BAB V

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil observasi dan juga wawancara mengenai Straegi pemasaran *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah Paytren dalam Meningkatkan kepuasan konsumen di Tulungagung penulis menyimpulkan bahwa Straegi pemasaran *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah yang dilakukan oleh Mitra Paytren berdampak pada meningkatkan kepuasan konsumen, Setelah mengetahui strategi yang dilakukan maka diperoleh hasil pembahasan dengan mencocokkan data hasil temuan dengan teori- teori yang sudah dikemukakan oleh penulis dengan poin sebagai berikut:

A. Konsep Strategi Pemasaran *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah Paytren dalam Meningkatkan Kepuasan Konsumen di Tulungagung

Setelah diperoleh data mengenai strategi pemasaran yang dilakukan Mitra Paytren dapat diketahui bahwa sebenarnya strategi adalah upaya atau langkah- langkah yang ditempuh sebuah perusahaan dalam mencapai tujuan jangka panjang. Dalam hal ini salah satu strategi pemasaran *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah yang ditempuh adalah dengan cara Perekrutan Mitra, Pemasaran barang (*produk, positioning, price* dan *promotion),* Jenjang karir, Pelatihan Mitra, *Money Game.*

Tidak sulit untuk bergabung menjadi Mitra Paytren. hanya dengan cara mendaftarkan diri 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, dalam merekrut calon mitra, Mitra Paytren tidak memaksa karena tergantung minat masing- masing seseorang, karena kebutuhan setiap orang berbeda- beda jadi kita tidak bisa memaksakan. Hal tersebut sesuai dengan teori Hurlock dalam Riyanti menjelaskan bahwa minat adalah sumber motivasi yang mendorong seseorang untuk melakukan apa yang ingin dilakukan seseorang bebas memlilih, ketika seseorang menilai bahwa sesuatu akan bermanfaat, maka akan terbentuk minat yang kemudian hal tersebut akan mendatangkan kepuasan, ketika kepuasan menurun maka minatnya juga akan menurun sehingga tidak bersifat permanen tetapi bersifat sementara atau berubah- ubah.[1]

Produk dan barang yang diperjual belikan di Paytren berupa produk jasa seperti Pulsa listrik, BPJS Kesehatan, Tiket Pesawat, KAI, TV Kabel, Cicilan Asuransi dan lain sebagainya merupakan produk Paytren yang sudah pada umumnya digunakan dikalangan masyarakat.

Harga produk yang dijual sesuai dengan manfaat yang didapatkan. Harga yang ditawarkan oleh Paytren yang paling murah untuk membeli aplikasi yaitu Rp 350.000, dari pembelian aplikasi ini konsumen akan memperoleh 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] Jurnal Leonel da Cruz, dkk. *Theory Planned Behavior dalam Membangkitkan Niat Berwirausaha bagi Mahasiswa Fakultas Ekonomi UNPAZ, Dili Timor Leste.* Dalam http://media.neliti.com diakses pada tahun 2015.

1 kali seperti SmartPhone, Notebook, Motor, Umrah, Mobil keluarga, Mobil Mewah, Apartemen, Rumah Mewah dan lain- lain.

Strategi pemasaran dengan melakukan promosi penjualan (*sales promotiom*). Promosi merupakan salah satu komponen dari bauran pemasaran. William J.Staton memberikan definisi *"promotion is an exerice in information, persuasion and comunication".*[2] Promosi penjualan ialah suatu bentuk promosi yang dilakukan dengan menggunakan tenaga pemasaran yang ahli di bidangnya. Alat kegiatan promosi selain periklanan, *personal selling* dan *publishing* adalah berupa *sales promotion* yang dilakukan dengan peragaan, pertunjukan dan pameran, demonstrasi dan berbagai macam usaha penjualan yang tidak bersifat rutin.[3] Promosi penjualan melibatkan semua aktifitas yang meawarkan secara intensif untuk mempengaruhi hasrat konsumen potensial, perantara produk atau mencapai target penjualan.

Secara ketentuan Islam produk dan barang itu harus ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau jasa, barang atau produk jasa yang diperdagangka bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan meupun tidak dapat dhabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangan, dipakai, dipergunakan atau dimanfaatkan oleh konsumen.[4]

---

[2]Alma Buchori, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa.*(Bandung, Alfabeta,2002), hal 135.

