

## BAB V

### PEMBAHASAN

#### A. Strategi Penjualan Produk *Multi Level Marketing* (MLM) Tiens Syariah Di Kabupaten Tulungagung

Penjualan adalah suatu kegiatan penghubung antara perusahaan dengan konsumen untuk merealisasi tujuan akhir pemasaran. Penjualan dapat dikatakan sebagai ujung tombak perusahaan dalam berperang dimedan pasar untuk meraih kemenangan.<sup>130</sup> Dalam melakukan penjualan tentunya factor tentang mutu perusahaan dan mutu produk yang dipasarkan akan sangat berpengaruh apakah produk tersebut bisa terjual ke tangan konsumen. Selain itu seorang penjual juga harus membuat strategi agar kegiatan yang dilakukan bisa berjalan dengan lancar dan mendapatkan keuntungan yang maksimal. Hal ini tidak terkecuali kepada distributor Tiens Syariah yang melakukan kegiatan penjualan/pemasaran.

Seperti yang telah disampaikan oleh beberapa distributor Tiens Syariah bahwa mutu perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) Tiens Syariah sangat baik dan berkualitas. Hal ini sangat memberikan pengaruh ketika member/distributor memutuskan untuk join dan memasarkan produk serta mengembangkan jaringannya. Banyak distributor Tiens Syariah yang akhirnya memutuskan bergabung/join karena mengetahui kualitas perusahaan yang baik seperti perusahaan Tiens Syariah ini sudah berdiri dan berkembang selama 26 tahun di dunia dan 21 tahun di Indonesia. Selain itu perusahaan Tiens Syariah juga sudah sudah memiliki kantor cabang di 110 negara dan cakupan bisnisnya sudah menjangkau 190 negara. Hal ini adalah beberapa bukti bahwa kualitas perusahaan Tiens Syariah sangat bagus dan sangat membantu distributor dalam melakukan penjualan.<sup>131</sup>

Selain mutu perusahaan, mutu produk perusahaan Tiens Syariah sangat bagus. Mutu produk yang bagus ini bisa kita ketahui dari berbagai macam

---

<sup>130</sup> Winardi, *Menejemen Pemasaran dan Penjualan*, (Bandung: Sinar Baru, 1981), hlm. 134.

<sup>131</sup> Lihat kembali hasil wawancara di nan IV dengan Member MLM Tiens Syariah, Tanggal 20 Agustus 2020 pukul 18.30

sertifikat penghargaan yang diterima, seperti Sertifikat Syariah untuk segi bisnis, sertifikat halal grade A untuk produknya, sudah terdaftar di APLI, masuk Top 500 Asia Brand, terdaftar di WFDSA dan lain sebagainya. Selain sertifikat penghargaan yang diperoleh juga sudah sangat banyak testimony dari pemakaian produk Tiens yang terbukti memberikan hasil yang bagus. Dari bukti-bukti tersebut akan sangat membantu distributor Tiens Syariah dalam memasarkan produk maupun bisnisnya.<sup>132</sup>

Dengan mutu perusahaan dan mutu produk yang baik dan berkualitas sebenarnya akan sangat membantu distributor Tiens Syariah dalam melakukan kegiatan penjualan. Namun jika hanya dengan itu saja masih belum cukup. Seorang distributor juga harus bisa cara paling efektif dalam melakukan penjualan langsung kepada konsumen. Tiens Syariah adalah sebuah perusahaan memasarkan produknya dengan cara penjualan langsung, sistem ini sejalan dengan pemikiran pakar marketing ternama Don Failla. Menurutnya marketing dibagi menjadi tiga macam. Pertama, *retail* (eceran), kedua, *direct selling* (penjualan langsung ke konsumen), ketiga *multi level marketing* (pemasaran berjenjang melalui jaringan distribusi yang dibangun dengan memposisikan pelanggan sekaligus sebagai tenaga pemasaran).

Kemunculan trend strategi pemasaran produk melalui sistem *Multi Level Marketing* seperti Tiens Syariah di dunia bisnis modern sangat menguntungkan banyak pihak, seperti pengusaha (baik produsen maupun perusahaan MLM). Hal ini disebabkan karena adanya penghematan biaya dalam iklan. Bisnis ini juga menguntungkan para distributor/member yang berperan sebagai mitra usaha yang ingin bebas (tidak terikat) dalam bekerja.

Sistem marketing *Multi Level Marketing* yang lahir pada tahun 1939 merupakan kreasi dan inovasi marketing yang melibatkan masyarakat konsumen dalam kegiatan usaha pemasaran dengan tujuan agar masyarakat konsumen dapat menikmati tidak saja manfaat produk, tetapi juga manfaat finansial dalam bentuk insentif, hadiah hadiah, haji dan umrah, perlindungan asuransi, tabungan

---

<sup>132</sup> Lihat kembali hasil wawancara di nan IV dengan Member MLM Tiens Syariah, Tanggal 20 Agustus 2020 pukul 18.30

hari tua dan bahkan kepemilikan saham perusahaan. Secara umum, cara kerja dalam bisnis *Multi Level Marketing* adalah sebagai berikut:<sup>133</sup>

1. Setiap orang akan mendapat keuntungan dari aktifitas jual beli yang dilakukannya. Jika dia ingin mendapatkan bonus yang lebih besar, maka dia bisa membangun organisasi yang lebih besar pula.
2. Mereka yang ada di bawah, tetapi bisa membangun organisasi yang lebih besar daripada yang mengajaknya, maka yang bersangkutan memiliki peluang untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar daripada orang yang mengajaknya di atas.
3. Jika pada periode tertentu seorang mitra tidak melakukan pembelian produk, maka dia tidak akan mendapatkan keuntungan walau pun jalur dibawahnya menghasilkan omzet yang tidak terhingga.
4. Setiap orang yang bergabung dengan bisnis *Multi Level Marketing* dan ingin mendapatkan bonus yang lebih besar, maka dia harus berperan sebagai seller atau enduser dengan membeli sejumlah produk yang memenuhi syarat untuk mendapatkan bonus, dan dia juga harus mensponsori orang lain agar terbentuk organisasi bisnis yang bisa menghasilkan omzet.

Secara global sistem bisnis *Multi Level Marketing* dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah/mitra yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan member (distributor) dari perusahaan yang melakukan praktek *Multi Level Marketing* dan tidak terkecuali adalah Tiens Syariah. Adapun secara terperinci bisnis *Multi Level Marketing* Tiens Syariah dilakukan dengan cara: 1) Mula-mula pihak perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi member, dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu. 2) Dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan. Sesudah menjadi member maka tugas berikutnya adalah mencari member-member baru dengan cara seperti diatas, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan. 3) Para member baru juga bertugas mencari calon member-member baru lagi dengan cara seperti diatas yakni membeli

---

<sup>133</sup> Agus Marimin, Abdul Haris Romadhoni dan Tiara Nur Fitria, "Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 02, No. 02, Juli 2016, hal. 109.

