

**IMPLEMENTASI PENJUALAN LISENSI
DENGAN SISTEM *MLM* PADA BISNIS PAYTREN
MENURUT DSN NO. 75/DSN MUI/VII/2009
TENTANG PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH**

SKRIPSI

Oleh :

**Mochamad Agus Saifudin
14220109**



**JURUSAN HUKUM BISNIS SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2018**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Demi Allah,

Dengan kesadaran dan rasa tanggung jawab terhadap pengembangan keilmuan, penulis menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

**IMPLEMENTASI PENJUALAN LISENSI DENGAN SISTEM
MULTI LEVEL MARKETING PADA BISNIS PAYTREN
MENURUT DEWAN SYARIAH NASIONAL NO. 75/ DSN MUI/
VII/ 2009 TENTANG PENJUALAN LANGSUNG
BERJENJANG SYARIAH**

Benar-benar merupakan karya ilmiah yang disusun sendiri, bukan duplikat atau memindah data milik orang lain, kecuali yang disebutkan referensinya secara benar. Jika di kemudian hari terbukti disusun orang lain, ada penjiplakan, duplikasi, atau memindah data orang lain, baik secara keseluruhan atau sebagian, maka skripsi dan gelar sarjana yang saya peroleh karenanya, batal demi hukum.

Malang,

Penulis,



Mochamad Agus Saifudin

NIM 14220109

HALAMAN PERSETUJUAN

Setelah membaca dan mengoreksi skripsi saudara Mochamad Agus Saifudin NIM 14220109 Jurusan Hukum Bisnis Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dengan judul :

**IMPLEMENTASI PENJUALAN LISENSI DENGAN SISTEM
MULTI LEVEL MARKETING PADA BISNIS PAYTREN
MENURUT DEWAN SYARIAH NASIONAL NO. 75/ DSN MUI/
VII/ 2009 TENTANG PENJUALAN LANGSUNG
BERJENJANG SYARIAH**

maka pembimbing menyatakan bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat ilmiah untuk di ajukan dan diuji pada Majelis Dewan Penguji.

Malang,

Dosen Pembimbing

Mengetahui,
Ketua Jurusan
Hukum Bisnis Syariah



Dr. Fakhruddin, M. HI.
NIP. 19740819 200003 1 002

Dr. Fakhruddin, M. HI.
NIP. 19740819 200003 1 002

HALAMAN PENGESAHAN

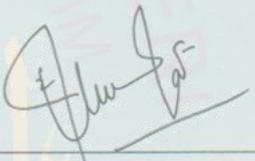
Dewan Penguji Skripsi saudara Mochamad Agus Saifudin, NIM 14220109, mahasiswa Jurusan Hukum Bisnis Syariah, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul :

**IMPLEMENTASI PENJUALAN LISENSI DENGAN SISTEM
MULTI LEVEL MARKETING PADA BISNIS PAYTREN
MENURUT DEWAN SYARIAH NASIONAL NO. 75/ DSN MUI/
VII/ 2009 TENTANG PENJUALAN LANGSUNG
BERJENJANG SYARIAH**

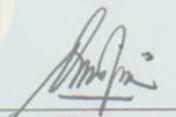
Telah dinyatakan lulus

Dewan Penguji

1. Iffaty Nasyi'ah, M. H.
NIP. 19760608 200901 2 007


Ketua

2. Dr. Fakhruddin, M. HI.
NIP. 19740819 200003 1 002


Sekretaris

3. Dra. Jundiani, S. H. M. Hum.
NIP. 19650904 199903 2 001


Penguji Utama



Dr. H. Saifullah, SH. M. Hum
NIP. 19651205 200003 1 001

HALAMAN MOTTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ۖ إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ۚ

Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. (Q.S. Al-Insyirah ayat 5-6)



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah rabb al- 'Alamin, la hawla wala quwwata illa billah al 'Aliyyil 'Adhim selalu terlimpahkan kepada illahi rabbi, yang tak henti melimpahkan rahmat, hidayah serta inayah-Nya sehingga penulis skripsi dengan judul **Implementasi Penjualan Lisensi Dengan Sistem Multi Level Marketing Pada Bisnis Paytren Menurut Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah** ini dapat terselesaikan dengan lancar.

Shalawat dan salam kita curahkan kepada baginda kita Nabi Muhammad SAW yang telah mengajarkan kita tentang lentera kehidupan, membuka jalan dari jalan yang gelap menuju jalan yang terang benderang, yakni Agama Islam. Semoga kita tergolong orang-orang yang beriman dan mendapatkan syafaat dari beliau di hari akhir kelak. Amien...

Dengan segala daya dan upaya serta bantuan, bimbingan maupun pengarahan dan hasil diskusi dari berbagai pihak dalam proses penulisan skripsi ini, maka dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tiada batas kepada:

1. Prof. Dr. Abdul Haris, M.Ag Selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Dr. Saifullah, SH, M.Hum. Selaku Dekan Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Dr. Fakhruddin, M. HI. Selaku Ketua Jurusan Hukum Bisnis Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Dra. Jundiani, S. H. M. Hum., Dr. Fakhruddin, M. HI., dan Iffaty Nasyi'ah, M. H. Selaku Dewan Penguji Skripsi Penulis, *Syukr Katsir* penulis haturkan atas waktu yang telah beliau limpahkan untuk menyempurnakan gelar Sarjana Hukum (S. H.) penulis di Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
5. Dr. Fakhruddin, M. HI. Selaku Dosen Pembimbing Penulis, *Syukr Katsir* penulis haturkan atas waktu yang telah beliau limpahkan

untuk bimbingan, arahan, serta motivasi dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.

6. H. Khoirul Anam, Lc, M.HI. selaku Dosen Wali Penulis yang menjalankan amanah untuk melanjutkan Almarhum H. Alamul Huda, M.A. selama menempuh kuliah di Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, terima kasih penulis haturkan kepada beliau-beliau yang telah memberikan bimbingan, saran, serta motivasi selama menempuh perkuliahan. Semoga Allah SWT memberikan pahala-Nya yang sepadan kepada beliau.
7. Segenap dosen Fakultas Syariah Universitas Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, penulis ucapkan terimakasih atas partisipasinya dalam penyelesaian skripsi ini.
8. Segenap Staff Akademik/ Staff Tata Usaha Kantor Jurusan Hukum Bisnis Syariah, Fakultas Syariah Universitas Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, penulis ucapkan terimakasih atas partisipasinya dalam penyelesaian skripsi ini.
9. Abah Abu Darin dan Ibu Siti Ma'rifah selaku ayahanda dan ibunda, penulis mengucapkan terimakasih tidak terhingga. Bahkan karya ini tidak sedikitpun bisa membalas jasa beliau. Semoga Allah SWT memberikan panjang umur, kesehatan, rizki yang melimpah serta keberkahan hidup dunia dan akhirat.
10. Para Pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu dalam kesempatan ini, tetapi banyak kontribusi dalam menyelesaikan penelitian ini.

Semoga apa yang telah saya peroleh selama kuliah di Fakultas Syari'ah Universitas Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang ini, bisa bermanfaat bagi semua pembaca, khususnya bagi saya pribadi. Disini penulis sebagai manusia biasa yang tak pernah luput dari salah dan dosa, menyadari bahwasannya skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh

karena itu, penulis sangat mengharap kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini.

Malang,

Penulis,

Mochamad Agus Saifudin

14220109



PEDOMAN LITERASI

A. Umum

Transliterasi ialah pemindahalihan tulisan Arab ke dalam tulisan Indonesia (Latin), bukan terjemahan bahasa Arab ke dalam bahasa Indonesia. Termasuk dalam kategori ini ialah nama Arab dari bangsa Arab, sedangkan nama Arab dari bangsa selain Arab ditulis sebagaimana ejaan bahasa nasionalnya, atau sebagaimana yang tertulis dalam buku yang menjadi rujukan. Penulisan judul buku dalam footnote maupun daftar pustaka, tetap menggunakan ketentuan transliterasi ini.

Banyak pilihan dan ketentuan transliterasi yang dapat digunakan dalam penulisan karya ilmiah, baik yang berstandar internasional, nasional maupun ketentuan yang khusus digunakan penerbit tertentu. Transliterasi yang digunakan Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang menggunakan EYD plus, yaitu transliterasi yang didasarkan atas Surat Keputusan Bersama (SKB) Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, tanggal 22 Januari 1998, No. 158/1987 dan 0543. b/U/1987, sebagaimana tertera dalam buku Pedoman Transliterasi Bahasa Arab (A Guide Arabic Transliteration), INIS Fellow 1992.

B. Konsonan

ا	=	Tidak dilambangkan	ض	=	Dl
ب	=	B	ط	=	Th
ت	=	T	ظ	=	Dh
ث	=	Ts	ع	=	' (koma menghadap ke atas)
ج	=	J	غ	=	Gh

ح = H	ف = F
خ = Kh	ق = Q
د = D	ك = K
ذ = Dz	ل = L
ر = R	م = M
ز = Z	ن = N
س = S	و = W
ش = Sy	ه = H
ص = Sh	ي = Y

Hamzah (ء) yang sering dilambangkan dengan alif, apabila terletak di awal kata maka dalam transliterasinya mengikuti vokalnya, tidak dilambangkan, namun apabila terletak di tengah atau akhir kata, maka dilambangkan dengan tanda koma di atas (’), berbalik dengan koma (‘) untuk pengganti lambang “ع”.