[3]M.Mursid, *Manajemen Pemasaran*, hal 98.

[4] Fatwa DSN MUI No.75 tentang PLBS

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.

Penelitian Terdahulu yang juga membahas Bisnis *Multi Level Marketing* Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam oleh Sarah Mutiaran. Dalam

penelitiannya menyimpulkan bahwa mekanisme sistem kerja bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) Oriflame pada umumnya adalah menjual, mengajak, dan mengajarkan, membangun organisasi, serta membina dan memotivasi. Pandangan hukum Islam terhadao bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) oriflame adalah boleh dilakukan karena termasuk dalam kategori muamalah yang hulum asalnya mubah (boleh) sampai ada dalil yang melarangnya.[5]

B. Alasan konsumen mempercayakan pembayaran dan pembelian kebutuhannya pada paytren

Alasan konsumen mempercayakan pembayaran dan pembelian kebutuhannya pada paytren karena sudah jelas bahwa paytren adalah produk halal yang dibuktikan dengan adanya sertifikat syariah Penjualan Langsung Berjenjang Syariah dari MUI (Majelis Ulama Indonesia), setiap produk yang memiliki sertifikat syariah tidak perlu diragukan lagi kehalalannya. Menggunakan paytren ini lebih efektif dan efisien, semua pembayaran dan pembelian dimudahkan dengan hanya mengeklik di *handphone* sudah bisa melakukan pembayaran dan pembelian dimanapun dan kapanpun tidak perlu membuang waktu dan tenaga hanya untuk mengantri di loket atau bank dan paytren ini juga tidak hanya bermanfaat di dunia tetapi juga di akhirat karena setiap transaki yang dilakukan bernilai sedekah.

[5] Sarah Mutiarani, "*Bisnis Multi Level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam"* Dalam repostory IAIN SURAKARTA.ac.id.

Alasan lainnya paytren ini memiliki komunitas bekah paytren ini adalah nama *team support* di dalam menjalankan bisnis paytren yang mana nama adalah sebuah doa jadi mendoakan mitra- mitranya berkah juga hidupnya selain bisa sukses di paytren. Di team ini tidak hanya mengutamakan menjalakan bisnis saja, tetapi lebih dari itu. Team ini menjujung tinggi silaturahmi sesama mitra, menjaga kekeluargaan, dan saling tolong- menolong. Itulah kekuatan team ini dan juga bertanggung jawab dan berkomitmen membimbing mitra- mitranya bisa mandiri atau bahkan sukses di paytren.

Alasan lainnya menggunakan paytren ini tidak hanya kemudahan dalam transaksi saja ataupun cashback saja yang didapatkan tetapi yang luar biasanya lagi potensi bisnis paytren yang sangat luar biasa. Seperti ini semua orang butuh transaksi, selamanya mereka transaksi kita menggunakan paytren lalu berbagi informasi tentang paytren dan kemudahannya kepada mereka jika mereka tertarik gabung melalui kita, kita dapat komisi sampai dengan bonus-bonus dan royalti karena sudah membantu perusahaan memperkenalkan paytren ini. Kita benar- benar dihargai dan diapresiasi oleh perusahaan. Hal terebut sesuai teori yang dikemukakan Kasmir dalam bukunya Kewirausahaan bahwa dalam strategi mix langkah yang pertama dilakukan adalah stategi produk, hal ini penting karena yang akan dijual adalah produk dan konsumen akan mengenal perusahaan melalui produk yang ditawarkan.[6]

Kebutuhan akan pembayaran dan pembelian ini masuk dalam kebutuhan berdasarkan tingkat kepentingannya yaitu kebutuhan sekunder seperti pulsa

[6] Kasmir. Kewirausahaan. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2006). Hal 173

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.Hal tersebut sesuai dengan teori Suparmoko dalam buku Ekonomi SMA kelas X bahwa Macam- macam kebutuhan manusia dikategorikan dalam beberapa macam yakni kebutuhan berdasarkan tingkat kepentingannya, berdasarkan sifatnya, berdasarkan waktunya dan yang terakhir berdasarkan subyeknya. [7]

Setelah berbagi informasi tentang paytren dan kemudahannya kepada orang- orang maka hal itu tergantung orang yang ingin membeli atau tidaknya jika orang tersebut tertarik dengan produk paytren dan ingin membelinya maka itu menjadi keuntungan untuk konsumen atau mitra semakin banyak konsumen yang tertarik akan paytren ini maka akan semakin banyak keuntungan atau *cashback* yang didapat dan memperbanyak sedekah pula.