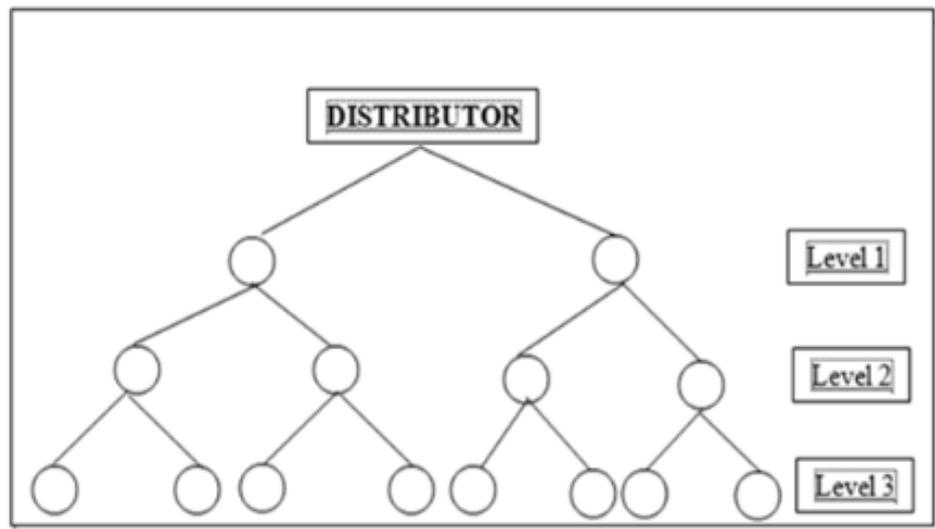
produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan. 4) Jika member mampu menjaring member-member yang banyak, maka ia akan mendapat bonus dari perusahaan. Semakin banyak member yang dapat dijaring, maka semakin banyak pula bonus yang didapatkan karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus mennjadi konsumen paket produk perusahaan. Dengan adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen paker produk perusahaan, maka member yang berada pada level pertama, kedua dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan, karena perusahaan merasa diuntungkan dengan adanya member-member baru tersebut.<sup>134</sup>

Dengan demikian, dapat dipahami bahwa pola bisnis *Multi Level Marketing* adalah membangun bisnis dari rumah (*home based business*) atau pola pamarasan jaringan progresif. Seorang yang mengikuti pola bisnis *Multi Level Marketing* merupakan distributor atau member yang menempati suatu posisi dalam jenjang karir sistem tersebut. Distributor mempunyai seorang upline yaitu pihak yang mengajaknya (mensponsori) dalam bisnis *Multi Level Marketing*, sedangkan distributor itu sendiri disebut downline, yaitu pihak yang disponsori. Seorang downline akan menjadi upline jika telah memiliki downline lain di bawahnya. Sekumpulan distributor yang membentuk struktur upline-downline akan membentuk suatu jaringan. Dalam jaringan terdapat “kaki” dan level. Kaki adalah bagian dari jaringan yang ditinjau secara vertikal, dan level adalah bagian dari jaringan yang ditinjau secara horizontal. Jaringan yang telah terbentuk akan terus tumbuh tanpa ada batasnya, selama para member terus mensponsori pihak baru untuk masuk dalam bisnis *Multi Level Marketing* sehingga jaringan akan terus membesar dan meluas, mulai dari berawal hanya mensponsori satu atau dua orang, hingga memiliki downline mungkin sampai ratusan. Pertumbuhan kelompok tersebut secara teoritis akan berlipat, sebagaimana dikemukakan seperti gambar berikut ini:

---

<sup>134</sup> *Ibid.*, hal. 110.

**Gambar 5.1**  
**Sistim Kerja MLM**



Bisnis MLM lebih memanfaatkan “kekuatan manusia” daripada institusi ritel dan lainnya, untuk mempromosikan dan menjual produk (barang atau jasa). MLM juga menitikberatkan pada kekuatan kontak pribadi dan persuasif dalam penjualan, di mana si penjual berfungsi lebih dari sekedar seorang juru tulis yang mencatat hasil penjualan. MLM berbeda dengan sistem penjualan lainnya. Dalam bisnis MLM, distributor multilevel tidak hanya berusaha menjual barang kepada konsumen secara eceran, tetapi juga mencari distributor lain untuk menjual produk (barang atau jasa) kepada konsumen.

Dengan kata lain, setiap distributor memiliki dua fungsi dasar (ganda), yaitu menjual produk (barang atau jasa) serta membangun jaringan distribusi melalui perekrutan distributor lainnya untuk juga menjual produk dan jasa perusahaan. Setiap distributor baru yang dibawa masuk ke dalam perusahaan, akan terdorong untuk mengajak distributor berikutnya ke dalam perusahaan. Hasilnya, seorang distributor yang aktif menjalankan fungsi ganda di atas akan membangun sebuah sub struktur berjenjang, yang dikenal dengan istilah jaringan downline. Setiap anggota di dalam jaringan downline tersebut juga memiliki kesempatan yang sama untuk membangun jaringan downline-nya sendiri.

Setiap anggota mandiri (distributor) akan mendapatkan komisi dari penjualan yang dilakukannya sendiri dan juga mendapatkan sebagian kecil

komisi dari penjualan yang dilakukan oleh para distributor di jaringan downlinenya. Selain itu, biasanya tersedia berbagai bonus kinerja (performance bonus) dan hadiah berupa royalty bonus apabila volume penjualan pribadi maupun grup downline-nya mencapai level tertentu. Ketentuan ini sebagaimana diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia bahwa komisi adalah imbalan yang diberikan perusahaan MLM kepada mitra usaha yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata sesuai volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau jasa, baik secara pribadi maupun jaringannya. Sedangkan bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha karena berhasil melebihi target penjualan barang dan atau jasa yang ditetapkan perusahaan MLM.

Dengan demikian, komisi yang diberikan dalam bisnis MLM dihitung berdasarkan banyaknya jasa distribusi yang otomatis terjadi jika bawahan melakukan pembelian barang. Upline akan mendapatkan bagian komisi tertentu sebagai bentuk balas jasa atas perekrutan bawahan. Sedangkan harga barang yang ditawarkan di tingkat konsumen adalah harga produksi ditambah komisi yang menjadi hak konsumen karena secara tidak langsung telah membantu kelancaran distribusi.<sup>135</sup>

Program-program MLM telah mengalami peningkatan terus-menerus sejak tahun 1980-an, dikarenakan bisnis MLM ini menawarkan peluang memperoleh pendapatan yang tinggi melalui prinsip-prinsip penggandaan usaha. Efayanti mengungkapkan beberapa kelebihan bisnis MLM, di antaranya adalah sebagai berikut: (1) setiap orang dapat melakukannya; (2) nyaris tanpa resiko; (3) tidak ada atasan; (4) pelatihan nasional dan bantuan dari perusahaan yang diberikan dalam bentuk buku pegangan, seminar dan rapat; (5) waktu yang diinvestasikan sekarang, berguna di kemudian hari; (6) rasa aman karena ada sistem pembagian bonus dan royalti ahli warisnya; (7) bisnis siap pakai dan siap dijalankan; (8) tidak ada wilayah yang membatasi daerah operasi para distributor; (9) modal yang diperlukan untuk memulai bisnis sangat kecil yaitu hanya membayar formulir pendaftaran dan produk perusahaan; (10)

---

<sup>135</sup> Anita Rahmawaty, *Bisnis Multi Level Marketing Dalam Perspektif Islam, Equilibrium*, Vol. 2, No. 1, Juni 2014, hal. 73-74.

mendapatkan penghasilan sesuai dengan penjualan dan pembinaan jaringan yang dikembangkan.<sup>136</sup>

Model bisnis MLM Tiens ini membuat masyarakat dengan mudah untuk bergabung sebagai member dan secara langsung mereka juga telah mendapatkan pekerjaan dan dapat terhindar dari pengangguran. Untuk mendapatkan pendapatan dari penjualan produk MLM Tiens Syariah ini rukun jual beli adalah hal yang paling mutlak yang harus dipenuhi.

