

BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN

A. Penyajian Data

1. Sejarah PT. Enagic dan perkembangannya

Bermula dari penelitian oleh para ahli dari Jepang sekitar tahun 1950-an terhadap beberapa mata air dari berbagai negara yang dipercaya memiliki kasiat alami untuk penyembuhan penyakit, seperti di Lourdes Prancis, Tlacote Mexico, Nordenau Jerman, Nadana India, dan Mekkah Arab Saudi.

Air yang bersumber dari mata air tersebut terkenal sebagai air yang dapat memberikan kesegaran, kebugaran, dan kesehatan bagi masyarakat sekitar yang meminumnya. Ternyata setelah diteliti unsur utama dari kandungan beberapa air tersebut adalah terdapatnya Hidrogen aktif atau dikenal saat ini dengan Air KanGen.

Pada tahun 1965 Jepang melakukan riset dan pengembangan melalui perusahaan Enagic dengan menciptakan suatu teknologi pengolahan air dengan kandungan hidrogen aktif yang dapat digunakan sehari-hari untuk kebutuhan rumah tangga, rumah sakit, restoran, perkantorsn, dan lain-lain. Teknologi ini dihadirkan oleh Enagic dalam suatu alat yang terkenal dengan nama **LEVELUK**.

Gambar 4.1 Mesin Leveluk



Leveluk bukan hanya alat penyaring air biasa, tetapi merupakan alat yang dapat menghasilkan beberapa jenis air yang bermanfaat bagi kebutuhan kita sehari-hari, bahkan pemerintah Jepang sudah mengakui sebagai alat kesehatan (*Medical Device*). Leveluk tersedia dengan beberapa jenis dan setiap jenis memiliki kelebihan dan kekurangan masing. Berikut daftar mesin LEVELUK yang biasanya di jual oleh perusahaan :

Tabel 4.1 Jenis dan harga mesin

No	Nama Mesin	Harga	Spec/kelebihan
1.		Rp. 68.740.000,00	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 12 plat titanium ✓ 5 macam air

2.	<p style="text-align: center;">Leveluk K8</p> 	Rp. 63.900.000,00	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 8 plat titanium ✓ 5 jenis air
3.	<p style="text-align: center;">Leveluk Platinum</p> 	Rp. 52.680.000,00	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 7 plat titanium ✓ 5 macam air
4.	<p style="text-align: center;">Leveluk SD 501</p> 	Rp. 48.500.000,00	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 7 plat titanium ✓ 5 macam air
5.	<p style="text-align: center;">Leveluk Jrll (Junior)</p> 	Rp. 27.050.000,00	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 3 plat titanium ✓ 5 macam air

6.		Rp. 19.350.000,00	✓ 3 plat titanium ✓ 3 macam air
----	---	-------------------	------------------------------------

Pada tahun 1982 mesin ini (Leveluk 501) mulai masuk ke Amerika dan terus menyebar ke beberapa negara lainnya. Ke Indonesia sendiri baru masuk pada tahun 1988 bermula dari Batam dan perlahan menyebar ke berbagai kota di Indonesia sampai saat ini dengan cara *direct selling*. Dan pada tahun 2013 PT. Enagic Indonesia didirikan dibulan April tepatnya, kemudian dilaksanakan Grand Opening di Jakarta pada Bulan Maret 2014. Setahun berjalan dengan sales per bulan 500 Unit mesin hingga terus meningkat setiap bulannya, maka untuk pertama kalinya. PT. Enagic Indonesia membuka kantor cabang di Surabaya pada bulan Februari 2015. Kemudian saat ini pun sudah ada beberapa “Kangen Store” di Indonesia, salah satunya berada di kota Medan, Batam dan Makassar. Di Banjarmasin sendiri pemasaran mesin ini awal mula masuk pada akhir tahun 2013 dan awal tahun 2014 dan mulai berkembang pada pertengahan tahun 2014.

