BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Sejarah Paytren

Beranjak dari penggalian potensi masyarakat yang sudah terbiasa menggunakan teknologi mutakhir, lahirlah gagasan cemerlang seorang Yusuf Mansur yang ingin menjembatani kemudahan pembayaran semua kebutuhan masyarakat dengan menggabungkan kebiasaan menggunakan gadget dan kebiasaan membayar kewajiban. Sejalan dengan itu, pada tahun 2013 lahirlah Veritra Sentosa Internasional (Treni) dengan produknya Paytren.

Paytren merupakan teknologi yang dapat digunakan pada semua jenis telepon selular atau *handphone* (melalui aplikasi android), *YahooMessenger*, *Gtalk/ Hangouts*, atau SMS biasa) dan dengan mudah/ sederhana maka kita dapat melakukan pembayaran seperti halnya kita melakukan pembayaran melalui ATM/ Internet Banking/ PPOB dan hanya berlaku di lingkungan komunitas tertutup/ *intern* (Komunitas treni).Perusahaan didirikan pada tanggal 10 Juli 2013 berdasarkan Akta Pendirian Perseoan Terbatas No. 47 leh Notaris/ PPAT H.Wira Francisca, SH.,MH. Perusahaan ini didirikan langsung oleh pemilik perusahaan yaitu Ustadz Yusuf Mansur.

Berikut Penuturan Bapak Yopan Prihadi selaku manajemen pemasaran Paytren PT. Veritra Sentosa Internasional:

> *"Paytren ini didirika pada tangal 22 Agustus 2013, dulu namanya lebih dikenal dengan VSI (Veritra Sentosa Internasional), aplikasi perdana berbasiskan SMS dan hanya bisa transaksi pulsa dan token listrik saja. Nama brand Paytren mulai diperkenalkan awal tahun 2015."*[1]

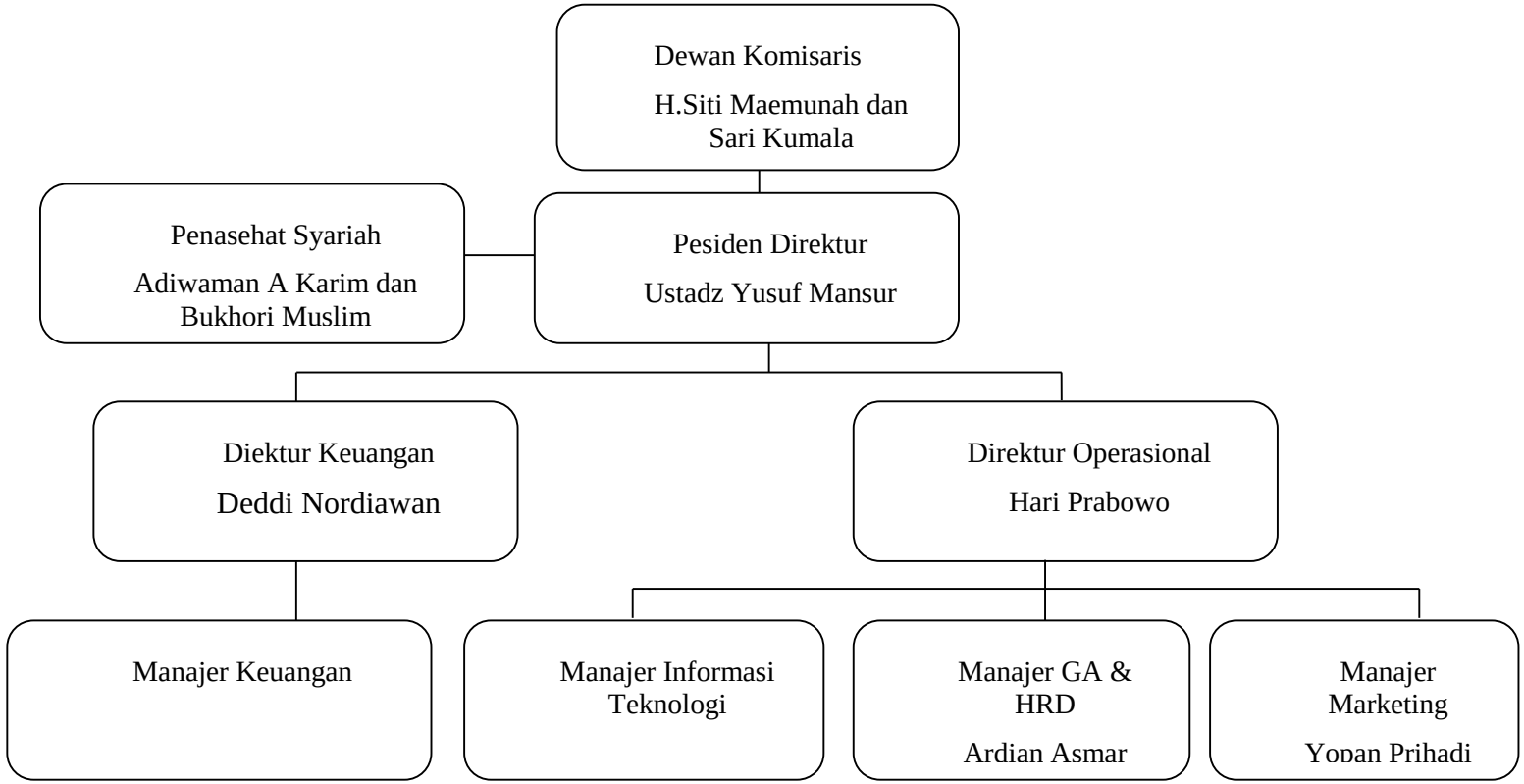
2. Struktur Organisasi

Berdasarkan Akta pernyataan keputusan Rapat Perseroan Terbatas PT Veritra Sentosa Internasional No. 1 tanggal 1 oktober 2014, struktur organisasi PT Veritra Sentosa Internasional adalah sebagai berikut: Dewan Komisaris dijabat oleh Ibu H. Siti Maemunah dan Ibu Sari Kumala, Presiden Directur Ustadz Yusuf Mansur, Penasehat Syariah Bapak Adiwarman A Karim dan Bukhori Muslim, sedangkan Direktur keuangan oleh Bapak Deddi Nordiawan dan Direktur Operasional oleh Bapak Hari Prabowo. Manajer Marketing oleh Bapak Yopan Prihadi, Manajer GA dan HRD Bapak Ardian Asmar. Dewan Pengawas Syariah (DPS) bertanggung jawab atas pengawasan pelaksanaan kaidah – kaidah syariah pada bisnis yang dilaksanakan perusahaan. Apabila perusahaan menyimpang dari kaidah- kaidah syariah, DPS akan memberi peringatan untuk kembali mengacu pada kaidah – kaidah syariah yang telah ditetapkan dan disepakati.

[1] Hasil wawancara dengan Bapak Yopan Prihadi selaku manajer marketing Paytren pada tanggal 14 Februari 2018

Tabel 4.1

Struktur Organisasi PT. Veritra Sentosa Internasional, Bandung



Sumber: Yopan Prihadi selaku manajer Pemasaran Paytren, PT Veritra Sentosa Internasional

3. Lokasi Perusahaan

Lokasi Perusahaan merupakan Kantor yang representatif di Lantai Satu Wisma Ritra, Jalan Soekarno-Hatta No. 543A, Bandung yang dilengkapi ruang pertemuan di Lantai Tiga.

