BAB III
PRAKTIK BISNIS JUAL BELI DATABASE PIN KONVEKSI

A. Pengertian Bisnis Jual Beli Database Pin Konveksi

Database (basis data) terdiri dari dua kata, yaitu basis dan data. Basis dapat diartikan sebagai markas atau gudang, tempat bersarang/berkumpul. Sedangkan data adalah representasi fakta dunia nyata yang mewakili suatu objek seperti manusia, barang, hewan, peristiwa, konsep, keadaan, dan sebagainya, yang diwujudkan dalam bentuk angka, huruf, simbol, teks, gambar, bunyi, atau kombinasinya.[1]

Pengertian lain database adalah kompilasi data dalam bentuk apapun yang dapat dibaca oleh mesin (komputer) atau dalam bentuk lain, yang karena alasan pemilihan atau pengaturan atau isi data itu merupakan kreasi intelektual.[2]

Pin konveksi adalah kontak Blackberry Massanger (BBM) pedagang konveksi yakni pedagang kaos, jaket, baju, tas dan lain sebagainya. Bisnis database pin konveksi adalah sebuah bisnis dimana objek yang diperjualbelikan adalah data kontak pabrik dan supplier (first hand) konveksi. Barang-barang konveksi yang dimaksud adalah baju, tas, sepatu boneka, matras, gamis, jilbab, celana, wedges, jeans, dll. Data kontak tersebut dikumpulkan menjadi satu dalam bentuk file Microsoft Word,

[1] Fathansyah, *Basis Data*, (Bandung: Informatika, 2015), 2.
[2] M. Marwan, Jimmy P., *Kamus Hukum: Dictionary of Law Complete Edition*, (Gama Press, 2009), 153.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Microsoft Excel, Portable Document Format (pdf), serta Microsoft Power Point.[3]

Bisnis database lahir dari seseorang yang bernama Megasyahida, dimana ia berinisiatif untuk mengumpulkan pin BBM pihak konveksi. Mengingat pasar online mulai marak hadir di Indonesia, maka ia berinisiatif untuk memanfaatkannya dengan cara mengumpulkan kontak-kontak pabrik konveksi dan first hand. Tujuannya adalah adalah untuk memudahkan masyarakat dalam melakukan bisnis konveksi.[4] Namun sayang, penulis tidak bisa menghubungi owner dari bisnis ini untuk penjelasan secara detail.

Bisnis ini menjanjikan 'modal sekali, untung berkali-kali'. Maksudnya adalah ketika seseorang membeli data kontak tersebut, dimanfaatkan dengan cara digunakan sendiri oleh pembeli dan dijual kembali. Maksud dari dimanfaatkan sendiri oleh pembeli adalah adanya kontak-kontak tersebut akan memudahkan pembeli untuk membuka usaha online shop dengan membeli produk langsung dari pabrik nya sehingga mendapatkan harga yang lebih murah. Sedangkan maksud dari dijual kembali adalah dengan cara dijual kepada masyarakat secara berkali-kali.

Bisnis database dijalankan melalui media sosial Line. Bisnis ini memiliki beberapa grup yang berisi para anggota bisnis database, di antaranya adalah grup Bimbingan Bersama (1) dan grup Success Team (12). Grup Bimbingan Bersama (1) berisi 495 anggota, sedangkan grup Success

[3] Note grup *Success Team* (12)
[4] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Team (12) berisi 474 anggota.[5] Jumlah anggota pada kedua grup tersebut setiap hari dapat berubah karena terdapat beberapa anggota lama yang meninggalkan grup, dan terdapat anggota baru yang masuk ke dalam grup tersebut.

Grup-grup tersebut dibuat oleh seseorang yang bernama vivian selaku administrator bisnis database.[6] Tujuan dibuatnya grup-grup tersebut adalah untuk melakukan bimbingan sesama anggota bisnis. Bimbingan yang dimaksud adalah saling tukar pikiran atau saling memberi tips agar masing-masing anggota mendapat keuntungan dari bisnis database. Dalam grup-grup tersebut juga terdapat beberapa catatan (note) yang dibuat oleh vivian yakni berisi tentang:

1. Penjelasan bisnis database
2. Kalimat promosi
3. Cara merayu customer agar mau bergabung

Melihat jumlah anggota dari grup-grup tersebut yang terbilang tidak sedikit, dapat dikatakan bahwa bisnis database mendapat perhatian dari masyarakat. Anggota yang bergabung pun beragam, mulai dari siswa Sekolah Menengah Pertama (SMP) hingga orang dewasa serta terdapat juga yang sudah berumah tangga.