Gambar 4.2 PT. Enagic Indonesia



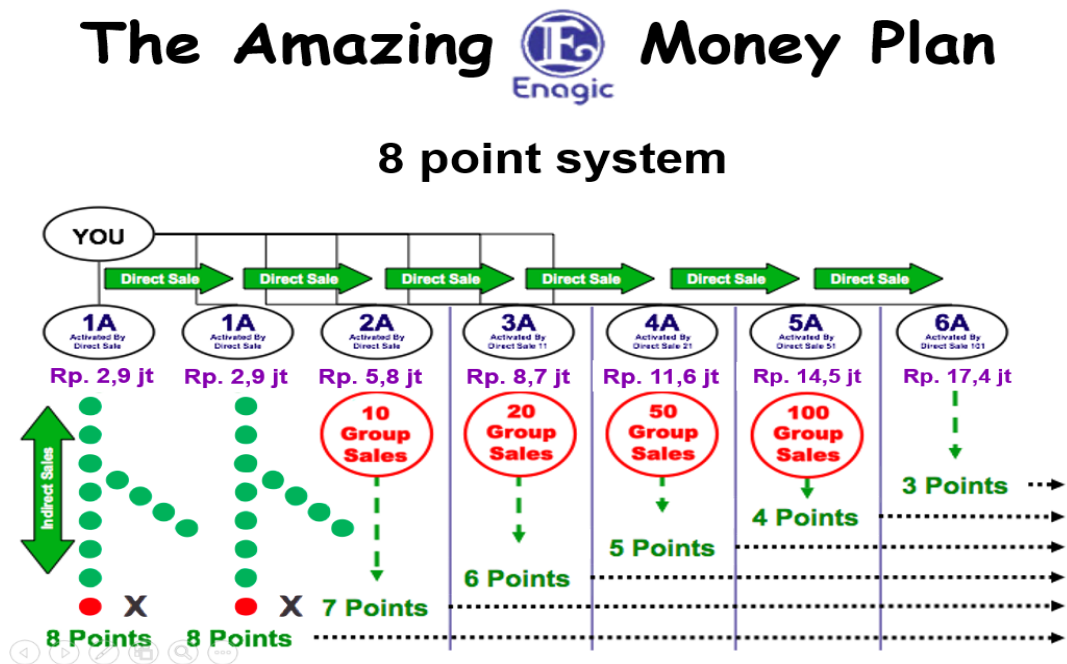
2. 8 Point System

8 point system adalah nama sebuah sistem Network Marketing yang diterapkan oleh PT. Enagic yang merupakan salah satu perusahaan pencipta teknologi pengolah air. Enagic menggunakan sistem jalur pada sistem Network marketingnya. Komisi dan bonus yang diberikan langsung sesuai dengan jalurnya tanpa harus ada syarat dan ketentuan khusus. Setiap penjualan langsung atau tidak langsung dalam jalurnya akan tetap dapat bonus. Perusahaan tidak mengharuskan para distributor yang langsung menjualkan sekian mesin untuk naik jalur berikutnya. Kerja tim distributor itulah yang dapat membantu para distributor untuk naik jalur berikutnya. Di dalam *8 point system* distributor akan menerima bonus dari perusahaan setelah melakukan penjualan langsung dan tak langsung.

Sistem penjualan mesin terbagi menjadi dua, yaitu :

- Direct Selling* yaitu distributor itu sendiri yang langsung menjualkan mesin dan mendapatkan komisi sesuai jalurnya
- Indirect selling* yaitu distributor menjual secara tidak langsung atau *downline* distributor itu sendiri yang berhasil menjualkan mesin. Dan distributor tetap dapat komisi sesuai jalur *downlinenya* yang terbatas sampai 8 kedalaman.

Gambar 4.3 Mekanisme sistem jalur 8 point system



Dari gambar di atas dapat kita lihat bahwa sistem network marketing yang di terapkan pada Pt. Enagic bukan sistem piramid yang diterapkan

network marketing pada umumnya. Akan tetapi sistem yang diterapkan adalah sistem jalur sebagaimana dijelaskan sebelumnya.

PT. Enagic membatasi bonus pendapatan jaringan atau skema penjualan para distributornya sampai 8 kedalaman dan inilah yang membuat sistem ini berbeda dari sistem network marketing pada umumnya. Tujuannya adalah agar *upline* atau orang yang menjadi atasan tidak merasa diuntungkan oleh sebuah peringkat teratas.

Dalam *8 point system* para distributor akan dibagi menjadi 6 golongan atau posisi yaitu 1A, 2A, 3A, 4A, 5A, dan 6A yaitu :

- 1) 1A adalah posisi dimana distributor baru bergabung dengan jaringan atau baru bergabung dengan perusahaan. Posisi ini merupakan langkah awal untuk memulai bisnis dengan sistem 8 poin dengan syarat distributor dapat menjual 1 sampai 2 mesin baik dengan penjualan langsung ataupun tak langsung.
- 2) 2A adalah posisi dimana distributor sudah mulai berkembang dengan sistem yang dijalankan dengan berhasil menjual 3 sampai 10 mesin baik dengan penjualan langsung ataupun tak langsung dengan bonus per penjualan Rp. 5,8 juta per mesin.
- 3) 3A adalah posisi dimana distributor dapat menjual mesin sebanyak 11 sampai 20 mesin dengan bonus sebesar Rp. 8,7 juta per mesin. Baik dengan penjualan langsung ataupun tak langsung.

- 4) 4A adalah posisi dimana distributor dapat menjual mesin sebanyak 21 sampai 50 mesin dengan bonus sebesar Rp. 11,6 juta per mesin. Baik dengan penjualan langsung ataupun tak langsung.
- 5) 5A adalah posisi dimana distributor dapat menjual mesin sebanyak 51 sampai 100 mesin dengan bonus sebesar Rp. 14,5 juta per mesin. Baik dengan penjualan langsung ataupun tak langsung.
- 6) 6A adalah posisi dimana distributor sudah mencapai tingkat akhir yang bisa dicapai dengan syarat penjualan mesin sudah mencapai 101 lebih penjualan. Dan ditingkat inilah bonus penjualan mesin mencapai Rp. 17,4 juta per mesinnya dan ini tentu sangat memberikan dampak pada pendapatan distributornya.

Tabel 4.2 tingkat atau posisi distributor dalam *8 point system*

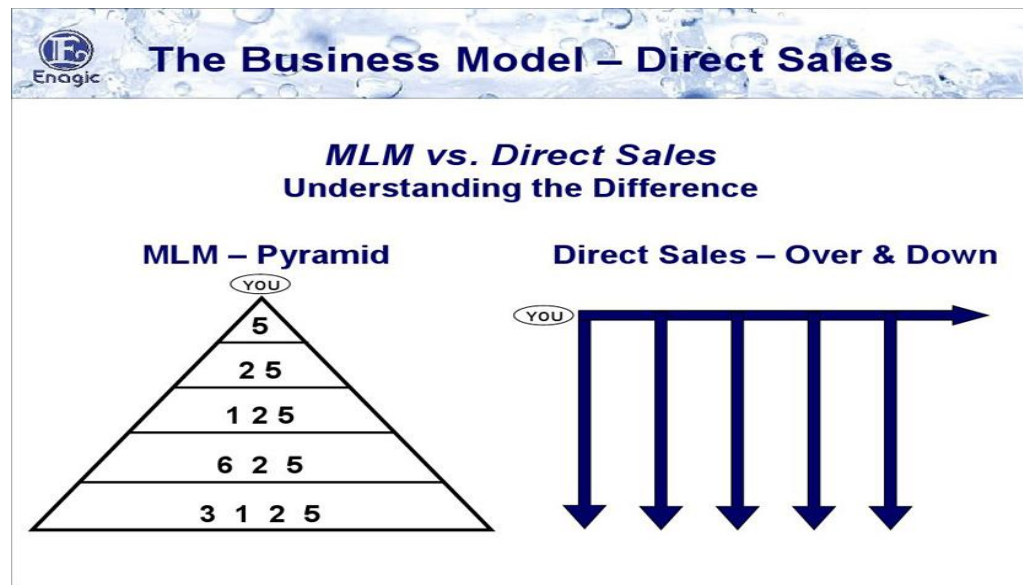
Tingkat/posisi	Syarat	Bonus penjualan
1A	Menjual 1-2 mesin	Rp. 2.900.000,00
2A	Menjual 3-10 mesin	Rp. 5.800.000,00
3A	Menjual 11-20 mesin	Rp. 8.700.000,00
4A	Menjual 21-50 mesin	Rp. 11.600.000,00
5A	Menjual 51-100 mesin	Rp. 14.500.000,00
6A	Menjual 101- seterusnya	Rp. 17.400.000,00