C. Vokal, Panjang dan Diftong

Setiap penulisan bahasa Arab dalam bentuk tulisan latin vokal *fathah* ditulis dengan “a”, *kasrah* dengan “i”, *dlommah* dengan “u,” sedangkan bacaan panjang masing-masing ditulis dengan cara berikut:

Vokal (a) panjang = Â Misalkan قال menjadi qâla

Vokal (i) panjang = Î Misalkan قيل menjadi qîla

Vokal (u) panjang = Û Misalkan دون menjadi dûna

Khusus untuk bacaan ya’ nisbat, maka tidak boleh digantikan dengan “î”, melainkan tetap ditulis dengan “iy” agar dapat menggambarkan ya’ nisbat diakhirnya. Begitu juga untuk suara diftong,

wawu dan ya' setelah *fathah* ditulis dengan “aw” dan “ay”. Perhatikan contoh berikut:

Diftong (aw) = و Misalkan قول menjadi qowlun

Diftong (ay) = ي Misalkan خير menjadi khayrun

D. Ta' marbûthah (ة)

Ta' marbûthah ditransliterasikan dengan “t” jika berada di tengah kalimat, tetapi apabila *ta' marbûthah* tersebut berada di akhir kalimat, maka ditransliterasikan dengan menggunakan “h” misalnya الرسالة للمدرسة menjadi *al-risalat li al-mudarrisah*, atau apabila berada di tengah-tengah kalimat yang terdiri dari susunan *mudlaf* dan *mudlaf ilayh*, maka ditransliterasikan dengan menggunakan "t" yang disambungkan dengan kalimat berikutnya, misalnya: في رحمت الله menjadi *fi rahmatillâh*.

E. Kata Sandang dan Lafdh al-Jalâlah

Kata sandang berupa “al” (ال) ditulis dengan huruf kecil, kecuali terletak di awal kalimat, sedangkan “al” dalam lafadh jalâlah yang berada di tengah-tengah kalimat yang disandarkan (*idhafah*) maka dihilangkan. Perhatikan contoh-contoh berikut ini:

1. Al-Imâm al-Bukhâriy mengatakan ...
2. Al-Bukhâriy dalam muqaddimah kitabnya menjelaskan...
3. *Masyâ' Allâh kâna wa mâ lam yasya' lam yakun.*
4. *Billâh 'azza wa jalla.*

F. Nama dan Kata Arab Terindonesiakan

Pada prinsipnya setiap kata yang berasal dari bahasa Arab harus ditulis dengan menggunakan sistem transliterasi. Apabila kata tersebut merupakan nama Arab dari orang Indonesia atau bahasa Arab yang sudah terindonesiakan, tidak perlu ditulis dengan menggunakan sistem transliterasi. Perhatikan- contoh berikut:

“...Abdurrahman Wahid, mantan Presiden RI keempat, dan Amin Rais, mantan Ketua MPR pada masa yang sama, telah melakukan kesepakatan untuk menghapuskan nepotisme, kolusi dan korupsi dari muka bumi Indonesia, dengan salah satu caranya melalui pengintensifan salat di berbagai kantor pemerintahan, namun ...”

Perhatikan penulisan nama “Abdurrahman Wahid,” “Amin Rais” dan kata “salat” ditulis dengan menggunakan tata cara penulisan bahasa Indonesia yang disesuaikan dengan penulisan namanya. Kata-kata tersebut sekalipun berasal dari bahasa Arab, namun ia berupa nama dari orang Indonesia dan terindonesiakan, untuk itu tidak ditulis dengan cara “‘Abd al-Rahmân Wahîd,” “‘Amîn Raîs,” dan bukan ditulis dengan “shalât.”

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
MOTTO	v
KATA PENGANTAR	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	viii
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR BAGAN	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
ABSTRAK.....	xviii
ABSTRACK	xix
ملخص البحث.....	xx
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Pembahasan	8
D. Manfaat	9
E. Definisi Operasional	9
F. Sistematika Pembahasan	11

BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	13
A. Penelitian Terdahulu	13
B. Tinjauan Umum Akad.....	17
1. Pengertian Akad.....	17
2. Rukun Akad	20
3. Syarat Akad.....	20
4. Bentuk Akad	23
5. Macam-macam Akad	26
C. Konsep Akad pada Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/ DSN MUI/ VII/ 2009 TENTANG PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH	36
1. Akad <i>Bai' al-Murabahah</i>	36
2. Akad <i>Wakalah bil Ujrah</i>	37
3. Akad <i>Ju'alah</i>	38
a. Pengertian, Rukun dan Syarat Akad <i>Ju'alah</i>	38
b. Dasar Hukum <i>Ju'alah</i>	43
4. Akad <i>Ijarah</i>	45
a. Pengertian, Rukun dan Syarat Akad <i>Ijarah</i>	45
b. Dasar Hukum <i>Ijarah</i>	48
D. <i>Multi level marketing</i> (MLM) dalam Islam	50
E. Penjualan Langsung atau Penjualan Berjenjang	54
F. Pengertian Bisnis Paytren	55
G. Kewenangan Fatwa DSN-MUI.....	57
BAB III METODE PENELITIAN	62
A. Jenis Penelitian.....	62
B. Pendekatan Penelitian	63
C. Lokasi Penelitian.....	64
D. Sumber Data.....	64

E. Teknik Pengumpulan Data.....	66
F. Teknik Analisa Data.....	67
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	71
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	71
1. Profil Perusahaan	71
2. Lokasi Perusahaan.....	75
3. Visi	75
4. Misi	75
5. Nilai-Nilai Strategis	76
6. Sasaran Strategis	77
7. Informasi Kantor	78
8. Subyek Pengambilan Data	78
B. Analisis Kontruksi Khidar Akad Dalam Penjualan Lisensi Dengan Sistem <i>Multi Level Marketing</i> Pada Bisnis Paytren terhadap <i>Leader</i> dan <i>Member</i> Bisnis Paytren Kota Malang dan Sekitarnya.....	81
C. Analisis Implikasi Penjualan Lisensi Dengan Sistem <i>Multi Level</i> <i>Marketing</i> Pada Binis Paytren MENURUT Fatwa DSN-MUI Tentang PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (MLM)	94
BAB V PENUTUP.....	112
A. Kesimpulan	112
B. Saran.....	115
DAFTAR PUSTAKA	117

DAFTAR TABEL

Tabel I : Tabel perbedaan dan persamaan penelitian terdahuu dan sekarang	14
Tabel II: Tabel Cashback Transaksi.....	98
Tabel III: Tabel Bonus Generasi (Leadership).....	100
Tabel IV: Tabel Bonus Generasi (Sponsor).....	101



DAFTAR BAGAN

Bagan I : Komisi Penjualan Langsung.....	97
Bagan II : Komisi Leadership.....	97



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran I : Bukti Konsultasi
- Lampiran II : Surat Pernyataan Bersedia Menjadi Responden
- Lampiran III : Instrumen Wawancara
- Lampiran IV : Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/ DSN MUI/ VII/ 2009
tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah
- Lampiran V : Sertifikasi Halal Bisnis PayTren/Treni Oleh Dewan Syariah
Nasional
- Lampiran V : Dokumentasi
- Lampiran VI : Curriculum Vitae

ABSTRAK

Mochamad Agus Saifudin, 14220109, 2017. **Implementasi Penjualan Lisensi Dengan Sistem *Multi Level Marketing* Pada Bisnis Paytren Menurut Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah**. Skripsi. Jurusan Hukum Bisnis Syariah, Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, Pembimbing: Dr. Fakhruddin, M. HI.

Kata Kunci: Fatwa DSN, Implementasi, Penjualan Lisensi, Paytren.

Bisnis Paytren merupakan bisnis dengan sistem penjualan berjenjang yang menguntungkan karena dalam kegiatan usahanya menawarkan kemudahan berupa aplikasi transaksi mobile untuk berbagai jenis pembayaran dan pembelian yang memberikan berbagai manfaat dan keuntungan dari setiap bertransaksi. Bisnis dengan sistem penjualan berjenjang juga ditawarkan oleh perusahaan-perusahaan penjualan berjejaring yang hadir pada tahun sebelumnya dengan konsep konvensional., namun konsep yang diterapkan dalam perusahaan berjejaring pada tahun sebelumnya masih menerapkan sistem *multi level marketing* yang berujung pada hasil perekrutan anggota dan *unsur gharar, maysir, riba, dharar, dzulm, maksiat*. Kemudian muncul sebuah ide penjualan berjenjang syariah dengan mengantisipasi adanya *unsur gharar, maysir, riba, dharar, dzulm, maksiat*. Adanya perkembangan ini tentunya memunculkan strategi pemasaran seperti hadirnya strategi pemasaran dengan pola penjualan berjenjang sehingga memunculkan sebuah fatwa sebagai institusi bermuamalah. PT Veritra Sentosa Internasional salah satu perusahaan yang menawarkan konsep penjualan lisensi syariah dan menggunakan jasa mitra penjualan berjejaring. Dengan menggunakan basis syariahnya, maka perlu menjadikan Fatwa DSN-MUI sebagai pedoman pelaksanaan sistem perusahaan.

Fokus penelitian dalam penelitian ini yaitu penjualan lisensi terhadap sistem *multi level marketing* PT Veritra Sentosa Internasional (Treni) yang kemudian dianalisis menggunakan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

Jenis penelitian ini merupakan penelitian hukum empiris. Data yang dikumpulkan berupa data primer yang diperoleh melalui proses wawancara. Adapun data sekunder berasal dari fatwa DSN-MUI, literatur yang berhubungan dengan fokus penelitian.

