# BAB III

# SISTEM OPERASIONAL *MULTI LEVEL MARKETING* (MLM) KANGZEN KENKO INDONESIA DI SURABAYA

## A. Profil *Multi Level Marketing* (MLM) Kangzen Kenko

KK Indonesia didirikan di Jakarta pada 8 Januari 1999. Pada saat berdirinya kala itu, kondisi Indonesia telah dilanda krisis moneter. Ratusan perusahaan mengalami kebangkrutan, tak terkecuali industri-industri *Multi Level Marketing* (MLM) yang berdiri jauh sebelum KK Indonesia. Namun, di sisi lain para *founding fathers* KK Indonesia justru memandang kekuatan dibalik krisis yang telah melahirkan ratusan ribu pengangguran. Disaat perusahaan lain berbondong-bondong meninggalkan Indonesia, KK Indonesia justru memberi kesempatan baru bagi masayarakat untuk memperbaiki kehidupan ekonomi mereka.

Sejak didirikan, KK Indonesia bertekad menyediakan alternatif bisnis yang tidak beresiko kepada seluruh masyarakat Indonesia. Seiring waktu berjalan jutaan pebisnis KK Indonesia mampu memperoleh kehidupan ekonomi yang lebih baik, lebih sehat, dan lebih bahagia dengan menjalankan bisnis KK Indonesia. Kemajuan yang diperoleh KK Indonesia menjadi bukti dan indikasi nyata bahwa bisnis KK Indonesia telah diterima dan berkembang baik di Indonesia. Karenanya pada tahun 2009. KK Indonesia berani menetapkan sebuat visi yang disebut "GO 1%" yaitu untuk melatih sebanyak 1% dari populasi seluruh penduduk Indonesia menjadi wirausaha yang mandiri, berkarakter positif, dan sukses. Dengan kata



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

lain, apabila visi tersebut terealisasi maka sebanyak kurang lebih 2,5 juta jiwa penduduk Indonesia sudah menyandang status baru yaitu sebagai wirausaha yang mandiri dan sukses.

Visi tersebut merupakan bentuk implementasi dari prinsip dasar KK Indonesia yakni "Sehat, Kaya, Bahagia". Visi yang ditetapkan oleh KK Indonesia tersebut bukan hanya menjadi simbol perjuangan KK Indonesia untuk memajukan ekonomi masyarakat Indonesia, namun visi tersebut juga merupakan landasan dan semangat untuk menetapkan bermacam-macam promo untuk para bembisnis dari *Multi Level Marketing* (MLM) KK Indonesia. Selain itu, KK Indonesia secara bersungguh-sungguh merancang promo-promo dari visi yang telah ditetapkan guna memudahkan distributor memajukan bisnis mereka.

Sebagai sebuah perusahaan, KK Indonesia tidak hanya berfokus pada pencapaian target melalui visi yang telah ditetapkan, namun KK Indonesia juga berperan aktif dalam medukung *Corporate Social Responbility* (CSR) yang dikemas dalam berbagai bentuk progam maupun acara. Adapun progam maupun acara yang sudah dilaksanakan oleh KK Indonesia sebagai bentuk tanggung jawab sosial, yaitu :

1. Aksi Donor Darah
2. Sunatan massal
3. Gerakan pengumpulan seratus ribu buku tulis
4. KK one peduli kasih kepada anak yatim-piatu di 10 kota
5. Bagi-bagi ta'jil pada bulan Ramadhan
6. Jalan bagi bagi komunitas sehat

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

7. Memberikan beasiswa untuk anak karyawan KK Indonesia.[59]

**B. Visi dan misi kangzen kenko indonesia.**

Sebagai sebuah perusahaan, KK Indonesia tentu memiliki pencapaian-pencapaian yang ingin diraih selama berjalannya bisnis. Hal tersebur merupakan bagian dari rencana pengembangan yang berkelanjutan. Untuk menjadikan hal tersebut konsisten, maka hal tersebut dirumuskan dalam sebuah visi dan misi yang menjadi tolak ukur bagi KK Indonesia dalam setiap menjalankan kegiatan bisnisnya. Adapun yang menjadi visi utama dari KK Indonesia adalah :

1. Wisma KK Indonesia;
2. Sekolah KK Indonesia;
3. Perumahan KK Indonesia;
4. Yayasan KK Indonesia;
5. Pabrik Produk Harian KK Indonesia;
6. KK Indonesia *Go Public*.[60]

Keseluruhan visi dan misi tersebut kemudian diringkas menjadi sebuah tema yang bernama *"My Home My Future"*. adapun yang dimaksud *My Home* adalah bahwa setiap distributor ataupun member diminta untuk membuka diri menganggap KK Indonesia sebagai keluarganya sendiri sehingga terbentuk *sense of belonging* rasa memiliki dan cinta terhadap KK Indonesia serta terbina hubungan yang harmonis antara sesama insan yang terlibat didalamnya. Dengan demikian, KK Indonesia mengharapkan akan menyatu dan menjadi bagian dari

[59] Kkindonesia, visi dan misi.
[60] 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

distributor ataupun member. KK Indonesia mengharapkan melalui tema *My Home* ini kemudian dapat mewujudkan keinginan KK Indonesia sebagai bisnis yang paling ideal. Selanjutnya maksud dari *My Future* adalah bahwa KK Indonesia akan membantu para distributor ataupun membernya dalam mewujudkan setiap keinginannya yang telah diimpikan. Namun, untuk mewujudkan hal tersebut KK Indonesia meminta adanya sinergi dengan para membernya ataupun distributor.