Sistem *8 point system* yang memberikan kesempatan kepada para distributornya untuk mendapatkan keuntungan berlipat, yang sudah ditetapkan oleh perusahaan. Perusahaan Enagic memberikan komisi kepada

para distributornya yang berhasil menjualkan mesin, sistem ini sangat berbeda dengan MLM pada umumnya yang bonus diberikan jika sudah tutup point atau mencapai penjualan tertentu dan tidak akan berlaku apabila memenuhi syarat dan ketentuannya.

Perbedaan *8 point system* dengan MLM pada umumnya adalah sebagai berikut :

Gambar 4.4 Piramid vs Jalur



Tabel 4.3 perbedaan antara *8 point system* dan sistem MLM pada umumnya

No.	PERBEDAAN	
	MLM Biasa	<i>8 point system</i>
1.	Bersifat Lokal / Nasional	Bersifat Internasional

2.	Memakai sistem tutup poin untuk bisa mendapatkan bonus.	Tidak ada istilah tutup poin karena apabila distributor berhasil menjual mesin, maka distributor akan mendapatkan bonus
3.	kaki seimbang pada jaringannya	Tidak terfokus pada keseimbangan kaki jaringan
4.	Memakai sistem piramida yang berarti siapa top leader, dia yang akan tambah kaya dan <i>downline</i> dipaksa kerja keras	Memakai sistem jalur, siapa yang bekerja dialah yang menikmati hasilnya.

- MLM bersifat lokal/nasional, Enagic internasional. Nomor ID distributor Distributor berlaku untuk penjualan di segala penjuru dunia. Misalnya ada relasi Distributor yang membeli mesin di London, cukup registrasikan dengan nomor ID Distributor sebagai sponsor ke PT Enagic Indonesia, maka perusahaan akan mengirimkan mesin ke pembeli yang ada di London tersebut. Dan, Distributor sudah tercatat mempunyai cabang distributor di London, dst.
- MLM memakai sistem tutup poin atau kaki seimbang untuk bisa mendapatkan bonus. Kalau Enagic, setiap Distributor *closing* mesin

sesuai jalurnya 11 hari kemudian bonusnya masuk langsung ke rekening Distributor. Masa berlakunya selamanya.

- Produk MLM jika Distributor gratiskan semua, dipastikan Distributor akan rugi. Produk Enagic mau Distributor sumbangkan atau bagi-bagikan secara gratis, Distributor masih tetap untung dari sistem penjualan mesin.
- MLM umumnya pakai sistem piramida, siapa yang top leader, dia yang akan tambah kaya dan *downlinenya* dipaksa kerja keras. Kalau Enagic memakai sistem jalur, Distributor yang bekerja Distributor yang menikmati hasilnya. Cuma di Enagic yang upline bisa tidak dapat komisi dari *downlinenya*.
- MLM belum tentu bisa diwariskan bisnisnya, di Enagic Distributor dapat mewariskan bisnis ini kepada keluarga Distributor, dengan syarat sudah punya KTP dan tercatat dalam satu KK. Sebelum Distributor meninggal sudah dapat diwariskan dengan hanya mengirimkan perbaruan data.

3. Data dan diskripsi informan

Dari hasil wawancara secara langsung oleh penulis kepada para informan yaitu para distributor dari PT. Enagic tentang bagaimana sistem 8 Point ini dijalankan dan apakah sistem MLM 8 point ini dapat menunjang pendapatan bagi distributornya, maka penulis dapat memperoleh data sebagai berikut :

a. Informan 1

Nama : M. Rezki Rahman
Umur : 23 tahun
Pendidikan : SMA
Alamat : Jln. Hikmah Banua Komplek Citra RT 32 Banjarmasin
Pekerjaan utama : Mahasiswa / Distributor PT. ENAGIC (KANGEN WATER).

Awalnya M. Rezki Rahman tidak tertarik untuk menjalankan sebuah sistem bisnis yang berbau Multi level marketing alasannya cukup sederhana yaitu dia pernah gagal dan kecewa dalam menggeluti dunia Multi Level Marketing. Akan tetapi setelah mengikuti beberapa seminar atau pertemuan yang diadakan oleh distributor PT. Enagic yaitu untuk mengenalkan sebuah produk bagus yaitu air kesehatan dari sini lah dia mulai tertarik kepada produk ini.

Menjadi *reseller* atau orang yang menjual kembali produk yang dibelinya merupakan langkah awal yang dilakukan oleh M. Rezki rahman untuk menjadi distributor PT. Enagic. Karena untuk menjual sebuah mesin yang ditawarkan oleh perusahaan perlu adanya pengetahuan tentang betapa bagusnya produk yang diolah oleh mesin tersebut yaitu berupa air kesehatan yang dinamakan KANGEN WATER.

Dan setelah satu tahun bergelut menjadi *reseller* KANGEN WATER, maka pada akhir tahun 2015 yaitu pada bulan Oktober dia dapat membeli

mesin LEVELUK SD 501 dengan harga Rp 48.500.000,00. Uang untuk membeli mesin dia dapatkan dari pinjaman kepada orang tua karena dia tahu bahwa uang tersebut tidaklah seberapa nilainya dari kesehatan orang tuanya.

Sekarang M. Rezki rahman dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari dari hasil penjualan Air Kangen Water. Penghasilan rata-rata setiap bulannya adalah sekitar 3 juta sampai 4 juta rupiah setiap bulannya. Dan pada bulan Agustus 2016 akhirnya dia dapat *closing* satu buah mesin (*Closing* adalah istilah berhasil menjual mesin) dan bonus dari perusahaan yang dia dapatkan dari penjualan mesin tersebut adalah Rp. 2.900.000,00 yaitu dari sistem 8 poin yang sudah diprogramkan oleh perusahaan.