Dari penelitian tersebut tidak terdapat penegasan mengenai sistem perjanjian (akad) antara PT Veritra Sentosa Internasional dengan mitra sebagai *wakil*. Sehingga penulis mengambil kesimpulan berdasarkan landasan teori dan fatwa DSN-MUI tentang penjualan langsung berjenjang syariah syariah. Bahwasannya PT Veritra Sentosa Internasional telah menggunakan akad *wakalah bil ujah* untuk *leader* dan *member* bisnis paytren dengan jangka waktu minimal satu minggu (setiap hari jumat), dan selanjutnya perusahaan menerapkan upah untuk *marketing freelance* dengan memberikan *ujroh* sesuai dengan tingkat kerja aktif setiap individu mitra usaha.

ABSTRACT

Mochamad Agus Saifudin, 14220109, 2017. **Implementation of Marketing License System Design of Multi-Level Marketing on Paytren Business Based on National Sharia Council No. 75/DSN MUI/VII/2009 about Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.** Thesis. Department Of Business Law, Faculty Of Sharia, Islamic State University (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang. Advisor: Dr. Fakhruddin, M. HI.

Keyword: Fatwa National Sharia Council, Implementation, Marketing, Paytren.

Paytren Business is a business with marketing system level which is have prospective benefits cause of the business activities provide an opportunity through applications as a tool of transaction that provides some easier in payment and transactin. A business which is marketing system level also provided in every transactions from marketing companions that present as conventional comparisons in marketing. However, the concept that applied in companions level network still apply multi-level marketing system that indicated for illegal requirements and gharar factors, masyir, riba, dharar, dzulm, and immoral. Furthermore raise a new concept in of marketing based on sharia to anticipates the factors that indicated ghrarar factors, masyir, riba, dharar, dzulm, and immoral. Through this concept, the purposes absolutely to develop a new strategy in marketing such as marketing tiered so as make a new fatwa as the muamalah instutions. PT Veritra Sentosa International is one of company that provides concept of marketing based on sharia lincense and using partner service in marketing network, by using sharia as the references, futhermore fatwa Indonesia Sharia Council here as the guidelines system of company.

This research focus in selling the license through multi-level marketing system PT Veritra Sentosa International (Treni) then analyzed using Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 about selling directly based on sharia.

The research is a empirical research in law. The data collected as the data primer through interview. As now as the secunder data through fatwa DSN-MUI, and another related references.

The result of the research is no strongly argument about system of agreement (akad) about PT Veritra Sentosa International with their partners as the delegation. So that the researcher draw a conclusion according to the fundamental theory and fatwa DSN-MUI about selling directly tiered syariah. Indeed PT Veritra Sentosa International had use akad *wakalah bil ujrah* for *leader* and *member* business paytren with a periode about a week (in every Friday). Then the company apply a salary for the *marketing freelance* by give away *ujroh* as they as leveled of effective time in every individual partners.

ملخص البحث

محمد اغوس سيف الدين، ١٤٢٢٠١٠٩، ٢٠١٧، تطبيق مبيعات رخصة النظام مع متعدد المستوى التسويق في الأعمال التجارية Paytren في المنظور الفتوى رقم. 75/DSN MUI/VII/2009 على التسويق الشبكي الإسلامي. بحث علمي. قسم حكم التجارة الشريعة، كلية شريعة، جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج، المشرف: فخرالدين، الماجستير

الكلمة الرئيسية: الفتوى DSN، تنفيذ، بيعاً، فائترين (paytren)

الأعمال paytren هو نظام المبيعات مربحة المستويات لأنه يوفر سهولة تطبيقات المعاملات النقالة لأنواع مختلفة من المدفوعات والمشتريات التي توفر فوائد وفوائد كل معاملة. وتقدم الأعمال مع نظام المبيعات المندرج أيضاً من قبل شركات المبيعات الشبكات الموجودة في السنوات السابقة مع المفهوم التقليدي، ولكن المفهوم المطبق في الشبكات الشركة في العام السابق لا تزال تطبيق نظام التسويق متعدد المستويات التي أدت إلى تجنيد أعضاء وعناصر من الغرار، ميشير، الربا، ضرار، الظالم، معصى. ثم جاءت فكرة المبيعات المتدرجة من الشريعة من خلال توقع عناصر الغرار، ميشير، الربا، ضرار، الظالم، معصى. وجود هذا التطور يثير بالتأكيد استراتيجيات التسويق مثل وجود استراتيجيات التسويق مع أنما المبيعات المستويات التي أدت إلى فتوى كمؤسسة اصل. PT Veritra Sentosa Internasional هي واحدة من الشركات التي تقدم مفهوم بيع تراخيص الشريعة واستخدام خدمات الشبكات شركاء المبيعات. باستخدام أساس السريعة، فمن الضروري لجعل فتوى DSN-MUI كمبدأ توجيهي لتنفيذ أنظمة الشركات.

تركيز هذا البحث هو بيع *lisensi* على النظام *multilevel-Treni* الذي يحل بفتوى DSN عن البيع المباشر المؤجل التشريعي.

نوع هذا البحث هو بحث قوانين تجريبية. المعلومات التي تأخذ هي البيانات الاساس اخذ البحث من المقابلة مع المشتركين. فأما البيانات الاضاعي فهي فتوى DSN-MUI، اي المعلومات التي تتعلق بعد البحث.

اخذ البحث من هذا البحث على أن لا يقع فيه لفظ العقد او المعارف عن العقد بين PT Veritra Sentosa Internasional و المشتركين كالوكيل.



BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

PayTren adalah aplikasi transaksi mobile untuk berbagai jenis pembayaran dan pembelian yang memberikan berbagai manfaat dan keuntungan dari setiap bertransaksi. Sistem PayTren dirancang dengan mengutamakan layanan kemudahan, keamanan dan kenyamanan untuk para penggunanya. Saat ini PayTren dapat digunakan pada semua jenis smartphone yang berbasis Android dan iOS dan akan terus dikembangkan sesuai dengan kemajuan teknologi digital.¹

¹ PT.Veritra Sentosa Internasional, “Berbagai Manfaat dan Keuntungan Dalam Satu Genggaman”, <https://www.paytren.co.id/about-us/>, diakses tanggal 3 september 2017.

PT. Veritra sentosa Internasional adalah sebuah perusahaan yang bertempat di Jalan Sokarno-Hatta No. 693, The Suites Office Park, blok E5-E6, Bandung, Indonesia dengan kode pos 40286. Merupakan perusahaan yang memasarkan “Lisensi” penggunaan Aplikasi/ Software/ Perangkat Lunak/ Teknologi bernama “PayTren”, dimana system pemasaran dikembangkan melalui kerjasama kemitraan/ mitra usaha (*Direct Selling/ Penjualan Langsung*) dengan konsep jejaring. PayTren dapat digunakan pada semua jenis *smart phone* khususnya android (minimal *Ice Cream Sandwich*) agar dapat melakukan transaksi/ pembayaran seperti halnya ATM, Internet/ SMS/ *Mobile Banking*, PPOB (*Payment Point Online Bank*) dan hanya berlaku di lingkungan komunitas tertutup, yaitu komunitas Treni/ PayTren.

Dalam kondisi tertentu dapat juga menggunakan media *Yahoo Messenger*, *G talk / Hangouts* maupun SMS (*Short Messenger Service*) dan lainnya (terus dikembangkan) namun dengan fitur yang tidak selengkap jika menggunakan android, jenis transaksinya meliputi: pembelian pulsa telepon seluler, pembayaran jasa telekomunikasi (telepon dan *speedy*), pembayaran langganan PLN (baik pra maupun pasca bayar), pembayaran PDAM, pembayaran televisi berlangganan (*Indivision*, dan lain-lain), pembayaran tagihan kredit kendaraan bermotor (*ADIRA*, *FIF*, *WOM*, dan lain-lain), pembayaran pada pedagang-pedagang (*merchants*) tertentu, pembelian tiket pesawat dan kereta api (KA) dan lain-lain.

Secara filosofis, PT. Veritra Sentosa Internasional menggalang para mitra PayTren untuk menjadi pengguna teknologi PayTren dan menjadi

pebisnis yang mengembangkan komunitas PayTren. Dalam ekonomi Islam, sama sekali tidak boleh ada penindasan, sehingga seseorang mendapatkan pendapatan pasif tanpa kegiatan ekonomi apapun, dan hanya berdasarkan kinerja orang lain. Hal ini berdasarkan pada firman Allah SWT dalam Surat An- Nisa' ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“ wahai orang-orang beriman!. Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang *bathil* (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sungguh Allah Maha Penyayang kepadamu” (Q.S. An-Nisa' ayat 29).

Berdasarkan dalil di atas, Treni berfilosofi untuk membagi keuntungan yang diperoleh kepada para mitra PayTren dalam bentuk *cashback* dan komisi yang dijabarkan terpisah dalam proses bisnis. Dalam hal ini, Treni menetapkan besaran *cashback* berdasarkan kemampuan perusahaan sesuai dengan perkembangan bisnis atau usaha perusahaan. Treni sama sekali tidak memberi peluang untuk melakukan praktek penindasan antar mitra PayTren dan Treni bukan perusahaan investasi.

Treni meminta para mitra PayTren untuk bertransaksi bagi mitra pengguna teknologi Paytren sebanyak-banyaknya dan bertransaksi serta mengembangkan komunitas Treni sebanyak-banyaknya bagi mitra pengguna

sekaligus pebisnis teknologi PayTren. Mitra PayTren menjadi mitra seumur hidup dan tidak ada kehilangan kemitraan terkecuali terjadi pelanggaran ketentuan perusahaan.

