

BAB I

PENDAHULUAN

Konteks Penelitian

Perkembangan teknologi informasi telah menciptakan banyak terobosan-terobosan baru disegala bidang. Setiap inovasi perkembangan teknologi informasi tersebut telah banyak digunakan dan semakin memudahkan bagi para penggunanya. Salah satu perkembangan di bidang informasi dewasa ini yang di aplikasikan untuk berbagai kepentingan dalam memperoleh informasi ataupun saling tukar menukar informasi adalah internet.

Ada perkembangan baru di dunia internet ini, yang terlihat sama namun sedikit berbeda yaitu. TalkFusion adalah perusahaan baru yang berdiri pada tahun 2007 yang berasal dari Negara Amerika Serikat yang bergerak di bidang Internet, produk utamanya adalah komunikasi video. Bob Reina, adalah nama pendiri sekaligus CEO perusahaan TalkFusion. Dia adalah seorang mantan polisi asal Florida yang banting setir menjadi pengusaha. Dengan menggabungkan keahlian industri yang diperolehnya dengan susah payah berkat bakat alam dan jiwa kewirausahaannya, Bob Reina memimpin TalkFusion dengan mendorong untuk terus maju, mengenali tren yang sedang hangat, mempromosikan teknologi video inovatif, dan memberdayakan orang lain untuk mewujudkan impian mereka.

Fokus Penelitian

Untuk mengetahui permasalahan yang akan dibahas perlu adanya perumusan masalah sebagai pedoman dalam pembahasan dan memudahkan dalam penelitian. Berdasarkan latar belakang yang telah disebutkan diatas maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana konsep atau model bisnis yang dijalankan oleh TalkFusion?
2. Bagaimana model bisnis TalkFusion menurut kajian ke - Islaman?

Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang diharapkan bisa dicapai dalam penelitian ini antara lain:

1. Mendeskripsikan dan Menganalisis model bisnis TalkFusion.
2. Menganalisis model bisnis TalkFusion secara ke - Islaman.

Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah:

- a. Bagi pihak perusahaan, penelitian ini untuk menyediakan informasi, terutama agar dapat mengetahui lebih jelas bagaimana model bisnis yang dikembangkan oleh perusahaan yang nantinya bisa digunakan untuk membangun citra perusahaan di pandangan masyarakat.
- b. Bagi peneliti, hasil penelitian dapat digunakan sebagai sarana untuk menambah pengetahuan peneliti dibidang manajemen pemasaran. dan juga sebagai suatu perbandingan dalam rangka penerapan teori yang telah diperoleh pada masa kuliah dan kenyataan yang terjadi dalam bisnis yang nyata.
- c. Bagi pihak-pihak lain, penelitian ini bisa menjadi referensi bagi masyarakat umum yang berminat untuk bergabung di perusahaan TalkFusion. dan juga menambah wawasan atau pengetahuan bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

BAB II

KAJIAN TEORI

Penelitian Terdahulu

Di Indonesia sudah banyak penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdahulu mengenai model bisnis, terlebih lagi mengenai bisnis Multi level marketing. Seperti penelitian yang dilakukan oleh Baju pramutoko dengan judul “Analisa Penjualan Melalui Sistem Multi level Marketing di Kota Kediri” pada tahun 2011 dengan memfokuskan penelitiannya mengenai bagaimana perkembangan bisnis Multi level Marketing di Kota Kediri sekaligus respon masyarakat mengenai bisnis tersebut. Dengan hasil yang menunjukkan bahwasannya bisnis Multi level Marketing di Kota Kediri dapat berkembang walaupun mendapatkan respon negative dari masyarakat.

Kemudian penelitian terbaru mengenai model bisnis yang dilakukan oleh Muliadi Palesangi, SE.,MBA dan Fernando Mulia, SE.,M.Kom pada tahun 2014 dengan judul “Identifikasi Model Bisnis Perusahaan Sosial Studi Kasus: Komunitas Hong, Greeneration Indonesia, dan Asgar Muda” Penelitian ini secara khusus bertujuan untuk mengidentifikasi karakteristik model bisnis perusahaan sosial. Dan hasil yang didapat adalah bahwa ketiga perusahaan sosial tersebut memiliki potensi keberlanjutan (sustainability) karena unggul dalam hal; (1). Mengoptimalkan key resource (sumber daya utama) berupa manusia, intelektual, dan merek; (2). Menyelaraskan misi social dengan sisi bisnis merupakan inti permainan perusahaan social; (3). Menghadirkan Inovasi sosial yang membumi di masyarakat.