Dia mengatakan bahwa *8 point system* adalah sistem yang luar biasa. Karena sistem ini tidak terlalu fokus terhadap seberapa banyak distributor memiliki bawahan atau istilah dalam dunia MLM adalah *downline*. Di Enagic difokuskan untuk menjual mesin. Semakin banyak menjual mesin, semakin tinggi pula bonus yang bisa didapatkan. Dia mengatakan 8 poin sistem yang diprogramkan oleh perusahaan belum dapat menunjang pendapatan dia saat ini. Karena dia tahu sulitnya menjual mesin dengan harga yang sangat mahal tersebut.¹

b. Informan 2

¹ Muhammad rezki rahman, distributor PT. Enagic, *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 25 Agustus 2016

Nama : Linda Juhairiyah
Umur : 25 tahun
Pendidikan : S1
Alamat : Jl. A.Yani km.14 Komp. Lutfhi Gambut
Pekerjaan utama : Pegawai Swasta

Menjadi seorang pegawai pada suatu instansi pemerintahan adalah pekerjaan utama dari Linda. Namun menurutnya gaji yang dia dapatkan setiap bulannya belum mampu menunjang kebutuhan dan keperluan setiap bulannya seperti bayar cicilan motor, rumah, dan lain-lain. Dari masalah itulah dia memberanikan diri untuk mencari usaha sampingan yang dapat menunjang kebutuhannya tersebut.

Awalnya dia hanya sekedar menjualkan air yang di hasilkan oleh mesin LEVELUK tersebut yang dia ambil dari distributor lainnya. Kemudian seiring berjalannya waktu dan setelah mengikuti beberapa kegiatan yang diadakan oleh ditributor PT. Enagic seperti KANGEN GATHERING, edukasi tentang KANGEN WATER, dan kegiatan lainnya, akhirnya dia pun tertarik untuk membeli mesin tersebut.

Dan pada awal oktober 2015 dia pun dapat membeli mesin tersebut dan resmi menjadi distributor PT. Enagic. Setelah menjadi distributor barulah dikenalkan dengan sistem penjualan berjaring yang ada di PT. Enagic yaitu dengan sistem 8 poin. Sistem ini sangat menarik menurut Linda, akan tetapi setelah menjalankan bisnis ini selama satu tahun yang dirasakan bukan hasil

dari bonus dari penjualan mesin tersebut, melainkan dari penjualan air lah yang sampai saat ini memberikan hasil dan dampak bagi Linda yang sampai saat ini penghasilan perbulan dari penjualan air tersebut adalah mencapai Rp. 4.000.000,00 – Rp. 5.000.000,00 perbulannya. Selama satu tahun bergabung saudari Linda hanya bisa *closing* atau menjual satu mesin dan mendapatkan bonus dari perusahaan sebanyak Rp. 2.900.000,00.²

c. Informan 3

Nama : Mahda Yuniar Emha
Umur : 27 tahun
Pendidikan : S1
Alamat : Jln. Kuripan Gang 9 Banjarmasin Timur
Pekerjaan utama : ibu rumah tangga

Menjadi seorang ibu rumah tangga yang berpenghasilan merupakan keinginan setiap wanita. Disamping dapat membantu keuangan keluarga, juga dapat membantu meringankan beban suami. Dan pekerjaan ini dilakukan oleh ibu Mahda yuniar atau yang biasa dipanggil bu Yuyun Yaitu dengan menggeluti bisnis penjualan mesin Leveluk.

Awal mula beliau mengenal produk ini yakni setelah mengikuti seminar yang diadakan distributor PT. Enagic di Banjarmasin. Dan pada saat itu

² Linda Juhairiyah, distributor PT. Enagic, *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 9 september 2016

beliau hanya sekedar menjadi reseller atau penjual Air yang dihasilkan oleh mesin Leveluk atau yang sering dikenal dengan nama KanGen Water.

Pada tahun 2014 ibu Yuyun dapat membeli mesin tersebut dan resmi menjadi distributor PT. Enagic. Menurut dia bisnis ini sangat mudah dilakukan dan sangat menjanjikan karena para distributor hanya tinggal memesan kepada pihak perusahaan untuk pembeliannya. Dan juga apabila tidak dapat menjual mesin para distributor juga dapat menjual air yang dihasilkan oleh mesin tersebut. Ini terbukti dengan jerih payah dan kerja keras saat ini penghasilan ibu yuyun mencapai Rp. 5.000.000,00 sampai Rp. 7.000.000,00 setiap bulannya dari penjualan air saja. Dan untuk jaringan dan bonus yang diterima oleh ibu yuyun dari hasil penjualan mesin dengan menjalankan 8 point system beliau sudah mencapai posisi 4A dan telah mendapatkan bonus sekitar Rp. 50.000.000,00.³

d. Informan 4

Nama : Ali Akbar
Umur : 30 tahun
Pendidikan : S1
Alamat : Jln. Kuripan Gang 9 Banjarmasin Timur
Pekerjaan utama : Karyawan

³ Mahda Yuniar emha, distributor PT. Enagic, *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 26 september 2016

Ingin memiliki pendapatan lebih adalah impian semua orang, termasuk juga pak Ali. Beliau temotivasi menggeluti bisnis ini karena melihat potensi bisnis ini yang sangat besar. Dari besar manfaatnya dan juga besar penghasilannya. Sibuknya aktivitas dikampus tidak menjadikan alasan bagi beliau untuk melepas peluang bisnis ini. Disela-sela kesibukan beliau yang bekerja sebagai dosen atau tenaga pengajar di salah satu perguruan tinggi di Banjarmasin, beliau memanfaatkan waktu luang dengan menjalankan bisnis penjualan mesin ini, ketika dikampus tempat beliau bekerja tidak ada pembelajaran beliau gunakan untuk menghubungi teman-teman beliau untuk menjalankan bisnis KanGen Water, bahkan para mahasiswa bisa jadi sasaran untuk pemasaran produk dari PT. Enagic yaitu mesin Leveluk dan salah satu strategi beliau untuk mengenalkan produk Enagic kepada banyak orang yaitu dengan selalu membawa dan memajang Air KanGen water di tempat beliau bekerja.