Untuk mencapai sebuah visi tentu diperlukan adanya langkah-langkah yang harus dilakukan secara *continue* atau terus-menerus. Dengan kata lain diperlukan visi jangka pendek guna mecapai visi jangka panjang. Di sisi lain pengembang dan pelatihan yang diberikan kepada sumber daya menusia guna mendapatkan kinerja yang optimal juga mendukung KK Indonesia dalam mewujudkan visi untuk menjadi perusahaan *network marketing* yang terbaik di Indonesia. Oleh karena itu, KK Indonesia menetapkan 5 (lima) komitmen utama yang menjadi misi dan juga menjadi sarana mengontrol perkembangan KK Indonesia agar sesuai dalam koridor yang telah ditetapkan, yaitu:

1. Komitmen Kepada Distributor;

   Memberkan kualitan hidup yang lebih baik melalui upaya peningkatan sumber daya manusia. Upaya ini lakukan dengan mengembangkan progam-progam demi tercapainya profesionalime kerja yang akan mendukung anda agar meraih sukses dalam bisnis KK Indonesia.

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

2. Komitmen Kepada Konsumen.

   Menghadirkan seri produk kesehatan dan kecantikan yang berkualitas tinggi bertaraf internasional dengan harga terjangkau.

3. Komitmen Kepada Karyawan.

   Melaksanakan progam pelatihan dam pembinaan untuk meningkatkan profesionalisme kerja dan menciptakan lingkungan kerja yang familiar dan harmonis dengan jaminan masa depan kerja dan kesejahteraan yang baik.

4. Komitmen Kepada Industri *Network Marketing*

   Bersama Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (ALPI) dan perusahaan *network marketing* yang lain berusaha meningkatkan nama bak network marketing sehingga menjadi industri yang dihormati dan dihargai masyarakat.

5. Komitmen Kepada Negara.

   Memberikan sumbangsih dan kontribusi nyata dalam memperbaiki ekonomi masyarakat khususnya dan ekonomi Negara umumnya.[61]

## C. Produk dan Harga

Seperti halnya pada perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) lainnya yang memiliki produk yang dipasarkan, KK Indonesia juga memiliki produk unggulan yang dipasarkan. Berdasarkan hasil wawancara dengan Crown Star Director Diah Puspitwati didapatkan hasil bahwa:[62] "*KK Indonesia sebagai perusahaan Multi Level Marketing (MLM) memiliki sisi pembeda itu yang pertama didapatkan melalui segmentasi atau jenis produk yang dijual. Apabila*

[61] Ibid, 45.
[62] Diah Puspitawati. *Wawancara*, Surabaya, 05 juni 2015

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

*perusahaan multi level marketing lainnya hanya berfokus pada satu segmentasi produk, KK Indonesia jusru menjadi perusahaan multi level marketing yang dapat dikategorikan multi segmentasi. Hal tersebut dapat dilihat melalui 5 jenis produk yang selama ini dijual oleh KK Indnesia".*

Adapun kelima jenis produk yng dipasarkan oleh KK Indonesia, sebagaimana dikatakan oleh Crown Star Director Diah Puspitawati, yaitu:

1. Kecantikan diantaranya terdiri dari:
   a) Beauty zen
   b) Soft cleanng lotion
   c) Purifying gel
   d) Gentle refreshing toner
   e) Whitening UV protector SPF 15
   f) Intensive anti aging serum
   g) Gentle lightening exfoliator
   h) Clarifying Ph balancer
   i) 8 to 8 energizer cream
   j) O2xy face cream
   k) Apricot cleansing cream, refreshing cream, dan pearl nourish cream.
2. Kesehatan alami
   a) Super Green Food
   b) Vitayang Oil+Epo
   c) Niwana SOD
   d) Vitayang pureway c

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

3. Kesehatan umum
   a) Natesh sanitary
   b) KK liforce
   c) BMC
   d) Sinbishu
   e) KK Balm
   f) Medigel.
4. Makanan dan minuman kesehatan
   a) Kopi tongkat ali
   b) KK soybean.
5. Perawatan diri dan rumah tangga.[63]
   a) Hair gooming cream
   b) Kangzen sikat gigi

Pada kelompok pertama yaitu kecantikan, KK mengeluarkan rangkaian produk kecantikan yaitu, beauty zen. KK mengeluarkan produk ini dengan tujuan untuk tampil memikat tidak hanya didukung oleh kulit yang cantik amun juga harus sehat. Kulit cantik dan sehat memerlukan perawatan yang rutin dan teratur serta menggunakan produk-produk yang sesuai dengan jenis kulit. Jaman sekarang, banyk produk-produk kecantikan bermunculan namun tidak membuat kulit cantik dan sehat. Namun, menimbulkan masalah baru untuk kulit. Hal tersebut diperkuat dengan apa yang di sampaikan oleh Crown Star Director Diah

[63] Diah Puspitawati. *Wawancara,* Surabaya, 05 juni 2015

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

Puspitawati:[64] "kk Indonesia pernah melakukan survey pada sekitar tahun 2005. Survei tersebut mendapatkan penemuan bahwa hamper 70% wanita mengalami kulit *sensitive* terhaap kosmetik bahkan dialami diusia yang lebih muda dibandingkan dekade-dekade sebelumnya. Hal itu disebabkan karena adanya kandungan seperti bahan pengawet, bahan-bahan emulsi, pewarna, bahan kimia rumah tangga (detergen, pelembut, dan lainnya), obat, perhiasan, tekstil, logam dan lain-lain. Nah kemudian dari situlah KK Indonesia berinisiatif untuk menciptakan produk kecantikan yang tidak menimbulkan efek samping bagi para penggunanya. yang salah satunya adalah Beauty Zen ini".