Tujuan mereka bergabung dengan bisnis database juga beragam. Terdapat anggota yang tergiur karena ingin berpenghasilan banyak dalam

[5] *Line* diakses pada 02 Desember 2016 pukul 1:37.
[6] https://www.linkedin.com/in/vivian-bisnis-database-713091128 diakses pada 02 Desember 2016.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

waktu singkat dengan cara kerja yang mudah.[7] Ada juga yang membutuhkan kontak-kontak tersebut karena ingin membuka usaha online shop, seperti yang dialami oleh Vitri[8] dan Herlina Bella Vida.[9] Namun tidak mudah juga menawarkan bisnis database, karena sulit meyakinkan masyarakat untuk bergabung walaupun telah tertulis pada kalimat promosi bahwa bisnis ini termasuk bisnis halal.

Objek yang diperjualbelikan dalam bisnis jual beli database pin konveksi adalah kontak pin BBM para supplier konveksi. Terdapat ratusan kontak yang diperjualbelikan dalam bentuk file Microsoft Word, Microsoft Excel, Portable Document Format (pdf), serta Microsoft Power Point, dimana penulis akan membahas dengan file yang hanya berisi pin BBM. File yang hanya berisi kontak pin BBM adalah file yang berjudul "list pin konveksi, agen, first hand termurah", serta "198 supplier agen produksi aktif, murah dan terpercaya." File yang dimaksud akan penulis paparkan pada bagian lampiran.

B. Praktik Bisnis Jual Beli Database Pin Konveksi

Penulis telah melakukan pengamatan secara langsung dengan cara bergabung dengan bisnis database sejak tanggal 7 September 2016 dan telah mengamati cara kerja serta percakapan para anggota dalam grup Bimbingan

[7] Tiwi, Wawancara, via Line, 6 Oktober 2016.
[8] Vitri, Wawancara, via Line, 7 Oktober 2016.
[9] Herlina Bella Vida, Wawancara, via BBM, 3 Desember 2016.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Bersama (1) dan grup Success Team (12). Dari pengamatan tersebut penulis memperoleh beberapa fakta yang akan penulis paparkan sebagai berikut:

1. Cara kerja dari bisnis database

Gambar 3.1. Alur cara kerja bisnis database

Sumber: https://www.linkedin.com/in/vivian-bisnis-database-713091128/recent-activity/shares/ diakses pada 02 Desember 2016

Gambar 3.1. menunjukkan bagaimana cara kerja dari bisnis database, yakni dengan cara promosi, mendapatkan customer/pembeli, transaksi, dokumentasi bukti pembayaran, serta mengundang pembeli ke dalam grup.[10] Penjelasan dari masing-masing cara kerja akan penulis paparkan sebagai berikut:

a. Promosi

[10] https://www.linkedin.com/in/vivian-bisnis-database-713091128/recent-activity/shares/ diakses pada 02 Desember 2016

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Para anggota melakukan promosi melalui media sosial yang ia punya dapat melalui BBM atau pun Instagram. Promosi dilakukan dengan dua cara, cara yang pertama adalah menampilkan foto-foto uang hasil bergabung dengan bisnis database. Sedangkan cara yang kedua adalah melalui kalimat promosi yang sudah tersedia pada catatatn (note) dalam grup-grup tersebut. Kalimat promosi yang dimaksud contohnya sebagai berikut:

1) Promosi melalui foto

Maksud dari promosi melalui foto adalah menampilkan foto yang berisi gambar uang atau barang-barang hasil keuntungan dari anggota selama bergabung dengan bisnis database. Apabila terdapat anggota yang belum mendapat keuntungan dari bisnis ini dapat menggunakan foto dari anggota lain.[11] Contoh dari promosi melalui foto adalah:

[11] Note pada grup *Success Team* (12)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 3.2. Chat dengan member Vitri

