

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Gambaran umum jual beli database supplier toko online studi kasus group *telegram* “Bisnis Millenial”

Penelitian ini dilakukan di sosial media Telegram yang merupakan sebuah aplikasi layanan pengirim pesan instan multiplatform berbasis *awan* yang bersifat gratis dan nirlaba untuk perangkat telepon seluler (*Android, iOS, Windows Phone, Ubuntu Touch*) dan sistem perangkat komputer (*Windows, OS X, Linux*). Para pengguna dapat mengirim pesan dan bertukar foto, video, stiker, audio, dan tipe berkas lainnya.

a) Database supplier toko online

Jual beli database supplier sudah ada sejak tahun 2013, awalnya bernama Pin Konveksi. Bisnis database ini lahir dari seseorang yang bernama Megasyahida. Mengingat pasar online mulai marak hadir di Indonesia, maka ia berinisiatif untuk memanfaatkannya dengan cara mengumpulkan kontak-kontak supplier tangan pertama. Bisnis yang marak di media sosial seperti facebook dan instagram ini biasanya diperuntukan bagi pelajar, mahasiswa dan ibu rumah tangga. Bisnis database merupakan transaksi jual beli dimana produk dalam bisnis ini berupa data, dan didalam data tersebut berupa informasi

nama, nomor handphone, email, maupun alamat supplier toko online (*firs hand*).Barang-barang toko online yang dimaksud adalah baju, tas, sepatu, *skincare*, jaket, dan barang-barang kebutuhan lainnya seperti yang sedang *tren* saat ini. Data kontak yang digunakan sebagai objek jual beli dalam bisnis ini dimanfaatkan dengan cara digunakan sendiri oleh pembeli dan untuk dijual kembali.

Dengan adanya kontak-kontak tersebut akan memudahkan pembeli untuk membuka usaha *online shop* dengan membeli produk langsung dari pabrik tangan pertama sehingga mendapatkan harga yang lebih murah, sedangkan maksud dari untuk dijual kembali adalah dengan cara menawarkan kepada masyarakat agar mau bergabung dengan bisnis database. Bisnis database dijalankan melalui media sosial *Telegram* dan memiliki beberapa group yang berisi para anggota bisnis database, diantaranya adalah group Class Bimbingan, group utama Millenial Class, group Tanya Jawab. Total keseluruhan anggota group “Bisnis Millenial” yaitu ada 76,852 anggota, sedangkan yang aktif/online yaitu ada 2,143 anggota.

Jumlah anggota pada kedua group tersebut setiap hari dapat berubah karena terdapat beberapa anggota lama yang meninggalkan group dan terdapat anggota baru yang masuk ke dalam group tersebut. Group- group tersebut dibuat oleh seorang yaitu Novi Dwiliyani selaku admin group “Bisnis Millenial”. Tujuan dibuatnya group-group tersebut tidak lain adalah untuk melakukan bimbingan sesama anggota

bisnis. Bimbingan yang di maksud adalah saling tukar pikiran atau saling *memberi* tips agar masing masing anggotamendapat keuntungan dari bisnis database.

Dalam group tersebut juga terdapat beberapa catatan note yang dibuat, yaitu berisi tentang penjelasan bisnis database, kalimat promosi dan cara merayu costumer agar ingin bergabung. Untuk meyakinkan banyak orang biasanya penekanan yang dilakukan oleh pelaku bisnis database adalah sebuah testimony.Hanya dengan modal kisaran 100ribu masyarakat dijanjikan dapat memperoleh keuntungan sampai jutaan perhari.

b) Cara Kerja Bisnis database supplier toko online

Adapun cara kerja bisnis database supplier toko online ini sebagai berikut :

1. Promosi

Para pelaku usaha melakukan promosi melalui media sosial yang ia punya seperti *Whatsapp, Line,Instagram, Facebook, Telegram*, yang dilakukan dengan cara promosi melalui foto yaitu maksudnya adalah menampilkan foto yang berisi gambar hasil keuntungan seperti gambar uang atau bukti-bukti tranferan yang sudah disediakan di group utama “Bisnis Millennial” di *chanel* testimony dan lengkap dengan *caption* kata-kata promosinya.Jadi para penjual database dapat meng *copy pastekata-kata* promosi tersebut dari group bisnis database dimana teks tersebut berbunyi “Bisnis ini

bukanlah bisnis *Multi Level Marketing* (MLM), bukan bisnis *money game*, tidak kejar target dan juga bukan bisnis penipuan serta bisnis ini 100% halal. Tujuan dari promosi adalah untuk mengajak orang agar berminat bergabung bisnis database dimana keuntungan dari jual file database ini adalah dengan mengajak orang *join*/bergabung. Contoh: Kamu jual database 50.000. 1 orang *join* x 50.000 = 50.000, 2 orang *join* x 50.000 = 100.000, 3 orang *join* x 50.000 = 150.000, dst.,

Pada intinya setiap ada calon pembeli yang ingin bergabung akan membayar ke pelaku bisnis database tersebut dan hasilnya 100% milik pelaku bisnis database dan tidak dibagi oleh *leader*/ penjual sebelumnya. Untuk harga jual file/ harga *join* database dari group dipatok dari harga minimal Rp. 50.000,00 dan maksimal Rp. 150.000,00. Tidak diperbolehkan menjual dibawah atau diatas harga tersebut, jika ketahuan akan di keluarkan/ di *kick* dari group secara permanen. Saat memposting bahan promosi database (foto testimoni) di sosial media harus dilakukan dengan konsisten setiap hari, contohnya : pagi posting 10 foto, siang posting 20 foto, dan sore/malam posting 10 foto.