Berikut Penuturan Bapak Yopan Prihadi selaku manajemen pemasaran Paytren PT. Veritra Sentosa Internasional:

> *"Paytren Head Office: Metro Suite blok E5-E7, Jalan Soekarno-Hatta No.639, Bandung- Jawa Barat."*[2]

4. Visi dan Misi

Sebagai suatu tim, kami memiliki visi untuk menjadi perusahaan penyedia layanan teknologi perantara transaksi terbaik di tingkat nasional melalui pembentukan komunitas dengan konsep jejaring, yang akan dicapai melalui misi kuat kita yaitu kami beromitmen untuk:

a. Mendorong masyarakat pengguna/ pemilik handphone untuk meningkatkan fungsi handphone dari hanya sekedar alat berkomunikasi biasa menjadi alat untuk bertransaksi dengan manfaat/ keuntungan (*benefit*) yang tidak akan didapatkan dari cara bertransaksi yang biasa.

b. Mewujudkan sistem layanan bagi seluruh pengguna/ pemilik handphone untuk turut serta membantu pemerintah dalam mendorong

[2] Hasil wawancara dengan Bapak Yopan Prihadi selaku manajer marketing Paytren pada tanggal 14 Februari 2018

pertumbuhan ekonomi yang berkualitas pada sektor berbasis biaya transaksi (*free based income*).

c. Membentuk 10 juta komunitas dengan konsep jejaring yang berlaku baik secara regional maupun iternasional.

5. Jenis Usaha dan Pekerja

Perusahaan memasarkan "*Lisensi*" penggunaan Aplikasi/ *Software/* Perangkat Lunak/ Teknologi bernama "Paytren" dimana system pemasarannya dikembangkan melalui kerjasama kemitraan/ mitra usaha (*Direct Selling*/penjualan langsung) dengan konsep jejaring. Paytren dapat digunakan pada semua jenis Smartphone khususnya Android agar dapat melakukan transaksi/ pembayaran seperti halnya ATM, Internet/ SMS/ *Mobile Banking*, PPOB (*Payment Point Online Bank*) dan hanya berlaku di lingkungan komunitas tertutup, yaitu komunitas treni/ Paytren. Dalam kondisi tertetu dapat juga menggunakan media *Yahoo Messenger, Gtalk/ Hangouts* maupun SMS (*Short Massage Service*) dan lainnya terus dikembangkan namun dapat dengan fitur yang tidak selengkap jika menggunakan android.

Jenis transaksi tersebut meliputi, diantaranya:

a. PLN pasca bayar/ pulsa listrik, Trlkom, Speedy, Hallo, PDAM
b. Bpjs Kesehatan, Asuransi
c. Tiket pesawat, Kereta Api, Pulsa Elektrik & Voucher Game
d. Cicilan ADIRA, FIF, WOM, MCF, BAF, MAF dll

e. Belanja *Online dan Merchant* (Belanjaqu.co.id), DOKU

f. I-Book UMY, Inspirasi UMY

g. Pembayaran sedekah.

Perusahaan pada saat ini mempekerjakan 37 orang karyawan, tetapi jumlah ini akan bertumbuh seiring denga perkembangan perusahaan.

6. Lisensi Paytren dan Benefit Pebisnis

Tabel 4.2

Perbedaan Lisensi Paytren

Tabel Perbedaan Lisensi						
Paket	**Jumlah Lisensi**	**Cashback Perdana**	**Max transaksi**	**Max Deposit Enda**	**Bonus Leadership**	**Bonus Gerasi LS**
Basic	1	15,000	20,000,000	5,000,000	9,000,000	24,576,000
Titanium	31	2,375,000	50,000,000	155,000,000	279,000,000	761,856,000
Potensi Reward						
Reward	**Hape**	**Tour Sin**	**Motor**	**Umroh**	**Mobil**	**Apartemen**
Basic	1 unit	1 X	I unit	1 X	1 Unit	1 Unit
Titanium	31 unt	31 X	31 unit	31 X	31 Unit	31 Unit
Harga Paket Lisensi						
BASIC			**TITANIUM**			
RP. 350.000,-			RP 10.100.000,-			

Sumber: Yopan Prihadi selaku manajer Pemasaran Paytren, PT Veritra Sentosa Internasional.

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa dalam Paytren itu terdapat 2 Paket yaitu Basic dan Titanium, dalam basic jumlah lisensinya 1, Cashback perdana Rp 15.000 dan maksimal transaksi Rp 20.0000.000, Maximal deposit endap Rp 5.000.000,Bonus Leadership Rp 9.000.000 dan Bonus Generasi Leadership Rp 24.576.000 dan potensi Reward yang didapatkan yaitu Hndphone 1x dapat, Tour Singapore 1x, Umrah 1x, Mobil 1 Unit dan Apartemen 1 unit dan Harga Paket Lisensi Basic Rp 350.000,- sedangkan di Titanium jumlah lisensinya 31 Cashback perdana Rp 2,375,000 dan maksimal transaksi Rp 50.0000.000, Maximal deposit endap Rp 115.000.000,Bonus Leadership Rp 279.000.000 dan Bonus Generasi Leadership Rp 761,856.000 dan potensi Reward yang didapatkan yaitu Hndphone 31x dapat, Tour Singapore 31x, Umrah 31x, Mobil 31 Unit dan Apartemen 31 unit, Harga paket lisensi Rp 10.100.000-,

7. Sasaran dan Tujuan Paytren

Tujuan utama adalah membantu masyarakat dengan menyediakan melalui penghematan terstruktur dan berjamaah. Paytren ingin menjadi bagian dari kehidupan masyarakat yang selaras dengan inovasi yang terus diberikan dalam menunjang kehidupan. Kerjasama adalah nilai yang kami tanamkan dalam mencapai tujuan dan mengembangkan komunitas dengan

men-sinergikan potensi sumber daya manusia, ekonomi dan teknologi digital . Kami setulus hati dalam mendukung serta menjalin silaturahmi, membangun relasi, saling berbagi dan memperlua rezeki menuju kehidupan yang lebih baik.

Komitmen yang kuat dari karyawan dan kreativitasnya yang didukung oleh peralatan yang memadai menjadi benteng kami untuk menyediakan pelayanan kepada pelanggan dari berbagai tingkat. Sebagai suatu tim kami memiliki visi untuk menjadikan perusahaan sebgai bagian dari kebutuhan tetap masyarakat (life style) khususnya dalam hal menciptakan kemudahan/ kepraktisan serta penghematan terstruktur/ berjamaah yang akan dicapai melalui misi kuat kami, yaitu berkomitmen untuk menumbuhkembangkan komunitas treni sebanyak- banyaknya.

8. Analisis Bisnis

a. Potensi Pasar

Apabila pembayaran jasa telekomunikasi, PLN, PDAM, Asuransi, kredit kendaraan bermotor dan pengisian pulsa telepon selular merupakan keniscayaan dalam hidup ini, disanalah potensi pasar treni. Dengan demikian, potensi pasar ini masih besar, dengan menggunakan teknologi/ perangkat lunak paytren, mereka dapat membayar kebutuhan harian,bulanan bahkan tahuna dari rumah dan tidak perlu mendatangi tempat- tempat pembayaran.

b. Segmen Pasar

Segmen pasar treni meliputi masyarakat bawah sampai dengan masyarakat kalangan atas, selama mereka masih melakukan pembayaran harian, bulanan bahkan tahunan untuk kebutuhan air bersih, listrik, jasa telekmunikasi dan lain- lain serta mengopeasikan telepon selular. Pesaing utama treni adalah internet/ sms banking dan PPOB (Payment Point Online Bank), tetapi treni memiliki keunggulan dalam melakukan transaksi pembayaran telkom maupun PLN, yaitu mitra Paytren yang melakukan transaksi akan memperoleh cashback dari biaya administrasi yang mereka bayar.

Misalnya, mitra Paytren yang membayar biaya administrasi sebesar sebesar Rp 1.600,00, maka dari biaya aministrasi tersebut mitra paytren akan memperoleh kurang lebih Rp 240,00 sedangkan dalam pembelian pulsa telepon seluler, mitra paytren akan mempeoleh cashback sebesar kurang lebih Rp 75,00, kecil memang, tetapi apabila transaksinya berjumlah banyak, cashback sekecil itupun akan menjadi penghasilan yang lumayan.

c. Rencana Lingkup Daerah Penyelenggaraan

PT Veritra Sentosa Internasional akan menyelenggarakan pelayanan pembayaran dan pembelian multiguna ini ke seluruh wilayah indonesia, baik secara “online” maupun melalui keagenan Treni, seperti master agency dan regional / sub master agency serta keagenan bergerak (mobile agancy). Semua keagenan tersebut dapat berfungsi sebagai Paytren *Outlet*.

B. Temuan Penelitian

Temuan hasil penelitian ini disajikan oleh penulis dengan fokus penelitian.