Salah satu bentuk perikatan yang dipraktekkan masyarakat adalah kegiatan transaksi penjualan lisensi dengan menggunakan system berbasis *multi level marketing* melalui bisnis PayTren, dengan maraknya kegiatan bisnis di zaman modern ini, kemajuan teknologi mendorong manusia berperilaku mengikuti perkembangan zaman, beberapa diantaranya yaitu dengan adanya *gadget*, komputer, internet, software, hardware, dan lain-lain yang semakin memudahkan setiap kegiatan manusia pada umumnya. Salah satu kegiatan muamalah yang baru-baru ini terjadi di masyarakat yaitu maraknya transaksi bisnis online, salah satunya yaitu bisnis PayTren. Menurut sebagian masyarakat, terutama bagi mayoritas umat Islam Indonesia, paytren syariah merupakan persoalan yang baru yang masih banyak dipertanyakan, apakah implikasinya maupun tata cara aktifitasnya sejalan dengan prinsip-prinsip syariah atau malah bertentangan. Bahwa oleh karena itu, untuk memenuhi kebutuhan dan menjawab pertanyaan masyarakat, Sudah beberapa kali pihak PT. Viritra Sentosa Internasional mengajukan sertifikat halal, namun Dewan Syariah Nasional baru menetapkan sertifikat halal bisnis paytren syariah pada tanggal 7 agustus 2017 kemaren, tetapi demi terciptanya kegiatan muamalah yang sesuai dengan ketentuan syariah, perlu dilakukan relevansi antara sertifikasi halal MUI yang sudah ditetapkan ataupun aturan-aturan lain berupa Fatwa Dewan Syariah Nasional ataupun teori-teori dari

literatur yang berkaitan dengan implikasi dari aturan yang telah ditetapkan tersebut.

Pada acara peresmian sertifikasi halal PayTren digelar, dihadiri wartawan nasional seperti Republika, Net, Merdeka dll. KH. Ma'ruf Amin memberikan pengantar tentang gerakan arus baru ekonomi Indonesia yang baru saja dibangun. Apa yang dimaksud dengan Arus baru Ekonomi Indonesia ini adalah sebuah kekuatan ekonomi yang akan dibangun dari bawah (*bottom up*) yang akan dilakukan dalam 2 cara: Pertama, pemberdayaan ekonomi umat, yaitu melakukan koordinasi dan mengakselerasi pertumbuhan gerakan ekonomi umat. Ini dilatarbelakangi oleh situasi ekonomi masyarakat kecil yang secara umum terpuruk, seperti hadirnya mart-mart raksasa ke pelosok-pelosok yang menyebabkan warung kecil roboh. Begitupun yang terjadi di bidang lainnya seperti pertanian yang dinikmati oleh para tengkulak. Kedua, penguatan ekonomi syariah. Menurut KH. Ma'ruf Amin Ekonomi syariah itu adalah ekonomi bagi hasil yang kaidahnya tidak asing di masyarakat kita misal di Jawa.²

Konsep arus baru ini sudah disampaikan langsung di hadapan Presiden Joko Widodo beberapa waktu lalu. Beliau bersama MUI pun selaras dan sejalan sebagai upaya menghilangkan kesenjangan antara ekonomi kuat dan ekonomi lemah yang akan ditempuh dengan Re-distribusi Aset dan

² <https://komunitaspaytren2016.wordpress.com/2017/08/09/sertifikat-halal-paytren-resmi-dari-mui-2017/>, diakses pada tanggal 16 november 2017, pukul 11.31 WIB.

Kemitraaan, dan pada tanggal 27 Juli 2017 telah sepakat dibentuk Komite Nasional Keuangan Syariah.

Setelah beberapa tahun mengajukan sertifikasi halal dari MUI, Yusuf Mansur bersama Hari Prabowo selaku CEO dari PT. Veritra Sentosa Internasional atau yang dikenal dengan singkatan Treni serta seluruh timnya, akhirnya pada tanggal 7 Agustus 2017 di Royal Tulip Bogor, sertifikasi syariah bagi PayTren resmi diserahkan oleh Dewan Syariah Nasional yang dipimpin langsung oleh KH. Ma'ruf Amin. Acara ini dihadiri oleh Ketua Umum (APLI) Djoko Hartanto Komara, DPS PayTren Ir. H. Adiwarmanto A. Karim, S.E, MBA, dan Dr. H. Moch. Bukhori Muslim, Lc, MA.

Dengan menerima Sertifikat Syariah ini lengkaplah perijinan yang merupakan pengakuan dari pemerintah. Sebelumnya PayTren telah terdaftar sebagai penyelenggara sistem dan transaksi elektronik dari Kominfo, SIUPL (Surat Ijin Usaha Penjualan Langsung) dari BKPM, telah menjadi anggota APLI (Asosiasi Penjualan Langsung).

Dalam konteks hukum Islam, praktek bisnis paytren sesuai dengan sertifikat yang diberikan oleh DSN-MUI kepada pihak bisnis paytren yang sekarang sudah mulai menutup kemungkinan perusahaan menggunakan bisnis online yang masih belum jelas status kehalalannya dan beralih ke bisnis paytren, sehingga unsur gharar pun bisa dihindari dengan akad dan prinsip-prinsip pada bisnis paytren. Tetapi, dalam prakteknya masih terdapat beberapa kejanggalan. **Pertama**, dengan maraknya bisnis paytren dan juga dengan

meluasnya jangkauan jaringan kegiatan bisnis ini, bagaimana implikasi terkait salah satu jenis transaksi pada bisnis PayTren, yaitu penjualan lisensi dengan system *multi level marketing* yang ada pada bisnis tersebut. **Kedua**, sebelumnya DSN-MUI telah mengeluarkan fatwa No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjangka Syariah (Fatwa MLM Syariah), tetapi dalam kenyataannya perlu adanya relevansi antara Fatwa No: 75/DSN MUI/VII/2009 tersebut dengan praktek yang dilakukan oleh para anggota terkait akad-akad yang sah sesuai ketentuan yang terkandung di dalam fatwa tersebut, demi tercapainya bisnis PayTren yang sesuai syariah.

Untuk mewujudkan bisnis Paytren yang sesuai dengan ketentuan syariah Islam, sertifikasi halal DSN-MUI tersebut membuat para pemikir akademis tergerak hati ketika melihat implikasi dalam realitanya apakah sesuai dengan prinsip syariah atau belum, yang dirasa terdapat ketidaksesuaian dengan syariah dan tata cara perikatan yang sesuai dengan apa yang diperintahkan Allah SWT dan Rasul-Nya. Dan perlu adanya *research* (penelitian) terkait praktek yang dilakukan para anggota bisnis PayTren, sehingga dapat dijadikan titik tolak atas keraguan menjalankan bisnis tersebut.

Dengan dasar ini penulis memilih kegiatan bisnis Paytren yang ada di sekitar masyarakat sebagai objek penelitian untuk mengetahui tinjauan hukum Islam terhadap praktek bisnis Paytren yang dilaksanakan masyarakat.

Berdasarkan uraian di atas, untuk mengetahui bisnis Paytren sesuai atau tidak dengan syariat Islam, penulis tertarik untuk membahasnya dalam

bentuk skripsi yang berjudul : “**Implementasi Penjualan Lisensi Dengan Sistem *Multi Level Marketing* Pada Bisnis Paytren Menurut Dewan Syariah Nasional No. 75/ DSN MUI/ VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah**”.

B. Rumusan Masalah

Untuk memperjelas arah pembahasan tersebut, peneliti merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana implementasi akad dalam penjualan lisensi dengan sistem *multi level marketing* pada bisnis paytren terhadap *leader* dan *member* bisnis paytren kota malang?
2. Bagaimana implikasi bisnis paytren di kota Malang menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/ DSN MUI/ VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah diatas, tujuan dari penelitian adalah:

1. Menjelaskan implementasi akad dalam penjualan lisensi dengan sistem *multi level marketing* pada bisnis paytren terhadap *leader* dan *member* bisnis paytren kota malang.

2. Menjelaskan implikasi bisnis paytren di Kota Malang menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/ DSN MUI/ VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

D. Manfaat Penelitian

Suatu penelitian dianggap layak dan berkualitas apabila memiliki 2 (dua) aspek manfaat, yaitu: manfaat teoritis dan manfaat praktis. Oleh karena itu, penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

A. Manfaat teoritis

Penelitian diharapkan dapat digunakan sebagai sumbangan pemikiran terhadap ilmu hukum khususnya di bidang ekonomi syariah yang lebih khusus dalam bisnis paytren yang akhir-akhir ini semakin marak.

B. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai sumbangan pemikiran atau bahan masukan untuk memberikan pengetahuan lebih dalam berbisnis paytren di Indonesia dalam mencapai titik temu atas kontroversi yang terjadi.

E. Definisi Operasional

Definisi operasional untuk menghindari kesalahan pemahaman dan perbedaan penafsiran yang berkaitan dengan istilah dalam judul skripsi. Sesuai judul penelitian **“Implementasi Penjualan Lisensi Dengan Sistem Multi**

Level Marketing Pada Bisnis Paytren Menurut Dewan Syariah Nasional No. 75/ DSN MUI/ VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah”, maka definisi operasional yang perlu dijelaskan yaitu:

A. Implementasi

Pelaksanaan; penerapan³

B. Penjualan Lisensi

Proses kegiatan jual-beli Hak Usaha.