KK memproduksi Bauty Zen yang merupakan suatu rangkaian perawatan kulit yang tanpa pewangi, tanpa pengawet, tanpa pewarna, dan tanpa ekstrak hewan. Beauty Zen mengandung bahan aktif yaitu CM-Glucan bahan yang terbuat dari ragi roti yang berfungsi untuk:[65]

1. Meningkatkan mekanisme sistem imun kulit
2. Meningkatkan pembaruan sel-sel kulit
3. Menghambat radiasi UV-A dan UV-B;
4. Meningkatkan elastisitas kulit
5. Memperbaiki kadar dan kelembapan kulit
6. Mengurangi kerutan pada wajah khususnya pada mata.

Dari ke enam keunggulan tersebut, prduk kecantikan Beauty Zen mengeluarkan dua belas produk untuk kecantikan, diantaranya : soft cleanng lotion, purifying gel, gentle refreshing toner, whitening UV protector SPF 15,

[64] Diah Puspitawati. *Wawancara,* Surabaya, 05 juni 2015
[65] Bella Adin, *Wawancara,*Surabaya, 18 mei 2015

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

intensive anti aging serum, gentle lightening exfoliator, clarifying Ph balancer, 8 to 8 energizer cream, O2xy face cream, apricot cleansing cream, refreshing cream, pearl nourish cream.[66]

Pada kelompok dua adalah kesehatan alami. Produk-produk yang dkeluarkan KK pada kesehatan alami merupakan perpaduan bahan-bahan alam sehingga menyajikan hasil yang maksimal jika dikonsumsi pada tubuh. Produk unggulan KK Indonesia pada kelompok ini adalah Supergreen Food( SGF). Supergreen food kangzen kenko adalah suplemen makanan dalam bentuk tablet yang sangat padat gizi dan non gizi bermanfaat yang terbentuk dari kombinasi luar biasa antara spesies terbaik dari alga chorella dan spirullina. Kedua spesies tersebut diketahui sebagai sumber makanan tinggi protein (60-70%) dan tergolong makanan yang bersifat basa. Manfaat utama produk SGF atau supergreen food adalah memaksimalkan produksi energy untuk aktifitas fisik, meningkatkan sistem imun tubuh, dapat dikonsumsi dalam keadaan sehat maupun sakit, dan memperbaiki regenerasi sel. Bahkan menurut Crown Star Director Diah Puspitawati:[67] "kk Indonesia merupakan satu-saunya produsen food supplement yang diundang pada bazaar makanan halal. Tidak hanya itu, supergreen food ini juga telah diunjuk secara resmi untuk menjadi sponsor utama pada acara Jakarta Marathon yang bertaraf International".

Pada kelompok ke tiga yaitu kesehatan umum, KK memproduksi Natesh sanitary pada dan pantyliner, KK liforce, BMC, Sinbishu, KK Balm, dan terakhir adalah medigel. Kesehatan umu merupakan produk kesehatan yang bersifat

[66] Ibid, 50.
[67] Diah Puspitawati, *Wawancara*, Surabaya, 5 juni 2015.

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

eksternal. Tidak seperti kesehatan alami yang digunakan untuk dikonsumsi dalam tubuh. Menurut apa yang disampaikan oleh Crown Star Director Diah Puspitawati bahwa[68]: "produk yang paling laku di pasarkan dari jenis ini adalah Natesh samitary pads dan pantyliner karena produk ini mempunyai keungulan bebas dioksin, mempunyai nano silver dengan ternologi nano. Selain itu produk ini juga telah mendapatkan jaminan sertifikat. Bahkan beberapa konsumen memberikan testimony positif setelah menggunakan produk ini dibandingkan produk yang lainnya".

Berdasarkan data yang penulis dapatkan melalui katalog yang menyajikan mengenai kandungan bahan pada produk ini, didapatkan fakta bahwa produk ini dibuat dari bahan yang aman bagi diri pengguna karena sebagian besar kandungan yang terdapat adalah herbal.

Produk selanjutnya pada kelompok kesehatan umum adalah KK Liforce yang merupakan produk bentuk kalung yang berkomposisi dari energy skala murni yang menpunyai manfaat bagi penyembuhan dan membuat struktur air diubah menjadi heksagonal. Selain itu juga terdapat KK Balm Medigel, dan BMC yang merupakan produk oles serbaguna yang bias mengatasi berbagai macam keluhan seperti sariawan, jerawat, kulit terbakar, dan lainnya.

Pada kelompok ke empat yaitu makanan dan minuman, KK Indonesia mengeluarkan produk kopi tongkat ali dan KK minuman serbuk kedelai atau KK soybean. Berdasarkan hasil wawancara dengan Crown Star Director Diah

[68] Diah Puspitawati, *Wawancara*, Surabaya, 5 Juni 2015.

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

Puspitawati bahwa[69]: " masing-masing produk ini mempunyai keungulan. Untuk produk tongkat ali contohnya, keunggulannya adalah dapat meningkatkan stamina, memperkuat ingatan, meringankan disentri, dan meringankan nyeri pada sendi dan pingang. Hal ini tentunya tidak dimiliki oleh produk lainnya. Selain itu ada juga susu kedelai bubuk soybean. Keungulan dari kualitasnya adalah berasal dari jenis kedelai paling baik dan ditanam di tanah dan pengairan yang tidak terpolusi dan khusus untuk dionsumsi manusia juga dapat mencegah kanker."