2. Cara mendapatkan pembeli/ *customer*

Untuk mendapatkan calon pembeli atau *customer* yaitu sama yang dilakukan oleh *leader* atau penjual sebelumnya, maka yang harus dilakukan adalah menjelaskan dengan bahasa yang ramah dan

menggunakan kalimat ‘promo’ atau diskon agar calon pembeli lebih tertarik. Contohnya : “Promo khusus untuk yang join hari ini terakhir transfer hari ini jam 23.00 WIB” dari harga Rp. 150.000,00 menjadi Rp. 50.000,00. Selain itu biasanya pelaku usaha database melakukan *sharing* pengalaman ketika mengikuti bisnis database. Dengan meng *copy paste* bahan yang sudah disediakan oleh admin group untuk menarik calon pembeli serta menggunakan kalimat bahwa pelaku usaha sudah berpenghasilan dari bisnis tersebut, walau sebenarnya belum dengan tujuan agar calon pembeli semakin yakin.

3. Transaksi

Ketika calon pembeli/ *customer* yakin dan mau bergabung dengan bisnis database tersebut, maka terjadilah transaksi antara penjual dan pembeli. Transaksi bisa dilakukan dengan berbagai cara yaitu dengan melalui ATM/ PULSA/ DANA/ OVO/ GOPAY/ COD langsung, dan lain-lain. Harga yang ditawarkan sesuai keinginan dari penjual dengan nilai minimal dan maksimalnya sudah ditentukan oleh admin group bisnis database.

4. Dokumentasi Bukti Pembayaran

Ketika penjual berhasil mendapatkan anggota baru, maka secara otomatis penjual tersebut menjadi *upline* yang biasa disebut *leader*, sedangkan anggota baru tersebut menjadi *downline* atau biasa disebut *member* dari penjual. Sebagai bukti bahwa Erna adalah

anggota baru yang bergabung melalui Charisa, maka Charisa harus mendokumentasikan bukti pembayaran. Apabila transaksi dilakukan secara langsung, maka dokumentasi bisa dilakukan dengan cara foto bersama dengan memegang uang pembayaran, sedangkan apabila transaksi dilakukan secara tidak langsung, maka dokumentasi dilakukan dengan cara mengirim foto bukti transferan hasil pembayaran.

5. Mengundang pembeli ke dalam group

Setelah terjadinya transaksi antara penjual dan pembeli database maka pembeli yang telah menjadi anggota atau *member* ia berhak untuk digabungkan dalam group bisnis database. Contohnya setelah Erna melakukan pembayaran kepada Charisa, maka Charisa harus mengundang atau memasukan kontak Erna ke dalam group bisnis database untuk mendapatkan bimbingan dalam menjalankan bisnis tersebut. Charisa juga berkewajiban membimbing Erna hingga memperoleh pendapatan dari bisnis tersebut.

2. Praktek Jual Beli Database Supplier Toko Online Secara Berantai di group *Telegram* “Bisnis Millenial”

Peneliti melakukan penelitian dan wawancara dengan berbagai pihak yang berhubungan untuk mengetahui pandangan fiqh muamalah terhadap jual beli database supplier toko online secara berantai di group telegram “Bisnis Millenial” agar mendapat data dan informasi yang lengkap, jelas serta mendalam. Peneliti mewawancarai admin group, dan beberapa *member*/pelaku usaha bisnis database yang berada di dalam group “Bisnis Millenial” yaitu Iqbal owner dari @iball.business.id, Ruroh owner dari @olshop_serba_murah, Lia Melia, Richa Mayliza, Siti Khofifatun Fain, Charisa Moyasaroh, Erna Febriani, Amanda Ciquita, Malika Juita dan Zaky.

Jual beli database supplier ini memiliki daya tarik bagi masyarakat khususnya kaum muda yang menekuni bisnis online karena hanya bermodalkan *gadget*, data internet dan juga testimoni bisnis sudah dapat dijalankan. Seperti yang dikatakan oleh Iqbal :

Saya kebetulan sangat suka menjalankan bisnis online di sosial media Instagram, dan saya melihat prospek yang bagus terhadap jual beli database supplier ini karena hanya bermodalkan akun *instagram* dan juga testimoni-testimoni yang menarik dan bisnis ini fleksibel/ dapat dengan mudah dijalankan dirumah maupun ditempat nongkrong sekaligus.⁸⁵

Sedangkan Erna dan Khofiatun Fain mengatakan :

Saya kebetulan mahasiswa yang sedang mencari pekerjaan sampingan atau uang tambahan untuk memenuhi kebutuhan sehari-

⁸⁵ Wawancara dengan Iqbal Khafi selaku Leader database & Owner @iqbal_business pada tanggal 03 November 2021

hari dan saya tau bisnis database supplier ini dari seorang teman dan saya tertarik dengan testimoni yang ditampilkan di story Instagram bisnisnya, kemudian saya berminat untuk ikut bergabung. Saya berfikir bisnis ini mudah untuk dijalankan karena bisa dikerjakan di manapun tempat dan kapanpun/ fleksibel tanpa ditarget oleh atasan.⁸⁶