Jual beli adalah suatu perjanjian yang dilakukan oleh kedua belah pihak dengan cara sukarela sehingga keduanya dapat saling menguntungkan, maka akan terjadi pertukaran hak milik secara tetap dengan jalan yang dibenarkan oleh agama dengan cara memenuhi rukun-rukun dalam jual beli menurut jumbuh ulama sebagai berikut:<sup>137</sup>

1. Orang yang melakukan akad (penjual dan pembeli). Dalam hal melakukan akad ini adalah orang yang berbeda, artinya seseorang tidak boleh bertindak sebagai penjual dan pembeli dalam waktu yang bersamaan.
2. Shigat (lafal ijab dan qabul). Orang yang mengucapkan akad haruslah sudah akil baligh dan dilakukan dalam satu majlis.
3. Ada barang yang diperjual belikan. Artinya barang yang dijual belikan harus ada manfaatnya, milik seseorang, dapat diserahkan dalam akad berlangsung.
4. Ada nilai tukar pengganti. yaitu harga yang disepakati harus jelas dan dapat diserahkan waktu akad.

Untuk mendapatkan penghasilan dari perekrutan jaringan seorang distributor MLM Tiens Syariah juga harus memperhatikan akad kerja sama yang dilakukan. Berdasarkan pasal 1320 kitab Undang-Undang Hukum Perdata untuk sahnya suatu perjanjian diperlukan empat syarat yaitu:<sup>138</sup>

1. Sepakat dengan perjanjian yang mengikat dirinya
2. Cakap untuk membuat suatu perjanjian
3. Mengenai suatu hal tertentu

---

<sup>136</sup> *Ibid.*, hal. 76.

<sup>137</sup> Komarudin U. Tianshi Dalam Perspektif Fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional), (Yogyakarta: PT. Nuansa Pilar Media, hal. 120-121.

<sup>138</sup> *Ibid.*, hal. 122.

4. Suatu sebab yang halal.

Syarat yang pertama dinamakan syarat-syarat subyektif, yaitu mengenai orang yang melakukan perjanjian, sedangkan dua syarat yang terakhir dinamakan syarat obyektif karena mengenai perjanjian. Orang yang melakukan perjanjian harus cakap menurut hukum, yaitu setiap orang yang sudah dewasa atau akil baligh dan pikirannya sehat. Dalam pasal 1330 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata disebut orang-orang yang tidak cakap dalam membuat perjanjian adalah: a) orang yang belum dewasa, 2) mereka yang ditaruh dibawah pengampuan, dan 3) orang perempuan dalam hal yang ditetapkan oleh undang-undang, dan semua orang yang dilarang oleh Undang-Undang dalam perjanjian tertentu.<sup>139</sup>

Dalam sebuah transaksi perlu dibuat sebuah kontrak perjanjian kerjasama secara tertulis yang disepakati oleh kedua belah pihak. sebagai sebuah perusahaan, Tiens Syariah mengeluarkan sebuah bentuk perjanjian untuk transaksi kerjasama secara riil antara distributor dengan perusahaan sebagaimana berikut ini:<sup>140</sup>

1. Saya benar berusia 17 tahun dengan kewarganegaraan Indonesia dengan ini saya mendaftarkan diri sebagai salah satu distributor Tiens Indonesia dengan membayar uang keanggotaan dan mencakup starter kit.
2. Selama menjadi distributor Tiens Indonesia, saya wajib mengikuti program dan rencana pemasaran Tiens Indonesia, baik dari kebijakan prosedur, peraturan serta kebutuhan yang mana dapat diubah sewaktu-waktu oleh Tiens Indonesia.
3. Saya wajib mengisi dan melaporkan kepada Direktorat Jendral Pajak dan membayar kewajiban pajak saya terkait dengan kegiatan saya sebagai distributor Tiens Indonesia.
4. Saya juga wajib menunaikan kewajiban membayar zakat sesuai dengan ketentuan syariah, manakala komisi/bonus yang saya terima telah mencukupi.

---

<sup>139</sup> *Ibid.*, hal. 123.

<sup>140</sup> *Form Pendaftaran Aplikasi dan Perjanjian Distributor*

5. Saya mengerti bahwa saya bertindak secara independen, dan bukan pegawai dari Tiens Indonesia dan saya tidak berwenang untuk bertindak atas nama atau untuk kepentingan Tiens Indonesia, baik terhadap kegiatan, pemegang saham, kegiatan kerja, direksi dan pegawainya.
6. Saya tidak dapat menggunakan nama Tiens Indonesia, baik tanda logo, tanda pelayanan dimanapun tanpa izin terlebih dahulu dari Tiens Indonesia.
7. Saya tidak diperbolehkan membuat pernyataan yang mempengaruhi atau memberikan penjelasan yang berlawanan tentang Tiens kepada pihak manapun.
8. Saya tidak akan menyatakan kepada para distributor lain mengenai spesifikasi jaringan yang akan terbentuk atau tingkatan pendapatan yang akan didapatkan dari program bisnis Tiens Indonesia.
9. Saya tidak boleh menggunakan bantuan penjualan yang lain atau memasok spanduk selain yang dikeluarkan oleh Tiens Indonesia.
10. Saya tidak boleh mengganti isi produk atau kemasan tanpa ada izin tertulis dari Tiens Indonesia.
11. Saya akan memasarkan produk Tiens Indonesia secara jujur, lengkap dan jelas. Saya tidak akan melakukan kesalahan dalam menjelaskan semua produk Tiens Indonesia. Dimasa yang akan datang saya akan mengutarakan Tiens Indonesia berkomitmen terhadap *Quality Control*.
12. Saya memahami dan setuju bahwa Tiens 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 Indonesia, apapun yang bertentangan dengan peraturan perundang-undangan Republik Indonesia yang telah ditetapkan oleh Tiens Indonesia.
13. Saya memahami dan bersedia memenuhi syarat keaktifan distributor Tiens Indonesia seperti yang tercantum dalam starter kit.
14. Saya memahami dan mematuhi peraturan kode etik Tiens Indonesia yang berlaku wajib.

15. Apabila pihak kedua karena sesuatu dan lain sebab tidak dapat melanjutkan perjanjiannya, maka perjanjian ini akan beralih secara otomatis kepada Kantor Cabang Tiens Indonesia.

Selain dengan menggunakan strategi seperti di atas, ternyata ada juga beberapa orang yang ketika ditawarkan sebuah produk dan bisnis *Multi Level Marketing* Tiens Syariah hanya mau sebagai konsumen produk saja dan tidak mau bergabung/menjalankan bisnisnya. Dengan kondisi yang seperti ini akhirnya juga membuat distributor *Multi Level Marketing* Tiens Syariah mengembangkan strategi lain yang digunakan secara khusus untuk melakukan penjualan produk saja kepada konsumen tanpa mengajak konsumen tersebut bergabung menjalankan bisnisnya. Salah satu strateginya adalah dengan melakukan penjualan dengan menggunakan platform media sosial atau biasa disebut dengan penjualan secara online.

