariah, peringkat (Bronze Lion) di Yogyakarta, Selasa 21 November 2017, pukul 21.00 wib.

impian, dan saya yakin dengan menjalankan bisnis ini bisa mempermudah untuk saya mencapai impian saya.⁴⁷

Dalam penelitian penulis menemukan bahwa dalam pemberian bonus oleh perusahaan Tiens Syariah masih mengandung unsur iming-iming terhadap para distributornya akan tetapi tidak bersifat iming-iming berlebihan atau *ighra'*, karena imingan bonus tersebut bersifat ril atau nyata jika para distributor memenuhi kualifikasi atau sesuai dengan target penjualan, bukan merupakan imingan yang semu. Menurut penulis sebuah perusahaan boleh saja menjanjikan bonus kepada para karyawan untuk bisa bekerja lebih keras dan tidak bersantai-santai akan tetapi janji bonus tersebut harus bersifat ril atau nyata.

- i. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;

Dalam sebuah bisnis yang sehat harus diterapkan keadilan sehingga tidak ada yang terzalimi. Ahmad Azhar Basyir mengatakan keadilan adalah meletakkan sesuatu pada tempat yang sebenarnya atau menempatkan sesuatu pada proporsinya yang tepat dan memberikan kepada seseorang sesuatu yang menjadi haknya.⁴⁸ Hal ini Allah berfirman dalam QS.al-Baqarah: 279

⁴⁷ Wawancara dengan ibu Catur, Distributor Tiens Syariah, peringkat (Bintang 5) di Yogyakarta, Selasa 26 Desember 2017, pukul 17.00 wib.

⁴⁸ Ahmad Azhar Basyir, *Negara dan Pemerintahan dalam Islam*, (Yogyakarta :UII Pres, 2000), hlm. 30.

لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

“Kamu tidak boleh menzalimi orang lain dan tidak boleh dizalimi orang lain “(QS.al-Baqarah: 279)⁴⁹

Dari hasil penelitian penulis, penulis menemukan bahwa pembagian bonus di Tiens Syariah tidak berdasarkan waktu bergabung sehingga tidak ada yang di eksploitasi atau terzalimi akan tetapi berdasarkan usaha distributor dalam menjual produk atau mensponsori.

Dimas Faturahman mengatakan dalam bisnis Tiens Syariah ini sama-sama untung tidak ada yang dirugikan karena kesuksesan seorang *up line* tergantung kesuksesan *downline* jadi tidak ada istilah yang masuk duluan sukses dan bisa jadi yang belakangan masuk lebih sukses jika jaringan lebih berkembang dan mempunyai usaha yang lebih.⁵⁰ Hal tersebut sesuai dengan kaidah fiqih:

الاجر علي قدر المشقة

“Ujrah atau kompensasi sesuai dengan tingkat kesulitan (kerja)”

- j. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain;

Perusahaan *multi level marketing* Tiens Syariah seringkali mengadakan berbagai acara perusahaan, mulai dari pertemuan berupa

⁴⁹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. (Bandung: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Al-Qur'an, 2005), hlm.47

⁵⁰Wawancara dengan Dimas Faturahman, Distributor Tiens Syariah, peringkat (Bintang7) di Yogyakarta, Kamis 28 Desember 2017, pukul 19.00 wib.

presentasi peluang usaha, pemberian penghargaan, pelatihan dan pembinaan distributor, ulang tahun, dan lain-lain.

Dari hasil penelitian penulis setelah beberapakali mengikuti kegiatan tersebut penulis tidak menemukan adanya unsur yang bertentangan dengan aqidah maupun syariah. Akan tetapi penulis mempunyai beberapa kritik atau saran untuk kegiatan-kegiatan tersebut yang nanti akan penulis bahas pada poin saran di bab V.

- k. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut

Dari hasil penelitian penulis seorang mitra bisnis atau distributor baru maupun lama selalu diadakan kegiatan bimbingan oleh *up line* mereka baik berupa pelatihan atau bimbingan individual atau bimbingan grup yang diadakan hampir setiap minggu.

Selain bimbingan dari *upline* atau yang mensponsori Tiens Syariah sendiri memiliki sebuah *support system* yang mendukung perkembangan para distributor.

Menurut Kuswara pelatihan sangat penting untuk meningkatkan ketrampilan distributor dalam mengembangkan bisnis. Tanpa didukung sebuah sistem pendukung yang baik, para distributor tidak bisa

menjamin akan mencapai kesuksesan sebagaimana yang diharapkan dalam sebuah bisnis *Multi Level Marketing*.⁵¹

Dari hasil penelitian penulis, menemukan bahwa Perusahaan *multi level marketing* Tiens Syariah memiliki sebuah wadah atau *support system* yaitu (*onevision*) yang ditujukan untuk memudahkan para distributor mengembangkan bisnis. Dalam praktek bisnis Tiens *onevision*lah yang menyediakan materi-materi pelatihan yang sudah melalui serangkain riset untuk kebutuhan para distributor.

1. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

Pada penjualan langsung seringkali ditemukan kerancuan istilah antara *multi level marketing* dengan permainan uang (*money game*). *Money Game* adalah perjudian murni yang tidak ada produk apapun dalam bentuk barang ataupun jasa. *Money game* selalu mengacu kepada skema ponzi atau sistem piramida. Kuswara memberikan konsep tentang *money game* bahwa orang yang pertama masuk akan diuntungkan, sedangkan orang yang masuk belakangan pasti akan rugi.⁵²

Sedangkan makna *money game* dalam fatwa MUI sendiri adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan atau pendaftaran Mitra Usaha yang baru atau bergabung

⁵¹ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah* (Tangerang: Amal Aktual 2005), hlm. 44

⁵² *Ibid*, hlm.22

kemudian, dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya kamuflase atau tidak mempunyai mutu atau kualitas yg dapat dipertanggungjawabkan.

Dalam penelitian penulis terhadap *marketing plan* Tiens Syariah peneliti tidak menemukan ada unsur *money game* dalam system jaringan Tiens karena tidak menggunakan system piramida. Yang mana dalam system piramida seorang anggota bisa membeli kavling usaha lebih dari sekali sehingga akan terbentuk skema piramida, sedangkan yang terjadi di Tiens Syariah untuk mendaftar cuma sekali dan tidak ada kavlingan usaha serta memiliki objek dalam bertransaksi sistem jaringan di Tiens Syariah memakai Sistem *hybrid*.

Dari ke 12 poin fatwa DSN-MUI No 75 tahun 2009 terhadap PLBS di atas. Penulis menemukan bahwa Tiens Syariah sudah memenuhi standar ke 12 poin ketentuan fatwa di atas. Sehingga, menurut penulis Tiens Syariah bisa dikatakan sistem bisnis jaringanya sudah sesuai dengan syariah. Akan tetapi ada beberapa masukan dan saran dari penulis yang akan termuat pada bab selanjutnya.