Selama kurang lebih satu tahun beliau menggeluti bisnis Enagic ini dan terbukti sekarang telah mendapatkan penghasilan lebih. Beliau juga aktif mengadakan seminar dan edukasi mengenai mesin tersebut dan hasilnya saat ini beliau sudah di posisi 3A dalam tingkatan jaringannya yang sudah mendapatkan penghasilan sekitar Rp. 20.000.000,00 dari hasil penjualan mesin. Ditambah penghasilan dari keuntungan langsung penjualan Air KanGen yang mencapai Rp. 3.000.000,00 samapai Rp. 5.000.000,00

perbulan sehingga pendapatan ini sangat menunjang pendaatan beliau sebagai tenaga pengajar ditambah dengan gaji yang diterima beliau ditempat dimana beliau bekerja tentulah sangat cukup untuk memenuhi kebutuhan beliau dan keluarga khususnya.⁴

e. Informan 5

Nama : Muhammad Akbar Faiz

Umur : 22 tahun

Pendidikan : SMA

Alamat : Sultan Adam

Pekerjaan utama : Mahasiswa

Berawal dari pemakaian produk mesin LEVELUK yang ditawarkan oleh saudara Rezki berupa air kesehatan (Kangen Water) untuk keluarga di rumah yang kebetulan mengalami stroke ringan dan ternyata terbukti khasiatnya. Dari kejadian inilah saudara akbar tertarik untuk menggeluti bisnis ini.

Pada awalnya, Akbar hanya sebatas menjadi *reseller* atau penjual produk yang keuntungannya dibagi dengan pemilik mesin. Namun setelah merasakan dampak dari air dan juga potensi bisnis tersebut, maka saudara akbar juga berkeinginan untuk memiliki mesin tersebut dan menjadi distributor dari Pt. Enagic.

⁴ Ali Akbar, distributor PT. Enagic, *Wawancara Pribadi*, Banjarbaru, 16 september 2016

Dan pada pertengahan tahun 2016 saudara akbar membeli mesin LEVELUK 501 dan menjadi distributor resmi Pt. Enagic dan berhak untuk menjual mesin. Dan sekarang dengan memiliki mesin tersebut dia sudah bisa mendapatkan pendapatan sendiri tanpa meminta lagi uang bulanan dengan orang tua. Penghasilan rata-rata saudara akbar berkisar Rp. 2.000.000,00 sampai Rp. 3.000.000,00 perbulan. Dan ini sudah cukup untuk memenuhi kebutuhannya setiap bulannya.

Dan mengenai 8 point system yang telah dijalankan, dia merasa sistem ini belum memberikan dampak kepada dirinya dengan alasan yang sama seperti distributor lainnya yakni sulitnya menjual mesin yang harganya lumayan mahal.⁵

f. Informan 6

Nama : Iwan Rudini

Umur : 26 tahun

Pendidikan : S1

Alamat : Komplek Graha Sejahtera Mandiri Raya Sungai Lulut

Pekerjaan utama : Pegawai swasta

Membangun sebuah rumah tangga menuntut seorang suami atau kepala rumah tangga untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Bagi Bapak Iwan yang hanya menjadi pegawai swasta dengan gaji yang dibawah standar UMP

⁵ Muhammad Akbar, distributor PT. Enagic, *Wawancara Pribadi*, Banjarbaru, 16 september 2016

(upah minimum pegawai) tentu lah tidak mencukupi untuk kebutuhan keluarga. Sebelum bergabung di bisnis ini, pak iwan hanya bergantung pada gaji yang didapatnya setiap bulannya.

Kemudian pada bulan September tahun 2015 Bapak Iwan kenal dengan Enagic (Kangen Water) yang diketahuinya melalui bu Yuniar. Setelah beberapa kali mengikuti seminar atau gathering yang dilaksanakan di Bajarmasin dan juga mendapat edukasi tentang bisnis pada bulan Desember Bapak Iwan bergabung menjadi distributor PT. Enagic dan dapat membeli sebuah mesin leveluk 501 yang uangnya merupakan dari tabungan pribadi dan juga pinjaman dari orang tua juga keluarga beliau.

Setelah menjalankan bisnis ini kurang lebih selama satu tahun, dampak money plan atau sistem bonus yang ditawarkan oleh PT. Enagic belum bertampak bagi Bapak Iwan. Karena menurut Bapak Iwan sangat susah mencari orang bisa membeli mesin tersebut dikarenakan harga mesin yang cukup mahal. Terbukti sampai saat ini Bapak Iwan baru berhasil menjual satu unit mesin dan mendapat bonus dari perusahaan sebanyak Rp. 2.900.000,00

Akan tetapi untuk saat ini beliau tidak terlalu fokus terhadap menjual mesin. Yang beliau fokuskan adalah menjual air yang dihasilkan oleh mesin tersebut atau yang biasa orang kenal dengan sebutan Kangen Water. Dan sampai saat ini penghasilan Bapak Iwan mencapai Rp. 4.000.000,00 – Rp.

5.000.000,00 /bulan dari hasil jual air. Dari sinilah tambahan pendapatan beliau didapat untuk menunjang ekonomi keluarga.⁶

g. Informan 7

Nama : Ibu Aulia
Umur : 37 tahun
Pendidikan : S1
Alamat : Jln. Banjar Indah Banjarmasin
Pekerjaan utama : Bidan

Keinginan untuk membantu menyehatkan pasien dan berbuat baik bagi sesama adalah alasan utama beliau menjalankan bisnis dari Enagic atau bisnis Kangen Water ini, disela padatnya menjalankan tugas negara beliau menyempatkan diri untuk mensosialisasikan bisnis Enagic kepada para pasien yang khususnya ibu-ibu hamil. Sejak pertengahan 2015 beliau bergabung, dan beliau menjalankan bisnis ini dengan cara sosialisasi ke pasien-pasien dan juga teman-teman sesama bidan maupun teman-teman diluar pekerjaan beliau. Karena beliau punya relasi yang luas dan beliau memanfaatkan itu untuk mengenalkan bisnis ini kesemua relasi beliau.