1. Konsep Strategi Pemasaran *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah Paytren

Konsep Pemasaran adalah suatu konsep dan cara dasar yang diterapkan dalam melakukan strategi manajemen pemasaran atau jasa pada sebuah organisasi ataupun perusahaan. Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang.Begitupula yang saat ini dilakukan oleh Mitra Paytren dalam menetapkan konsep pemasaran. Strategi pemasaran yang efektif dalam kaitannya dengan pemasaran adalah dengan mempromosikan dan mempublikasikannya.

> *"Banyak sekali langkah yang kami ambil dalam mekakukan strategi pemasaran mulai dari skala kecil seperti penyebaran brosur, pembuatan buku saku atau pedoman Paytren, hingga periklanan melalui media sosial seperti facebook, instagram, bbm maupun e-mail, tidak cukup sampai disitu peusahaan juga membuat website Paytren dengan alamat www.treni.co.id di dalamnya terdapat berbagai informasi mengenai produk hingga cara mempromosi produk".*[3]

Meningkatnya kemajuan teknologi sangatlah bermanfaat terhadap pemasaran yang dilakukan Mitra paytren, apabila pemasaran yang

[3] Hasil wawancara dengan Bapak Yopan Prihadi selaku manajer marketing Paytren pada tanggal 14 Februari 2018

dilakukan tanpa adanya bentuan teknologi seperti hanya menggunakan brosur atau buku panduan mengenai paytren tersebut akan lambat dalam mencapai benak masyarakat khususnya masyarakat yang berada di luar kota.

Seperti halnya pada perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah lainnya yang memiliki produk untuk dipasarkan. Paytren juga memiliki produk yang dipasarkan. Berdasarkan hasil wawancara dengan Mas Agus selaku Mitra Paytren didapatkan hasil bahwa:

> *"Produk yang kami tawarkan berupa produk yang dibutuhkan oleh semua orang dalam memenuhi kebutuhannya dari membeli pulsa sampai membayar listrik karena sekarang tidak ada orang yang tidak memerlukan listrik dan pulsa jadi disini kami mencoba memudahkan mereka dalam melakukan transaksi".*[4]

Begitu pula yang dipaparkan oleh Mbak Suwarti selaku Mitra Payren:

> *"Produk yang kami tawarkan adalah produk yang sangat dibutuhkan oleh semua orang dalam memenuhi kebutuhannya yaitu seperti membeli pulsa, belanja Online, tiket pesawat, kereta Api dan juga bisa melakukan pembayaran BPJS, PLN, TV kabel dll".*[5]

Begitu pula dengan yang dipaparan oleh Mbak Zulfa selaku Mitra Paytren:

> *"Produk yang kami tawarkan ini sangat memudahkan masyarakat untuk memebuhi kebutuhannya kita bisa membeli pulsa atau membayar tagihan listrik hanya dengan mengeklik di handphone saja tanpa harus membuang waktu dan tenaga hanya untuk mengantri di loket dan tempat pembelian dan pembayaran lainnya".*[6]

---

[4] Hasil wawancara dengan Mas Agus selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 14 Februari 2018 pukul 16.00 WIB

[5] Hasil wawancara dengan mbk Suwarti selaku konsumen Paytren di Tulungagung tanggal 15 Februari 2018 pukul 18.30 WIB

[6] Hasil wawancara dengan Mbak Zulfa selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 20 Februari 2018 pukul 11.30 WIB

Selain produk, pemasaran juga terdiri dari harga, yang dimaksud disini adalah menunjukkan bahwa penetapan harga sangat tergantung kepada jenis produk spesifik yang dijual. Apakah produk yang dijual sesuai dengan harga yang ditetapkan atau melonjak lebih tinggi, berikut pemaparan dari Mas Agus selaku Mitra Paytren:

> *"harga aplikasi yang ditawarkan senilai Rp 350.000 ini sudah sangat murah kalau dibandingkan dengan hasil yang diperoleh, seperti kalau dibuat bisnis seperti contoh saja PLN, kita membayar biaya admin sekitar Rp 3.500 sampai Rp 6.000 atau bahkan ada salah satu Bank yang sampai Rp 15.000 belum dikenakan biaya admin sebagai fasilitas setiap bulannya. Apakah ini bisa dibilang hemat, yang mana jjika menggunakan Paytren hanya bayar Rp 1.800 dan itupun kembali lagi ke Cashback untuk kita sebesar 17%. Itu selamanya kita mendapat Cashback".*[7]

Begitu pula Mbak Suwarti dalam memaparkan pendapatnya:

> *"harga aplikasi yang ditawarkan senilai Rp 350.000 ini sudah sangat murah kalau dibandingkan dengan hasil yang diperoleh, seperti kalau dibuat bisnis Penghasilan setiap bulan yang saya peroleh tidak menentu kurang lebih Kebiasaan kita jika bertransaksi suka beli langsung ke loket- loket pembayaran atau bahkan untuk golongan tertentu ada yang terbiasa dengan M-Banking. Tapi masa iya kita mau bertransaksi seperti itu selamanya, yang jelas melakukan itu semua membuang banyak waktu tenaga dan juga biaya. Apakah selamanya mau seperti ini, selamanya kita hidup dan selamanya kita transaksi atau pembayaran- pembayaran rutin ini akan diwariskan ke anak-anak dan cucu- cucu kita kedepannya".*[8]

Begitu pula yang di paparkan oleh mbak Zulfa selaku konsumen Paytren hampir sama:

---

[7] Hasil wawancara dengan Mas Agus selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 14 Februari 2018 pukul 16.05 WIB

[8] Hasil wawancara dengan mbk Suwarti selaku konsumen Paytren di Tulungagung tanggal 15 Februari 2018 pukul 18.35 WIB

> *"harga aplikasi yang ditawarkan senilai Rp 350.000 ini sudah sangat murah kalau dibandingkan dengan hasil yang diperoleh, seperti kalau dibuat bisnis Pada masa sekarang ini banyak orang sibuk dengan pekerjaannya masing- masing mereka tidak sempat pergi untuk hanya membeli pulsa, membayar token listrik, membeli tiket pesawat maupun kereta api dan lain- lain. Jadi disini Paytren memberi kemudahan orang untuk memenuhi kebutuhannya hanya dengan lewat handphone".* [9]

Paytren membuka pintu lebar bagi siapa saja yang ingin bergabung baik hanya menjadi mitra atau pembisnis dari *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah Paytren. Dari hasil percakapan dengan Mas Agus selaku Mitra Paytren mengatakan bahwa:

> *"Dengan kita membeli produk yang ditawarkan seharga Rp 350.000 tersebut kita sudah bergabung menjadi Mitra Paytren tersebut dan pertama kali didapatkan saat mendaftar yaitu aplikasi Paytren, yang didapat yaitu deposit awal Rp 15.000 , aplikasi Paytren, 2 poin promo yang bisa ditukar dengan 1 botol Habs-Pro atau buku UMY, berkesempatan mendapatkan Reward hanya 1 kali seperti SmartPhone, Notebook, Motor, Umrah, Mobil keluarga, Mobil Mewah, Apartemen, Rumah Mewah dll".*[10]

Dari hasil percakapan dengan Mbak Suwarti selaku Mitra Paytren mengatakan bahwa:

> *"Dengan kita membeli produk yang ditawarkan seharga Rp 10.000.000 untuk Titanium tersebut kita sudah bergabung menjadi Mitra Paytren tersebut dan pertama kali didapatkan saat mendaftar yaitu aplikasi Paytren, yang didapat yaitu deposit awal Rp 2.390.000 , aplikasi Paytren, 62 poin promo yang bisa ditukar dengan 1 unit HP SmartPhone atau Al-Qur'an digital (E-Pen), berkesempatan mendapatkan Reward 31 kali seperti SmartPhone, Notebook, Motor, Umrah, Mobil keluarga, Mobil Mewah,*

---

[9] Hasil wawancara dengan Mbak Zulfa selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 20 Februari 2018 pukul 11.40 WIB

[10] Hasil wawancara dengan Mas Agus selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 14 Februari 2018 pukul 16.10 WIB