Kemudian penelitian yang terbaru juga yang dilakukan oleh Sherly Sinata pada tahun 2014 dengan judul “Inovasi Model Bisnis Untuk Perdagangan Hasil Peternakan Studi Deskriptif Pada UD Happy Indah”. Penelitian ini memfokuskan penelitiannya tentang inovasi didalam sebuah bisnis yang bergerak dibidang hasil peternakan. Dan hasil yang di dapat adalah bahwasannya inovasi model bisnis UD

Happy Indah unik. Keunikan inovasi model bisnis di perusahaan ini berasal dari ide-ide inovasi model bisnis yang telah berjalan serta perspektif value propositions ataupun tujuan akhirnya tidak sekedar profit oriented tetapi lebih mengarah ke jangka panjang.

Definisi Multi Level Marketing

Menurut Peter J. Clothier (2002:33) Definisi Multi Level Marketing atau yang iasa dikenal dengan sebutan MLM adalah suatu cara atau metode untuk menjual barang secara langsung kepada pelanggan, melalui jaringan yang dikembangkan oleh para distributor lepas, yang memperkenalkan para distributor berikutnya. pendapatan dihasilkan dari laba eceran dan laba grosir. Ditambah dengan pembayaran-pembyaran berdasarkan penjualan total kelompok yang dibentuk oleh sebuah distributor.

Sedangkan menurut Harefa (2007:3) dalam sudut pandang yang sama menyatakan bahwa, MLM merupakan salah satu dari berbagai macam cara yang dapat dipilih oleh sebuah perusahaan atau pabrikan (produsen), untuk memasarkan atau mendistribusikan/ menjual produknya kepada pelanggan eceran, dengan memberdayakan distributor independennya untuk melaksanakan tugas penjualan produk melalui pengembangan penjual langsung secara mandiri, tanpa campur tangan langsung dari perusahaan.

Pada Multi Level Marketing target penjualan sepenuhnya ditentukan oleh distributor independen dan jaringan penjual langsung yang dikembangkannya, sementara imbal jasa dalam potongan harga, komisi atau insentif ditetapkan oleh perusahaan secara berjenjang sesuai dengan nilai jumlah penjualan yang diberitahukan kepada setiap distributor independen, sejak mereka mendaftar sebagai calon anggota. Saluran distribusi pada perusahaan Multi Level Marketing dilakukan oleh produsen termasuk dalam hal ini adala stockist, distributor (dalam hal ini anggota atau member sekaligus sebagai konsumen) dan konsumen pemakai (non member).

Menurut Agustianto M.Ag (Rabu, 4 september 2013). Bisnis dalam syariat Islam pada dasarnya termasuk kategori muamalat yang hukum asalnya adalah boleh berdasarkan kaedah Fiqh, "Al-Ashlu fil muamalah al-ibahah hatta yadullad dalilu „ala tahrimiha yang artinya: Pada dasarnya segala hukum dalam muamalah adalah boleh, kecuali ada dalil/prinsip yang melarangnya).



BAB III

METODE PENELITIAN

Rancangan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah kualitatif deskriptif, yang mana penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang atau perilaku yang diamati didukung dengan studi literature atau studi kepustakaan berdasarkan pada pendalaman kajian pustaka, berupa data dan angka sehingga realitas dapat dipahami dengan baik (Moleong, 2010:4)

Lokasi Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini mengambil lokasi pada komunitas TalkFussion kota Malang. Pemilihan tempat penelitian ini berdasarkan atas pertimbangan sebagai berikut; (1). Adanya permasalahan yang menarik untuk dianalisis mengenai model bisnis yang digunakan TalkFusion (2). Belum pernah dilakukan penelitian sebelumnya di tempat tersebut. Mengingat karena TalkFusion merupakan perusahaan yang tergolong baru di Indonesia.

Subyek Penelitian

Yang menjadi subyek pada penelitian ini antara lain adalah para member yang tergabung dalam komunitas kota Malang baik itu UpLine maupun Down line. Merujuk pada teori yang dikemukakan oleh Arikunto (2002:107) bahwasannya subjek penelitian merupakan sumber data yang dimintai informasinya sesuai dengan masalah penelitian.

Jenis Dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif. menurut Prastowo (2011:204) data menurut asal-muasalnya ada dua jenis data yaitu: (1) primer yaitu data yang di peroleh dan di kumpulkan dari sumber utama. Yang menjadi data primer pada penelitian kali ini adalah data yang didapatkan

dari Informan yang diperoleh melalui wawancara dan observasi. (2) skunder adalah data yang di peroleh bukan dari sumber pertama tetapi dari kedua, ketiga dan seterusnya. Pada beberapa data tertentu, dapat menunjukkan perbedaan dalam bentuk jenjang atau tingkatan, walaupun tidak jelas batas-batasnya. Dan yang menjadi data sekunder pada penelitian ini adalah data yang diperoleh dari dokumen-dokumen yang dimiliki TalkFusion.