Karena konsisten dan keuletannya kini beliau sudah mencapai posisi 3A dan mendapatkan bonus sekitar Rp. 15.000.000,00 dan juga dari hasil penjualan airnya beliau memperoleh sekitar 3 sampai 4 juta

⁶ Iwan rudini, distributor PT. Enagic, *Wawancara Pribadi*, Banjarbaru, 16 september 2016

perbulanya. Dan jelas dengan penghasilan tersebut bisa menambah pendapatan beliau sebagai seorang bidan dan juga mencukupi kebutuhan hidup beliau dan keluarga.⁷

4. Rekapitulasi dalam bentuk Matrik

Bagian ini merupakan ikhtisar (ringkasan) dari hasil penelitian, yaitu penyajian secara ringkas data yang telah diuraikan dalam bentuk matrik, baik mengenai identitas responden, pengaruh network marketing PT. Enagic dengan sistem 8 poin yang dapat menjang pendapatan para distributornya. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada matrik berikut:

⁷ Ibu aulia, distributor PT. Enagic, *Wawancara Pribadi*, Banjarbaru, 16 september 2016

Rekapitulasi dalam bentuk matrik

Tabel 4.4 Pendapatan distributor

No.	Identitas Responden					Pendapatan yang di peroleh setelah menjalankan sistem <i>Network Marketing 8 point</i> dari PT. Enagic.
	Nama	Umur	Pendidikan	Bergabung sejak	Pekerjaan utama	
1	M. Rezki Rahman	23	SMA	2015	Distributor PT. Enagic (Kangen Water)	Sebagai pendapatan utama tetapi sistem ini belum memberikan dampak pada pendapatannya. pendapatannya dapat tertutupi oleh pendapatan dari penjualan air.
2	Linda Juhairiyah	26	S1	2015	Pegawai swasta	Sebagai pendapatan sampingan, sistem ini belum memberikan dampak pada pendapatannya. Tetapi dapat tertutupi oleh pendapatan dari penjualan air.
3	Mahda yuniar emha	27	S1	2014	Ibu rumah tangga	Sebagai pendapatan utama sehingga sistem ini sudah memberikan dampak pada pendapatannya. Dan juga ditambah dengan pendapatan dari penjualan air.

4	Ali Akbar	32	SMA	2014	Karyawan	Sebagai pendapatan sampingan yang mana sistem ini sudah memberikan dampak pada pendapatannya. Dan juga ditambah dengan pendapatan dari penjualan air.
5	Muhammad Akbar	23	S1	2015	Distributor PT. Enagic (Kangen Water)	Sebagai pendapatan utama tetapi sistem ini belum memberikan dampak pada pendapatannya. pendapatan dapat tertutupi oleh pendapatan dari penjualan air.
6	Iwan Rudini	26	S1	2015	Pegawai swasta	Sebagai pendapatan sampingan, sistem ini belum memberikan dampak pada pendapatannya. Tetapi dapat tertutupi oleh pendapatan dari penjualan air.
7	Bu Aulia	35	D3	2015	Pegawai	Sebagai pendapatan sampingan, yang mana sistem ini sudah memberikan dampak pada pendapatannya. Dan juga ditambah dengan pendapatan dari penjualan air.

B. Analisis Data

1. Gambaran *8 point system*

Secara keseluruhan *8 point system* tidak jauh berbeda dengan sistem Multi Level Marketing pada umumnya yang menggunakan sistem jaringan pada pemasarannya. Akan tetapi yang menjadi pembeda antara *8 point system* dengan sistem MLM yang lain adalah jaringan yang mereka bentuk. Kalau biasanya MLM pada umumnya memakai jaringan yang membentuk skema piramid, tapi tidak dengan *8 point system* yang memakai skema jalur pada jaringannya. Hal ini dapat menjadi daya tarik yang sangat efektif bagi perusahaan untuk merekrut distributor sebanyak-banyaknya.

Penjualan dalam sistem ini terbagi menjadi dua macam penjualan yaitu penjualan langsung dan penjualan tidak langsung. Penjualan langsung adalah penjualan yang dilakukan oleh distributor secara langsung kepada pembeli. Sedangkan penjualan tidak langsung adalah penjualan yang dilakukan oleh distributor lain yang berada dibawah jaringannya. Dan dalam setiap penjualan akan mendapatkan bonus baik dari penjualan langsung ataupun tidak langsung dengan bonus yang berbeda pula sesuai posisi distributornya dan hasil penjualannya. Akan tetapi pada penjualan tidak langsung bonus yang akan diterima hanya terbatas pada 8 kedalaman saja. Apabila lebih dari 8 kedalaman maka distributor tidak akan memperoleh bonus lagi dari hasil penjualan tidak langsung. Dan 8 kedalaman inilah

yang menjadi ciri khas dari sistem ini sehingga nama dari sistem ini adalah *8 point system*.

Sistem *8 point system* yang memberikan kesempatan kepada para distributornya untuk mendapatkan keuntungan berlipat, yang sudah ditetapkan oleh perusahaan. Perusahaan Enagic memberikan komisi kepada para distributornya yang berhasil menjualkan mesin, sistem ini sangat berbeda dengan MLM pada umumnya yang bonus diberikan jika sudah tutup point atau mencapai penjualan tertentu dan tidak akan berlaku apabila memenuhi syarat dan ketentuannya.

2. 8 point system dalam menunjang pendapatan distributor

Dalam memenuhi segala kebutuhannya manusia dituntut untuk bekerja mencari rejeki dan salah satu tujuan bekerja adalah untuk mencukupi kebutuhan hidup, walaupun setiap orang berbeda dalam berpendapat mengenai kata cukup, namun dalam Islam tujuan utama bekerja adalah untuk memenuhi kebutuhan primer. Dalam perekonomian rumah tangga muslim, kebutuhan-kebutuhan primer haruslah terlebih dahulu dipenuhi, kemudian kebutuhan-kebutuhan sekunder, baru kebutuhan-kebutuhan pelengkap.