Kelompok terakhir dari perawatan diri dan rumah tangga. Pada kelompok ini, KK memprduksi alat-alat kesehatan yang pada umumnya dijual di masyarakat. Contohnya seperti krim penyubur rambut, body lotion, sabun yang sekaligus dapat digunakan menjadi shampoo serta pasta gigi dan sikat gigi.

Berkaitan dengan sertifikasi halal dan sertifikasi uji POM, hampir seluruh produk yang dipasarkan oleh KK Indonesia telah mendapatkan sertifikasi tersebut. Hal tersebut sebagaimana disampaikan Crown Star Director Diah Puspita Wati: " hampir seluruh produk KK Indonesia sudah memiliki sertifikasi baik POM juga halal dari Majelis Ulama Indonesia. Lebih lebih kk selalu melakukan uji halal seriap tahunnya. Bahkan karena produk KK ini bersifat internasional ada kalanya sertifikasi halal juga diberikan oleh majelis ulama Negara lain. Jika ada yang bertanya apakah sertifikasi KK lengkap, maka jawabannya adalah iya. Hanya saja sampai saat ini sertifikasi ini telah dipublish secara umum beberapa saja. Sedangkan sertifikasi lainnya tersimpan dalam arsip perusahaan.

[69] Diah Puspitawati, *Wawancara*, Surabaya, 5 Juni 2015.

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

## D. Sistem Operasional Kangzen Kenko Indonesia

KK Indonesia menggunakan sistem *Break Away.* Sistem ini mengembangkan jaringannya mengutamakan kelebaran. Semakin banyak *downline,* semakin besar bonus. Namun yang menjadi kekurangannya adalah member harus mengurus semuanya sendiri. Sistem ini memungkinkan *downline* untuk melebihi *upline*-nya. Bonus member di awal karirnya kecil, maka biasnaya perusahaan seperti ini mengandalkan bonus perekrutan.

Sistem ini yang kemudian diadopsi oleh KK Indonesia dalam menjalankan operasi bisnis MLM. KK tidak menutup kemungkinan bahwa downline akan berpenghasilan lebih besar daripada *upline* yang telah mensponsorinya.

Didalam implementasinya sistem ini menggunakan dengan cara bonus di bagi rata antara *upline* dan *downline* bukan dari seberapa besar merekrut member baru akan mendapatkan bonus. Misalnya jika A menjadi seorang upline lalu dia mempunyai anak buah B, C dan D. A akan selalu memberikan pembekalan kepada B, C dan D hingga B, C dan D mencapai target kerja yang telah di tentukan sesuai dengan *marketing plan* KK Indonesia. Dari situ bonus akan di dapatkan dan sebelumnya bonus sudah di bagikan terlebih dahulu kepada B, C dan D baru setelah itu akan di berikan kepada A. berbeda dengan sistem *money game. Money game* "penggandaan uang" atau permainan uang merupakan sistem yang sering dipakai pada suatu *Multi Level Marketing*. Sistem ini biasanya menggunakan cara bisnis dengan menawarkan produk investasi yang dijamin pasti aman dan pasti untung serta memberikan bagi hasil yang sangat tinggi

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

dalam jangka waktu singkat. Misalnya jika A seorang *upline* . A akan merekrut B, C dan D hinga B, C dan D tersebut menjadi bawahan si A, dari rekrutan tersebut maka si A akan menghasilkan bonus. Begitu seterusnya hingga mencapai titik paling atas semakin banyak merekrut maka akan semakin besar bonus.

Pada sistem *break away* yang digunakan KK indonesia ada tiga cara yang digunakan yaitu:

1. Perekrutan Member

   KK Indonesia membuka pintu lebar bagi siapa saja yang ingin bergabung baik hanya menjadi member maupun distributor dari *Multi Level Marketing* (MLM) KK Indonesia. Berdasarkan ketentuan yang tertera dalam website maupun dalam katalog yang berisikan tatacara registrasi yang dikeluarkan oleh KK Indonesia, terdapat syarat yang harus dipenuhi oleh siapapun yang berkenan untuk menjadi angota *Multi Level Markting* (MLM) Indonesia. Adapun yang menjadi syarat yaitu berusia 17 tahun yang sudah mempunyai KTP, SIM, atau paspor bagi warga negara asing. Sedangkan untuk pasangan suami istri, member berlaku sepasang dan tidak diperbolehkan suami istri membuat keanggotaan yang berbeda. Selain itu, seseorang yang sudah menjadi member, tidak boleh menjadi member lagi dibawah sponsor orang lain.[70]

   Namun terdapat perbedaan mengenai regristasi serta perhitungan kinerja umtuk para distributor KK Indonesia seperti yang dijelaskan oleh Crown Star

[70] Bella Adin, *Wawancara*, Surabaya, 18 mei 2015.

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

Director Diah Puspitawati:[71] " jadi ada sedikit beda yang diterapkan oleh KK untuk distributornya. Untuk menjadi seorang distributor, seseorang yang pada awalnya adalah member harus di sponsori oleh distributor lain yang keanggotaannya belum kedaluarsa. Jadi tidak bisa begitu saja seorang menjadi ingin menjadi distributor. Lalu, KK Indonesia ini juga sedikit banyak menganut hukum waris. Jadi misalnya seorang distributor tidak lagi menjalankan kegiatan kedistributrannya, maka hal tersebut dapat diwariskan kepada ahli waris yang ditunjuk, misalnya kepada anak."