C. *Multi Level Marketing*

multi level marketing merupakan sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasar.⁴

D. PayTren

PayTren adalah aplikasi transaksi mobile untuk berbagai jenis pembayaran dan pembelian yang memberikan berbagai manfaat dan keuntungan dari setiap bertransaksi.⁵

E. Dewan Syariah Nasional

Dewan Syariah Nasional adalah badan yang dibentuk oleh MUI yang bertugas dan memiliki kewenangan untuk menetapkan fatwa tentang produk dan jasa dalam kegiatan usaha bank yang melaksanakan

³ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia edisi keempat* (Jakarta: PT. Gramedia Utama, 2008), h. 529.

⁴ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta:Amzah, 2013), h. 613.

⁵ PT.Veritra Sentosa Internasional, “Berbagai Manfaat dan Keuntungan Dalam Satu Genggaman”, <https://www.paytren.co.id/about-us/>, diakses tanggal 3 september 2017.

kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, pembentukan fatwa bidang ekonomi syariah oleh DSN adalah untuk menghindari adanya perbedaan ketentuan yang dibuat oleh DPS pada masing-masing LKS.

6

F. Sistematika Pembahasan

Adapun sistematika pembahasan penelitian ini adalah:

BAB pertama, Pendahuluan. Dalam bab pendahuluan ini memuat latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penulisan, manfaat, dan kajian pustaka.

BAB kedua, Penelitian Dahulu, Kajian Pustaka. Dalam bab kedua ini penulis akan menguraikan tentang akad-akad dalam Fatwa DSN No. 75/ DSN MUI/ VII/ 2009, *Multi Level Marketing* dalam Islam, Pengertian Penjualan Langsung dan Penjualan Berjenjang, Pengertian Paytren, dan Fatwa DSN No. 75/ DSN MUI/ VII/ 2009 tentang Penjualan Langsung Berjangka Syariah dan juga mengenai kewenangan DSN-MUI dalam hal mengeluarkan fatwa.

BAB ketiga, Metode Penelitian. Dalam bab ketiga ini penulis akan menguraikan tentang jenis penelitian, pendekatan penelitian, lokasi penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data.

⁶ Yeni Salma Barlinti, *Kedudukan Fatwa Dewan Syariah Nasional Dalam Sistem Hukum Nasional Di Indonesia*, (Jakarta: Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, 2010), h. 11.

BAB keempat, Hasil Penelitian dan Pembahasan. Dalam bab ini penulis akan menjelaskan Gambaran Umum Objek Penelitian, menganalisis terhadap Kontruksi Khiar Akad Dalam Penjualan Lisensi Dengan Sistem *Multi Level Marketing* Pada Bisnis Paytren terhadap Leader dan Member Bisnis Paytren Kota Malang. dan Menjelaskan Implementasi Penjualan Lisensi Dengan Sistem *Multi Level Marketing* Pada Bisnis Paytren Menurut Dewan Syariah Nasional No. 75/ DSN MUI/ VII/2009.

BAB kelima, Penutup. Bab terakhir ini adalah penutup yang meliputi: kesimpulan dan saran-saran.

Selanjutnya adalah lampiran-lampiran yang berisi beberapa data sebagai tambahan informasi dan bukti keabsahan data bahwa peneliti benar-benar telah melakukan penelitian tersebut.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian terdahulu

Skripsi yang berjudul “ANALISIS SISTEM PEMASARAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS) PADA PT. ARMINAREKA PERDANA JAKARTA”¹³ yang ditulis oleh Ibnu Rijal Silmi, penelitian ini membahas tentang bagaimana analisis terkait sistem pemasaran penjualan langsung berjenjang syariah di PT. Arminareka Perdana Jakarta.

¹³ Ibnu Rijal Silmi, *ANALISIS SISTEM PEMASARAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS) PADA PT. ARMINAREKA PERDANA JAKARTA*, (Universitas Syarif Hidayatulla: Jakarta, 2013).

Skripsi yang berjudul “TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP SISTEM BISNIS MULTI LEVEL MARKETING (MLM) PADA PT DUTA NETWORK INDONESIA (Studi Kasus Team Ninja Bangkit Tulungagung)”¹⁴ yang ditulis oleh Nur Ajizah. Penelitian ini membahas bagaimana tinjauan hukum islam terhadap system bisnis multi level marketing pada PT. Duta Network Indonesia.

Skripsi yang berjudul “TINJAUAN HUKUM ISLAM TENTANG PASSIVE INCOME PADA MULTI LEVEL MARKETING SYARIAH DI PT. K-LINK INTERNATIONAL”¹⁵ yang ditulis oleh Ami Sholihati. Penelitian ini menjelaskan masalah insentif *passive income* yang ada di PT. K-Link dan menjelaskan analisa hukum islam tentang passive income di PT. K-Link International.

Tabel I

Perbedaan dan persamaan Penelitian Terdahulu dan sekarang

No	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	Ibnu Rijal Silmi	ANALISIS SISTEM PEMASARAN PENJUALAN LANGSUNG	Persamaan terletak pada pembahasan studi kasus	Perbedaan terletak pada objek penelitian yang diteliti yaitu Analisis

¹⁴ Nur Ajizah, *TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP SISTEM BISNIS MULTI LEVEL MARKETING (MLM) PADA PT DUTA NETWORK INDONESIA (Studi Kasus Team Ninja Bangkit Tulungagung)*, (IAIN Tulungagung: Tulungagung, 2015).

¹⁵ Ami Sholihati, *Tinjauan Hukum Islam Tentang Passive Income Pada Multi Level Marketing Syariah Di Pt. K-Link International*, (IAIN WALISONGO: Semarang, 2012).

		BERJENJANG SYARIAH (PLBS) PADA PT. ARMINAREK A PERDANA JAKARTA	tentang pemasaran Penjualan Berjenjang Syariah (PLBS)	Sistem Pemasaran Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (Plbs) Pada Pt. Arminareka Perdana Jakarta, bukan pada Implementasi Penjualan Lisensi Dengan Sistem <i>Multi Level Marketing</i> Pada Bisnis Paytren Dalam Perspektif Putusan Dewan Syariah Nasional No. 75/ DSN MUI/ VII/2009
2	Nur Ajizah	TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP SISTEM BISNIS MULTI LEVEL MARKETING (MLM) PADA PT DUTA NETWORK INDONESIA (Studi Kasus Team Ninja Bangkit Tulungagung)	Persamaan terletak pada pembahasan bisnis dalam bentuk multi level marketing (MLM)	Perbedaan terletak pada objek penelitian yang diteliti yaitu Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Bisnis Multi Level Marketing (Mlm) Pada Pt Duta Network Indonesia (Studi Kasus Team Ninja Bangkit Tulungagung), bukan Implementasi Penjualan

				Lisensi Dengan Sistem <i>Multi Level Marketing</i> Pada Bisnis Paytren Dalam Perspektif Putusan Dewan Syariah Nasional No. 75/ DSN MUI/ VII/2009
3	Ami Sholihati	TINJAUAN HUKUM ISLAM TENTANG PASSIVE INCOME PADA MULTI LEVEL MARKETING SYARIAH DI PT. K-LINK INTERNATIO NAL	Persamaan terletak pada pembahasan bisnis dalam bentuk multi level marketing (MLM)	Perbedaan terletak pada objek penelitian yang diteliti yaitu Tinjauan Hukum Islam Tentang Passive Income Pada Multi Level Marketing Syariah Di PT. K-Link International, bukan Implementasi Penjualan Lisensi Dengan Sistem <i>Multi Level Marketing</i> Pada Bisnis Paytren Dalam Perspektif Putusan Dewan Syariah Nasional No. 75/ DSN MUI/ VII/2009

B. Tinjauan Umum Akad

1. Pengertian Akad

Lafal akad berasal dari lafal Arab *al-aqd* yang berarti perikatan, perjanjian atau permufakatan *al-'ittifaq*. Suatu pelaksanaan akad atau kontrak antara kedua belah pihak juga harus didasarkan pada asas sukarela (*ikhtiyar*), menepati janji (*amanah*), kehati-hatian (*ikhthiyati*), tidak berubah (*lazim*), saling menguntungkan, kesetaraan (*taswiyah*), transparansi, kemampuan, kemudahan (*taisir*), iktikad baik dan sebab yang halal.¹⁶ Secara terminologi *fiqih*, akad didefinisikan sebagai pertalian *ijab* (pernyataan melakukan ikatan) dan *qobul* (pernyataan menerima ikatan) sesuai dengan kehendak syariat yang berpengaruh pada obyek perikatan. Pengertian akad secara etimologis terdapat arti yaitu:

- a. Mengikat (*al-rabth*), atau mengumpulkan dalam dua ujung tali dan mengikat salah satunya dengan jalan lain sehingga tersambung, kemudian keduanya menjadi bagian dari sepotong benda,

¹⁶ Irma Devita, *Panduan Lengkap Hukum Praktisi Populer Kiat-Kiat Cerdas, Mudah, dan Bijak Memahami Masalah Akad Syariah*, (Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2011), h. 3

- b. Sambungan (*aqdatun*), atau sambungan yang memegang kedua ujung dan mengikatnya,
- c. Janji (*al-ahdu*),¹⁷ sebagaimana dijelaskan dalam firman Allah dalam surat al-Imran ayat 76:

بَلَىٰ مَنْ أَوْفَىٰ بِعَهْدِهِ، وَاتَّقَىٰ فَإِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَّقِينَ

“(Bukan demikian), sebenarnya siapa yang menepati janji (yang dibuat)nya dan bertaqwa, maka sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertaqwa”.¹⁸

Dalam surat Al-Maidah ayat 1 Allah berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu”.