Dalam melakukan penjualan secara online ini beberapa distributor Tiens Syariah yang ada di Kabupaten Tulungagung banyak yang menggunakan whatsapp sebagai media utama. Selain itu banyak distributor yang melengkapinya dengan menggunakan facebook dan juga instagram. Secara garis besar cara untuk berjualan produk Tiens Syariah menggunakan media sosial yang sering digunakan adalah dengan cara berbagi tips-tips seputar kesehatan di media sosial. Ada juga beberapa distributor yang memang secara aktif berfokus dalam melakukan penjualan di media sosial dengan cara membuat *Salles Funnel* menggunakan whatsapp.

Cara ini biasanya dimulai dengan mengumpulkan *leads* ataupun *database* calon pembeli. Dari *database* yang terkumpul nantinya akan disegmentasikan berdasarkan temperatur nya. Ada database yang bertipe *cold market*, *warm market* dan *hot market*. Berdasarkan segmentasi yang sudah dilakukan selanjutnya distributor akan membuat konten marketing sesuai dengan temperatur marketnya. Konten marketing untuk masing-masing temperatur market akan dibedakan. Hal ini dikarenakan temperatur market menunjukkan apakah market tersebut siap untuk diberikan penawaran terhadap produk atau belum. Untuk market yang masih di temperatur *cold market* biasanya akan diberikan edukasi terlebih dahulu tentang manfaat produk dan

lain-lain. Intinya distributor harus menguasai skill untuk mengubah temperatur dari *cold market* menjadi *hot market* supaya hasil penjualan yang dilakukan bisa maksimal.

Untuk membantu distributor melakukan penjualan produk maupun perekrutan jaringan bisnis Tiens Syariah, perusahaan sering mengadakan pelatihan-pelatihan untuk meningkatkan kualitas distributor. Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada member Tiens didapati bahwa bahwa perusahaan *Multi Level Marketing* Tiens Syariah sering memberikan program-program pelatihan dan seminar baik *online* maupun *offline* melalui Support System One Vision baik dalam skala kecil seperti seminar di masing-masing wilayah maupun skala besar seperti seminar nasional dan internasional.<sup>141</sup> Pelatihan dan seminar yang beragam seperti pelatihan tentang pengetahuan produk dan kesehatan, *leadership*, *public speaking* dan lain-lainnya ini sangat membantu distributor/member Tiens Syariah untuk mampu menggali potensi diri secara lebih mendalam, membantu dalam meningkatkan skill bagi para distributor/member Tiens Syariah.

Hal tersebut dilakukan karena keberhasilan dari sebuah bisnis *Multi Level Marketing* tidak terlepas dari adanya peranan sebuah support system yang memberikan wadah bagi para distributornya untuk belajar dan mengembangkan usahanya. Support system pada perusahaan *Multi Level Marketing* Tiens Syariah memberikan banyak pelatihan-pelatihan atau training dan pengalaman dari orang-orang yang telah berhasil. Adanya peran dari sebuah support system dari perusahaan *Multi Level Marketing* juga bisa dijadikan pedoman bagi para distributor untuk menjalankan bisnis *Multi Level Marketing*. Support system tersebut juga dijadikan sebuah acuan yang kuat bagi para distributor *Multi Level Marketing* Tiens Syariah tidak terkecuali distributor yang berada di Kabupaten Tulungagung sehingga perkembangan usaha para distributor terus meningkat di tengah paradigma masyarakat yang masih awam dan trauma terhadap bisnis yang menggunakan system *Multi Level Marketing*.

---

<sup>141</sup> Lihat kembali hasil wawancara di Bab IV dengan Member MLM Tiens Syariah, Tanggal 20 Agustus 2020 pukul 18.30 WIB

Onevision adalah sebuah support system perusahaan *Multi Level Marketing* Tiens di Indonesia yang didirikan pada akhir tahun 2004, begitu pula support system tersebut digunakan di Kabupaten Tulungagung khususnya. Onevision disusun oleh para distributor secara terpadu berdasarkan pengalaman-pengalaman dari orang-orang (*leader*) yang telah berhasil membangun aset yang sehat di bisnis *Multi Level Marketing* Tiens Syariah.

Onevision sebagai organisasi pendukung yang akan membantu membangun dan mengembangkan aset para distributor Tiens Syariah. Metode dan program-program dari Onevision telah terbukti membantu banyak distributor menjadi pengusaha profesional yang memiliki banyak jaringan atau grup diseluruh Indonesia, maupun berkembang sampai ke manca negara. Onevision yang merupakan sebuah organisasi pendukung telah menyelenggarakan berbagai kegiatan pendidikan dan pelatihan untuk mendukung perkembangan usaha para distributornya. Selain berupa pendidikan onevision juga memberikan penghargaan berupa reward kepada para distributornya yang berprestasi dalam mengembangkan bisnis Tiens di luar reward yang diberikan oleh perusahaan Tianshi dengan tujuan untuk lebih membangkitkan semangat para distributornya. Cara kerja Onevision telah terbukti hasilnya, bisa dilihat dari banyaknya reward dan special reward Tiens yang telah diraih leader-leader, dan dalam waktu singkat juga telah ekspansi ke luar negeri termasuk Malaysia, Hongkong, Vietnam, dan lain-lain.

One Vision memiliki Visi “*One Heart One Future*” yang bermakna seluruh support system bersatu di dalam Onevision dan meraih sukses bersama Tiens. Onevision ingin menggabungkanseluruh pemikiran dan semangat – semangat Para Distributor Tiens yang ada di Indonesia maupun mancanegara untuk bergabung pada satu *Support System* dalam meraih masa depan yang gemilang bersama Tiens.

Inisiator Onevision seperti sadar akan kemunculan babak baru kemajuan dalam dunia *Multi Level Marketing* yang kemudian mendorong mereka merasa perlu memberikan pendidikan serta wadah bagi para distributor yang selama ini tidak memiliki pedoman bagi para distributor untuk menjalankan bisnis *Multi Level Marketing* Tiens Syariah. Adapun Misi dari Onevision adalah untuk

mewujudkan visi mereka adalah dengan menyelenggarakan program – program. Program Onevision akan memberikan pendidikan dan pelatihan yang sistematis untuk mencapai kesuksesan pada lima aspek kehidupan, yaitu:

1. Sukses Materi. Materi adalah ukuran umum untuk menilai kesuksesan, jadi orang sukses identik dengan penghasilan yang besar. Kehidupan orang sukses secara materi memang berada di atas rata-rata, namun sukses materi saja tidak cukup.
2. Sukses Keluarga. Sulit diterima jika seseorang sukses materi tetapi keluarganya berantakan. Boleh saja seseorang punya penghasilan yang besar tetapi keluarga kurang harmonis atau tidak ada waktu bagi keluarga karena sibuk berbisnis. Jadi orang sukses harus mempunyai time freedom untuk keluarganya.
3. Sukses Sosial. Sebagai makhluk sosial manusia membutuhkan pergaulan dengan manusia lain. Kehidupan sosial yang baik akan menjadi penyeimbang untuk menciptakan kehidupan yang lebih berarti.
4. Sukses Kesehatan. Karena sehat adalah aset utama bagi manusia, maka dari itu kesehatan adalah poin utama yang harus dijaga untuk mencapai kesuksesan-kesuksesan yang lainnya.
5. Sukses Spiritual/Rohani. Tidak ada ari sebuah kesuksesan seseorang jika mengabaikan sisi spiritual. Karena semakin tinggi kesuksesan seseorang semakin besar pula godaannya. Maka dari itu sukses dalam hal spiritual akan membuat seseorang sadar diri bahwa semua yang didapatkan adalah titipan dari Tuhan YME untuk digunakan sebaik-baiknya dalam hal kebaikan.<sup>142</sup>

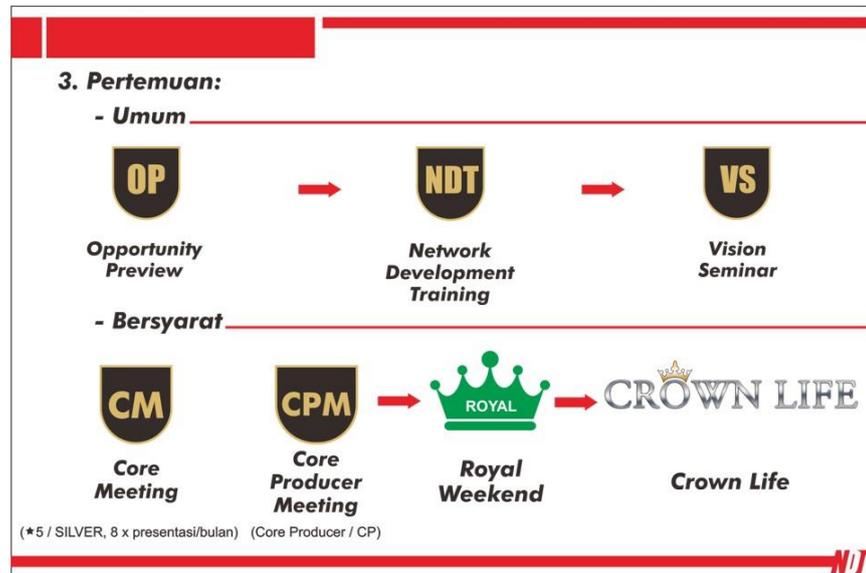
Seminar dan pelatihan yang sering diadakan oleh Tiens Syariah dan Support System One Vision Edukasi dibedakan menjadi 2, yaitu pertemuan umum dan pertemuan bersyarat. Untuk pertemuan umum ini bisa dihadiri oleh distributor Tiens Syariah maupun orang lain yang belum bergabung untuk mendapatkan informasi bisnis secara lebih mendalam seperti acara seperti: OP (*Opportunity Preview*), GOP (*Grand Opportunity Preview*), NDT (*Network Development Training*), VS (*Vision Seminar*). Sedangkan pertemuan bersyarat

---

<sup>142</sup> <https://onevision.web.id/faq>, diakses pada 25 Oktober 2021 Pukul 23:33 WIB.

adalah pertemuan khusus yang hanya dihadiri oleh distributor-distributor Tiens Syariah yang memenuhi kualifikasi seperti: CM (*Core Meeting*), CPM (*Core Producer Meeting*), *Royal weekend* dan *Crown Life*.

**Gambar 5.2**  
**Pertemuan Umum & Pertemuan Bersyarat**



Selain menyediakan pelatihan dan juga seminar untuk meningkatkan kualitas distributor Tiens Syariah, One Vision juga mempunyai strategi khusus yaitu 7 langkah sukses, 7 kebiasaan sukses dan 3 prinsip dasar sebagai berikut:<sup>143</sup>

7 Langkah Sukses One Vision merupakan rangkuman dari langkah-langkah sukses yang telah dilalui leader-leader besar Tiens Syariah, 7 Langkah sukses ini terdiri dari:

1. Impian dan Sikap Positif
2. Memakai Produk
3. Membuat Daftar Nama
4. Membuat Janji Bertemu
5. Presentasi
6. Tindak Lanjut/ Follow Up
7. Alat Bantu Berupa: Pertemuan/Seminar, Starter Pack (Panduan Menjalankan Bisnis Tiens Syariah, dan Net.P (Audio Pembelajaran)

<sup>143</sup> <https://onevision.web.id/>, diakses pada 26 Oktober 2021 Pukul 00:39 WIB.

Selain 7 Langkah Sukses One Vision, masih ada lagi 7 Kebiasaan Sukses yang merupakan rangkuman dari kebiasaan-kebiasaan yang dilakukan oleh leader-leader Tiens Syariah yang sudah sukses sebagai berikut:

1. Memiliki dream book dan menambah terus daftar nama prospek
2. Rutin memakai produk Tiens dan melayani minimal 10-20 pelanggan setiap bulan
3. Presentasi minimal 15x per bulan
4. Membaca buku positif minimal 15 menit per hari
5. Mendengarkan minimal 1 audio net.p One Vision setiap hari
6. Hadir di setiap pertemuan One Vision dan pertemuan yang direkomendasikan oleh Upline Crown Anda
7. Menjadi Good Team Player

Strategi selanjutnya adalah 3 Prinsip Dasar dalam menjalankan Bisnis MLM Tiens Syariah, yaitu:

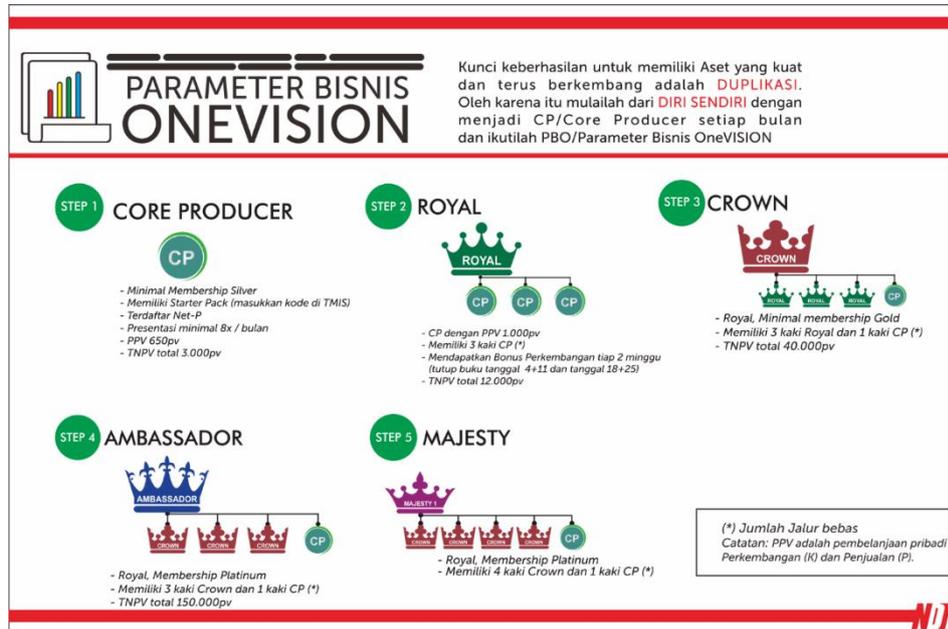
1. Edifikasi (Promosikan perusahaan dan produk tiens, serta upline anda)
2. Konsultasi (Konsultasikan bisnis ke Upline aktif anda minimal sebulan sekali)
3. No Crosslining (Tidak saling membicarakan bisnis dengan orang lain yang tidak satu tim)

Yang terakhir selain pelatihan/seminar dan strategi 7 langkah, 7 kebiasaan dan 3 prinsip dasar dalam menjalankan bisnis MLM Tiens Syariah, support system One Vision juga menyediakan parameter untuk mengetahui kesehatan bisnis yang dijalankan oleh distributor Tiens Syariah, parameter tersebut disebut dengan PBO (Parameter Bisnis One Vision).<sup>144</sup> Dengan adanya berbagai macam pelatihan/seminar dan strategi 7 langkah, 7 kebiasaan dan 3 prinsip dasar serta parameter bisnis One Vision (PBO) ini telah melahirkan banyak pengusaha-pengusaha baru di Indonesia.