Satu orang yang ingin membeli aplikasi paytren ini sebesar Rp 350.000 maka konsumen atau mitra mendapat keuntungan Rp 100.000 per orang, bayangkan saja jika dalam sehari lebih dari satu orang yang berminat membeli. Dan dalam transaksi contoh saja PLN, 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. Yang mana jika menggunakan paytren hanya bayar Rp 18.000 dan itu pun kembali lagi ke *Cashback* untuk kita sebesar 17%. Itu selamanya kita dapat *cashback*.

---

[7] Suparmoko, *Ekonomi SMA Kelas X*, (Yudhistira: 2007), hal 3-4

Inilah alasan Ustadz Yusuf Mansur menerapkan sistem pembagian bonusnya dengan sistem *Multilevel* supaya banyak yang kebagian dan bisa bagi- bagi cashback ke mitra- mitranya untuk selamanya dengan adil. Karena ratusan triliyun setiap tahunnya biasanya masuk ke lembaga atau perusahaan tertentu.mereka tidak mau membaginya, hanya paytren yang mau membagikan sebagian untung ke mitra- mitranya dan keuntungan bersih peruahaan 100% untuk sedekah. Jadi secara tidak langsung kita ikut sedekah secara berjamaah.

Penelitian terdahulu yang juga membahas kepercayaan terhadap minat transaksi penggunaan paytren oleh Hamidah Rahim[8], yang menghasilkan temuan bahwa kepercayaan mempengaruhi persepsi kegunaan dan juga persepsi kemudahan penggunaan, hubungan ini dimaksudkan bahwa kuatnya kepecayaan nama merek dari situs belanja online mempergaruhi persepsi dari perasaan pelanggan akan besarnya kemanfaatam dan kemudahan dalam bertransaksi yang akhirnya akan berdampak juga pada minat belanja Online.

C. Kendala- kendala yang Dihadapi Mitra Paytren dalam Melakukan Strategi Pemasaran *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah

Dengan semakin banyaknya produk di Indonesia yang beredar di pasar dan penipuan dimana- mana dan tidak memandang siapapun itu, maka disini konsep *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah yang

[8] Hamidah Rahim, " Analisis Pengaruh Persepsi Resiko, dan Kepercayaan terhadap Minat Transaksi Penggunaan Paytren pada PT.Veritra Sentosa Internasional", dalam lppm.upiyptk.ac.id. Diakses 2017

dibutuhkan oleh konsumen, karena dengan adanya *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah ini konsumen lebih terlindungi dan menjadi ketenangan, ketentraman hati para konsumen. Tidak hanya orang muslim saja yang mencari produk yang menggunakan jaringan *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah tetapi orang non Muslim pun juga lebih suka produk yang bersertifikat halal.

Kepuasan konsumen disini dengan adanya sertifikat syariah *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah semakin meningkat, bahkan peningkatannya sangat tajam seperti yang dikemukakan oleh konsumen atau mitra Paytren, sebelum adanya sertifikat syariah ini orang- orang hanya memandang Paytren sebelah mata mereka terus berpendapat bahwa Paytren ini seperti MLM (*Multi Level Marketing*) konvensional yang menggunakan sistem *Money Game*. Tetapi setelah adanya Sertifikat Syariah *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah Paytren ini orang- orang mulai penasaran dan tanya- tanya tentang Paytren ini dan akhirnya mereka mau membeli dan menggunkannya, karena manfaat yang diperoleh sangat banyak.