Akad secara konseptual atau dalam istilah syariah, menurut Zuhaly disebutkan bahwa akad adalah hubungan atau keterkaitan antara ijab dan qabul yang dibenarkan oleh syariah dan memiliki implikasi hukum tertentu. Atau dalam pengertian lain, akad merupakan keterkaitan antara keinginan kedua belah pihak yang dibenarkan oleh syariah dan menimbulkan implikasi hukum tertentu.

¹⁷ Slamet Wiyono, *Cara Mudah Memahami Akuntansi Perbankan Syariah Berdasar PSAK dan PAPS*, h. 27.

¹⁸ Departemen Agama RI AL Hikmah, *Al-Quran dan Terjemahannya*, (Diponegoro: CV. Diponegoro, 2005), h. 59.

Abu Bakar Al- Jashshash berkata: “Setiap apa yang diikatkan oleh seseorang terhadap satu urusan yang akan dilaksanakannya atau diikatkan kepada orang lain untuk dilaksanakan secara wajib. Sebagian ulama fiqh mendefinisikan sebagai ucapan yang keluar untuk menggambarkan dua keinginan yang ada kecocokan, sedangkan jika hanya dari satu pihak yang berkeinginan tidak dinamakan akad tapi dinamakan janji.¹⁹

Peristilahan yang hampir sama dengan akad adalah *iltizam* dan *tasharruf*. Kedua istilah ini ada persamaan dan ada perbedaannya. *Iltizam* adalah setiap transaksi yang dapat menimbulkan kepindahan atau berakhirnya suatu hak, baik transaksi tersebut atas kehendak sendiri maupun dorongan orang lain. persamaan dan perbedaannya dengan akad: *iltizam* lebih bersifat umum daripada kata *akad*, sedangkan persamaannya hanya karena keduanya mengandung arti transaksi.

Tasharruf adalah segala ucapan atau tindakan yang dilakukan seseorang atas kehendaknya dan memiliki implikasi hukum tertentu, baik kehendak tersebut mempunyai arti lebih umum daripada *iltizam* atau *akad*. Akad dalam arti khusus tidak dapat diwujudkan oleh

¹⁹ Abdul Aziz, *Fiqh Muamala Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2010), h. 17.

kehendak. Akan tetapi, ia merupakan hubungan dan keterkaitan atau pertemuan antara dua kehendak.²⁰

2. Rukun Akad

Rukun akad merupakan persyaratan penting yang harus ada dalam setiap akad. Tidak adanya salah satu unsur dalam rukun akad tersebut dapat mengakibatkan batalnya suatu akad. Dalam setiap akad syariah, rukun akad tersebut dapat mengakibatkan batalnya suatu akad. Dalam setiap akad syariah, rukun akad yang harus ada adalah: subjek akad (*aqid*), objek yang diperjanjikan (*al-ma'qud*), dan sepakat yang dinyatakan (*shighatul aqad* atau lebih dikenal dengan *ijab qabul*).²¹ Ketiga unsur rukun akad tersebut harus ada agar suatu akad sah secara *syariah Islamiyah*.²² Rukun akad dapat didefinisikan sebagai segala sesuatu yang bisa digunakan untuk mengungkapkan kesepakatan atas dua kehendak atau sesuatu yang bisa disamakan dengan hal itu dari tindakan isyarat atau korespondensi.²³

3. Syarat Akad

Syarat akad merupakan syarat untuk dapat dilaksanakannya suatu akad. Seperti halnya syarat sah perjanjian berdasarkan Kitab Undang-Undang Hukum Barat, syarat pelaksanaan suatu akad meliputi:

²⁰ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer Hukum Perjanjian Ekonomi, Bisnis dan Sosial*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2017), h. 20.

²¹ Irma Devita, *Panduan Lengkap Hukum*, h. 8.

²² Slamet Wiyono, *Cara Mudah*, h. 28.

²³ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah*, h. 22.

- a. Syarat subjektif, atau pihak-pihak yang melaksanakan akad. Sebagaimana telah diuraikan sebelumnya, subjek akad harus “cakap” untuk melakukan perbuatan hukum dan sepakat untuk membuat akad.
- b. Syarat objektif, atau syarat atas objek yang diperjanjikan dalam akad. Setiap akad, objek yang diperjanjikan harus amwal (halal). Selain itu, objek harus merupakan barang yang secara prinsip sudah dimiliki oleh pihak yang akan menyerahkan/menjualnya.²⁴

Menurut pendapat Mazhab Hanafi bahwa syarat yang ada dalam akad dapat dikategorikan menjadi syarat sah (*sahih*), rusak (*fasid*) dan syarat yang batal (*bathil*) dengan penjelasan berikut:

- a. Syarat shahih adalah syarat yang sesuai dengan substansi akad, mendukung dan memperkuat substansi akad dan dibenarkan oleh syara', sesuai dengan kebiasaan masyarakat (*'urf*). Misalnya harga barang yang diajukan oleh penjual dalam jual beli, adanya hak pilih (*khiyar*) dan syarat sesuai dengan *'urf*, dan adanya garansi.
- b. Syarat fasid adalah syarat yang tidak sesuai dengan salah satu kriteria yang ada dalam syarat shahih. Misalnya, membeli mobil dengan syarat uji coba dulu selama satu tahun.

²⁴ Irma Devita, *Panduan Lengkap Hukum*, h. 8.

c. Syarat bathil adalah syarat yang tidak mempunyai kriteria syarat shahih dan tidak memberi nilai manfaat bagi salah satu pihak atau lainnya, akan tetapi malah menimbulkan dampak negatif. Misalnya, penjual mobil mensyaratkan pembeli tidak boleh mengendarai mobil yang telah dibelinya.²⁵ Syarat sah akad adalah cakap, objeknya *amwal* (halal), memiliki tujuan pokok, dan adanya kesepakatan.

Syarat pembentukan akad dibedakan menjadi: syarat terjadinya akad, syarat sahnya akad, syarat pelaksanaan akad, dan syarat kepastian hukum. Masing-masing dijelaskan sebagai berikut:²⁶

- 1) Syarat terjadinya akad merupakan segala sesuatu yang dipersyaratkan untuk terjadinya akad secara syariah.
- 2) Syarat sahnya akad adalah segala sesuatu yang disyaratkan secara syariah untuk menjamin dampak keabsahan akad.
- 3) Syarat pelaksanaan akad. Dalam pelaksanaan akad ada dua syarat, yaitu pemilikan dan kekuasaan, sehingga ia bebas dengan apa yang ia miliki sesuai dengan aturan syariah, sedangkan kekuasaan adalah kemampuan seseorang dalam *bertasharruf*, sesuai dengan ketentuan syariah, baik dengan ketentuan asli yang dilakukan oleh dirinya, maupun sebagai

²⁵ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah*, h. 20.

²⁶ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah*, h. 21.

pengganti (mewakili seseorang). Dalam hal ini, disyaratkan antara lain: barang yang dijadikan objek akad itu harus miliknya orang yang berakad jika dijadikan tergantung dari izin pemiliknya yang asli, barang yang dijadikan objek akad tidak berkaitan dengan pemilikan orang lain.

- 4) Syarat kepastian hukum. Dalam pembentukan akad kepastian. Dalam pembentukan akad adalah kepastian. Diantara syarat *luzum* dalam jual beli adalah terhindarnya dari beberapa *khiyar* dalam dalam jual beli, seperti *khiyar* syarat, *khiyar* aib. Jika *luzum* tampak maka akad batal atau dikembalikan.

4. Bentuk akad

Pada dasarnya, akad syariah dapat digolongkan menjadi dua, yaitu:

1. Akad Tijarah (*tijary*)

Akad *Tijarah* merupakan akad niaga. Konsep akad *tijarah* ini adalah adanya pertukaran, yakni pertukaran tersebut bisa dilakukan antara benda dan benda, benda dengan uang, atau sebaliknya. Oleh karena itu, dalam akad ini, para pihak boleh mengambil keuntungan dari transaksi niaga yang ada.

Yang termasuk dalam kategori pertukaran tersebut adalah:

- a) Jual beli

Jual beli ini dibagi atas beberapa kelompok besar, yaitu:

- 1) *Murabahah* (jual beli atas barang yang sudah ada)
 - 2) *Istishna'* (jual beli atas barang pesanan terhadap hasil pertanian dan perkebunan)
 - 3) *Salam* (jual beli atas barang yang masih dibuat secara manufaktur dengan pembayaran di awal pada waktu memesan).
- b) Yang mengandung unsur pencampuran kepemilikan
- 1) *Mudharabah* (perjanjian bagi hasil), yang terdiri dari *mudharabah muthlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*.
 - 2) *Syirkah* (pencampuran kepemilikan atau kepemilikan bersama), yang terdiri dari *syirkah inan*, *syirkah muwafadhah*, *syirkah wajah*, dan *syirkah abdan*.
- c) Yang mengandung unsur sewa
- 1) *Ijarah murni*: pembayaran sewa atas penggunaan manfaat dari suatu barang.
 - 2) *Ijarah muntahiya bi al-tamlik* (IMBT) atau *ijarah wa iqtina'* : perjanjian sewa dengan opsi

untuk memiliki barang yang disewa pada akhir masa sewanya.