---

<sup>144</sup> <https://onevision.web.id/>, diakses pada 26 Oktober 2021 Pukul 00:55 WIB.

**Gambar 5.3**  
**Parameter Bisnis Onevision (PBO)**



**B. Hasil Penerapan Strategi Penjualan Produk *Multi Level Marketing* (MLM) Tiens Syariah Di Kabupaten Tulungagung**

Denga berbagai macam strategi yang dikembangkan oleh masing-masing distributor *Multi Level Marketing* (MLM) Tiens Syariah dan strategi yang telah disediakan oleh *Support System* Onevision bertujuan supaya perkembangan bisnis distributor Tiens Syariah semakin baik dan memberikan hasil yang maksimal untuk kesejahteraan distributor. Pemberian hasil kinerja baik itu berupa bonus dari perkembangan jaringan ataupun bonus dari penjualan produk Tiens Syariah termuat dalam *marketing plan* yang sudah ditetapkan oleh Tiens Syariah dan sudah disetujui saat distributor menandatangani formulir pendaftaran.

Hal ini sesuai dengan hasil penelitian seperti yang diungkapkan oleh distributor bahwa *Marketing Plan* Tiens Syariah bisa menjadi daya tarik tersendiri untuk bergabungnya distributor. Berdasarkan yang disampaikan distributor Tiens Syariah dalam hasil wawancara diketahui bahwa seorang distributor bisa mendapatkan hasil berdasarkan penjualan produk secara langsung kepada konsumen yaitu berupa keuntungan dari harga beli dan harga

jual yang mereka dapatkan yang berkisar 5%-20% dan juga dari 7 jenis bonus yang bisa didapatkan oleh distributor sesuai dengan ketentuan perusahaan Tiens Syariah. Hasil yang didapatkan distributor Tiens Syariah ada yang berupa materi maupun non materi. Hasil dalam bentuk materi yang didapatkan seperti penghasilan dari penjualan maupun bonus yang diberikan Tiens Syariah. Ada juga reward seperti logam mulia, motor dan laptop, serta jalan-jalan keluar negeri secara gratis yang diberikan oleh Tiens Syariah kepada distributor yang berprestasi. Selain itu ada juga hasil yang berupa non material seperti pengembangan diri yang didapatkan oleh para distributor. Pengembangan diri yang didapatkan berupa ilmu tentang *public speaking*, *leadership* dan lain-lain yang diperoleh dari pelatihan-pelatihan yang sering diadakan oleh perusahaan Tiens Syariah dan juga support system One Vision.<sup>145</sup>

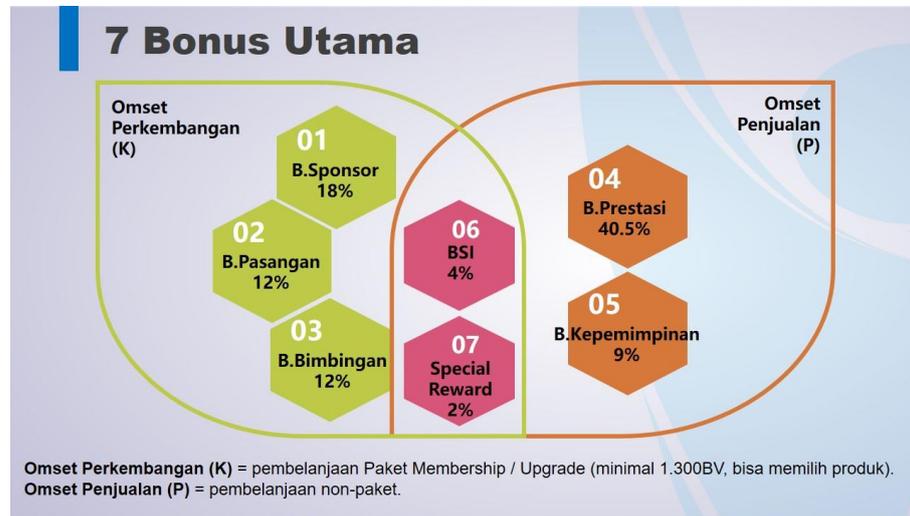
*Marketing plan* Tiens Syariah menggunakan system *hybrid* yaitu gabungan antara system *binary plan* dan *matahari*. System ini telah mendapatkan sertifikasi syariah dari MUI sehingga memberikan rasa aman bagi distributor yang menjalankan bisnis Tiens Syariah. Dari system *marketing plan* ini distributor Tiens Syariah bisa mendapatkan bonus dari omset perkembangan dan omset penjualan. Omset perkembangan adalah omset yang diperoleh distributor dari pengembangan jaringan bisnisnya melalui orang yang melakukan pembelian paket produk membership/upgrade minimal 1300bv / poin. Omset perkembangan ini dihitung setiap minggu, dalam 1 bulan akan dibagi menjadi 4 periode minggu dan tutup buku setiap minggunya adalah di tanggal 4-11-18-27 bulan tersebut. Bonus tutup buku tanggal 4 dan 11 akan dibagikan pada tanggal 30 bulan tersebut dan bonus tutup buku tanggal 18 dan 27 akan dibagikan tanggal 16 bulan berikutnya. Sedangkan omset penjualan adalah omset yang diperoleh distributor dari pembelian produk non paket. Omset penjualan ini dihitung setiap bulan dengan tutup buku tanggal 27 bulan tersebut. Bonus dari omset penjualan akan dibagikan pada tanggal 16 bulan berikutnya. Jadi distributor dalam 1 bulan akan menerima 3x pemberian bonus, yaitu tanggal 16 akan mendapatkan 2 bonus yaitu bonus perkembangan tutup

---

<sup>145</sup> Lihat kembali hasil wawancara di nan IV dengan Member MLM Tiens Syariah, Tanggal 20 Agustus 2020 pukul 18.30

buku tanggal 18 dan 27, serta bonus penjualan. Sedangkan tanggal 30 distributor akan mendapatkan bonus perkembangan dari tutup buku tanggal 4 dan 11.<sup>146</sup>

**Gambar 5.4**  
**7 Bonus Utama Tiens Syariah**



Untuk bisa mendapatkan 7 bonus utama Tiens Syariah ini ada persyaratan yang harus dipenuhi oleh distributor. Distributor baru harus bergabung dengan membeli paket *Starter Kit* dan *Paket Membership*. Pembelian paket membership ini bertujuan agar *new distributor* mendapatkan persentase bagi hasil berdasarkan *paket membership* yang diambil.