Sedangkan Zaky mengatakan :

Menurut saya pertama kali melihat bisnis database supplier ini di facebook, saya sangat tertarik karena waktu itu saya sedang menganggur, dan saya sedang mencari bisnis yang mudah dengan modal sedikit namun bisa menghasilkan banyak keuntungan, akhirnya saya tertarik untuk bergabung di group bisnis database ini.⁸⁷

Sedangkan Charisa Muyasaroh mengatakan :

Mengapa saya tertarik dengan bisnis jual beli database supplier ini karena hanya dengan modal 100 ribu saya dapat memperoleh kontak-kontak supplier untuk menjalankan bisnis olshop saya, dan juga memperoleh keuntungan dengan menjual kembalifile database tersebut. Dan saya dapat menemui banyak penjual bisnis yang saya butuhkan seperti jual software penambah followers Instagram, jasa editing, dll di group database “Bisnis Millenial”.⁸⁸

Sedangkan Amanda Ciquita mengatakan:

Banyak masyarakat yang tertarik untuk join dalam bisnis database ini, masyarakat yang baru mendengar tentang bisnis ini akan tertarik dari promosi dan juga testimoni-testimoni yang ditampilkan oleh para pelaku bisnis *leader* di *bio* atau *story Instagram* yang menampilkan kelebihan dari bisnis ini. Selain itu, juga karena bisnis ini mudah sekali dijalankan oleh semua kalangan masyarakat baik itu ibu rumah tangga, mahasiswa, pelajar, karyawan maupun kaum rebahan sekaligus.⁸⁹

⁸⁶ Wawancara dengan Khofifatun Fain selaku Member Group *Millenial Class* pada tanggal 09 November 2021

⁸⁷ Wawancara dengan Zaky selaku Member Group *Millenial Class* pada tanggal 11 November 2021

⁸⁸ Wawancara dengan Charisa Muyasaroh selaku Pelaku Bisnis *Millenial Class* pada tanggal 13 November 2021

⁸⁹ Wawancara dengan Amanda Ciquita selaku Pakar Database pada tanggal 13 November 2021

Berdasarkan wawancara dengan pelaku bisnis database supplier toko online group “Bisnis Millennial”, peneliti memahami bahwa bisnis database supplier ini sangat menarik perhatian masyarakat khususnya masyarakat era digital karena testimoni dan promosi bisnis ini sangat menarik, dimana menunjukkan bahwa bisnis ini mudah dijalankan, fleksibel, tidak ada target dan dengan modal kecil namun dapat memperoleh keuntungan yang besar, selain file database dapat dijual kembali juga dapat digunakan untuk membuka bisnis *online shop* karena file berisi kontak-kontak supplier/*first hand*, jadi mendapatkan barang dengan harga yang lebih murah. Selain banyak masyarakat yang tertarik dengan testimoni dan juga promosi yang menarik dari bisnis database supplier ini, penulis menanyakan berapa harga database yang dibeli dari *leader* dan berapa harga database yang dijual kepada calon pembeli.

Praktek jual beli database supplier toko online secara berantai ini byang pertama adalah mempromosikan usaha agar lebih terkenal, promosi ini melalui sosial media. Karena dengan promosi melalui sosial media, jangkauannya akan lebih luas yaitu langsung ke tiap individu melalui No.hp, WA, Telegram, Email, yang harapannya bisa melakukan *spam* promosi usaha kemudian munculah para pelaku bisnis database ini menawarkan data kepada calon *customer*.

Kalau kebetulan sedang membutuhkan pasti dengan senang hati membelinya, Maka dari itu faktor tertentu yang membuat orang mau menjual atau membeli data-data ini. Ini semua tergantung situasi dan

kondisi baik penjual maupun pembeli. Seperti yang disampaikan oleh Iqbal Khafi yaitu:

Perumpamaan awalnya begini, kalian memiliki usaha dan kalian harus mempromosikan usaha kalian agar lebih dikenal dan dalam hal ini kalian bisa saja mempromosikan lewat sosial media kalian, namun kalian pasti berfikir bahwa tidak mungkin kalian mempromosikan kepada orang yang itu-itu saja, dalam artian hanya sebatas kepada jumlah followers kalian, kemudian terdapat cara lain yang lebih power full yaitu mempromosikan langsung ke tiap individu melalui No.hp ,WA, Telegram,email, yang harapannya bisa melakukan *spam* promosi usaha kalian.kemudian munculah para pelaku bisnis database ini menawarkan kalian data kontak calon *customer*. Kalian yang kebetulan sedang membutuhkan pasti dengan senang hati membelinya.dari kedua perumpamaan tersebut tentu saja tidak semua orang membutuhkan data tersebut. Maka dari itu faktor tertentulah yang membuat orang mau menjual atau membeli data-data ini. Ini semua tergantung situasi dan kondisi baik penjual maupun pembeli.⁹⁰

Sedangkan menurut Richa Mayliza sebagai berikut:

Misalkan saja begini, kalian merupakan seorang pemilik online shop dimana produk yang kalian jual adalah sepatu. kalian tentunya membutuhkan sebuah produsen sepatu. Harapannya agar kalian bisa menjadi tangan pertama yang membeli sepatu tersebut dengan harga yang lebih murah dan menjualnya dengan harga yang lebih mahal agar kalian mendapatkan untung. Namun kendalanya adalah kalian tidak memiliki satupun info kontak produsen sepatu. Lalu apa yang harus kalian lakukan? Iya tentu saja mencari info kontak produsen sepatu bukan? Kemudian munculah para pelaku bisnis ini menawarkan ke kalian data kontak produsen sepatu. Kalian yang kebetulan sedang membutuhkan pasti membeli data tersebut bukan?⁹¹

Kemudian yang kedua adalah Proses Transaksi, ketika calon pembeli/ *customer* yakin dan mau bergabung dengan bisnis database tersebut, maka terjadilah transaksi antara penjual dan pembeli. Transaksi

⁹⁰ Wawancara dengan Iqbal Khafi selaku Leader database & Owner @iqbal_business pada tanggal 03 November 2021

⁹¹ Wawancara dengan Richa Mayliza selaku Pelaku Bisnis Database/Anggota group Bisnis *Millenial Class* pada tanggal 17 November 2021

bisa dilakukan dengan berbagai cara yaitu dengan melalui ATM/ PULSA/ DANA/ OVO/ GOPAY/ COD langsung, dan lain-lain. Harga yang ditawarkan sesuai keinginan dari penjual dengan nilai minimal dan maksimalnya sudah ditentukan oleh admin group bisnis database. Seperti yang disampaikan oleh Iqbal Khafi yaitu:

Disini kami tidak perlu khawatir jika tidak punya ATM. Karena sistem pembayaran utk join database ini bisa dilakukan dengan : Pulsa / Dana / Ovo / Gopay / Cod an dll Jika ada org lain yg ingin join bisnis kamu nanti, maka dia melakukan pembayar ke KAMU. Jika dg Pulsa maka kasih nomor hp kamu, Jika dg atm maka kasih nomor rekening kamu.⁹²

Sedangkan menurut Richa Mayliza sebagai berikut:

Keuntungan dr jual file ini adalah dengan kamu mengajak org join nanti kamu dapat uang. Contoh : Kamu jual database 50.000, 1 org join x 50.000 = 50.000, 2 org join x 50.000 = 100.000, 3 org join x 50.000 = 150.000, Intinya setiap ada yg join nanti dia bayar ke kamu . Dan itu hasil 1000% milik kamu. Tidak dibagi dua dg leader kamu.⁹³

Sedangkan menurut Amanda Ciquita sebagai berikut:

Keuntungan yang didapatkan berbeda-beda tergantung harga jual database tersebut kepada pembeli. Namun, ada patokan harga minimal dan maksimal dari admin group bisnis millennial. Harga jual database di group “Bisnis Millennial” dipatok dari harga minimal yaitu Rp.50.000,00 sampai dengan harga maksimal yaitu Rp.150.000,00. Dan didalam bisnis pribadi saya, database yang saya jual yaitu seharga Rp.50.000,00.⁹⁴

Selanjutnya yang ketiga yaitu dengan mengundang pembeli ke dalam group setelah terjadinya transaksi antara penjual dan pembeli

⁹² Wawancara dengan Iqbal Khafi selaku Leader database & Owner @iqbal_business pada tanggal 03 November 2021

⁹³ Wawancara dengan Richa Mayliza selaku Pelaku Bisnis Database/Anggota group Bisnis *Millennial Class* pada tanggal 17 November 2021

⁹⁴ Wawancara dengan Amanda Ciquita selaku Pakar Database pada tanggal 13 November 2021

database maka pembeli yang telah menjadi anggota atau *member* ia berhak untuk digabungkan dalam group bisnis database. Menurut Iqbal Khafi sebagai berikut:

Langsung ke contohnya saja, misalkan setelah Erna melakukan pembayaran kepada Charisa, maka Charisa harus mengundang atau memasukan kontak Erna ke dalam group bisnis database untuk mendapatkan bimbingan dalam menjalankan bisnis tersebut. Charisa juga berkewajiban membimbing Erna hingga memperoleh pendapatan dari bisnis tersebut.⁹⁵

Sedangkan menurut Richa Mayliza sebagai berikut:

Kalau kita (leader) sudah dapat *customer*, tugas kita mengarahkan untuk masuk ke dalam group, ingat disini yang memasukan *member* kamu nanti adalah Admin. Bukan kamu, supaya *member* kamu di proses oleh admin ke class bimbingan, maka kamu arahkan *members*nya untuk mengisi DATA DIRI / FORMAT seperti : NAMA, PROFESI, LEADER. Selanjutnya kamu arahkan *member* nya untuk mengirim data format tersebut ke kontak admin. Kontak admin sama seperti saat pertama kamu isi data ke admin.⁹⁶

Dari pemaparan data berdasarkan wawancara dengan Leader *Millenial Class* dan Pelaku Bisnisnya, dapat disimpulkan bahwa Praktek jual beli database supplier toko online secara berantai ada tiga tahapan yaitu Promosi, Transaksi, dan Mengundang *Member* baru untuk masuk group. Promosi ini melalui sosial media. Karena dengan promosi melalui sosial media, jangkauannya akan lebih luas yaitu langsung ke tiap individu melalui No.hp, WA, Telegram, Email, yang harapannya bisa melakukan *spam* promosi usaha kemudian munculah para pelaku bisnis database ini menawarkan data kepada calon *customer*. Adapun Transaksi