2. Akad Tabarru'

Akad tabarru' merupakan akad yang tidak mengandung unsur pertukaran kepemilikan maupun pertukaran benda dengan benda atau uang dengan benda. Berbeda dengan akad tijarah yang merupakan akad niaga, akad tabarru' ini memiliki sifat sosial (tolong-menolong). Akad tabarru' dapat dikatakan sebagai perjanjian yang menyangkut *non profit transaction* (transaksi nirlaba). Kata tabarru' berasal dari kata *birr* dalam bahasa Arab, yang artinya kebaikan.²⁷ Dengan demikian pada umumnya dalam akad tabarru' tidak boleh mengambil keuntungan dari transaksi yang menggunakan akad ini. Tujuan dana tabarru' dimaksud adalah memberikan dana kebajikan yang disertai dengan niat keikhlasan untuk tujuan saling membantu seorang dengan orang lain sesama jika terkena musibah.²⁸ Akad ini mengandung unsur:

²⁷ Burhanuddin Susanto, *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2008), h. 259.

²⁸ Zainuddin Ali, *Hukum Asuransi Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2008), h. 59.

- a) Murni titipan, yaitu akad wadi'ah pada tabungan dan deposito wadi'ah.
- b) Unsur kepercayaan:
 - 1) Akad *wakalah*, yang mengandung unsur perwakilan.
 - 2) Akad *hawalah (hiwalah)*, yang mengandung unsur pengambilalihan atau *factoring* atau *take over*.
 - 3) Akad *kafalah*, yang mengandung unsur peminjaman.
 - 4) Akad *rahn*, yang mengandung unsur titipan atas kebendaan secara kepercayaan.²⁹

5. Macam-macam akad

a. Akad murabahah

Akad murabahah merupakan transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.³⁰

b. Akad salam

Akad salam merupakan akad jual beli barang pesanan (*muslam fiih*), dengan penangguhan pengiriman oleh penjual (*muslam ilaihi*),

²⁹ Abdul Ghofur, *Hukum Perjanjian Islam di Indonesia (Konsep Regulasi dan Implementasi)*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2010), h. 65.

³⁰ Slamet Wiyono, *Cara Mudah*, h. 81.

dan pelunasannya dilakukan segera oleh pembeli sebelum barang tersebut diterima sesuai dengan syarat-syarat tertentu.³¹

c. Akad *istishna'*

Istishna' secara etimologis adalah masdar dari *istashn'a asy-syai'*, artinya meminta membuat sesuatu. Yakni meminta kepada seseorang pembuat untuk mengerjakan sesuatu. Secara terminologis adalah transaksi terhadap barang dagangan dalam tanggungan yang disyaratkan untuk mengerjakannya. Objek transaksinya adalah barang yang harus dikerjakan dan pekerjaan pembuatan barang itu.³²

d. Akad *mudharabah*

Secara etimologi kata *mudharabah* bersal dari kata *dharb*.³³ Akad *mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara *shahibul maal* (pemilik dana) dan *mudharib* (pengelola dana) dengan nisbah bagi hasil menurut kesepakatan di muka, jika usaha mengalami kerugian maka seluruh kerugian ditanggung oleh pemilik dana, kecuali jika ditemukan adanya kelalaian atau kesalahan oleh pengelola dana,

³¹ Slamet Wiyono, *Cara Mudah*, h. 98.

³² Miftahul Khairi, *Ensiklopedi Fiqih Muamalah dalam Pandangan 4 Madzab*, (Yogyakarta: Maktabah Al- Hanif, 2009), h. 143.

³³ Muhammad, *Kontruksi Mudharabah Dalam Bisnis Syariah*, (Yogyakarta: BPFE, 2005), h. 47.

seperti penyelewengan, kecurangan dan penyalahgunaan dana.³⁴ Keuntungan usaha berdasarkan akad *mudharabah* adalah dibagi oleh kedua pihak menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak dan apabila usaha itu rugi maka akan ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian tersebut bukan akibat kelalaian dari pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan oleh kecurangan atau kelalaian si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian dimaksud, tanpa melibatkan pemilik modal.³⁵ Beberapa yang menjadi ketentuan umum *mudharabah* adalah sebagai berikut:

- 1) Jumlah modal yang diserahkan kepada nasabah selaku pengelola modal harus diserahkan tunai, dapat berupa uang atau barang yang dinyatakan nilainya dalam satuan uang. Apabila modal diserahkan secara bertahap, harus jelas tahapannya dan disepakati bersama.
- 2) Hasil dan pengelolaan modal pembiayaan *mudharabah* dapat diperhitungkan dengan dua cara:
 - a) Perhitungan dari pendapatan proyek (*revenue sharing*)
 - b) Perhitungan dari keuntungan proyek (*profit sharing*)
- 3) Hasil usaha dibagi sesuai dengan persetujuan dalam akad, pada setiap bulan atau waktu yang disepakati. Bank selaku pemilik

³⁴ Slamet Wiyono, *Cara Mudah*, h. 122.

³⁵ Zainuddin Ali, *Hukum*, h. 60.

modal menanggung seluruh kerugian, kecuali akibat kelalaian dan penyimpangan pihak nasabah, seperti penyelewengan, kecurangan, dan penyalahgunaan dana.

- 4) Bank berhak melakukan pengawasan terhadap pekerjaan, namun tidak berhak mencampuri urusan pekerjaan atau nasabah. Jika nasabah cidera janji dengan sengaja, misalnya tidak mau membayar kewajiban atau menunda pembayaran kewajiban, dapat dikenakan sanksi administratif.³⁶

e. Akad ijarah

Al-Ijarah berasal dari kata *al-ajru* yang berarti *al-Iwadhu* atau berarti ganti, dalam pengertian syara', *al-Ijarah* adalah suatu jenis akad untuk mengambil manfaat dengan jalan penggantian.³⁷ Jenis-jenis ijarah, secara global dapat dibagi atau dikembangkan menjadi tiga bentuk:³⁸

- 1) *Ijarah Muthlaqah*, terbagi dalam 2 bentuk yaitu menyewa untuk suatu jangka waktu tertentu dan menyewa untuk suatu proyek/usaha tertentu. *Ba'i at- takjiri*, kontrak sewa yang diakhiri dengan penjualan. Pembayaran sewa telah

³⁶ Adrian Sutedi, *Perbankan Syariah Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009), h. 71.

³⁷ Abdul Ghofur, *Hukum Perjanjian*, h. 69.

³⁸ Naja Daeng, *Akad Bank Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Yustisis, 2011), h. 49.

diperhitungkan sedemikian sehingga sebagian padanya merupakan pembelian terhadap barang secara berangsur.

2) *Musyarakah mutanaqisah*, kombinasi antara *musyarakah* dan *ijarah* atau perkongsian dengan sewa.

f. Akad Musyarakah

Musyarakah merupakan akad kerja sama atau usaha dua atau lebih pemilik modal atau keahlian untuk melakukan jenis usaha yang halal dan produktif. Bedanya dengan mudharabah adalah dalam hal pembagian untung rugi dan keterlibatan peserta dalam usaha yang sedang dikerjakan.³⁹ Masing-masing pihak memberikan kontribusi dana. Keuntungan atau kerugian akan ditanggung bersama sesuai dengan proporsi yang telah disepakati sejak awal. *Musyarakah* dibagi menjadi dua jenis yaitu *musyarakah kepemilikan* dan *musyarakah akad*. *syirkah* kepemilikan tercipta karena warisan, wasiat atau kondisi lain yang mengakibatkan pemilikan satu aset oleh dua orang atau lebih. Dalam *musyarakah* ini, kepemilikan dua orang atau lebih dalam dua aset nyata dan berbagi dari keuntungan yang dihasilkan aset tersebut. Hikmah disyari'atkannya *ijarah* yaitu untuk memenuhi

³⁹ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah*, h. 151.

kebutuhan manusia dan memelihara kebutuhan manusia merupakan prinsip diberlakukannya transaksi.

Menurut Hanafiyah, *syirkah* adalah perjanjian antara dua pihak yang berserikat mengenai pokok harta dan keuntungannya. Sedangkan menurut Ulama Malikiyah, *syirkah* adalah keizinan untuk berbuat hukum bagi kedua belah pihak, yakni masing-masing mengizinkan pihak lainnya berbuat hukum terhadap harta milik bersama antara kedua belah pihak, disertai dengan tetapnya hak berbuat hukum (terhadap harta tersebut) bagi masing-masing. Menurut Hanabilah, yaitu berkumpul dalam berhak dan berbuat hukum, sedangkan menurut Syafi'iyah, tetapnya hak tentang sesuatu terhadap dua pihak atau lebih secara merata.

g. Akad Qardh

Qardh secara etimologis merupakan bentuk masdar dari qaradha *asy-syai-yaqridhuhu*, yang berarti dia memutusnya. Qardh adalah bentuk mashdar yang berarti memutus. Dikatakan, *qaradhtu asy-syai'a bil miqradh*, aku memutus sesuatu dengan gunting. *Al-Qardh* adalah sesuatu yang diberikan oleh pemilik untuk dibayar, adapun Qardh secara terminologis adalah memberikan harta kepada orang yang akan memanfaatkannya dan mengembalikan gantinya di

kemudian hari.⁴⁰ *Al-Qardh* dapat dibedakan menjadi dua macam yaitu:⁴¹

- 1) *Qardh al-Hasan* merupakan akad meminjamkan sesuatu kepada orang lain, dimana yang dipinjam sebenarnya tidak ada kewajiban mengembalikan. Melalui *Qardh al-Hasan*, maka dapat membantu sekali orang yang berhutang di jalan Allah untuk mengembalikan hutangnya kepada orang lain, tanpa adanya kewajiban baginya untuk mengembalikan hutang tersebut kepada pihak yang meminjami.
- 2) *Al-Qardh*, yaitu meminjamkan sesuatu kepada orang lain dengan kewajiban mengembalikan pokoknya kepada pihak yang meminjami.

h. Akad Hiwalah

Akad *hiwalah* atau *al-hawalah* adalah akad pengalihan atau pemindahan utang dari orang yang berhutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya.⁴² Dalam akad *hawalah* terdapat tiga pihak di dalamnya, yaitu *muhil* sebagai pihak yang berhutang, *muhal* sebagai pihak yang menghutangkan, dan *muhal alaih* sebagai pihak yang

⁴⁰ Miftahul Khairi, *Ensiklopedi Fiqih*, h. 153.