Crown Star Director Diah Puspitawati bahwa untuk menjadi anggota, secara garis besar KK menerapkan 2 cara dalam pendaftaran[72]:

Tabel 3.1

Tarif Member

| Member non produk | Member dengan produk/ditributor |
|---|---|
| 50.0000 sebagai keanggotaan | 250.0000 = produk kecantikan seharga 300.000 |
| | 750.000 = tiga paket-pilihan pertama paket kesehatan 1 SGF 150tab empat buah dan 50 tab satu buah dan BK map dan formulir asli kedistributoran. kedua produk kesehatan 2 mendapatkan 1 botol minyak ikan, BMC, 2 botol SGF 150 tab, dan buku BKmap, formulir asli kedistributoran. pilihan ketiga produk kecantikan,1 botol beauty zen cleansing lotion dan toner senilai 800.000. |

[71] Diah Puspitawati, *Wawancara*, Surabaya, 5 Juni 2015.
[72] 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

| | |
|---|---|
| | 2.000.000 = mendapatkan paket investasi seharga 2.000.000. 2 pilihan paket. paket pertama kesehatan 1 terdiri dari 8 botol SGF 150 tab, dua botol minyak ikan, 2 botol BMC, dan BK map, formulir asli. Paket kedua 1 botol beauty zen cleansing lotion, refreshing toner, whitening UV protector, 8 to 8 energizer cream, BK map, formulir asli kedistributoran |

Dalam meraih pasar, KK menerapkan strategi "gratis 1" dan pembelian paket hemat. Gratis 1 yang dimaksudkan adalah dengan belanja 3 gratis 1 atau belanja 5 gratis 1. Produk yang termasuk dalam kategori "gratis 1"adalah niwana SOD,BMC, KK soybean,kopi togkat ali, SGF,fish oil, vitayang pureway c, medigel, pasta dan sikat gigi, sabun dan produk dari beauty zen. Sedangkan dalam progam paket hemat, KK menerapkan strategi 1 harga untuk 2 paket yang berbeda. Paket tersebut dapat dipilih dengan kebutuhan member atau distributor. Keangotaan KK baik member maupun kedistributoran KK hanya berlaku selama 1 tahun sejak tanggal disetujuinya kartu keanggotaan KK. Untuk perpanjangan masa keanggotaan, KK menerapkan biaya administrasi sebesar 120.000 dan akan mendapatkan produk berupa 1 buat beauty zen (paket 1) atau 1 botol vitayang pureway c dan sabun (paket 2). Selain hal tersebut, kk juga menawarkan biaya administrasi sebesar 50.000 namun tidak mendapatkan produk.[73]

Keberadaan perekrutan member yang diterapkan kk indoesia bukanlah sebagai hal yang bersifat essential atau sebagai parameter kinerja

[73] Dindaziah, *Wawancara*, 26 Mei 2015.

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

setiap anggota. Hal tersebut dilakukan untuk menghindari praktik yang membentuk stigma MLM yang hanya berdasarkan perekrutan member saja tanpa dimbangi dengan kinerja nyata dalam pemasaran dan penjualan produk. Hal tersebut dipertegas Oleh Crown Star Director Diah Puspitawati bahwa:

"kk bukan MLM yang menggunakan parameter atau tolak ukir dalam menilai kinerja setiap anggota atau distributornya dari seberapa banyak merekrut member baru. Semakin banyak merekrut member baru tidak akan berarti apa-apa tanpa kinerja yang nyata dalam pemasaran atau penjualan produk. Inilah yg kemudian membedakan kk dengan mlm yang lainnya karena ada beberapa mlm yang melakukan praktik tersebut. Jadi dengan kata lain dapat disebut sebagai mlm "jual kepala" karena hanya berlomba untuk mendapatkan atau merekrut member baru sebesar besarnya." [74]

2. Pelatihan atau *training*

KK Indonesia selalu memberikan pelatihan kepada para anggotanya baik itu setiap minggu atau setiap bulannya. Para member KK tidak dibiarkan begitu saja melainkan selalu di beri arahan supaya setiap member KK bisa mencapai target kerjanya secara berkesinambungan. Hal tersebut Hal tersebut sebagaimana juga ditegaskan oleh Crown Star Director Diah Puspitawati :

"Di KK Indonesia, pelatihan yang diberikan banyak sekali jenisnya, mulai dari seminar di dalam kota maupun diluar kota juga kegiatan outbond. Tidak jarang juga kegiatan di isi dengan hal yang bersift rohani. Itu untuk menunjukkan bahwa KK tidak hanya fokus untuk memberikan pelatihan

[74] Diah Puspitawati, *Wawancara*, Surabaya, 05 juni 2015.

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

secara jasmani, tetapi juga memberikan petatihan secara rohani. Bahkan, saya sendiri sebagai seorang Crown Star Director dengan distributor yang menjadi binaan saya yang tersebar di berbagai kota, harus selalu mebuat jadwal rutin setiap bulannya untuk memberika pelatihan. Missal saja untuk minggu pertama bulan ini saya akan memberikan pelatihan di Surabaya dan sekitarnya. Kemudian minggu depan saya memberikan pelatihan di bali. Jadi pelatihan yang diberikan untuk distributor akan dilakukan secara berkesinambungan."[75]