Sumber: Screenshot dari Hand Phone milik penulis ketika melakukan chat dengan member yang bernama Vitri

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 3.3. Chat pada grup Success Team (12) pertama

Sumber: Screenshot dari Hand Phone penulis sebagai anggota grup Success Team (12)

Maksud dari kedua gambar di atas adalah para anggota memfoto uang sebanyak mungkin agar masyarakat merasa tertarik untuk bergabung dengan bisnis database. Dalam foto tersebut dilakukan pengeditan dengan yang menunjukkan bahwa uang-uang tersebut adalah penghasilan anggota tersebut dalam

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

bergabung dengan bisnis database. Tujuannya agar masyarakat semakin yakin untuk bergabung dengan bisnis ini.

2) Promosi melalui kalimat

Maksud dari promosi melalui kalimat adalah promosi yang dilakukan para anggota melalui teks, dimana teks promosi tersebut diambil dari note pada grup-grup bisnis database. Contoh promosi melalui kalimat adalah sebagai berikut:

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 3.4. Kalimat promosi pada sosial media[12]

Sumber: Screenshoot dari Hand Phone milik penulis

Dalam foto di atas menunjukkan salah seorang anggota bisnis database yang bernama Vivian melakukan promosi bisnis database melalaui akunnya. Maksud dari foto tersebut adalah dalam bisnis database seseorang dapat menghasilkan Rp 500.000,00 sampai Rp 1.000.000,00 per hari. Modal yang

[12] https://www.linkedin.com/in/vivian-bisnis-database-713091128/recent-activity/shares/ diakses pada 02 Desember 2016

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dibutuhkan hanya Rp 500.000,00. Bisnis ini bukanlah bisnis Multilevel Marketing (MLM), bukan bisnis money game, tidak kejar target, dan juga bukan bisnis penipuan, serta bisnis ini 100% halal. Cara kerja nya sangat mudah hanya melakukan copy paste, serta dilakukan melalui online. Vivian akan membimbing sampai calon pembeli sukses. Apabila calon pembeli berminat maka harus menghubungi kontak BBM milik Vivian yakni D28B130E.

b. Mendapat customer/pembeli

Ketika mendapat customer atau calon pembeli yang bertanya terkait bisnis database, maka yang harus dilakukan adalah menjelaskan dengan bahasa yang ramah dan menggunakan emote senyum agar calon pembeli merasa nyaman. Selain itu gunakan kalimat 'promo' atau 'diskon' agar calon pembeli lebih tertarik. Contohnya "Untuk yang transfer hari ini ada diskon senilai Rp 200.000,00 dari harga Rp 500.000,00 menjadi Rp 300.000,00", atau bisa juga "Sisa harga diskon untuk 1 orang. Terakhir transfer hari ini jam 23.00."

Disamping itu juga bisa melakukan sharing pengalaman ketika mengikuti bisnis database. Walaupun belum berpendapatan dari bisnis ini, seseorang dapat mengatakan bahwa ia sudah berpendapatan, tujuannya agar calon pembeli semakin yakin.[13] Pada

[13] Note pada grup *Success Team* (12)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

saat penjual melakukan percakapan dengan calon pembeli, biasanya penjual akan meminta bantuan kepada anggota lain dalam grup untuk menyapa calon pembeli. Contohnya “Bantu sapa ya kak calon member aku, namanya Putri”. Kemudian anggota lain pun menyapa dengan kalimat “Hai kak Putri, yuk join di sini biar bisa gabung sama kita, sukses sama-sama kak ☺”, atau bisa juga dengan kalimat lain yang mengandung arti ajakan.

c. Transaksi

Ketika calon pembeli yakin dan mau bergabung dengan bisnis database, maka penjual dan pembeli akan melakukan transaksi jual beli. Transaksi bisa dilakukan dengan dua cara yakni secara langsung atau tidak langsung. Secara langsung yakni penjual dan pembeli melakukan transaksi dengan cara bertemu. Sedangkan tidak langsung dilakukan dengan cara mengirim sejumlah uang melalui ATM. Harga yang ditawarkan adalah sesuai keinginan dari penjual, akan tetapi minimal harga yang ditawarkan adalah Rp 250.000,00. Harga tersebut adalah kesepakatan dari para anggota pada grup. Uang tersebut nantinya akan menjadi milik penjual seutuhnya.