Apartemen, Rumah Mewah dll, bisa menjalankan bisnis Umrah dan ada forum bimbingan Private khusus".[11]

pemasaran juga terdiri dari positioning (posisi pasar), yang dimaksud disini adalah bagaimana Mitra Paytren menempatkan posisi yang unik di benak masyarakat, seperti yang di jelaskan oleh Mas Agus selaku Mitra Paytren:

"Dalam mencapai hal tersebut Mitra paytren berusaha untuk memberikan sesuatu yang berbeda dari bisnis lainnya yaitu dengan adanya sertifikat Syariah dari MUI tentang kehalalan produk paytren.[12]

Dalam hal ini Mbak Suwarti selaku Mitra Paytren juga memaparkan pendapatnya:

"Kami sebagai mitra paytren memberikan sesuatu yang membuat calon konsumen lebih tertarik dan mau menggunakan produk paytren ini yaitu dari perusahaan selalu memberikan hadiah untuk kenaikan mitra yang mendapatkan konsumen banyak mulai dari handphone sampai mobil".[13]

Mbak Zulfa selaku Mitra Paytren juga memaparkan seperti berikut:

"Disini dalam hal menarik hati konsumen para mitra yang memperoleh konsumen tidak di biarkan saja mereka memberikan pelatihan kepada konsumennya agar bisa perbisnis ataupun melakukan transaksi yaitu dengan menggunakan grup di whatsapp".[14]

---

[11] Hasil wawancara dengan mbk Suwarti selaku konsumen Paytren di Tulungagung tanggal 15 Februari 2018 pukul 18.35 WIB

[12] Hasil wawancara dengan Mas Agus selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 14 Februari 2018 pukul 16.13 WIB

[13] Hasil wawancara dengan mbk Suwarti selaku konsumen Paytren di Tulungagung tanggal 15 Februari 2018 pukul 18.40 WIB

[14] Hasil wawancara dengan Mbak Zulfa selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 20 Februari 2018 pukul 11.45 WIB

Hal utama yang sangat efektif digunakan dalam melakukan pemasaran adalah melalui media promosi, sama halnya dengan yang dilakukan oleh Mitra Paytren. Dalam melakukan strategi pemasaran, Mitra Paytren sangat memanfaatkan strategi promosi baik melalui media masa ataupun secara langsung.Selain promosi harga dan tempat juga mempengaruhi pemasaran.

Dengan adanya jaringan *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah ini memasarkan produk lebih mudah dan keuntungan yang didapat juga lebih banyak.Dalam memasarkan produk juga harus memiliki strategi- strategi yang mampu meyakinkan konsumen.Strategi pemasaran adalah pedoman yang dijadikan dasar dalam melakukan kegiatan terutama dalam bidang pemasaran mulai dari perencanaan produk hingga distribusi kepada konsumen yang dapat berdampak pada kondisi organisasi bisnis kedepannya dan juga untuk mencapai tujuan perusahaan secara efektif dan efisien. Strategi yang di jalankan berbeda- beda. Seperti yang dipaparkan oleh Mas Agus selaku konsumen atau mitra Paytren:

> *"Strategi pemasaran yang saya gunakan dengan cara online dan offline, dengan cara online melalui sistem berbaya dan tidak berbayar. Yang tidak berbayar yaitu promosi lewat whatsaap, facebook, Email dan juga Play Store sedangkan yang berbayar yaitu instagram melalui paidpromod, Sedangkan melalui offline yaitu dengan menyebar brosur, langsung menawarkan kepada calon konsumen dan juga menawarkansecara langsung kepada calon konsumen atau beratatp muka langsung".*[15]

[15] Hasil wawancara dengan Mas Agus selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 14 Februari 2018 pukul 16.20 WIB

Sama halnya dengan yang dipaparkan oleh Mbak Suwarti selaku konsumen atau mitra Paytren:

> *"Strategi pemasaran yang saya gunakan dengan cara online dan juga offline. Dengan cara online yaitu melalui whatsapp, facebook, Email, Playstrore dan juga instagram tetapi saya tidak memakai sistem berbayar. Sedangkan dengan cara offline yaitu dengan menyebar brosur, langsung menawarkan kepada konsumen. Dan pemasaran langsung yang dilakukan konsumen atau mitra Paytren ini dengan cara langsung menawarkan produk ini dimanapun tempatnya dan kepada siapapun, hal ini lebih mudah mempengaruhi calon konsumen karena pemarasan yang dilakukan dengan bertatapan langsung".*[16]

Begitu pula dengan pemaparan dari Mbak Zulfa selaku konsumen Paytren:

> *"Strategi pemasaran yang saya lakukan dengan cara Online dan offline, yang dengan online melalui whatsaap, instagram, facebook dan 80% omset lisensi yang diperoleh dari online. Yang melalui offline dengan menyebar brosur, bersama-sama komunitas Paytren Tulungagung menawarkan langsung melalui acara seperti Car Freeday".*[17]

Dalam melakukan kinerja selama bergabung dengan *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah Paytren, terdapat 9 tingkatan yang menjadi acuan para mitra dalam meraih jenjang karir pada perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah Paytren Sperti yang dipaparkan oleh Mas Agus berikut ini:

> *"Jenjang karir dalam Paytren yaitu Star Leader, Bronze Leader, Junior Silver Leader, Sliver Reader, Gold Leader, Emerald,*

---

[16]Hasil wawancara dengan mbak Suwarti selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 15 Februari 2018 pukul 18.50 WIB

[17]Hasil wawancara dengan Mbak Zulfa selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 20 Februari 2018 pukul 11.55 WIB

> *Diamond, Ambassador, Crown Ambassador. Dan bonus yang didapat setiap levelnya berbeda. 100 poin Hp Android, 500 poin Trip to Singapore, 3500 poin Yamah Xeon, 8000 poin Umrah, 25.000 poin Honda Brio Satya, 100.000 poin Mitsubishi Pajero, 250.000 poin BMW 5 series, 500.000 poin deposit Rp 1,25 Milyar, 1.000.000 poin deposit 2,5 Milyar".*[18]

Dalam Operasional bisnisnya, Paytren tidak serta merta membiarkan para mitranya bekerja dalam mencari calon mitra tanpa memberikan bekal. Paytren juga memberikan bimbingan kepada para mitranya melalui seminar atau training yang dilakukan secara berkesinambungan atau membentuk grup di WhatsApp. Hal teresebut sebagaimana dijelaskan oleh Mbak Zulfa selaku Mitra Paytren:

> *"Kita selalu dibimbing oleh Mitra yang mengajak kita, melalui grup WhatsApp atau bahkan diskusi bersama langsung, biasanya ada seminar OTP oleh duta Paytren disetiap kota tapi di Tulungagung belum yang dekat baru di Kediri".*[19]

Bisnis Paytren ini adalah bisnis yang menggunakan jariangan *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah Paytren yang telah terdaftar dalam Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) dan Fatwa DSN-MUI DSN No:75/DSN/MUI/VII/2009 merupakan salah satu perusahaan dengan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah yang tidak melakukan kegiatan *Money Game*.

---

[18] Hasil wawancara dengan Mas Agus selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 14 Februari 2018 pukul 16.25 WIB

[19] Hasil wawancara dengan Mbak Zulfa selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 20 Februari 2018 pukul 12.05 WIB

2. Alasan Konsumen Mempercayakan Pembayaran dan Pembelian kebutuhannya pada Paytren

Kebutuhan adalah keinginan manusia terhadap barang dan jasa yang dapat memberikan kepuasan jasmani dan rohani untuk kelangsungan hidupnya. Macam- macam kebutuhan manusia dikategorikan dalam beberapa macam yakni kebutuhan berdasarkan tingkat kepentingannya, berdasarkan sifatnya, berdasarkan waktunya dan yang terakhir berdasarkan subyeknya.