Seperti halnya dengan definisi pemasaran menurut Staton dan Swastha dan Handoko "Pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan- kegiatan usaha yang ditunjukkan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa

yang dapat memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.[9]

Setiap usaha yang dilakukan pengusaha dalam meningkatkan penjualan pastilah ditemui kendala- kendala untuk melaksanakannya. Sama halnya dengan yang dialami Mitra Paytren dalam melakukan Strategi Pemasaran *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah yang terdiri dari Perekrutan Mitra, Pemasaran barang (*produk, positioning, price* dan *promotion),* Jenjang karir, Pelatihan Mitra, *Money Game* ditemui kendala-kendala yang akan peneliti jelaskan dibawah ini:

1. *Product* (Produk)

   Pemasaran produk jasa memanglah berbeda dengan pemasaran produk berupa barang pada umumnya. Disini konsumen atau mitra Paytren berusaha untuk mengkomunikasikan kepada pasar bahwa produk Paytren ini lebih unggul dan berbeda dengan produk lain. Hal yang menjadi kendala dalam melakukan strategi ini adalah kurangnya kemampuan berkomunikasi dan kreatifitas sumber daya manusianya. Kemampuan dan kreatifitas sumber daya manusia sangat diperlukan dalam melakukan strategi ini.

2. Perekrutan Mitra

   Tidak sulit untuk bergabung menjadi mitdaftaran Paytren, hanya dengan cara mendaftarkan iri dan melakukan administrasi kita sudah

[9]Ade Nurzen, "Analisis Kualitas Pelayanan Pelanggan dan Harapan Pelanggan Terhadap Peningkatan Kepuasan Pelanggan Pada Toserba Sabar Subur Cikupa", dalam https://www.slideshare.net/adenurzen/skripsi-presentasi, diakses 06 Oktober 2017

dengan cepat mendapatkan aplikasi Paytren dengan harga Rp 350.000 untuk mendapatkan paket Basic. Tetapi dengan merekrut calon mitra juga tidak mudah kita harus benar- benar bisa meyakinkan calon mitra bahwa produk yang kita tawarkan mempunyai manfaat dan kegunaan yang banyak dalam memenuhi kebutuhan mereka.

3. *Price* (harga)

Penentuan harga disini bukanlah suatu yang menjadi kendala tetapi juga menjadi kendala pula bagi sebagian calon konsumen. Yang bukan menjadi kenadala karena banyak calon konsumen adalah para pekerja yang sudah menghasilkan uang sendiri dan menurut mereka harga Rp 350.000 tidak mahal karena mereka sadar manfaat yang didapat dari Paytren ini lebih banyak dan untuk selamanya. Dan yang menjadi kendala masalah harga ini dari kalangan pelajar atau mahasiswa yang belum bisa menghasilkan uang sendiri.

4. *Promotional mix* (bauran Promosi)

Dalam strategi Promotional mix terdiri dari beberapa indikator pemasaran yang meliputi *advertising* (periklanan), *sales promotion* (promosi penjualan), *publisity* (pulisitas), dan *direct marketing* (pemasarna langsung).[10] Berikut strategi bauran promosi yang

[10] M. Mursid. *Manajemen Pemasaran.* (Jakarta:PT Bumi Aksara. 2003) Ed.1. Cet 1 hal 95

dilakukan konsumen atau mitra Paytren hanya sebagian saja yang dilakukan seperti berikut:

1. *Publisity* (publikasi)

   Publisity (publikasi), strategi pemasaran melalui publikasi dapat dilakukan dengan cara penyebaran brosur, publikasi melalui media *online*. Kendala yang dihadapi oleh konsumen atau mitra Paytren dalam penyebaran brosur terletak pada terkurasnya tenaga dan waktu bagi konsumen atau mitra, selain itu strategi ini juga lambat dalam mencapai target konsumen.

   Dalam media online ini lebih mudah dalam memasarakan seperti melalui *Whatsaap, instagram, Play Store* dan lain- lain. Tetapi ada pula kendala yang dihadapi yaitu misalnya melalui *instagram paid promod* ini berbayar.

2. *Direct Marketing* (pemasaran langsung)

   Direct Marketing atau 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. Tetapi juga terdapat kendala yang dihadapi penolakan keras secara langsung pun diterimanya dan harus memiliki komunikasi yang baik.