d. Dokumentasi bukti pembayaran

Ketika penjual berhasil mendapatkan anggota baru, maka secara otomatis penjual tersebut menjadi upline, sedangkan anggota baru tersebut menjadi downline atau biasa disebut member dari penjual. Contohnya Monica adalah anggota bisnis database yang menjual data

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kontak kepada Putri, ketika Putri bergabung ia menjadi anggota baru dalam bisnis database. Monica adalah upline dari Putri, dan Putri adalah downline dari Monica, atau biasa disebut Putri adalah member dari Monica.

Sebagai bukti bahwa Putri adalah anggota baru yang bergabung melalui Monica, maka Monica harus mendokumentasikan bukti pembayaran. Ketika transaksi dilakukan secara langsung, maka dokumentasi bisa dengan cara foto bersama dengan memegang uang pembayaran, atau juga bisa hanya foto uang hasil pembayaran pembayaran. Sedangkan apabila transaksi dilakukan secara tidak langsung, maka dokumentasi dilakukan cara memfoto bukti transfer hasil pembayaran.

e. Mengundang pembeli ke dalam grup

Setelah pembeli melakukan transaksi pembayaran, maka ia telah menjadi anggota bisnis database. Ia berhak digabungkan dalam grup bisnis database. Contohnya setelah Putri melakukan pembayaran kepada Monica, maka Monica harus mengundang atau memasukkan kontak Putri ke dalam grup bisnis database untuk bimbingan dalam menjalankan bisnis tersebut. Monica juga berkewajiban membimbing Putri hingga Putri memperoleh pendapatan dari bisnis tersebut.

2. Permasalahan yang terkandung

Selain cara kerja tersebut, terdapat beberapa masalah yang penulis peroleh dari pengamatan pada grup Bimbingan Bersama (1) dan grup

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Success Team (12) sejak tanggal 7 September 2016 yang akan penulis paparkan sebagai berikut:

a. Kontak pin BBM tidak dapat dihubungi

Pada objek yang diperjualbelikan yakni daftar kontak pin BBM, tidak semuanya dapat dihubungi. Terdapat beberapa kontak saja yang dapat dihubungi. Terkait hal ini, penulis telah mencoba membuktikan yakni:

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 3.5. Daftar kontak BBM yang dapat dihubungi

Sumber: Screenshot dari Hand Phone milik penulis

Pada gambar 3.5. di atas menunjukkan bahwa penulis melakukan pembuktian dengan cara mengirim permintaan pertemanan (invite) kontak-kontak tersebut sejak pada tanggal 8 September 2016 dan hanya beberapa kontak saja yang menerima permintaan pertemanan tersebut. Dari 358 kontak yang telah dikirim permintaan pertemanan hanya 17 kontak saja yang menerima permintaan pertemanan tersebut. Namun ketika dilakukan dokumentasi oleh penulis tersisa

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

16 kontak karena 1 kontak tersebut adalah kontak pribadi milik seseorang dan bukan kontak pedagang konveksi.

Gambar 3.6. Chat dengan salah satu akun BBM yang dapat dihubungi[14]

Sumber: Screenshot dari Hand Phone milik penulis

Gambar 3.6. membuktikan bahwa 1 dari 17 kontak BBM yang menerima permintaan pertemanan adalah kontak pribadi milik seseorang yang bernama Enjellina.

[14] Enjellina, *Wawancara, via Blackberry Massanger*, 13 September 2016.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Hal ini juga dialami oleh beberapa anggota lain yang bernama Tiwi[15] dan Nuer Sunarti[16], selain itu juga dialami oleh akun yang bernama Harwn[17] yakni sebagai berikut:

Gambar 3.7. Chat dalam grup Bimbingan Bersama (1)

Sumber: Screenshot dari Hand Phone milik penulis ketika menjadi anggota grup Bimbingan bersama (1)

Pada gambar 3.7. menunjukkan bahwa akun yang bernama Harwn melakukan komplain pada grup Bimbingan Bersama (1) akan

[15] Vitri, Wawancara, via Line, 7 Oktober 2016.