⁹⁵ Wawancara dengan Iqbal Khafi selaku Leader database & Owner @iqbal_business pada tanggal 03 November 2021

⁹⁶ Wawancara dengan Richa Mayliza selaku Pelaku Bisnis Database/Anggota group Bisnis *Millenial Class* pada tanggal 17 November 2021

ini terjadi ketika calon pembeli/ *customer* yakin dan mau bergabung dengan bisnis database tersebut, maka terjadilah transaksi antara penjual dan pembeli. Harga yang ditawarkan sesuai keinginan dari penjual dengan nilai minimal dan maksimalnya sudah ditentukan oleh admin group bisnis database. Terakhir yaitu mengundang pembeli ke dalam group setelah terjadinya transaksi antara penjual dan pembeli database maka pembeli yang telah menjadi anggota atau *member* ia berhak untuk digabungkan dalam group bisnis database.

Keuntungan dalam bisnis MC ini didapatkan dengan cara mengajak orang lain untuk bergabung dengan bisnis ini, jadi setiap ada orang yang akan bergabung dengan bisnis ini maka harus membayar dulu dan keuntungannya menjadi milik yang mengajak bisnis ini. Seperti disampaikan oleh Novi Dwiliyani selaku Admin MC sebagai berikut:

Cara pelaku bisnis database mendapatkan keuntungan yaitu dengan mengajak orang *join* nanti kamu dapat uang. Contohnya kamu jual database Rp.50.000,00 lalu setiap ada orang yang *join* ke kamu, maka itulah keuntungan mu. Dan hasil 100% adalah milikmu. Tidak dibagi dengan *leader* kamu.⁹⁷

Sedangkan menurut Richa Mayliza sebagai berikut:

Ikut 2 group Briliance sama MC. Kalo di group MC jinvitnya ngga boleh lebih dari 150 rb, kalo di Briliance boleh lebih, jadi klo di Briliance bisa jual database dengan harga yang lebih mahal. Tapi sebenarnya ngga ngaruh ikut 2 group bisnis itu karena cuman untuk numpang jinvit saja. Aku pernah testi di group MC 2 minggu dapat 4juta itu real aku jinvit di group MC. Aku juga kalo testi gak disatuin lah, sebagian hasil database jinvit Briliance ya testi disana, kalo hasil jinvit dari MC ya testi di MC. Enggak dicampur.⁹⁸

⁹⁷ Wawancara dengan Novi Dwiliyani selaku Admin Bisnis *Millenial Class* pada tanggal 16 November 2021

⁹⁸ Wawancara dengan Richa Mayliza selaku Pelaku Bisnis Database/Anggota group Bisnis *Millenial Class* pada tanggal 17 November 2021

Sedangkan menurut Putri Lia Melia sebagai berikut:

Iya, saya mendapatkan keuntungan dari bisnis database di group MC. Namun testimoni-testimoni keuntungan saya yang sampai jutaan perhari bukan saya peroleh hanya dari group MC tetapi juga dari group Hafsah Business. Kalau hanya menjalankan satu bisnis tidak mungkin memperoleh keuntungan jutaan perhari, jadi tetap kesuksesan berasal dari jerih payah kerja keras kita.⁹⁹

Berdasarkan wawancara dengan Admin Group MC dan Pelaku Bisnis MC tentang keuntungan yang didapatkan dari bisnis *Millenial Class*, dapat disimpulkan bahwa keuntungan dalam bisnis MC ini didapatkan dengan cara mengajak orang lain untuk bergabung dengan bisnis ini, jadi setiap ada orang yang akan bergabung dengan bisnis ini maka harus membayar dulu dan keuntungannya menjadi milik yang mengajak bisnis ini. Dan keuntungan ini 100% menjadi milik yang mengajak bisnis, bukan milik leadernya.

Cara mempromosikan bisnis MC ini sangatlah mudah, yaitu dengan cara memposting database yang berupa testimoni-testimoni yang sudah disediakan di group testimoni Bisnis Millenial. Tentunya dengan caption semenarik mungkin yang sudah disediakan di groupBisnis Millenial. Seperti yang disampaikan oleh Admin MC yaitu Novi Dwiliyani sebagai berikut:

Cara mempromosikannya gampang, tinggal memposting bahan promosi database yang berupa testimoni yang sudah disediakan di group testimony “Bisnis Millenial”. Saya sarankan di *Instagram* ya kak. Jangan lupa gunakan caption disetiap postingannya. Caption juga sudah disediakan jadi kamu tinggal *copy paste* aja. Lakukan

⁹⁹ Wawancara dengan Putri Lia Melia selaku Pelaku Bisnis Database/Anggota group Bisnis *Millenial Class* pada tanggal 19 November 2021

dengan konsisten setiap hari dan posting foto testimoni semenarik mungkin, supaya *feedInstagram* kaka tampak menarik promosinya.¹⁰⁰

Sedangkan menurut Iqbal Khafi yaitu:

Dari semua prosesnya pokoknya saya mengikuti arahan dari admin group “Bisnis Millenial” saya hanya meng *copy paste* kalimat-kalimatnya.¹⁰¹

Sedangkan menurut Richa Mayliza yaitu:

Untuk database dari MC aku promosiin ke Briliance, dan sebaliknya database Briliance aku promosiin ke group MC. Selain kedua group itu aku juga promosiin di *Instagram*. jadi dengan cara seperti itu aku dapat banyak untungnya.¹⁰²

Sedangkan menurut Siti Kholifatun Fain:

Setahu saya saat mengikuti kelas bimbingan di group MC, bahan untuk promosi sudah disediakan oleh admin di group MC, jadi kita tinggal *copy paste* dari group atau dari penjual sebelumnya.¹⁰³

Sedangkan menurut Amanda Ciquita sebagai berikut:

Cara mempromosikan Bisnis Millenial ini sangatlah mudah, cukup dengan cara memposting di Instagram atau media sosial lainnya secara konsisten. Caption yang sangat menarik juga sudah disediakan oleh admin group di Bisnis Millenial.¹⁰⁴

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa cara mempromosikan bisnis MC ini yaitu dengan cara memposting database yang berupa testimoni-testimoni yang sudah disediakan di group testimoni Bisnis Millenial. Tentunya dengan caption

¹⁰⁰ Wawancara dengan Novi Dwiliyani selaku Admin Bisnis *Millenial Class* pada tanggal 16 November 2021

¹⁰¹ Wawancara dengan Iqbal Khafi selaku Leader database & Owner @iqbal_business pada tanggal 03 November 2021

¹⁰² Wawancara dengan Richa Mayliza selaku Pelaku Bisnis Database/Anggota group Bisnis *Millenial Class* pada tanggal 17 November 2021

¹⁰³ Wawancara dengan Siti Kholifatun Fain selaku Member Group *Millenial Class* pada tanggal 09 November 2021

¹⁰⁴ Wawancara dengan Amanda Ciquita selaku Pakar Database pada tanggal 13 November 2021

semenarik mungkin yang sudah disediakan di group Bisnis Millenial. Para pelaku usaha melakukan promosi melalui media sosial yang ia punya seperti *Whatsapp, Line, Instagram, Facebook, Telegram*, yang dilakukan dengan cara promosi melalui foto yaitu maksudnya adalah menampilkan foto yang berisi gambar hasil keuntungan seperti gambar uang atau bukti-bukti tranferan yang sudah disediakan di group utama “Bisnis Millenial” di *chanel* testimony dan lengkap dengan *caption* kata-kata promosinya.

Adapun kendala saat menjalankan bisnis *Millenial Class* ini diantaranya yaitu adanya complain dari *member* yang mengatakan bahwa bisnis database ini tidak jelas, promosi di sosial media juga berlebihan padahal tidak sesuai dengan fakta di lapangan. Keuntungan yang ditawarkan sangat menggiurkan, namun pada kenyataannya keuntungan para leader-leader itu tidak berasal dari bisnis database di *Millenial Class* ini, tetapi dari bisnis online yang lain. Seperti yang disampaikan Iqbal Khafi:

Kendala yang saya jumpai yaitu ada *member* saya yang *complain* karena menurutnya bisnis database ini tidak jelas, promosi di bio Instagram yang saya tulis terlalu berlebihan karena saya mengikuti *leader* saya sebelum “*Income 500- 1juta perhari*”, padahal fakta dilapangan tidak seperti itu, mengapa bisa menghasilkan banyak keuntungan perharinya karena ada bisnis online lain juga yang berjalan selain bisnis database, keuntungan yang didapat tidak murni hanya dari

jual beli database ini.¹⁰⁵

Sedangkan menurut Richa Mayliza sebagai berikut:

Kendalanya yaitu ketika ada *member* yang mengadu soal wujud database yang ternyata kontak-kontak suppliernya yang dibagikan melalui *link* google drive hanya berupa *screenshotan* gambar toko shopee yang dirangkum jadi satu file. bukan berupa kontak yang diharapkan oleh *member* yang bisa dihubungi secara langsung seperti kontak *WhatsApp/ Telegram/ Alamat Email/ Instagram*, dimana tidak sama dengan apa yang dipromosikan.¹⁰⁶

Sedangkan menurut Novi Dwiliyani sebagai berikut:

Saya rasa kendala saat menjalankan bisnis database supplier hampir tidak ada dan saya juga belum menemukan kendala tersebut. karena setiap *member* yang bergabung diberikan bimbingan hingga *member* itu mendapatkan keuntungan serta bahan-bahan promosi dan testimoni-testimoni sudah disediakan di group jadi para *member* hanya perlu keuletan untuk menjalankan bisnis database ini.¹⁰⁷

Sedangkan menurut Amanda Ciquita sebagai berikut:

Saya yakin setiap bisnis apa pun pasti ada kendalanya meskipun minim, termasuk bisnis millennial class ini. Admin sering mendapatkan protes dari beberapa member yang mengeluhkan tentang bentuk database yang ternyata hanya berupa kontak-kontak suppliernya yang dibagikan melalui *link* google drive hanya berupa *screenshotan* gambar toko shopee yang dirangkum jadi satu file. Bukan berupa kontak seperti yang diharapkan oleh *member* di awal bisnis yang bisa dihubungi secara langsung seperti kontak *WhatsApp/ Telegram/ Alamat Email/ Instagram*.¹⁰⁸

Berdasarkan hasil wawancara di atas, dapat disimpulkan bahwa beberapa kendala yang ditemukan saat menjalankan bisnis *Millennial*