5. Jenjang Karir

Jenjang karir di bisnis paytren tidak terbatas, anda selalu memliki kesempatan untuk memilih apakah ingin memperoleh penghasilan tambahan atau ingin meraih jenjang karir Paytren, karena bisnis ini tidak tidak membutuhkan latar belakang pengalaman, pendidikan, usia, status sosial ataupun gender. Sistem perhitungan bonus di bisnis Paytren transparan, mereka yang bekerja lebih baik akan mendapatkan hasil yang lebih baik meskipun bergabung di belakang. Makin tinggi level, kompensasi yang didapatkan makin besar juga tentunya. Berikut ini level- level yang ada di Paytren.

6. Pelatihan Mitra

Paytren juga memberikan fasilitas kepada para mitra baru melalui pelatihan bisnis, pelatoham kepemimpinan, pengembangan diri dan motivasi, training produk, dan lain sebagainya yang dilakukan secara berkesinambungan. Pelatihan ini berguna seklai untuk bisnis Paytren yang akan dijalankan nantinya. Karena melalui pelatihan ini akan diberikan pengetahuan dan ketrampilan mengenai bagaimana menjalankan bisnis paytren dengan baik agar bisa sukses dan berhasil nantinya. Oleh karena itu untuk Mitra yang baru bergabung tidak boleh bermalas- malasan mengikuti pelatihan

ini. Jlani dengan tekun dan serius semua proses pelatihan mengenai Paytren ini.

Teori hukum Islam dalam melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan penagwasan kepada anggota yang direkrut tersebut.[11] Dan dalam Islam apabila memberikan ilmu atau berbagai pengetahuan kepada orang lain yang tidak tau itu sangat bagus. Karena dengan begitu orang lain tersebut menjadi tahu dan paham tentang pengetahuan tersebut.

7. *Money Game*

Dalam prakteknya Paytren tidak melakukan kegiatan *money game,* karena barang yang diperjualbelikan oleh Paytren produknya jelas. Sedangkan praktek *money game* sendiri itu hanya mengandalkan perekrutan saja tanpa ada produk yang dijual. *Money game* adalah binsis penggandaan uang melalui sistem piramida uang. yaitu pemberian bonus kepada anggota lama (*upline)* yang diperoleh dari uang anggota baru (*downline*) tanpa produk yang dijualbelikan kecuali sekedar kamuflase.

Proses penegembangan usaha yang berbasis syariah harus sesuai dengan ketentuan- ketentuan yang ditetapkan dalam Al-Qur'an dan Al-

[11] Fatwa DSN MUI No.75 tentang PLBS

Hadist. Sepeti yang telah diajarkan oleh Rasulullah dalam QS. Al-Nisa : 29 sebagai berikut:

وَتَعَاوَنُوا عَلىَ الْبِرِّ وَالتَّقْوَى وَلاَ تَعَاوَنُوا عَلَى الْأِثْمِ وَالْعُدْوَانِ

“Dan tolong- menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong- menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran”.[12]

Sepeti yang telah diajarkan oleh Rasulullah dalam QS. Al-Nisa : 29 sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ

تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu”[13]

Ayat diatas menjelaskan bahwa manusia perlu memperhatikan aspek halal dan baik dalam melakukan jual beli. Termasuk pemasaran sebagai bagian jual beli yang jujur dengan memberikan produk yang baik.

---

[12] Nur Aini Latifah, *Multi Level Marketing (MLM) dalam Perspektif Syariah*, Dalam repo.iain-tulungagung.ac.id.

[13] Muhamad Amin,”*Strategi Pemasaran Multi Level marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam*”,dalam repostory IAIN Purwokerto.ac.id.