Instrumen Penelitian

Dalam buku andi prastomo (2011 : 43) bahwa peneliti adalah key instrument atau alat peneliti utama. Maka dari pengertian di atas yang menjadi instrument adalah peneliti sendiri yang menggunakan alat tambahan seperti perekam suara, kamera, dan lain-lain.

Teknik Pengumpulan Data

Prosedur dalam pengumpulan data pada penelitian ini adalah dengan cara; (1). Observasi, (2). Wawancara mendalam, (3). Studi dokumentasi.

Analisis Data

Menurut Basrowi (2008:194) analisis data adalah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema. Sedangkan menurut Hasan (2002: 98) analisis kualitatif ialah analisis yang tidak menggunakan model matematika, Keabsahan Data Penelitian. Sedangkan sugiyono (2007) dalam prastowo (2011:230) mengatakan sebagai teknik pengumpulan data triangulasi ada dua macam yaitu triangulasi teknik atau metode dan triangulasi sumber. Merujuk dari semua pengertian di atas, maka yang dipilih oleh peneliti adalah triangulasi teori dan sumber yang mana penelitiannya ini disamakan dengan teori yang digunakan dan ke pada sumbernya langsung yaitu kepada member Up Line di TalkFusion.

Keabsahan Data Penelitian

sugiyono (2007) dalam prastowo (2011:230) mengatakan triangulasi sebagai teknik pengumpulan data triangulasi ada dua macam yaitu triangulasi teknik atau metode dan triangulasi sumber. Merujuk dari semua pengertian di atas, maka yang dipilih oleh peneliti adalah triangulasi teori dan sumber yang mana penelitiannya ini disamakan dengan teori yang digunakan dan ke pada sumbernya langsung yaitu kepada member Up Line di TalkFusion.



BAB IV

PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

Berdasarkan hasil penelitian dan kajian dokumen yang dilakukan, ditemukan bahwa model bisnis yang digunakan oleh TalkFusion ini menggunakan model bisnis Multi Level Marketing atau biasa juga disebut dengan Direct Selling atau penjualan langsung atau juga sering dikenal dengan istilah network marketing. Setelah mengetahui sistem model bisnis yang digunakan oleh TalkFusion secara konvensional, selanjutnya perlu kiranya dilakukan kajian yang lebih mendalam untuk mengetahui lebih dalam tentang bagaimana hukum model bisnis yang dijalankan oleh TalkFusion menurut syariat agama Islam. Jadi pada dasarnya hukum dari model bisnis yang dijalankan TalkFusion ini adalah mubah atau boleh, karena berdasarkan kaidah ushuliyah “al-ashlu fil mu’amalah al-ibahah hatta dallad dalilu ala tahrimiha” (asal dari semua transaksi / perikatan adalah boleh sehingga ada indikator yang menunjukkan keharamannya). Kaedah ini berlandaskan pada beberapa dalil syar’i diantaranya firman Allah dalam surat albaqarah : 29.

هُوَ الَّذِي خَلَقَ لَكُمْ مَّا فِي الْأَرْضِ جَمِيعًا

“Dialah (Allah) yang menciptakan segala apa yang ada di bumi untukmu.” (QS.

Al-Baqarah: 29)

BAB V

PENUTUP

KESIMPULAN

1. Model bisnis yang digunakan adalah dengan menjual produknya dengan cara perpaket. Paket tersebut ada dua pilihan. Yaitu pertama paket Elite; dan yang kedua adalah paket Pro. Dengan sistem yang digunakan TalkFusion yaitu menggunakan pendekatan yang disebut dengan istilah Up Line dan Downline. Dengan kata lain TalkFusion termasuk kedalam kategori bisnis Multi Level Marketing.

2. Model bisnis yang dijalankan TalkFusion ini adalah mubah atau boleh, karena berdasarkan kaidah ushuliyah “al-ashlu fil mu’amalah al-ibahah hatta dallad dalilu ala tahrimiha” (asal dari semua transaksi / perikatan adalah boleh sehingga ada indikator yang menunjukkan keharamannya). Hanya saja pada pelaksanaannya terdapat beberapa hal yang bertentangan dengan etika berbisnis dalam ajaran Islam yaitu jual beli dengan cara terpaksa. Meski demikian secara umum model bisnis tersebut boleh dijalankan karena sejatinya kesalahan yang terjadi bukanlah pada sistem model bisnisnya melainkan pada individu anggota member dari TalkFusion tersebut.

5.2 SARAN

Dari penelitian yang dilakukan peneliti ingin memberikan saran agar pada penelitian yang selanjutnya bisa lebih sempurna, yaitu :

1. Bagi para calon anggota sebelum bergabung hendaknya mempelajari terlebih dahulu tentang produk dan sistem yang dijalankan oleh TalkFusion.
2. Perlu kiranya dilakukan kajian keIslaman yang lebih mendalam terhadap model bisnis yang dijalankan oleh TalkFusion.