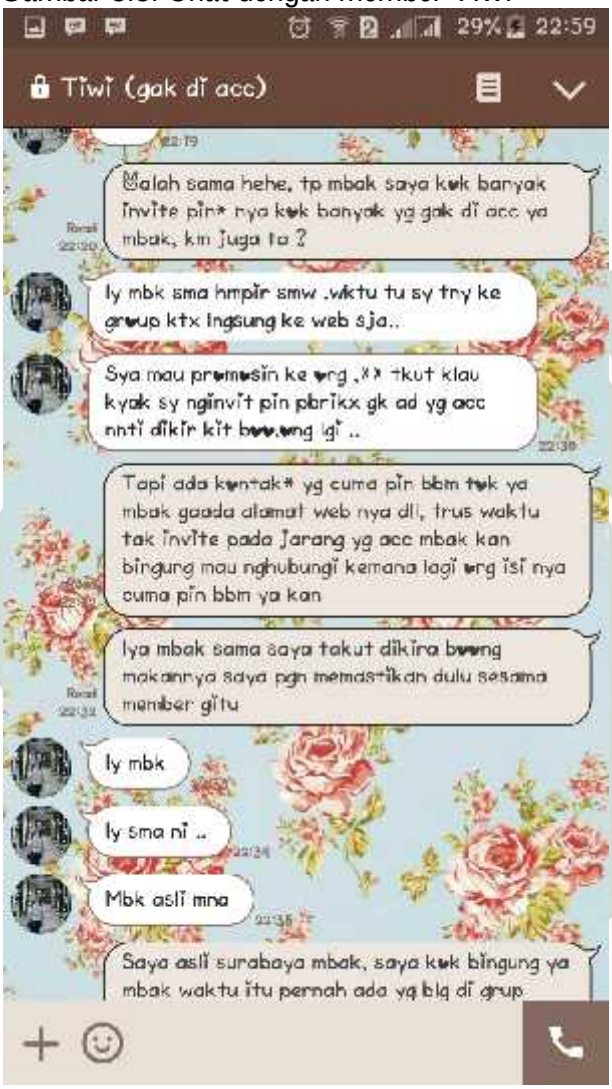
[16] Nur Sunarti, Wawancara, via Line, 6 Oktober 2016.

[17] Pengamatan pada grup Bimbingan Bersama (1) diakses pada 30 Oktober 2016

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tetapi anggota yang lain tidak menggubrisnya, seakan-akan hal itu bukanlah suatu masalah.

Gambar 3.8. Chat dengan member Tiwi

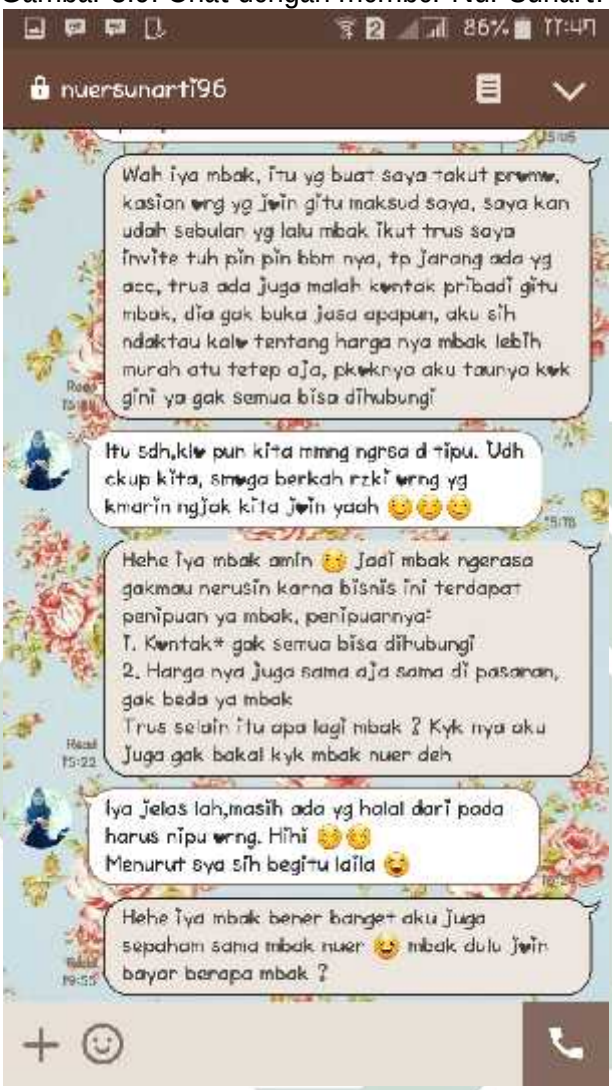


Sumber: Screenshot dari Hand Phone milik penulis ketika melakukan chat dengan member yang bernama Tiwi