Sebagai seorang leader atau sponsor dari setiap distributor, memberikan perhatian atupun melakukan pemantauan terhadap kinerja para distributrnya adalah menjadi kewajibannya. Seorang leader harus sanggup mengerti kendala yang dihadapi oleh setiap distributornya dan juga seorang leader juga harus mengerti hal apa yang dibutuhkan oleh setiap distributornya. Hal tersebut dengan kata lain diartikan oleh Crow Star Director Diah Puspitawati fungsi pengawasan karena menurut beliau menjadi seorang leader dari sebuah *Multi Level Marketing* sama dengan memiliki perusahaan. Seorang pimpinan perusahaan tentunya harus melakukn pemantauan terhadap kinerja pegawainya demi mencapai tujuan. Begitu pula hal yang terjadi dalam *Multi Level Marketing*. Oleh karena itu, diperlukan setidaknya pembinaan sebanyak satu kali dalam waktu satu bulan oleh para leader terhadap distributornya.[76]

[75] Ibid, 58.
[76] 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

Setiap pelatihan yang diberikan secara bulanan, juga terdapat pelatihan yang diberikan secara harian. Pada pelatihan yang diberikan secara harian, biasanya akan dilakukan secara per-grup. Hal tersebut dimaksudkan agar para distributor mengerti betul mengenai produk yang diproduksi oleh KK Indonesia dan menemukan solusi dari setiap kendala yang di hadapi oleh para distributor dengan metode *sharing.* Oleh karena itu, pada setiap kantor cabang KK Indonesia selalu terdapat ruang rapat yang dapat digunakan oleh director siapapun dan dari daerah atau wilayah manapun untuk membina para distributornya sewaktu-waktu.[77]

Pelatihan yang diberikan KK Indonesia dapat dibedakan menjadi dua yaitu bersifat gratis dan berbayar. Namun, jikalau berbayar pun, manfaat yang diperoleh dari pelatihan tersebut akan setara dengan biaya yang telah dikeluarkan. Dalam setiap pelatihan yang diberikan, KK Indonesia tak jarang memberikan seminar kit berupa penjelasan bahan seminar dan buku motivasi kepada setiap peserta. Selain itu, dengan mengikuti seminar member akan mendapatkan *care reward* yang dapat ditukarkan dengan produk tertentu sesuai kebutuhan.

3. Pendistribusian

Jika merujuk pada sejarah berdirinya, KK Indonesia didirikan pada saat Negara ini mengalami krisis moneter. Namun, hal itu bukanlah sebagai halangan untuk menjadikan bisnis KK Indonesia tumbuh dan berkembang pesat. Setelah kurang lebih dari 15 tahun berdiri, beberapa prestasi telah diraih

[77] Dindaziah, *Wawancara*, Surabaya, 26 Mei 2015.

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

oleh KK Indonesia. Hal tersebut tentunya tidak terlepas dai peran serta kepiawaian *founding father* KK Indonesian dalam meletakkan dasar yang matang dan kokoh serta memampuan managerial yang baik.

a) Rencana Pemasaran

Adapun nilai-nilai kemampuan dalam manajemen tersebut dirumuskan dalam delapan rencana pemasaran yaitu:

(1) Retailing Profit

Profit yang di dapat oleh distributor dari harga penjualan produk KK Indonesia sebedar 15-20%. Perhitungan profit tersebut dihitung dari selisih antara harga konsumen atau konsumen *price* dan harga distributor.

(2) *Accumulative Performance* Bonus.

Profit yang di dapatkan dari *point value* (pv) group yang dikumpulkan pada bulan yang bersangkutan berdasarkan prestasi yang telah di capai. Dengan kata lain, besarnya bonus atau profit ini berbeda-beda yang didasarkan pada pencapaian prestasi. Adapun besarnya bonus ini berkisar dari 3% -21%. Hal yang membedakan bonus ini yang diberikan KK Indonsia dari *Multi Level Marketing* lainnya adalah apabila distributor memasuki masa pasif atau tidak dalam masa aktif berbelanja, apabila suatu saat ingin melanjutkan atau aktif kembali maka perhitungan bonus ini tidak kembali ke awal melainkan dimulai pada besarnya posisi bonus terakhir sebelum distributor memasuki masa pasif.

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

(3) *Leadership Development* Bonus

Jenis bonus ini hanya bisa diperoleh oleh distributor yang telah mencapai Ruby Star Manager (RSM) *qualified* ke atas. Bonus ini terdiri dari beberapa kategori gunan membedakan besarnya bonus, yaitu untuk level 1 (satu) sebesar 8%, dan untuk level 2(dua) besarnya di sesuaikan dengan posisi yang telah di capai distributor yaitu berkisar 8%-30%. Untuk mendapatkan bonus ini maka seorang distributor setidaknya telah memilki 1(satu) pisahan, artinya 1(satu) grup yang menjadi distributor, tidak hanya konsumen saja. Grup tersebut yang akan melahirkan distributor-distributor baru. Perhitungan bonus grup tidak termasuk perhitungan bonus yang diperoleh dengan grup yang hanya konsumen saja.

(4) *Dynamic Bonus*

Bonus yang diberikan KK kepada distributor yang minimal 3 (tiga) pisahan dengan omset 5.000.000 PV keatas. Bonus ini di hitung jika seseorang distributor yang juga memiliki 3 (tiga) pisahan. *Dynamic* bonus dimulai dari level ke dua distributor pertama yang memiliki tiga pisahan sampai dengan level pertama distributor kedua yang memiliki tiga pisahan.

(5) *Motor Bikie Fun* (MBF)

KK memberikan bonus *Motorbike Fun* dengan tujuan bonus tersebut dapat digunakan untuk membeli motor baik berupa cash maupun cicilan. Bonus yang diberikan sebesar 9% dari total BV bulanan

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

KKI. Syarat dari bonus ini distributor diwajibkan hanya memiliki 100.000 PV.