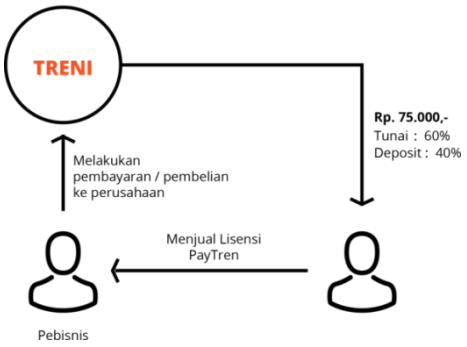
Penelitian terdahulu yang juga membahas Peran Strategi Pemasaran dalam meningkatkan Jumlah Wisatawan pada Wisata Edukasi Kampung Coklat di Kabupaten Blitar dalam Perspektif Ekonomi Islam oleh Siti Laelatul Mukaromah. menyimpulka bahwa strategi pemasaran dilakukan untuk meningkatkan jumlah wisatawan. Strategi pemasaran dilakukan secara Islam dengan melakukan pemasaran secara jujur dan tidak ada yang dirugikan. Tidak semua pemasaran yang dilakukan berjalan dengan lancar dan tanpa hambatan. Dalam melakukan strategi pemasaran pihak pengelola wisata edukasi kampung coklat di Kabupaten Blitar mempunyai kendala yaitu kurangnya komunikasi pemasaran, minimnya partisipasi dari masyarakat sekitar, dan besarnya biaya dalam melakukan periklanan. [14]

Diagram Benefit Pebisnis

1. Komisi/ Samsarah Penjualan Langsung (Referral)

Perusahaan akan memberikan komisi penjualan langsung kepada pebisnis yang berhasil menjual paket lisensi penuh sebesar Rp 75.000,- yang terbagi atas 60% tunai dan 40% top up deposit.

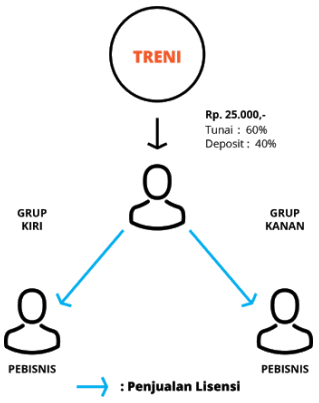
[14]



2. Komisi /Ujrah Leadership

Perusahaan akan memberikan komisi Leadership sebesar Rp 25.000.-*). (yang terdiri atas 60% tunai dan 40% top up deposit) untuk setiap pertumbuhan 1 (satu) pebisnisbaru pada masing- masinggrup (maksimum 2 (dua) grup, kiri dan kanan.

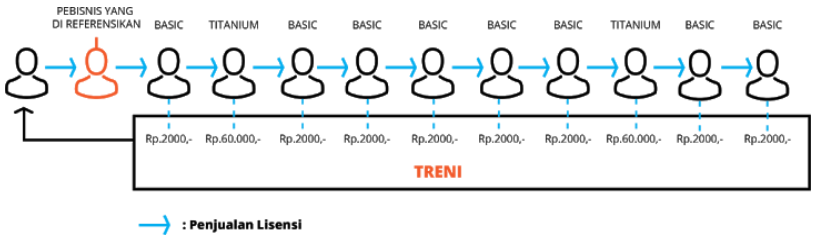
*) dihitung berdasarkan index untuk menjaga maksimal payout sebesar 40% sesuai permendag no.32 Tahun 2008. Maksimum perhitungan untuk pertumbuhan masing- masing grup (kiri dan kanan) adalah 12 pebisnis baru per hari.



3. Promo Komisi/ Ujrah Pengembangan Penjualan Langsung

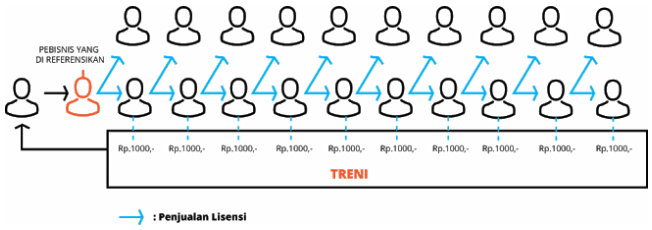
Perusahaan akan memberikan komisi pengembangan penjualan sebesar Rp 2.000.- per lisensi (maksimum 10 turunan/ generasi) apabila:

- Pebisnis yang direferensikan membeli selain lisensi basic atau
- Pebisnis yang direferensikan berhasil menjual paket lisensi penuh.