¹⁰⁵ Wawancara dengan Iqbal Khafi selaku Leader database & Owner @iqbal_business pada tanggal 03 November 2021

¹⁰⁶ Wawancara dengan Richa Mayliza selaku Pelaku Bisnis Database/Anggota group Bisnis *Millennial Class* pada tanggal 17 November 2021

¹⁰⁷ Wawancara dengan Novi Dwiliyani selaku Admin Bisnis *Millennial Class* pada tanggal 16 November 2021

¹⁰⁸ Wawancara dengan Amanda Ciquita selaku Pakar Database pada tanggal 13 November 2021

Class ini yaitu complain dari *member* yang mengatakan bahwa bisnis database ini tidak jelas, promosi di sosial media juga berlebihan padahal tidak sesuai dengan fakta di lapangan.

Keuntungan yang ditawarkan sangat menggiurkan, namun pada kenyataannya keuntungan para leader-leader itu tidak berasal dari bisnis database di *Millenial Class* ini, tetapi dari bisnis online yang lain. Selain itu juga adanya aduan soal wujud database yang ternyata kontak-kontak suppliernya yang dibagikan melalui *link* google drive hanya berupa *screenshotan* gambar toko shopee yang dirangkum jadi satu file, bukan berupa kontak yang diharapkan oleh *member* yang bisa dihubungi secara langsung seperti kontak *WhatsApp/ Telegram/ Alamat Email/ Instagram*, dimana tidak sama dengan apa yang dipromosikan.

Cara untuk mengatasi bebrapa kendala bisnis database supplier yaitu dengan mengubah kalimat promosi yang awalnya mengatakan bahwa jumlah keuntungan yang didapat adalah 500 – 1 juta perhari menjadi 100 – 500 ribu perhari. Seperti yang disampaikan oleh Iqbal Khafi “Cara mengatasinya yaitu saya ubah sekarang menjadi “*Income 100-500 rb/hari*” demi keamanan dan keselamatan bisnis saya, hehe...”

Sedangkan menurut Richa Mayliza:

Cara mengatasinya yaitu dengan menghubungi admin group bahwa database perlu adanya pembaharuan mengenai kontak-kontak suppliernya dengan mengganti *link* lama yaitu *link google drive* yang berupa gambar *screenshotan* toko shopee menjadi *link* khusus group MC yang langsung terhubung dengan supplier toko

online di *shopee*.¹⁰⁹

Sedangkan menurut Novi Dwiliyani yaitu:

Sudah saya jelaskan saya belum menemukan kendala di bisnis database ini. Karena belum ada anggota yang complain tentang bisnis database ini.¹¹⁰

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa cara mengatasi kendala saat menjalankan bisnis *Millenial Class* ini yaitu dengan mengubah kalimat promosi yang awalnya mengatakan bahwa jumlah keuntungan yang didapat adalah 500 – 1 juta perhari menjadi 100 – 500 ribu perhari. Selain itu juga mengadakan pembaharuan mengenai kontak-kontak suppliernya dengan mengganti *link* lama yaitu *link google drive* yang berupa gambar *screenshot* an toko *shopee* menjadi *link* khusus group MC yang langsung terhubung dengan supplier toko online di *shopee*.

Testimoni yang dibagikan terkadang tidak sesuai dengan kenyataan, misalnya testimoni kesuksesan bisnis *online shop* di group *Millenial Class* padahal faktanya keuntungan yang diperoleh di luar group *Millenial Class*. Hal tersebut merupakan kewajiban bagi para anggota yang sudah balik modal atau memperoleh keuntungan untuk membagikan hasil keuntungannya agar dapat dijadikan testimoni oleh anggota lainnya. Seperti yang disampaikan oleh Masruroh sebagai berikut:

¹⁰⁹ Wawancara dengan Richa Mayliza selaku Pelaku Bisnis Database/Anggota group Bisnis *Millenial Class* pada tanggal 17 November 2021

¹¹⁰ Wawancara dengan Novi Dwiliyani selaku Admin Bisnis *Millenial Class* pada tanggal 16 November 2021

Karena bagi anggota MC yang sudah mendapatkan *income* wajib ijin testi /mengirim testimoni bukti keuntungan bisnisnya, tujuannya agar para *member* semangat untuk menjalankan bisnisnya.¹¹¹

Sedangkan menurut Putri Lia Melia:

Karena setahu saya itu merupakan kewajiban bagi para anggota yang sudah balik modal atau memperoleh keuntungan untuk membagikan hasil keuntungannya agar dapat dijadikan testimoni oleh anggota lainnya, dan dapat *memberikan* energi positif kepada para anggota group agar tidak menyerah dan kerja keras untuk memperoleh kesuksesan.¹¹²

Sedangkan menurut Amanda Ciquita sebagai berikut:

Jadi setiap member mempunyai kewajiban untuk mengeshare atau membagikan bukti keuntungan atau kesuksesan yang sudah didapatkan, agar member lain bisa termotivasi dan juga menjadikan testimoni tersebut sebagai bhaan promosi untuk menarik pembeli.¹¹³