(6) *Car House Education Fund* (CHEF)

KK memberikan keuntungan special setiap distributor yang mempunyai impian memiliki rumah, mobil, atau dana pendidikan untuk masa depan. Bonus ini hamper sama diberikan seperti *motorbike* fund. Namun perbedaannya, jika motorbike fun diambil 9% dari total BV bulanan KKI, CHEF hanya mengambil 3% dari total bulanan BV KK Indonesia. Total BV penjualan perusahaan setiap bulan dan dibagikan keseluruhan poin yang dikumpulkan dan akan dihasilkan nilai 1 (satu) poin. Syarat-syarat untuk mendapatkan bonus CHEF dalah minimal mencapai ESD (Emerald Star Sirector) keatas, bonus akan diberikan mulai promosi berdasarkan omset setiap bulannya, dan setiap pencapaian harus qualified satu kali lima pisahan atau empat kali tiga pisahan.

(7) *Director Pool*

Director pool yang diberikan sebesar 6% dengan persyaratan *qualified* ESD, DSD, atau CSD dan telah mengumpulkan dana *Car House Education Fund* sebesar 10 juta.

(8) *Leadership incentive Tour* (LITo)

Poin lito hanya diperhitungkan bagi distributor yang qualified 21% (sesuai dengan bussines plan KK Indonesia). Poin Lito dihitung pertahun dan tidak berlaku akumulasi ditahun berikutnya. Poin Lito

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

dihutung berdasarkan PV poin grup dikalikan dengan 21% dan dibagi 2.000 atau dengan Leadership level 1 dikalikan 8% dan dibagi dengan 1000. Kegunaan dari poin ini adalah untuk tur keluar negeri, bisa juga untuk wisata rohani bagi member yang mencukupi poinnya. Misalnya distributor yang beragama muslim, KK Indonesia mengadakan umroh bersama dan gratis tidak dipungut biaya apapun dengan syarat menukarkan poin Lito sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

b) Jenjang Karir

Selain itu *Crown Star Director* Diah Puspitawati memberikan penjelasan berkitan dengan *income* yang didapat melalui jenjang karir pada KK Indonesia ini: " *income* yang didapat oleh setiap anggota KK Indonesia tidak terlepas dari visi utama. Termasuk 8 kelebihan pada *bussines plan* juga mengacu pada visi utama. Di *networking* atau *Multi Level Marketing* (MLM) tidak seperti yang dilakukan di KK karena disyaratkan hrus mencapai poin berapa banyak barulah mendapat masa perintisan selama 15 tahun, dan saat ini adalah saatnya masuk pada tahap dewasa. Saat memasuki fase dewasa perusahaan tidak lagi hanya melihat keuntungan yang diperoleh tapi lebih kepada bagaimana setiap anggota dapat memiliki income yang cukup. Untuk itulah KK memberikan jaminan income bagi setiap anggotanya dengan berapapun poin yang dimiliki dan tanpa harus mengumpulkan poin sebanyak-banyaknya terlebih dahulu."[78]

[78] Diah Puspitawati, *Wawancara*, Surabaya, 05 juni 2015.

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

Kelebihan-kelebihan yang telah dijelaskan oleh penulis diatas dapat disebut juga merupakan bonus dari MLM KK Indonesia kepada membernya. Hal tersebut dilakukan agar terjalin hubungan yang lebih mendalam antara KK Indonesia dengan para membernya. Sehingga hubungan yang tercipta tidak hanya hubungan bisni semata melainkan hubungan yang lebih menekankan pada member untuk memiliki *sense of belonging* atau rasa memiliki atas bisnis KK Indonesia. Di samping itu, bonus yang diberikan oleh KK Indonesia kepada member dikenakan pajak penghasilan yang bersifat final yang mengacu pada pasal 21 Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang pajak penghasilan yang mulai berlaku 1 januari 2009. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 36 tahun 2008, yang dimaksud dengan pajak penghasilan yang secara khusus diatur dalam pasal 21 adalah:

"*pemotongan pajak atas penghasilan sehubungan dengan pekerjaan, jasa, atau kegiatan dengan nama dan dalam bentuk apapun yang diterima atau diperoleh wajib pajak orang pribadi dalam negeri wajib dilakukan oleh:*

(1) *Pemberi kerja yang membayar gaji, upah, honorarium, tunjangan, dan pembayaran lain sebagai imbalan sehubungan dengan pekerjaan yang dilakukan oleh pegawai atau bukan pegawai.*

(2) *Bendahara pemerintah yang menbayar gaji, upah, honorarium, tunjangan, dan pembayaran lain sebagai imbalan sehubungan dengan pekerjaan, jasa, atau kegiatan*

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

(3) *Dana pension atau badan lain yang membayar uang pension dan pembayaran lain dengan nama apapun dalam rangka pensiun*

(4) *Badan yang membayar honoriun atau pembayaran lain sebagai imbalan sehubungan dengan jasa termasuk jasa tenaga ahli yang melakukan pekerjaan bebas*

(5) *Penyelenggara kegiatan yang melakukan pembayaran sehubungan dengan pelaksanaan suatu kegiatan."*

Selain itu, pada pasal tersebut juga telah disebutkan jenis pekerjaan apa saja yang akan dipotong penghasilannya. Hal tersebut kemudian menyimpulkan bahwa distributor perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) atau *direct selling* dan sejenisnya termasuk sebagai salah satu jenis pekerjaan yang dapat dikenakan pemotongan penghasilan.