Pada gambar 3.8. menunjukkan bahwa anggota yang bernama Tiwi mengalami hal yang sama dengan yang dialami oleh penulis, yakni kontak BBM konveksi hanya beberapa yang dapat dihubungi.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

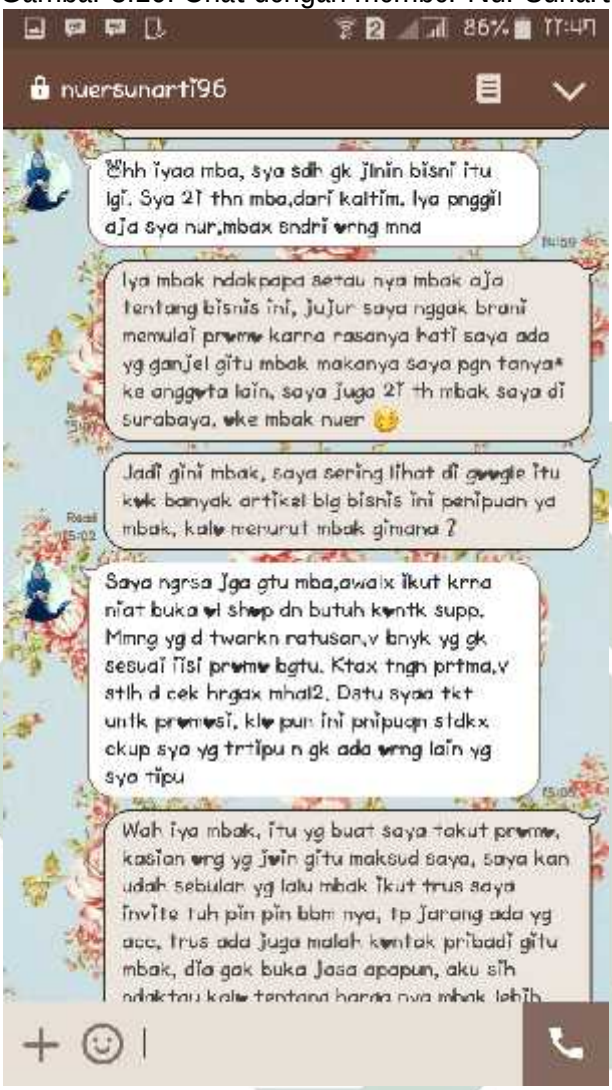
Gambar 3.9. Chat dengan member Nur Sunarti pertama



Sumber: Screenshot dari Hand Phone milik penulis ketika melakukan chat dengan member yang bernama Nur Sunarti

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 3.10. Chat dengan member Nur Sunarti kedua



Sumber: Screenshot dari Hand Phone milik penulis ketika melakukan chat dengan member yang bernama Nur Sunarti

Pada gambar 3.9. dan 3.10. menunjukkan bahwa anggota yang bernama Nur Sunarti mengalami hal yang sama dengan yang dialami oleh penulis, yakni kontak BBM konveksi hanya beberapa yang dapat dihubungi. Merasa telah dibohongi, maka Nur Sunarti tidak melanjutkan bisnis database.