Dilihat dari urutan-urutan hajat hidup manusia, maka sudah tentu yang pertama harus terpenuhi adalah kebutuhan primer yang mendesak dan tidak boleh diabaikan. Kebutuhan kedua dan ketiga masih bisa ditangguhkan,

tetapi kebutuhan primer wajib dipenuhi secepat mungkin, sebab jika tidak dipenuhi, maka sunatullah akan menjadi manusia merana dan menderita bahkan menggoncangkan sendi-sendi batinnya. Betapapun kuatnya mental, jika kebutuhan makan dan minum tidak terpenuhi, maka sunatullah (aturan Allah) membuat manusia merasa kelaparan dan menderita sakit. Demikian juga kebutuhan akan pakaian yang melindungi diri dari panas dan dingin serta kebutuhan perumahan sebagai tempat berteduh sehingga tidak panas kepanasan dan hujan kehujanan.⁸

Kebutuhan-kebutuhan manusia dalam terbagi menjadi tiga judul: keperluan, kesenangan, dan kemewahan. Keperluan meliputi semua hal yang diperlukan untuk memenuhi segala kebutuhan yang harus dipenuhi. Kesenangan boleh didefinisikan sebagai komoditi yang penggunaan menambah efisiensi pekerja, akan tetapi tidak seimbang dengan biaya komoditi semacam itu. Yang terakhir kemewahan menunjuk kepada komoditi serta jasa yang penggunaannya tidak menambah efisiensi seseorang bahkan mengurangnya.⁹

Tidak jauh berbeda dengan sistem bisnis yang lain 8 point system adalah sistem bisnis yang juga semata-mata bertujuan untuk mensejahterakan kebutuhan finansial para pelaku bisnisnya. Akan tetapi semua pelaku bisnis

⁸ Hamzah Ya'qub, *loc cit.*

⁹ Muhammad Abdul Mannan, *op cit.*, hlm. 48.

yang tergabung jaringan distributor PT. Enagic tidak hanya ditawarkan sejahtera dalam finansial saja, Tetapi juga sejahtera dalam kesehatan. Itu dikarenakan produk yang diperjual belikan dapat memberikan manfaat kepada setiap pelaku bisnis atau para distributor.

Memperhatikan 7 informan yang telah dideskripsikan mengenai *8 point system* yang dijalankan dalam menunjang pendapatan distributor yang ternyata mereka telah memberikan jawaban yang bervariasi. Namun pada umumnya secara keseluruhan informan memberikan jawaban hampir sama, meskipun ada yang berbeda yang merupakan tambahan dari jawaban distributor lainnya.

Beberapa pendapat dikemukakan oleh beberapa informan mengenai kecukupan pendapatan distributor yang menjalankan *network marketing 8 point system* dalam menunjang pendapatan distributornya. Dan hasilnya beberapa berpendapat bahwa sebagai distributor yang menjalankan *network marketing 8 point system* menurut mereka belum dapat memenuhi atau belum bisa sebagai penunjang pendapatan distributornya. Mereka mengatakan bahwa untuk menjual satu buah mesin saja itu sangatlah susah dikarenakan harga mesin yang lumayan cukup mahal. Oleh karena itu, beberapa informan berpendapat bahwa bonus yang diberikan perusahaan kepada distributor memang sangat menggiurkan yang mencapai Rp. 3.000.000,00 sampai Rp. 20.000.000,00 permesin dengan tingkatan yang

berbeda pastinya. Dan jika dilihat dari UMP Kalimantan Selatan sebesar Rp. 2.030.000,00, tentunya pendapatan para distributor yang menjalankan *network marketing 8 point system* adalah di atas UMP dan pastinya dengan pendapatan tersebut sudah cukup untuk memenuhi kehidupan mereka dan sebagai penunjang pendapatan tentunya.

Ada 3 informan yang mengatakan bahwa dengan menjalankan 8 point system ini sudah mencukupi untuk menunjang pendapatan yaitu informan 3, 4, dan 7. Dan Ada 3 orang yang berpendapat bahwa pendapatan sebagai distributor yang menjalankan *network marketing 8 point system* kurang mencukupi yaitu informan 1, 2, 5, dan 6 karena mereka baru bisa closing 1 mesin.

4 Dari 7 informan berpendapat bahwa pendapatan sebagai distributor yang menjalankan *network marketing 8 point system* belum dapat memenuhi atau menjadi penunjang pendapatan mereka demi mencukupi kebutuhan dan keperluan. Akan tetapi dari permasalahan yang dihadapi oleh para distributor mereka mencari jalan keluar atau solusi dengan cara memanfaatkan mesin yang telah dibeli dengan menjual air yang dihasilkan melalui mesin tersebut. Dari sinilah pendapatan para distributor atau pemilik mesin dapat bertambah dan dapat menunjang pendapatan mereka. Karena dilihat dari potensi penjualan air tersebut, rata-rata penghasilan mereka setiap bulannya adalah berkisar Rp. 3.000.000,00 sampai Rp. 6.000.000,00 perbulan. Dan ini sudah diatas dari UMP daerah kalimantan selatan. Dan

yang pastinya pendapatan ini sudah dapat memenuhi kebutuhan primer, sekunder, bahkan kebutuhan pelengkap.

Dari hasil wawancara dengan 7 informan, beberapa berpendapat bahwa 8 point system belum dapat menjadi penunjang pendapatan mereka dan ada juga yang berpendapat 8 point system sudah dapat menjadi penunjang pendapatan mereka. Akan tetapi semua distributor sepakat bahwa dari hasil penjualan air lah pendapatan mereka dapat bertambah.

3. Pandangan ekonomi islam terhadap *8 point system* PT. Enagic

Dari teori multi level marketing syariah yang peneliti kemukakan di BAB II, ada beberapa hal yang bisa penulis analisis mengenai pandangan ekonomi islam tentang *8 point system* ini.