Tabel 3.2

Pemotongan PPh

| **Bonus** | **Golongan** | |
|---|---|---|
| | **NPWP** | **NON NPWP** |
| 0 - 50.000.000 | 5% | 6% |
| ¯50.000.000 - 250.000.0000 | 15% | 18% |
| ¯250.000.000 - 500.000.000 | 25% | 30% |
| ¯500.000.000 | 30% | 36% |

Sumber: seminar Kit PPh 21 KK Indonesia.

Selain dengan delapan kelebihan rancangan pemasaran yang termasuk dalam *bussines plan* yang ditawarkan oleh KK Indonesia, *Multi Level Marketing*

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

(MLM) ini juga memberikan tingkatan-tingkatan atau jenjang karir bagi para member agar dapat meraih kesuksesan hingga mencapai *top position* pada KK Indonesia dengan struktur yang tidak serumit perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) lainnya. Sehingga, seorang member dimugkikan untuk mecapain *top position* pada KK Indonesia dalam waktu yang relatif tidak lama.

Berkaitan dengan dengan jenjang karir bagi setiap anggotanya, KK Indonesia telah menetapkan dalam kode etik perusahaan khususnya pada bab II tentang hak kewajiban, dan tanggung jawab seorang distributor, pada poin 6 bab tersebut dijelaskan bahwa: "seorang distributor tidak ada jaminan pendapatan, keuntungan, da posisi yang akan diperoleh bila distributor tidak melakukan kegiatan sponsoring, mejual, dan mendistribusikan produk-produk perusahaan."[79] Oleh karena itu, kemudian Crown Star Director menegaskan bahwa:[80] "walaupun seorang telah mencapai posisi paling atas atau crow star, untuk mendapat *income* atau bonus, ia harus tetap melakukan proses pmantauan ataupun pelatihan kepada para anggota atau distributornya."

Dalam melakukan kinerja selama bergabung dengan *Multi Level Marketing* (MLM) KK Indonesia, terdapat 6 tingkatan yang menjadi acuan para member dalam meraih jenjang karir pada perusahaan Multi Level Marketing (MLM) KK Indonesia, yaitu:

1. *Star Manager*
2. *Ruby Star Manager*
3. *Pearl Star Manager*

[79] Diah puspitawati, *Wawancara*, Surabaya, 05 juni 2015.
[80] 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

4. *Emerald Star Director* (ESD)
5. *Diamond Star Director* (DSD)
6. *Crown Star Director* (CSD)

Dari gambaran tingkatan karir yang dapat dilalui oleh setiap member pada perusahan *Multi Level Marketing* (MLM) KK Indonesia, setiap member yang telah memperoleh pencapaian tertentu akan menempati posisi Star Manager. Apabila member berhasil memperoleh pencapaian yang lebih, maka member tersebut dapat menempati posisi puncak dari perusahaan KK Indonesia yaitu Crown Star Director. Hasil penelitian operasi bisnis yang ditemukan sebagai berikut :

Tabel 3.3

Table kesesuaian antara Fatwa DSN MUI dengan sistem operasioal KKI

| Fatwa MUI | INDIKATOR | Operasional KKI |
|---|---|---|
| 1. Adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang ataupun jasa; | Ketersediaan produk dikantor administrasi | Prodak kecantikan, kesehatan alami, kesehatan umum, makanan dan minuman, rumah tangga. |
| 2. Barang atau jasa produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram | Srtifikat halal dari LP POM Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan kegunaan dari produk-produk yang diproduksi MLM | -Bersertifikat |
| 3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar, maysir, riba, dharar, dzulm, maksiat.* . | ➢ unsur gharar: keterangan komposisi dan penjelasan produk pada kemasan dan bukti produk.<br>➢ unsur maysir: Berdasarkan sistem bonus dan komisi | |

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

| | | |
|---|---|---|
| | beserta kode etik, serta penjelasan ahli<br>➢ unsur riba: berdasarkan sistem bonus dan komisi.<br>➢ unsur dharar: berdasarkan sistem perekrutan dan ode etik.<br>➢ indikator dzulm: berdasarkan sistem perekrutan dan ode etik.<br>➢ indikator maksiat: sistem perekrutan dan kode etik berdasarkan perbandingan dengan produk lain yang sejenis. | |
| 4. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (excesive mark up), sehingga merugikan konsumen karena sepadan dengan kualias/manfaat yang diperoleh. | Berdasarkan perbandingan dengan produk lain yang sejenis. | Masi terjadi excessive mark up pada beberapa jenis produk |
| 5-9 intinya adalah mengenai pemberian bonus | Berdasarkan sstem pengaturan bonus atau komisi yang diberikan kepada member dan diatur dalam bisnis *plan* serta kode etik perusahaan. | Bonus yang diberikan kepada konsumen berdasakan usaha yang dilakukan oleh konsumen. |
| 10. Sistem perekrutan anggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah, dan akhlak mulia, seperi syirik, kultus, maksiat, dan lain-lain. | Berdasarkan penghargaan yang diterima kepada distributor yang berupa sertifikat serta bukti dokumentasi kegiatan seminar dan training yang diselenggarakan. | Penghargaan ang diterima kepada distributor berupa sertifikat. |
| 11. Setiap mitra usaha melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban | Berdasarkan kode etik perusahaan dan Seminar serta training yang | Sudah memenuhi |

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

| | | |
|---|---|---|
| melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut. | diselenggarakan. | |
| 12. Tidak melakukan kegiatan money game. | Berdasarkan sertifikat Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) dank ode etik perusahaan. | Sudah memenuhi |

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