Kebutuhan akan pembayaran dan pembelian ini masuk dalam kebutuhan berdasarkan tingkat kepentingannya yaitu kebutuhan sekunder seperti pulsa *handphone*, token listrik, kemudian kebutuhan berdasarkan sifatnya yaitu kebutuhan rohani seperti sedekah dan kebutuhan berdasarkan waktunya yaitu kebutuhan yang akan datang seperti perbisnis. Jadi pantas saja jika konsumen mempercayakan kebutuhannya pada paytren. Seperti yang telah diaparkan oleh Mas Agus selaku konsumen paytren:

> *"Alasan menggunakan paytren yaitu efektif dan efisien, konsumen dimudahkan dengan sistem pembayaran dan pembelian lewat handphone, tinggal klik tidak perlu keluar rumah membeli dan membayar kebutuhan sehari-hari, semakin sering bertransaksi, semakin banyak cashback yang diberikan, selain memerikan layanan transaksi Paytren senantiasa berbagi aspirasi untuk elalu memberi wawasan dan pengetahun baru".*[20]

[20] Hasil wawancara dengan Mas Agus selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 14 Februari 2018 pukul 16.20 WIB

Konsumen lainpun hampir sama dalam memaparkan pendapatnya. Seperti pemaparan dari mbak Warti:

> *"Dengan menggunakan paytren memudahkan kebutuhan sehari-hari karena setiap bulan kita perlu pulsa dan token listrik, bepergian juga lebih mudah dengan membeli tiket hanya dengan klik dirumah, menghemat biaya dan tenaga".*[21]

Konsumen lainpun hampir sama dalam memaparkan pendapatnya. Seperti pemaparan dari mbak Zulfa selaku konsume Paytren:

> *"Paytren bernilai sedekah, transaksi yang dilakukan lebih mudah cukup dengan klik di handphone tidak perlu antri untuk membayar token listrik, tiket pesawat, kereta api dan lain-lain. Efektif dan efisien irit biaya dan tenaga. Setiap transaksi yang dilakukan Rp 2,28 PPA Darul Qur'an Nusantara.*[22]

Memang konsumen dimudahkan dalam bertransaksi memenuhi kebutuhannya sehari- hari. Tetapi terdapat alasan lain pula konsumen memilih paytren ini. Seperti yang dipaparkan oleh Mas Agus selaku konsumen Paytren:

> *"Paytren ini memiliki komunitas yang bernama komunitas berkah paytren ini adalah nama team support didalam menjalankan bisnis paytren yang mana nama adalah sebuah doa jadi mendoakan mitra-mitranya berka juga hidupnya selain bisa sukses di Paytren. Di team ini tidak hanya mengutamaka menjalankan bisnis saja, tetapi lebih dari itu".*[23]

---

[21] Hasil wawancara dengan mbak Suwarti selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 15 Februari 2018 pukul 18.15 WIB

[22] Hasil wawancara dengan Mbak Zulfa selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 20 Februari 2018 pukul 11.45 WIB

[23] Hasil wawancara dengan Mas Agus selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 14 Februari 2018 pukul 16.25 WIB

Sama halnya Seperti pemaparan dari Mbak Suwarti selaku konsumen Paytren:

> "*Paytren ini memiliki komunitas yang bernama komunitas berkah paytren. Team ini menjujung tinggi silaturahmi sesama mitra, menjaga kekeluargaan, dan saling tlong- menolong. Itulah kekuatan team ini dan juga bertanggung jawab dan berkomitmen membimbing mitra-itranya bisa mandiri atau bahkan sukses di Paytren. InsyaAlloh team ini adalah kumpulan orang orang yang berpositif untuk sukses menjalankan bisnis dan berkah dalam hidup".*[24]

Sama halnya dengan konsumen lain, seperti pemaparan dari Mbak Zulfa:

> *"Didalam Paytren ini tidak hanya sekedar berbisnis saja tetapi disini kita bisa mendapat keluarga baru, mendapat pengalaman baru dan bahkan diajarkan cara berbisnis dengan baik dan benar. Saling tolong- menolong, intinya komunitas ini komunitas yang positif mengajarkan hal- hal yang bernilai keagamaan. Kami mempunyai komunitas yang bernama Komunitas Berkah Paytren".*[25]

Keberkahan dalam bebisnis memang tujuan yang di cari oleh pembisnis itu sendiri. Alasan lain memilih Paytren ini. Seperti yang diapaparkan oleh Mas Agus selaku konsumen Paytren:

> *"Kebiasaan kita jika bertransaksi suka beli langsung ke loket- loket pembayaran atau bahkan untuk golongan tertentu ada yang terbiasa dengan M-Banking. Tapi masa iya kita mau bertransaksi seperti itu selamanya, yang jelas melakukan itu semua membuang banyak waktu tenaga dan juga biaya. Apakah selamanya mau seperti ini, selamanya kita hidup dan selamanya kita transaksi atau*

---

[24] Hasil wawancara dengan mbak Suwarti selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 15 Februari 2018 pukul 18.20 WIB

[25] Hasil wawancara dengan Mbak Zulfa selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 20 Februari 2018 pukul 11.52 WIB

pembayaran- pembayaran rutin ini akan diwariskan ke anak-anak dan cucu- cucu kita kedepannya".[26]

Disini mbak Suwarti lebih memaparkan dengan contoh agar lebih mudah dipahami:

"alasan lain saya memilih Paytren ini seperti contoh saja PLN, kita membayar biaya admin sekitar Rp 3.500 sampai Rp 6.000 atau bahkan ada salah satu Bank yang sampai Rp 15.000 belum dikenakan biaya admin sebagai fasilitas setiap bulannya. Apakah ini bisa dibilang hemat, yang mana jjika menggunakan Paytren hanya bayar Rp 1.800 dan itupun kembali lagi ke Cashback untuk kita sebesar 17%. Itu selamanya kita mendapat Cashback".[27]

Alasan lain yang di paparkan oleh mbak Zulfa selaku konsumen Paytren hampir sama:

"*Pada masa sekarang ini banyak orang sibuk dengan pekerjaannya masing- masing mereka tidak sempat pergi untuk hanya membeli pulsa, membayar token listrik, membeli tiket pesawat maupun kereta api dan lain- lain. Jadi disini Paytren memberi kemudahan orang untuk memenuhi kebutuhannya hanya dengan lewat handphone".* [28]

Dengan alasan konsumen mempercayakan pembayaran dan pembelian kebutuhannya pada paytren ini konsumen dapat memperoleh manfaat yang banyak. Seperti yang telah diaparkan oleh Mas Agus selaku konsumen paytren:

---

[26] Hasil wawancara dengan Mas Agus selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 14 Februari 2018 pukul 16.32 WIB

[27] Hasil wawancara dengan mbak Suwarti selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 15 Februari 2018 pukul 18.25 WIB

[28] Hasil wawancara dengan Mbak Zulfa selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 20 Februari 2018 pukul 11.50 WIB

> *"Manfaatnya banyak sekali, terutama bagi pembisnis adalah sebagai penghasilan utama yang bisa meraup keuntungan jutaan bahkan puluhan juta rupiah per bulannya, jika serius dengan keyakinan dan kerja keras. Bagi pengguna, semakin memudahkan kegiatan transaksi kesehariannya, mulai membeli pulsa, token listrik dan lain-lain".*[29]

Konsumen lainpun hampir sama dalam memaparkan pendapatnya. Seperti pemaparan dari mbak Warti:

> *"Manfaatnya sangat banyak, awalnya saya hanya menggunakan produk ini untuk saya manfaatkan sendiri seperti token listik dan pulsa handphone tetapi saya lama-kelamaan menggunakan paytren ini untuk belajar berbisnis dan memperoleh penghasilan sendiri".*[30]

Sama halnya dengan pemaparan dari Mbak Zulfa selaku konsumen Paytren:

> *"Dari segi kemudahan, yang biasa melakukan transaksi dengan pergi ke loket untuk membeli tiket, membayar tagihan listrik sekarang bisa membayar dan membeli itu semua di rumah. Dari segi komisi, bisa mendapatkan penghasilan dari bisnis paytren."*[31]

Bisnis adalah kegiatan atau bentuk aktivitas penjualan jasa dan barang yang bertujuan untuk mencari atau memperoleh keuntungan secara terus- menerus selama masih memberikan keuntungan. Dalam berbisnis pasti terdapat konsumen atau mitra di dalamnya jika konsumen atau mitra tidak ada disini maka bisnis tidak akan berjalan. Konsumen inilah yang