**Gambar 5.5**  
**Starter Kit dan Paket Membership Tiens Syariah**



PAKET MEMBERSHIP	BV	HARGA	DISKON PRODUK
BRONZE	1.300	± Rp 1,7 juta	-
SILVER	2.600	± Rp 3,4 juta	5%
GOLD	5.200	± Rp 6,8 juta	8%
PLATINUM	10.400	± Rp 13,6 juta	15%

Setelah bergabung menjadi distributor resmi dan membeli paket membership Tiens Syariah, maka seorang distributor baru akan mendapatkan persentase bagi hasil yang akan digunakan sebagai perhitungan dari 7 jenis bonus utama yang akan diberikan perusahaan Tiens Syariah kepada distributor.

<sup>146</sup> <https://onevision.web.id/>, diakses pada 26 Oktober 2021 Pukul 00:55 WIB.

Dari 7 jenis bonus utama ini yang termasuk ke dalam bonus omset perkembangan ada 3 jenis bonus yaitu bonus sponsor, bonus pasangan dan bonus bimbingan. Syarat untuk mendapatkan bonus omset perkembangan ini seorang distributor harus sudah membeli paket membership. Untuk bonus pasangan dan bimbingan distributor harus memenuhi *personal poin value* (PPV) senilai 260PV, sedangkan untuk bonus sponsor tidak ada syarat *personal poin value* (PPV).

**Gambar 5.6**  
**Bonus Omset Perkembangan**



1. Bonus Sponsor. Adalah bonus yang didapatkan oleh distributor Tiens Syariah ketika merekrut anggota distributor baru. Bonus akan dihitung berdasarkan persentase dari paket membership yang diambil dan dikalikan omset poin distributor yang baru bergabung. Untuk perhitungannya seperti gambar dibawah ini

**Gambar 5.7**  
**Bonus Sponsor Tiens Syariah**



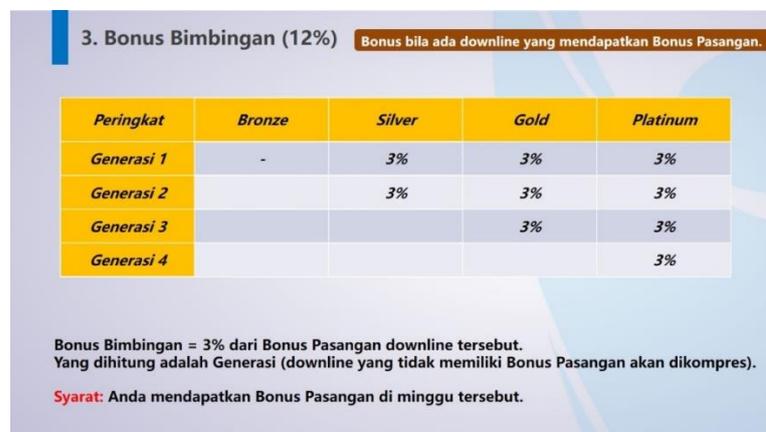
2. Bonus Pasangan. Adalah bonus yang didapatkan oleh distributor Tiens Syariah ketika memiliki minimal 2 kaki aktif untuk omset perkembangan. Persentase perhitungan bonus pasangan ini juga ditentukan oleh paket membership yang diambil oleh seorang distributor.

**Gambar 5.8**  
**Bonus Pasangan Tiens Syariah**



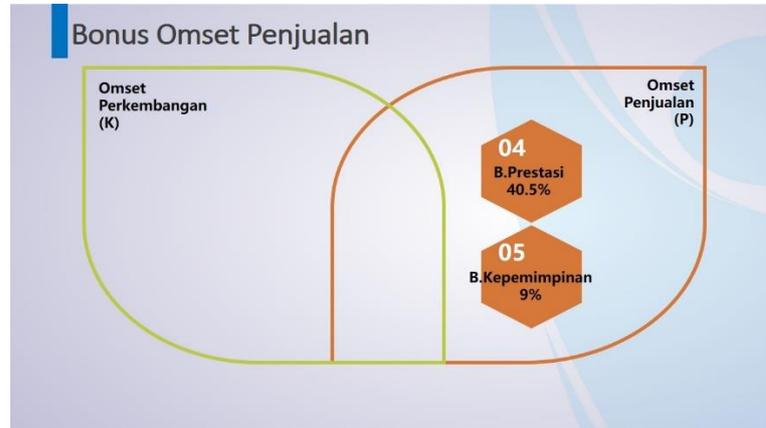
3. Bonus Bimbingan. Adalah bonus yang didapatkan oleh distributor Tiens Syariah ketika berhasil membimbing downline nya mendapatkan bonus pasangan. Syarat untuk mendapatkan bonus bimbingan ini adalah seorang distributor harus mendapatkan bonus pasangan di minggu tersebut.

**Gambar 5.9**  
**Bonus Bimbingan Tiens Syariah**



Selain bonus yang bisa didapat dari omset perkembangan, masih ada juga bonus yang bisa didapatkan oleh distributor Tiens Syariah dari omset perkembangan, yaitu bonus prestasi dan bonus kepemimpinan sebagai berikut:

**Gambar 5.10**  
**Bonus Omset Penjualan Tiens Syariah**



1. Bonus Prestasi. Adalah bonus yang didapatkan oleh distributor Tiens Syariah ketika melakukan pembelanjaan omset penjualan / pembelanjaan produk non paket. Bonus ini bisa didapatkan dari pembelanjaan pribadi dan dari selisih peringkat dengan grup. Untuk mendapatkan bonus ini ada beberapa syarat yang harus dipenuhi, seperti seorang distributor harus memenuhi kewajiban tutup poin pribadi sesuai dengan peringkat yang didapat.

**Gambar 5.11**  
**Bonus Prestasi Tiens Syariah**

**4. Bonus Prestasi (40,5%)**

- Bonus dari pembelanjaan pribadi Omset Penjualan.
- Bonus selisih peringkat.

Peringkat	*4	*5	*6	*7	*8	BL	SL	GL	DGL	DIR	EXDIR
Bonus Prestasi	-	10%	15%	21%	27/30%	34%	36%	38%	39%	40%	40,5%
PPV		260	260	975	1.300	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600
GPV						13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000
Syarat					(30% bila TNPV ≥ 39.000 PV)	2 Leg * 8 active	3 Leg * 8 active	4 Leg * 8 active	≥ 5 Leg * 8 active	4 Leg Active GL	4 Leg Active DIR
TNPV						TNPV 39.000 PV per leg * 8					

- Syarat PPV untuk bonus Omset Perkembangan & Omset Penjualan diambil angka tertinggi. Contoh: AA \*7 (PPV K=260, PPV P=975) maka syarat PPV=975. Bila AA belanja paket Upgrade 1.300 maka PPV=1.300 (terpenuhi)

- Syarat PPV dan GPV adalah wajib.

- Syarat TNPV / leg bila tidak terpenuhi maka akan mendapatkan bonus di peringkat bawahnya yang terpenuhi.