4. Komisi / Ujrah Pengembangan Komunitas

Perusahaan memberikan komisi pengembangan komunitas sebesar Rp 1.000.- apabila pebisnis yang direferensikan (maksimal 10 turunan/ generasi) berhasil mendapatka komisi leadership.

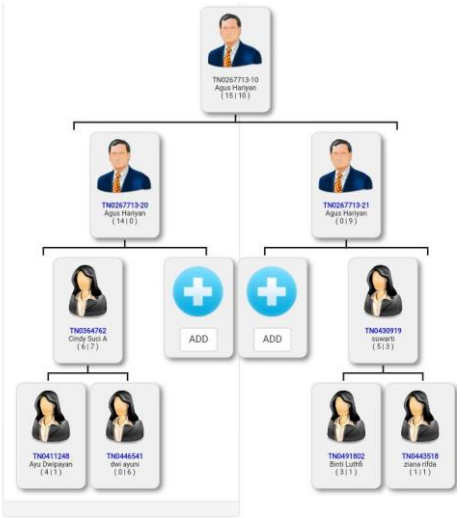


5. Cahback Transaksi

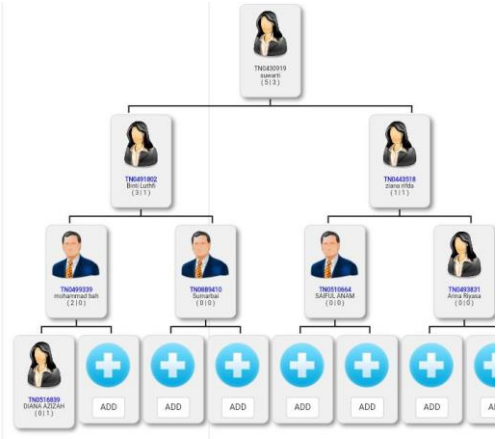
Perusahaan membagikan presentase keuntungan (fee) berupa cashback yang diperoleh dan setiap transaksi pribadi (yang dilakukan pengguna maupun pebisnis) dan transaksi grup (khusus pebisnis) kepada pengguna atau pebisnis yang melakukan transaksi pribadi minimal 1x/bulan.

Diagram Kemitraan

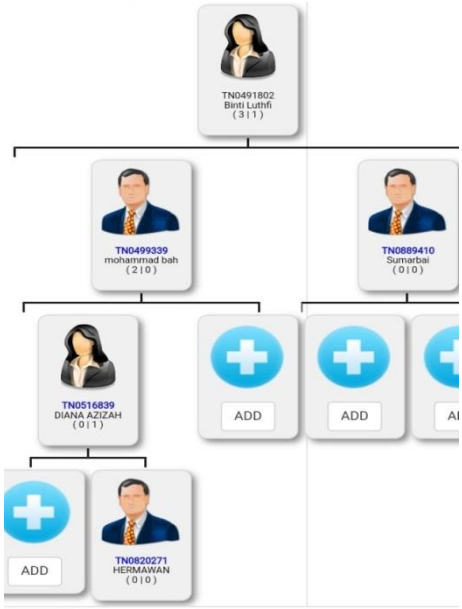
1. Diagram mitra yang dikelola oleh mas Agus



2. Diagram Kemitraan yang dikelola oleh Mbak Warti



3. Diagram Kemitraan yang dikelola oleh Mbak Warti



Penelitian terdahulu yang juga membahas Peran Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Wisata Edukasi Kampung Coklat di Kabupaten Blitar dalam perspektif Ekonomu Islam oleh Siti Laelatul Mukaromah. Dalam penelitiannya menyimpulkan bahwa Tidak semua pemasaran yang dilakukan berjalan dengan lancar dan tanpa hambatan. Dalam melakukan strategi pemasaran pihak pengelola wisaa edukasi kampung coklat di Kabupaten Blitar mempunyai kendala yaitu kurangnya komunikasi pemasaran, minimnya partisipasi dari masyarakat sekitar, dan besarnya biaya dalam melakukan periklanan.[15]

[15] Stiti Laelatul Mukaromah,"*Peran Strategi pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Wisatawan pada Wisata Edukasi Kampung Coklat di Kabupaten Blitar dalam Perspektif Ekonomi Islam".* dalam repostory.iaintulungagung.ac.id