Ketika pembeli tidak dapat menghubungi kontak-kontak BBM tersebut, maka upline nya atau anggota lain menyarankan agar

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

menghubungi kontak yang lain karena terdapat juga file yang berisi kontak yang tidak hanya pin BBM, jadi bisa menghubungi kontak lain tersebut seperti Instagram, Line dan nomor telepon. Namun, pada file “list pin konveksi, agen, first hand termurah”, serta “198 supplier agen produksi aktif, murah dan terpercaya” yang hanya berisi kontak pin BBM, sehingga tidak ada kontak lain yang dapat dihubungi. Terkait hal ini penulis mendapat penjelasan dari Herlina Bella Vida selaku upline dari penulis.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 3.11. Chat dengan member Herlina Bella Vida pertama

Sumber: Screenshot dari Hand Phone milik penulis ketika melakukan chat dengan member yang bernama Herlina Bella Vida

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 3.12. Chat dengan member Herlina bella Vida kedua

Sumber: Screenshot dari Hand Phone milik penulis ketika melakukan chat dengan member yang bernama Herlina Bella Vida

Pada gambar di atas menunjukkan bahwa anggota yang bernama Herlina Bella Vida menjelaskan kepada penulis bahwa, ketika pembeli tidak dapat menghubungi kontak tersebut maka harus menghubungi kontak yang lain. Kemudian ketika kontak tersebut

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

juga tetap tidak bisa dihubungi maka harus menghubungi kontak lain lagi sampai ia menemukan kontak yang bisa dihubungi.[18]

b. Profil picture yang selalu menampilkan uang

Pada profil picture para anggota bisnis database, dimana para anggota menampilkan foto uang yang mereka akui adalah hasil pendapatan selama mengikuti bisnis database adalah tidak benar adanya. Tidak semua foto uang tersebut adalah hasil dari pendapatan mereka. Karena terdapat percakapan yang membuktikan hal tersebut.

[18] Herlina Bella Vida, Wawancara, via BBM, 3 Desember 2016.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 3.13. Chat pada grup Success Team (12) kedua

Sumber: Screenshot dari Hand Phone milik penulis ketika menjadi anggota grup Success Team (12)

Pada gambar di atas menampilkan bahwa anggota yang bernama Adhit meminta kepada anggota lain untuk memberikan testimoni. Testimoni yang dimaksud adalah tanggapan para anggota terkait pendapatan pada hari itu, dimana tanggapan tersebut akan dijadikan profil picture oleh Adhit. Adhit meminta para anggota untuk memberikan testimoni dengan uang yang banyak, walaupun para anggota tidak mendapatkan pendapatan pada hari itu bisa

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

menggunakan uang milik orang tua para anggota agar masyarakat merasa tertarik.

Namun, cara promosi seperti ini dibenarkan oleh anggota yang bernama Apriani Fransiska[19], yakni dapat dilihat pada gambar di bawah ini:

Gambar 3.14. Chat dengan member Apriani Fransiska pertama

Sumber: Screenshot dari Hand Phone milik penulis ketika melakukan chat dengan member yang bernama Apriani Fransiska

[19] Apriani Fransiska, Wawancara, via Line, 7 Oktober 2016.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 3.15. Chat dengan member Apriani Fransiska kedua

Sumber: Screenshot dari Hand Phone milik penulis ketika melakukan chat dengan member yang bernama Apriani Fransiska

Pada gambar 3.14. dan 3.15. menunjukkan bahwa anggota yang bernama Apriani Fransiska menjelaskan kepada penulis bahwa untuk menarik masyarakat membenarkan cara promosi dengan memfoto uang milik sendiri dimana uang tersebut bukan hasil dari pendapatan bisnis database. Akan tetapi uang tersebut di akui uang hasil pendapatan selama bergabung dengan bisnis database.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dengan adanya permasalahan di atas, hal ini lah yang menjadikan alasan adanya anggota yang enggan melanjutkan bisnis ini, karena mereka takut akan membuat kecewa para costumernya, seperti yang diungkapkan oleh Nur Sunarti di bawah ini:

Gambar 3.16. Chat dengan member Nur Sunarti ketiga

Sumber: Screenshot dari Hand Phone milik penulis ketika melakukan chat dengan member yang bernama Nur Sunarti

Gambar 3.16. menunjukkan bahwa seorang anggota yang bernama Nur Sunarti menyampaikan alasan mengapa ia memilih tidak melanjutkan bisnis ini, karena ia merasa adanya ketidak jelasan terkait obyek yang diperjual belikan. Di

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

samping itu terkait harga ketika ia membeli barang konveksi melalui kontak-kontak tersebut terbilang mahal, tidak seperti yang para anggota katakan pada saat promosi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id