Berdasarkan hasil wawancara di atas, dapat disimpulkan bahwa testimoni yang diupload dalam Instagram adalah testimoni yang tidak sesuai dengan kenyataan. Misalnya testimoni kesuksesan bisnis *online shop* di group *Millenial Class* padahal faktanya keuntungan yang diperoleh di luar group *Millenial Class*. Namun hal tersebut merupakan kewajiban bagi para anggota yang sudah balik modal atau memperoleh keuntungan untuk membagikan hasil keuntungannya agar dapat dijadikan testimoni oleh anggota lainnya yang bertujuan dapat memberikan energi positif kepada para anggota group agar tidak menyerah dan kerja

¹¹¹ Wawancara dengan Masruroh selaku Owner @olshop_serba_murah / Member group Bisnis *Millenial Class* pada tanggal 20 November 2021

¹¹² Wawancara dengan Putri Lia Melia selaku Pelaku Bisnis Database/Anggota group Bisnis *Millenial Class* pada tanggal 19 November 2021

¹¹³ Wawancara dengan Amanda Ciquita selaku Pakar Database pada tanggal 13 November 2021

keras untuk memperoleh kesuksesan.

B. Temuan Penelitian

Berdasarkan paparan data tentang praktek jual beli Database Supplier toko online secara berantai (Studi Kasus Group *Telegram* “Bisnis Millenial”), maka temuan dalam penelitian ini adalah:

1. Praktek jual beli database supplier toko online secara berantai yaitu ada tiga tahapan berupa Promosi, Transaksi, dan Mengundang *Member* baru untuk masuk group.
 - a. Promosi dalam “Bisnis Millenial” melalui sosial media. Karena jangkauannya akan lebih luas yaitu langsung ke tiap individu melalui No.hp, WA, Telegram, E-mail, yang harapannya bisa melakukan *spam* promosi usaha kemudian memunculkan para pelaku bisnis database, setelah itu dapat menawarkan data kepada calon *customer*.
 - b. Transaksi dilakukan ketika calon pembeli/ *customer* yakin dan mau bergabung dengan bisnis database tersebut, maka terjadilah transaksi antara penjual dan pembeli. Harga yang ditawarkan sesuai keinginan penjual dengan nilai minimal dan maksimal yang sudah ditentukan oleh admin group bisnis database.
 - c. Mengundang *Member* baru ke dalam group setelah terjadinya

transaksi antara penjual dan pembeli database. Pembeli yang telah menjadi anggota atau *member* ia berhak untuk digabungkan dalam group bisnis database.

2. Keuntungan diperoleh dengan cara mengajak orang lain untuk bergabung dengan bisnis, jadi setiap ada orang yang akan bergabung dengan bisnis ini maka harus membayar dulu dan keuntungannya menjadi milik yang mengajak bisnis ini. Keuntungan mencapai 100% dan bukan milik leadernya.
3. Promosi jual beli database supplier toko online secara berantai dilakukan dengan cara memposting database yang berupa testimoni-testimoni yang sudah disediakan di group testimoni Bisnis Millenial. Tentunya dengan caption semenarik mungkin yang sudah disediakan di group Bisnis Millenial. Para pelaku usaha melakukan promosi melalui media sosial yang ia punya seperti *Whatsapp, Line, Instagram, Facebook, Telegram*, yang dilakukan dengan cara promosi melalui foto yaitu maksudnya adalah menampilkan foto yang berisi gambar hasil keuntungan seperti gambar uang atau bukti-bukti tranferan yang sudah disediakan di group utama Bisnis *Millenial Class*.
4. Kendala bisnis database supplier berupa complain dari *member* yang mengatakan bahwa bisnis database ini tidak jelas, promosi di sosial media juga berlebihan padahal tidak sesuai dengan fakta di lapangan. Keuntungan yang ditawarkan sangat menggiurkan, namun pada

kenyataannya keuntungan para leader-leader itu tidak berasal dari bisnis database di *Millenial Class* ini, tetapi dari bisnis online yang lain. Selain itu ditemukan aduan soal wujud database yang ternyata kontak-kontak suppliernya yang dibagikan melalui *link* google drive hanya berupa *screenshot*-an gambar toko shopee yang dirangkum jadi satu file, bukan berupa kontak yang diharapkan oleh *member* yang bisa dihubungi secara langsung.

5. Kendala bisnis database supplier diatasi dengan mengubah kalimat promosi yang awalnya mengatakan bahwa jumlah keuntungan yang didapat adalah 500 – 1 juta perhari menjadi 100 – 500 ribu perhari. Selain itu juga mengadakan pembaharuan mengenai kontak-kontak suppliernya dengan mengganti *link* lama yaitu *link google drive* yang berupa gambar *screenshot* an toko *shopee* menjadi *link* khusus group MC yang langsung terhubung dengan supplier toko online di *shopee*.
6. Testimoni database supplier kurang sesuai dengan kenyataan, testimoni yang diupload dalam Instagram adalah testimoni yang tidak sesuai dengan kenyataan. Misalnya testimoni kesuksesan bisnis *online shop* di group *Millenial Class* padahal faktanya keuntungan yang diperoleh di luar group *Millenial Class*. Namun hal tersebut merupakan kewajiban bagi para anggota yang sudah balik modal atau memperoleh keuntungan untuk membagikan hasil keuntungannya agar dapat dijadikan testimoni oleh anggota lainnya yang bertujuan dapat memberikan energi positif kepada para anggota group agar

tidak menyerah dan kerja keras untuk memperoleh kesuksesan.