2. Bonus Kepemimpinan. Adalah bonus yang didapatkan oleh distributor Tiens Syariah ketika telah mencapai minimal peringkat bintang 8 dan

berhasil membantu grupnya mencapai peringkat bintang 8. Besarnya persentase bonus yang di dapat ditentukan oleh peringkat distributor. Syarat untuk mendapatkan bonus ini adalah seperti syarat untuk mendapatkan bonus prestasi di atas.

**Gambar 5.12**  
**Bonus Kepemimpinan Tiens Syariah**

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

Generasi	*8	BL	SL	GL	DGL	DIR	EXDIR
Syarat	PPV 1.300 GPV 10.400	Syarat sama seperti syarat Bonus Prestasi (PPV, GPV, dan syarat TNPV kaki *8 sesuai peringkat)					
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%

Untuk 2 bonus yang terakhir yaitu bonus sharing internasional dan special cash reward bisa didapatkan oleh seorang distributor Tiens Syariah melalui gabungan dari omset perkembangan dan omset penjualan seperti berikut:

**Gambar 5.13**  
**BSI dan Special Reward**



1. Bonus Sharing Internasional. Adalah bonus yang didapatkan ketika mencapai peringkat kehormatan internasional. Perhitungan bonus ini berdasarkan index kesehatan jaringan distributor Tiens Syariah. Syarat

untuk mendapatkan bonus ini adalah sama dengan syarat mendapatkan bonus prestasi.

**Gambar 5.14**  
**Peringkat Kehormatan Tiens Syariah**



**Gambar 5.15**  
**Bonus Sharing Internasional Tiens Syariah**

**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)					

2. Special Reward. Adalah bonus yang diberikan minimal kepada peringkat kehormatan internasional sesuai dengan ketentuan perusahaan Tiens Syariah.

**Gambar 5.16**  
**Bonus Special Reward Tiens Syariah**



Untuk pembagian Special Reward dari Tiens Syariah ini adalah secara berkala. Sampai akhir tahun 2020 berikut ini adalah jumlah penerima Special Reward Tiens Syariah:

- 1) 5.000-20.000 USD sejumlah 393 orang distributor Tiens Syariah
- 2) 25.000 USD sejumlah 102 orang distributor Tiens Syariah
- 3) 50.000 USD sejumlah 70 orang distributor Tiens Syariah
- 4) 100.000 USD sejumlah 32 orang distributor Tiens Syariah

**Gambar 5.15**  
**Penerima Special Reward Tiens Syariah**



Berdasarkan uraian dari 7 jenis bonus utama yang disediakan oleh perusahaan Tiens Syariah dapat kita ketahui bahwa potensi penghasilan yang bisa didapatkan oleh distributor Tiens Syariah sangat besar. Namun perlu digaris bawahi bahwa hal tersebut adalah potensi, artinya potensi ini bisa tercapai bisa juga tidak tercapai. Semua potensi yang diberikan pada akhirnya dikembalikan kepada distributornya sendiri apakah benar-benar ingin mendapatkan potensi tersebut atau tidak.

Banyak distributor Tiens Syariah yang sudah mendapatkan penghasilan yang bersumber dari 7 jenis bonus utama yang diberikan oleh Tiens Syariah. Salah satu factor yang menjadi penentu seorang distributor Tiens Syariah bisa meraih hasil dari 7 jenis bonus utama tersebut adalah apakah distributor tersebut menerapkan strategi yang telah dibuat oleh support system onevision. Strategi 7 langkah, 7 kebiasaan dan 3 prinsip dasar yang dibuat oleh support system onevision adalah rangkuman dari apa yang telah dikerjakan oleh leader-leader sukses di bisnis Tiens Syariah yang sudah terbukti. Artinya jika seorang distributor baru ingin sukses menjalankan bisnis Tiens Syariah dan mendapatkan hasil yang besar, maka mereka hanya perlu meniru cara kerja orang-orang yang sudah sukses sebelumnya.

Selain hasil yang besar bisa didapatkan dari menerapkan strategi 7 langkah, 7 kebiasaan dan 3 prinsip dasar yang disediakan oleh onevision, hasil yang didapatkan distributor juga sangat berbanding lurus dengan usaha yang dilakukan. Maksudnya adalah ketika seorang distributor menjalankan strategi 7 langkah, 7 kebiasaan dan prinsip dasar distributor tersebut harus konsisten menjalankannya. Karena dengan konsisten tersebut perkembangan bisnis yang dijalankan akan menemukan momentum dan asset bisnisnya akan segera terbentuk. Berbeda dengan distributor yang sama-sama menjalankan 7 langkah, 7 kebiasaan dan 3 prinsip dasar tapi tidak dilakukan secara konsisten biasanya perkembangan bisnis dan hasil yang didapatkan juga tidak akan sebesar yang menjalankan secara konsisten.

Hasil yang dapat diterima distributor Tiens Syariah adalah hasil yang adil sesuai dengan marketing plan. Artinya siapa yang seruis menjalankan mereka yang akan mendapatkan kesuksesan dan hasil yang lebih banyak. Untuk

mendapatkan hasil di bisnis Tiens Syariah tidak tergantung tentang siapa yang bergabung terlebih dahulu maka dia akan sukses terlebih dahulu. Banyak distributor yang bergabung lebih dulu tapi mendapatkan hasil yang lebih kecil dari yang bergabung belakangan. Hal ini adalah salah satu poin yang membuat Tiens Syariah mendapatkan sertifikasi syariah dalam segi bisnis oleh MUI.

Salah satu hal yang dapat mempengaruhi hasil yang di dapatkan oleh distributor Tiens Syariah adalah jenjang peringkat yang didapatkan distributor. Semakin tinggi peringkat maka potensi persentase bagi hasil yang didapatkan juga semakin banyak. Terlebih lagi di bisnis Tiens Syariah ini peringkat downline bisa mendahului upline. Artinya seperti pembahasan di atas tadi bahwa bisnis Tiens Syariah ini memberikan hasil kepada distributor sesuai dengan kinerja yang dilakukan distributor, bukan berdasarkan siapa yang bergabung lebih dulu.

Seperti yang terjadi kepada distributor Tiens Syariah yang ada di Kabupaten Tulungagung, banyak downline yang peringkatnya sama dengan upline nya bahkan ada yang downline yang peringkatnya mendahului upline nya. Berdasarkan dari wawancara yang dilakukan, hasil yang diterima oleh distributor Tiens Syariah di Kabupaten Tulungagung juga bervariasi tidak hanya bergantung pada peringkat.

Banyak distributor di Kabupaten Tulungagung yang telah mendapatkan hasil dari menjalankan bisnis Tiens Syariah ini dengan berbagai macam latar belakang. Ada yang seorang mantan karyawan, ada petani, mahasiswa, ibu rumah tangga, bidan dan lainnya yang mendapatkan tambahan penghasilan. Banyak dari distributor yang awalnya menjalankan bisnis Tiens Syariah ini hanya sebagai pekerjaan atau bisnis sampingan, akan tetapi setelah mereka mendapatkan hasil yang cukup besar dan melebihi pendapatan mereka sebelumnya akhirnya banyak yang memutuskan untuk menjalankan bisnis Tiens Syariah ini sebagai pekerjaan utama.