---

[29] Hasil wawancara dengan Mas Agus selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 14 Februari 2018 pukul 16.35 WIB

[30] Hasil wawancara dengan mbak Suwarti selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 15 Februari 2018 pukul 18.28 WIB

[31] Hasil wawancara dengan Mbak Zulfa selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 20 Februari 2018 pukul 11.55 WIB

mempengaruhi besar kecilnya pendapatan yang diperoleh. Banyaknya konsumen memberikan keuntungan yang lebih banyak pula. Seperti yang dipapakan oleh Mas Agus selaku konsumen atau mitra paytren:

> *"Konsumen atau mitra yang saya kelola yaitu kurang lebih 1.000 mitra. Mulai dari mahasiswa, ibu rumah tangga maupun Pegawai kantor".*[32]

Berbeda dengan yang disampaikan oleh mbak Suwarti selaku konsumen atau mitra Paytren berikut ini:

> *"Konsumen atau mitra yang saya kelola kurang lebih 8 mitra karena disini saya juga baru belajar perbisnis jadi belum terlalu mudah menarik hati konsumen".*[33]

Begitu pula dengan Mbak Zulfa selaku konsumen Paytren, mempunyai mitra lebih banyak :

> *"Mitra yang saya kelola kurang lebih 70 mitra dari berbagai wilayah, kota bahkan luar negeri seperti singapura, malaysia dan taiwan".*[34]

Memang tidak bisa dipungkiri bahwa paytren ini menjadi alasan konsumen untuk menggunakannya untuk kebutuhan sehari- hari karena lebih mudah dan tidak membuang waktu dan tenaga untuk keluar rumah hanya untuk mengantri membeli atau membayar. Di dalam bisnis Paytren

---

[32] Hasil wawancara dengan Mas Agus selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 14 Februari 2018 pukul 16.38 WIB

[33] Hasil wawancara dengan mbak Suwarti selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 15 Februari 2018 pukul 18.30 WIB

[34]Hasil wawancara dengan Mbak Zulfa selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 20 Februari 2018 pukul 12.00 WIB

konsumen juga bisa memanfaatkan untuk usaha dan menghasilkan uang yang tidak sedikit jika usaha yang dilakukan sebanding dengan yang didapat. Seperti penghasilan yang di peroleh mas agus selaku konsumen Paytren:

> *"Penghasilan yang saya peroleh setiap bulannya lumayan banyak sekitar Rp 10.000.000,00 karena saya tidak putus asa dalam memasarkan Paytren ini kepada orang- orang".*[35]

Begitu pula dengan pemaparan dari Mbak Warti selaku konsumen Paytren di Tulungagung:

> *"Penghasilan setiap bulan yang saya peroleh tidak menentu kurang lebih Rp 500.000 tergantung banyaknya konsumen yang saya dapatkan dan kelola, karena saya lebih fokusnya memanfaatkan produk untuk kebutuhan saya sehari- harinya".*[36]

Disini Mbak Zulfa lebih fokus memasarkan Paytren ini untuk penghasilan utamanya:

> *"Penghasilan yang saya peroleh lumayan banyak setiap bulannya yaitu kurang lebih Rp 1.000.000 tegantung konsumen yang saya peroleh dan kelola, saya berusaha kerasa dalam memasarkan Paytren ini saya tidak pernah putus asa dan Alhamdulillah sekarang penghasilan dari Paytren sudah banyak manfaatnya bagi saya pribadi".*[37]

---

[35] Hasil wawancara dengan Mas Agus selaku konsumen Paytren di Tulungagung tanggal 14 Februari 2018 pukul 16.40 WIB.

[36] Hasil wawancara dengan mbak Suwarti selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 15 Februari 2018 pukul 18.35 WIB

[37] Hasil wawancara dengan Mbak Zulfa selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 20 Februari 2018 pukul 12.15 WIB

3. Faktor Penghambat Strategi Pemasaran *Multi Level marketing* (MLM) Syariah Paytren

Suatu Usaha dalam melakukan strategi pemasaran pastinya mengalami suatu kendala sehingga menghambat produk tersebut dapat diterima oleh konsumen dengan baik.Selain itu, kendala tersebut dapat mengurangi kepercayaan kepada konsumen dan juga dapat mengakibatkan penurunan penjualan. Adapun kendala yang dihadapi konsumen atau mitra paytren yaitu seperti yang dipaparkan oleh Mas Agus selaku konsumen atau mitra paytren:

> *"Untuk kendala yang saya hadapi cenderung kepada persaingan, karena beberapa tahun terakhir ini banyak sekali bermunculan bisnis Online di Indonesia yang membandrol harga aplikasi yang lebih murah , sehingga hal ini pasti akan mempengaruhi masyarakat.*[38]

Bukanlah suatu yang baru jika terdapat persaingan dalam sebuah usaha yang didirikan. Tidak hanya itu, kendala yang dihadapi juga berasal dari sasaran konsumen.Berikut Paparan dari Mbak Zulfa selaku Mitra paytren:

> *"kendala yang dihadapi dalam memasarkan sangat banyak salah satunya dalam segi produk, pengambilan kepercayaan kepada konsumen sulit karena menggunakan sistem jaringan dan biaya. Yang dimaksud biaya disini yaitu ketika membeli aplikasi paytren ini harus mengeluarkan biaya Rp 350.000, biaya ini lumayan sedikit bagi konsumen yang sudah memiliki penghasilan sendiri tetapi*

[38] Hasil wawancara dengan Mas Agus selaku konsumen Paytren di Tulungagung tanggal 14 Februari 2018 pukul 16.45 WIB.

disini juga terdapat konsumen seorang pelajar maupun mahasiswa jadi biaya ini lumayan besar menurut mereka. [39]

Sama halnya yang dikemukakan oleh Mbak Suwarti selaku konsumen atau mitra paytren:

"Kendala yang dihadapi yaitu banyak masyarakat yang percaya bahwa sistem yang digunakan itu adalah MLM (Multi Level Marketing), padahal tidak semua MLM itu haram tetapi karena sudut pandang masyarakat tentang MLM sudah dianggap haram, untuk membeli aplikasi paytren ini juga harus mengeluarkan biaya yang menurut saya tidak sedikit yaitu Rp 350.000".[40]

Meskipun biaya yang dikeluarkan untuk membeli aplikasi Peytren itu sangat murah jika dibandingkan dengan manfaat yang diperolehnya tetap saja dalam merekrut calon mitra juga banyak kendala yang dihadapi, Seperti yang dijelaskan oleh Mas Agus selaku Mitra Paytren:

"Banyak selaki kendala yang saya hadapi dalam merekrut calon mitra salah satunya yaitu karena mereka belum mengerti apa itu paytren dan apa saja manfaat dari paytren itu sendiri, sebagian orang masih menganggap bahwa produk paytren ini sama dengan Multi Level Marketing (MLM) yang berujung pada penipuan".[41]

Pemasaran barang disini meliputi, Posisi pasar, disini juga menjadi kendala dalam memasarkan sebuah produk itu sendiri karena selera dan

---

[39] Hasil wawancara dengan Mbak Zulfa selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 20 Februari 2018 pukul 12.20 WIB

[40] Hasil wawancara dengan mbak Suwarti selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 15 Februari 2018 pukul 18.45 WIB

[41] Hasil wawancara dengan Mas Agus selaku konsumen Paytren di Tulungagung tanggal 14 Februari 2018 pukul 16.48 WIB.

permintaan konsumen yang tidak sama satu dengan yang lainnya, Hal ini seperti yang di Paparkan oleh Mbak Suwarti selaku Mitra Paytren:

> *"Kendala lainya sulitnya menentukan produk berdasarkan permintaan konsumen, karena semua calon konsumen mempunyai selera dan permintaan yang tidak sama".*[42]

Berbeda dengan pemaparan dari mbak Zulfa selaku konsumen Paytren:

> *"Kendala lainya dalam segi posisis pasar yaitu sulitnya menentukan produk berdasarkan permintaan konumen, karena semua calon konsumen mempunyai selera dan permintaan yang tidak sama".*[43]

Kendala- kendala yang dialami dalam melakukan strategi pemasaran dapat bersumber dari banyak faktor selain kendala-kendala diatas masih ada lagi kendala yang dihadapi Mitra Paytren, Berikut penjelasan dari Mas Agus:

> *"Faktor lain yang menjadi kendala saya dalam melakukan strategi pemasaran yaiu kurang maksimalnya periklanan melalui media sosial, jadi dalam melakukan pemasaran lewat media sosial seperti Instagram kita harus membayar setiap iklan yang ditayangkan di Instagram tersebut.* [44]

Memang benar media sosial merupakan salah satu media informasi yang sangat digemari oleh kalangan muda hingga kalangan tua. Periklanan melalui media sosial sebenarnya sangat efektif dalam menyampaikan

---

[42] Hasil wawancara dengan mbak Suwarti selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 15 Februari 2018 pukul 18.48 WIB

[43] Hasil wawancara dengan Mbak Zulfa selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 20 Februari 2018 pukul 12.23 WIB

[44] Hasil wawancara dengan Mas Agus selaku konsumen Paytren di Tulungagung tanggal 14 Februari 2018 pukul 16.53 WIB.

produk ke target pemasaran. Seperti yang dijelaskan oleh Mas Agus selaku Mitra Paytren:

> *"Kendala lain yaitu dalam memasarkan secara langsung seperti penyebaran brosur atau penjualan tatap muka . Hal yang menjadi kendala dalam melakukan strategi ini adalah kurangnya kemampuan berkomunikasi dan kreatifitas sumber daya manusianya.*[45]

Bisnis Patren ini sudah memiliki banyak izin dari pemerintah, seperti dalam FATWA DSN No:75/DSN/MUI/VII/2009 tentang PLBS, jadi sudah tidak diragukan lagi apakah paytren ini menggunakan sistem *Money game* atau tidak. Tetapi kendala yang dihadapi selalu ada dalam setiap memasarkan produk salah satunya tentang *Mone game* ini karena bisnis ini menggunakan sistem jaringan *Multi Level Marketing* (MLM) meskipun sudah mengantongi izin syariah dari MUI tetapi banyak orang yang masih ragu akan bisnis ini karena diluaran sana banyak bisnis- bisnis yang berujung pada penipuan terutama yang menggunakan sistem jaringan seperti *Multi Level marketing* (MLM). Dalam memasarkan produk ini sesuai dengan syariat islam atau justru menggunakan sistem *Money game.* Seperti yang dipaparkan oleh Mas Agus selalu konsumen atau mitra paytren:

> *"Pemasaran yang saya gunakan sesuai dengan syari'at islam,disini tidak pernah ada paksaan untuk menggunakan paytren. Saya hanya menawarkan saja saya jelaskan bagaimana paytren itu dan manfaatnya apa dan tinggal tergantung konsumen mau menggunakan aplikasi paytren ini atau tidak dan dalam Paytren ini memiliki sistem berjenjang yang juga dibatasi dalam merekrut mitra*

[45]Hasil wawancara dengan Mas Agus selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 14 Februari 2018 pukul 17.00 WIB

jadi disini tidak ada istilahnya yang bawah yang tertindas yang atas yang selalu untung, disini hasil yang dicapai tergantung usaha yang dilakukan".[46]

Begitu pula pemaparan dari Mbak Suwarti selaku konsumen atau mitra paytren:

"Pemasaran yang saya lakukan sesuai dengan syari'at islam karena dari pembelajaran ownernya ustadz Yusuf Mansur bahwa kita harus berdagang sesuai dengan ajaran Rasulullah dengan prinsip Allah dulu, Allah lagi dan Allah terus.[47]

Sama halnya pemaparan dari Mbak Zulfa selaku konsumen Paytren:

"Pemasaran yang saya lakukan sesuai dengan syariat Islam karena saya tidak pernah memaksa calon konsumen untuk harus bergabung dengan Paytren mereka memiliki keinginan sendiri untuk bergabung".[48]

Multi Level Marketing (MLM) Syariah ini sendiri sangat mempengaruhi kepercayaan masyarakat muslim maupun non muslim, mereka lebih suka dengan adanya labeh halal dalam produk ataupun jasa.

---

[46]Hasil wawancara dengan Mas Agus selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 14 Februari 2018 pukul 17.05 WIB

[47]Hasil wawancara dengan mbak Suwarti selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 15 Februari 2018 pukul 19.00 WIB

[48]Hasil wawancara dengan Mbak Zulfa selaku konsumen Paytren di Tulunggagung tanggal 20 Februari 2018 pukul 12.30 WIB

C. Pembahasan Temuan Penelitian

1. Konsep Pemasaran yang dilakukan oleh Mitra Paytren di Tulungagung

Setelah melakukan pengamatan dan penelitian pada *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah Paytren di Tulungagung mengenai strategi pemasaran yang dilakukan Peneliti akan menganalisis data dari hasil pengamatannya.

Konsep pemasaran *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah Paytren terdiri dari Perekrutan Mitra, Pemasaran barang (*produk, positioning, price* dan *promotion),* Jenjang karir, Pelatihan Mitra, *Money Game.* Dalam hal perekrutan Mitra Paytren ini dilakukan dengan dengan kita membeli produk yang ditawarkan seharga Rp 350.000 tersebut kita sudah bergabung menjadi Mitra Paytren tersebut dan pertama kali didapatkan saat mendaftar yaitu aplikasi Paytren, yang didapat yaitu deposit awal Rp 15.000 , aplikasi Paytren, 2 poin promo yang bisa ditukar dengan 1 botol Habs-Pro atau buku UMY, berkesempatan mendapatkan Reward hanya 1 kali seperti SmartPhone, Notebook, Motor, Umrah, Mobil keluarga, Mobil Mewah, Apartemen, Rumah Mewah dll.

Produk yang kami tawarkan ini sangat memudahkan masyarakat untuk memebuhi kebutuhannya kita bisa membeli pulsa atau membayar tagihan listrik hanya dengan mengeklik di handphone saja tanpa harus

membuang waktu dan tenaga hanya untuk mengantri di loket dan tempat pembelian dan pembayaran lainnya.

Positioning (Posisi Pasar), usaha ini dilakukan oleh Mitra Paytren dalam menciptakan keunikan agar bisnis yang dibangun ini dapat terkenang di benak mansyarakat luas. Jadi, dalam melakukan bisnis ini Paytren menyajikan sesuatu yang berbeda dari bisnis pada umumnya. Kebanyakan bisnis lain yang menggunakan sistem *Fintech* ini dalam pemasarannya menerapkan jaringan *Multi Level Marketing* yang ujung-ujungnya berimbas pada penipuan. Tetapi Paytren disini sudah mendapatkan sertifikat Syariah dari MUI jadi pemasaran yang dilakukan menerapkan jaringan *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah yang dapat memudahkan para mitranya untuk berbisnis tanpa adanya penipuan.

Harga merupakan konsep dalam strategi pemasaran, dalam menentukan harga Paytren membedakan penetapam harga berdasarkan paketyang ditawarkan. Harga aplikasi Paytren Basic Rp 350.000 sedangkan paket Titanium Rp 10.000.000.

Faktor yang paling identik dengan strategi pemasaran adalah promosi. Pada dasarnya strategi pemasaran terdiri dari beberapa komponen tetapi pada Paytren ini berfokus kepada strategi pemasaran dengan promosi penjualan, penjualan langsung dan publikasi. Mitra Paytren melakukan strategi pemasaran dengan promosi penjualan, Promosi penjualan dilakukan oleh Mitra Paytren dengan melakukan promosi langsung berupa pemberian brosur dan pembuatan grup di whatsapp. Hal ini akan

mempermudah calon konsumen dalam menerima informasi mengenai produk yang akan digunakannya dan memasarkannya kepada calon konsumen lainnya.