Islam mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis yaitu harus terbebas dari unsur dharar (bahaya), jahalah (ketidakjelasan) dan zhulm (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak). Sistem pemberian bonus harus adil, tidak menzalimi dan tidak hanya menguntungkan orang yang di atas. Bisnis juga harus terbebas dari unsur MAGHRIB, singkatan dari lima unsur yakni : 1. Maysir 2. Aniaya 3. Gharar 4. Haram 5. Riba 6. Ihtikar 7. Bathil

Kalau ingin mengembangkan bisnis MLM, maka ia harus terbebas dari unsur-unsur di atas. Oleh karena itu, barang atau jasa yang dibisniskan serta

tata cara penjualannya harus halal, tidak haram dan tidak syubhat serta tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syari'ah di atas.

Dalam buku karangan ulama fiqh paling mahsyur di abad ini, yusuf qardhawi, beliau menjelaskan bahwa pada dasarnya semua hal di dunia bersifat mubah (boleh). Yang kemudian mejatuhkan sebuah perkara mendekati halal atau haram adalah faktor-faktor yang menyertainya.

MLM hanyalah sebuah media sekaligus strategi pemasaran. Jika penulis boleh memberikan sudut pandang, status MLM tak ubahnya seperti kita melihat baliho, brosur, koran, radio, banner, spanduk dan media promosi lainnya.

Menetapkan MLM dengan status halal dan haram pada dasarnya bukanlah perkara yang tepat tanpa melihat aktivitas yang terjadi di dalamnya secara terpisah dan juga menyeluruh. Karena dimungkinkan sekali ada satu perusahaan mlm yang berstatus halal dan ada pula mlm yang berstatus haram dikarenakan banyak kebatilan di dalamnya.

Karena itu, kita tidak serta merta boleh menilai bahwa seluruh mlm itu hukumnya halal, atau seluruh mlm itu adalah haram. Kita hanya bisa berkata, “pada dasarnya hukum mlm adalah mubah (boleh)”

Setelah menelaah beberapa teori yang di bahas pada bab II dan juga tentunya dengan data dari hasil wawancara penulis terhadap informan, maka penulis mendapatkan beberapa data berkenaan dengan *8 point system* yaitu :

- a. Tidak mengandung unsur riba fadhal dan nasi'ah

Setiap orang yang membeli mesin akan dikenakan biaya administrasi Rp. 100.000 sebagai biaya keanggotaan dan Rp. 48.000.000 sekian sisanya merupakan biaya yang dikeluarkan untuk membeli mesin plus pajak. Sehingga tidak ada unsur riba fadhal dan bukan penyerahan uang dalam jumlah kecil untuk mendapatkan uang dalam jumlah besar.

- b. Tidak mengandung unsur gharar (spekulasi) yang diharamkan syariat

Tidak ada kewajiban seseorang yang tergabung di PT. Enagic untuk merekrut anggota baru. Karena ketika seseorang tidak suka dengan usaha rekrut / marketing, maka dia tetap bisa mendapatkan keuntungan walau hanya dengan berjualan air yang dihasilkan oleh mesinnya saja.

- c. Tidak mengandung unsur memakan harta manusia dengan cara yang bathil yakni Komisi yang diterima member dialokasikan dari biaya promosi yang diberikan oleh perusahaan dalam jumlah presentase yang jelas.

- d. Tidak mengandung unsur penipuan, menyembunyikan cacat dan pembohongan public. Tidak ada iming-iming bonus yang sangat besar.

Karena setiap marketing “digaji” berdasarkan hasil penjualan yang dilakukan.

- e. Tidak ada kewajiban tutup poin
- f. Tidak ada kewajiban kaki seimbang
- g. Tidak ada kewajiban untuk kaki lain lebih besar / *side volume*
- h. Adanya asas keadilan, karena orang yang bergabung belakangan dengan kerja kerasnya, bisa mendahului orang yang bergabung lebih dulu. Contohnya banyak yang sudah posisi 6A yang *upline / leader* di atasnya belum 6A. Ini artinya, adil. Siapa yang bekerja keras, maka dia akan mendapatkan hasil yang besar.
- i. Berbasis pada penjualan mesin dan bukan rekrut anggota untuk menambah uang perusahaan.
- j. Benefit bisa langsung dirasakan dengan uang yang dikeluarkan. Manfaat mesin yang bisa menghasilkan air yang sehat.
- k. Produk dari PT. Enagic berupa mesin yang menghasilkan air sehat adalah produk yang memiliki begitu banyak manfaat. Sehingga apabila ada orang yang terakhir membeli mesin sebelum perusahaan bangkrut, maka orang tersebut tidak merasa di dzholimi. Karena uang yang dia keluarkan untuk membeli mesin, tetap bisa mendapatkan manfaat dari mesin yang dibeli. Sehingga inshallah tidak ada unsur dzolim disini.

8 point system hanyalah sebuah media sekaligus strategi pemasaran. Jika penulis boleh memberikan sudut pandang, status 8 point system tak ubahnya

seperti media baliho, brosur, koran, radio, banner, spanduk dan media promosi lainnya. Yang berarti 8 point system adalah cara perusahaan untuk memasarkan produknya langsung kepada pembeli melalui distributor-distributornya. Tujuannya untuk menekan biaya promosi dari produk tersebut. Dan anggaran dari biaya promosi akan diberikan kepada distributor yang berhasil menjual produk tersebut kepada pembeli.

Dan menurut pandangan ekonomi islam yang telah dijelaskan pada Bab II tentang Multi Level Marketing bahwa pada dasarnya segala bentuk muamalah itu boleh dilaksanakan sebelum ada hal yang membuat ia dilarang. Yang berarti sistem 8 poin ini harus terhindar dari unsur yang diharamkan oleh agama yakni tidak boleh ada unsur maisyir, aniaya, gharar, riba, ihtikar, dan bathil dalam pelaksanaannya. Sehingga sistem ini boleh dijalankan dan berstatus halal.

Dan dari data yang diperoleh penulis tentang 8 point system yang menerangkan bahwa sistem ini terlepas dari 6 unsur tersebut. Sehingga penulis dapat menyimpulkan bahwa sistem ini dianggap halal dan diperbolehkan.