Mitra Paytren juga melakukan strategi pemasaran dengan media pemasaran langsung (*direct marketing*) hal ini dibuktikan dengan mengadakan pemasaran di depan umum seperti di Alun-alun dan tempat yang ramai orang, Mitra Payren Tulungagung membentuk komunitas untuk sama- sama belajar dan mempromosikan Paytren ini kekhalayak umum dengan cara interaksi langsung kepada calon konsumen. Dan hal ini akan membuat calon konsumen lebih tertarik dengan produk yang ditawarkan tersebut.

Publikasi juga dilakukan oleh Mitra Paytren dalam melakukan strategi pemasaran. Publikasi ini dilakukan dengan cara mempublikasikannya di media sosial seperti whatsapp, instagram, facebook, bbm maupun e-mail. Selain itu publikasi langsung juga dilakukan Mitra Paytren dengan cara penyebaran brosur yang memberikan penjelasan mengenai produk serta harga yang ditawarkan.

Dalam melakukan kinerja selama bergabung dengan Multi Level Marketing (MLM) Syariah Paytren, terdapat 9 tingkatan yang menjadi acuan para mitra dalam meraih jenjang karir pada perusahaan Multi Level Marketing (MLM) Syariah Paytren yaitu Star Leader, Bronze Leader, Junior Silver Leader, Sliver Reader, Gold Leader, Emerald, Diamond, Ambassador, Crown Ambassador. Dan bonus yang didapat setiap levelnya

berbeda. 100 poin Hp Android, 500 poin Trip to Singapore, 3500 poin Yamah Xeon, 8000 poin Umrah, 25.000 poin Honda Brio Satya, 100.000 poin Mitsubishi Pajero, 250.000 poin BMW 5 series, 500.000 poin deposit Rp 1,25 Milyar, 1.000.000 poin deposit 2,5 Milyar.

Dalam Operasional bisnisnya, Paytren tidak serta merta membiarkan para mitranya bekerja dalam mencari calon mitra tanpa memberikan bekal. Paytren juga memberikan bimbingan kepada para mitranya melalui seminar atau training yang dilakukan secara berkesinambungan atau membentuk grup di WhatsApp.

Bisnis Paytren ini adalah bisnis yang menggunakan jariangan Multi Level Marketing (MLM) Syariah Paytren yang telah terdaftar dalam Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) dan Fatwa DSN-MUI DSN No:75/DSN/MUI/VII/2009 merupakan salah satu perusahaan dengan sistem Multi Level Marketing (MLM) Syariah yang tidak melakukan kegiatan Money Game.

Berbagai cara dilakukan oleh Mitra Paytren dalam memasarkan sebuah produk hal tersebut tidak lain agar bisnis yang dibangun dapat diminati banyak konsumen. Akan tetapi hal tersebut tidak menjadikan Mitra paytren melakukan strategi pemasaran dengan menghalalkan segala cara. Mitra paytren tetap berpedoman pada etika bisnis dan ajaran Islam terutama dalam hal kejujuran dan tanggung jawab. Dalam melakukan promosi Mitra Paytren tidak melebih- lebihkan dari apa yang dimiliki

bisnis Paytren ini ataupun menjelek-jelekkan produk yang dimiliki para pesaingnya.

2. Alasan Konsumen Mempercayakan Pembayaran dan Pembelian kebutuhannya pada Paytren

Karena kebutuhan setiap orang berbeda- beda tergantung orang itu sendiri tetapi tidak dapat dipungkiri bahwa di jaman yang modern ini tidak ada orang yang tidak memiliki *handphone* dan juga listrik. Produk yang ditawarkan oleh Paytren ini sangat bervariasi tergantung kebutuhan setiap konsumen, sebagian besar konsumen menganggap bahwa dengan menggunakan aplikasi Paytren ini lebih mudah dalam memenuhi kebutuhannya karena tidak perlu membuang waktu dan tenaga tinggal klik di *handphone* atau *gadget* langsung bisa.

Dengan menggunakan Paytren ini banyak manfaat yang diperoleh seperti jika menggunakan paytren ini untuk bisnis dapat meraup keuntungan yang besar dari puluhan juta hingga ratusah juta per bulan dapat dijadikan sebagai penghasilan utama, dan juga untuk kebutuhan diri sendiri seperti membeli pulsa, membayar token listrik, membeli tiket pesawat maupun kereta api, disini juga setiap transaksi yang kita lakukan bernilai sedekah. Hal ini sudah tidak diragukan lagi tentang kehalalan Paytren.

Sebagai seorang pembisnis, konsumen juga sangat mempengaruhi keuntungan yang dicapai semakin banyak konsumen yang dikelola maka

semakin banyak pula keuntungan yang didapat begitu pula sebaliknya semakin sedikit konsumen yang dikelola maka semakin sedikit pula keuntungan yang didapat. konsumen yang sudah dikelola masing-masing mitra berbeda, hal ini bukan tanpa sebab karena kemauan dan kerja keras yang menjadi faktor. Kita ketahui bahwa ada mitra yang memiliki kurang lebih 70 konsumen dan ada pula mitra yang memiliki kurang lebih 8 konsumen.

3. Kendala- Kendala yang Dihadapi Mitra Paytren dalam Melakukan Strategi Pemasaran.

Bukan suatu hal baru jika seorang pembisnis mengalami berbagai kendala dalam melakukan setiap usaha yang sedang dijalankan. Seperti yang dialami oleh konsumen atau mitra Paytren dalam melakukan strategi pemasaran terdapat beberapa kendala yang akan penulis jelaskan dibawah ini.

Kendala yang dialami konsumen atau mitra Paytren dalam menjalankan konsep pemasaran *Multi level Marketing* (MLM) yang terdiri dari Perekrutan Mitra, Pemasaran barang (*produk, positioning, price* dan *promotion),* Jenjang karir, Pelatihan Mitra, *Money Game.* Dalam hal produk yang menjadi kendala adalah orang- orang sebelum adanya *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah mengira bahwa produk ini menggunakan jaringan *Multi Level Marketing* (MLM) ketakutan masyarakat yang tertipu karena dengan semakin maraknya penipuan yang terjadi, dan karena aplikasi ini menggunakan sistem jaringan, jadi harus benar- benar pintar

dalam memasarkan produk. Dalam hal harga yang menjadi kendala yaitu harga yang lumayan mahal menurut sebagian konsumen hanya untuk membeli sebuah aplikasi yang digunakan membeli pulsa *handphone* dan membayar token listrik karena mereka belum sepenuhnya tahu manfaat dari menggunakan paytren ini. Kemudian dalam hal Promosi, karena menggunakan *online* maka promosi di *whatsapp, instagram* dan lain-lain tidak mudah untuk meyakinkan konsumen, sedangkan untuk yang *offline* menyebar brosur dan memasarkan secara langsung ini juga tidak akan mudah bila kita tidak memiliki *publik speaking* yang bagus. perekrutan Mitra juga tidak mudah karena setiap orang mempunyai kesukaan dan kebutuhan yang berbeda- beda dan disini banyak orang yang masih menganggap bahwa bisnis Paytren ini adalah bisnis MLM yang berujung pada penipuan yang marak dimana- mana, mereka menganggap bahwa setiap pemasaran yang menggunakan jaringan *Multi Level Marketing* (MLM) pasti menggunakan sitem *Money Game,* hal inilah yang paling menjadi alasan mengapa para calon konsumen masih meragukan bisnis Paytren ini. Padahal Paytren disini sudah menggunakan jaringan *Multi Level Marketing* (MLM) yang berbasis syariah jadi sudah sesuai dengan prinsip Syariat Islam.

Berbagai cara dilakukan oleh konsumen atau mitra Paytren dalam memasarkan sebuah produk hal tersebut tidak lain agar aplikasi paytren dapat diminati banyak konsumen. Akan tetapi hal tersebut tidak menjadikan konsumen atau mitra Paytren melakukan strategi pemasaran

dengan menghalalkan segala cara. Konsumen atau mitra tetap berpedoman pada etika bisnis dan ajaran Islam terutama kejujuran seperti yang di lakukan oleh Rasulullah. Dalam melakukan promosi konsumen atau mitra tidaklah melebih- lebihkan dari apa yag dimiliki oleh Paytren ataupun menjelek- jelekkan produk.