⁴¹ Abdul Ghofur, *Hukum Perjanjian*, h. 184.

⁴² Naja Daeng, *Akad Bank*, h. 54.

melakukan pembayaran hutang. *Hawalah* sebenarnya merupakan tindakan yang tidak membutuhkan *ijab qabul* dan telah menjadi sah dengan sikap yang menunjukkan adanya hal tersebut.⁴³

i. Akad Wakalah

Perwakilan (*wakalah* atau *wikalah*), berarti al-tafwidh (penyerahan, pendelegasian, atau pemberian mandat). *Wakalah* merupakan akad pemberian kuasa (*muwakkil*) kepada penerima kuasa (*wakil*) untuk melaksanakan suatu tugas (*tawkil*) atas nama pemberi kuasa. *Wakalah* merupakan pelimpahan kewenangan untuk melakukan tindakan kepada orang lain yang sesuai dengan syariah dan ketentuan yang telah ditentukan oleh kedua belah pihak untuk melakukan sesuatu tindakan tertentu. Jika dalam akad dinyatakan adanya upah untuk mewakili maka pihak yang mewakili itu dianggap sebagai orang sewaan atau upahan. Dengan demikian, hukum-hukum sewa-menyewa pun akan berlaku.⁴⁴

j. Akad Kafalah

Kafalah secara bahasa artinya *adh-dhamanu* (menggabungkan), atau *ad-dhaman* (jaminan), *hamalah* (beban), dan *za'amah* (tanggung). Menurut istilah, *kafalah* merupakan jaminan

⁴³ Abdul Ghofur, *Hukum Perjanjian*, h. 188.

⁴⁴ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah*, h. 212.

yang diberikan oleh penanggung (*kafil*) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung. Dalam pengertian lain, *kafalah* juga berarti mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin dengan berpegang pada tanggung jawab orang lain sebagai penjamin.⁴⁵ Mayoritas fuqaha dari Malikiyah, Syafi'iyah, dan Hanabilah menggunakan kata *dhaman* (jaminan) dan *kafalah* (jaminan) sebagai sinonim. Keduanya berarti sesuatu yang mencakup jaminan harta, jiwa, dan tuntutan. Bahkan, mereka menggunakan lafal *dhaman* (jaminan) pada objek yang lebih luas dari itu, yaitu *dhaman* (jaminan) sevara mutlak, baik dengan transaksi, *dhaman* (jaminan) kerusakan, penyerangan, dan lain sebagainya.⁴⁶

k. Akad Rahn

Dari segi bahasa, *rahn* berarti manahan. Istilah *rahn* terdapat dalam Al-Qur'an surat Al-Mudatsir ayat 38, "*Tiap-tiap tanggung jawab atas apa yang telah diperbuatnya*", ini mengandung pengertian bahwa manusia itu terikat (tergadai) oleh perbuatannya sendiri. Pengertian *rahn* menurut syara' ialah menahan (menggadaikan) sesuatu benda sebagai jaminan untuk mendapatkan pinjaman.⁴⁷ Menurut Sayyid Sabiq, *rahn* adalah menjadikan barang yang

⁴⁵ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah*, h. 216.

⁴⁶ Miftahul Khairi, *Ensiklopedi Fiqih*, h. 184.

⁴⁷ Naja Daeng, *Akad Bank*, h. 55.

mempunyai nilai harta menurut syara' sebagai jaminan hutang, sehingga orang yang bersangkutan boleh mengambil hutang atau ia bisa mengambil sebagian dari manfaat barang itu.⁴⁸

1. Akad Wadi'ah

Secara etimologis, kata *wadi'ah* berasal dari *wada'a asy-syai'* jika ia meninggalkannya pada orang yang menerima titipan. Secara terminologis, *wadi'ah* merupakan pemberian kuasa oleh penitip kepada orang yang menjaga hartanya tanpa kompensasi (ganti).⁴⁹ Menurut Zuhaily, *wadi'ah* adalah pemberian mandat untuk menjaga sebuah barang yang dimiliki seseorang dengan cara tertentu.⁵⁰ Dalam pelaksanaan *wadi'ah* harus memenuhi rukun dan syarat tertentu. Orang yang menerima barang titipan tidak berkewajiban menjamin, kecuali bila ia tidak melakukan kerja dengan sebagaimana mestinya atau melakukan *jinayah* terhadap barang titipan. Penjelasan pasal 19 ayat (1) huruf a Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menyebutkan bahwa yang dimaksud akad *wadi'ah* adalah akad penitipan barang atau uang antara pihak yang mempunyai barang atau uang dan pihak yang diberi kepercayaan dengan tujuan

⁴⁸ Abdul Ghofur, *Hukum Perjanjian*, h. 123.

⁴⁹ Miftahul Khairi, *Ensiklopedi Fiqih*, h. 389.

⁵⁰ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah*, h. 205.

untuk menjaga keselamatan, keamanan serta keutuhan barang atau uang.⁵¹

C. Konsep Akad pada Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/ DSN MUI/ VII/ 2009

Akad-akad yang digunakan dalam PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) berdasarkan ketentuan akad pada Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/ DSN MUI/ VII/ 2009 adalah:

1. Akad *Bai' al-Murabahah*

Merujuk pada substansi Fatwa No. 4/ DSN MUI/ IV/ 2000 tentang *Murabahah*, Fatwa No. 16/ DSN MUI/ IX/ 2000 tentang Diskon dalam *Murabahah*. Jual beli *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak. Dalam jual beli *Murabahah* penjual harus memberi tahu harga produk yang jual belikan dan menentukan suatu tingkatan keuntungan sebagai tambahannya.⁵²

⁵¹ Abdul Ghofur, *Hukum Perjanjian*, h. 143.

⁵² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dalam Teori dan Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 101.

Agar pelaksanaan *murabahah* dipandang sah harus memenuhi syarat-syarat:

1. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
3. Kontrak harus bebas dari riba
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli apabila ada barang yang rusak atas barang sesudah pembelian
5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.⁵³

Sedangkan rukun *murabahah* yaitu sebagai berikut :

- a) Pelaku akad, yaitu penjual dan pembeli
- b) Objek akad
- c) Sighat⁵⁴

2. Akad *Wakalah bil Ujrah*

Merujuk pada substansi Fatwa No. 52/ DSN MUI/ 2006 tentang *Wakalah bil Ujrah* pada Asuransi dan Reasuransi Syariah. Akad *Wakalah bil ujrah* adalah pemberian kuasa dari peserta kepada perusahaan asuransi untuk mengelola dana peserta dengan pemberian

⁵³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah*, h. 102.

⁵⁴ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), h. 82.

ujrah (*fee*).⁵⁵ Akad wakalah bisa dilaksanakan dengan upah atau tanpa upah. Ketika akad *wakalah bil ujarah* telah sempurna, maka akad tersebut bersifat mengikat. Dalam artian orang yang disewa tenaganya yang memiliki kewajiban untuk menyelesaikan sebuah pekerjaan, kecuali ada halangan yang bersifat syar'i. Dalam akad *wakalah bil ujarah* ini dapat diterapkan pada produk asuransi Syariah yang mengandung unsur tabungan (*saving*) maupun unsur *tabarru'* (*non saving*).⁵⁶

3. Akad *Ju'alah*

a. Pengertian, Rukun dan Syarat Akad *Ju'alah*

Ju'alah merupakan istilah nama untuk menyebut sesuatu yang diberikan seseorang kepada orang lain sebagai upah karena mengerjakan sesuatu.⁵⁷ Sedangkan menurut Sayyid Sabiq *ju'alah* adalah jenis akad untuk suatu manfaat materi yang diduga kuat dapat diperoleh. Misalkan orang yang di *jialahkan* untuk suatu pekerjaan dapat mengembalikan barang yang hilang, atau ternaknya yang menghilang atau pembuatan dinding atau menghafalkan anak seseorang dengan al-Qur'an atau diminta untuk menyembuhkan

⁵⁵ Dimyaudin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), h. 240.

⁵⁶ Fatwa Dewan Syariah MUI: Tentang Akad Wakalah Bil Ujroh pada asuransi syariah dan reasuransi syariah No: 52/DSN MUI/2006.

⁵⁷ Abdul Aziz Muhammad Azam, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2010), h. 16.

(mengobati) orang yang sakit sampai sembuh atau ia dapat menang dari kompetisi tertentu dan sebagainya.⁵⁸

Rukun *ju'alah* terdiri dari empat hal yakni kedua belah pihak yang berakad (*Aqidain*), *Iwadh* (upah), pekerjaan, ucapan, sebagian ulama ada yang menjadikannya lima hal, meliputi: yang memberi *ji'alah*, yang menerima *ja'alah* dan dinamakan pekerja, upah pekerjaan, dan ucapan.⁵⁹

Mazhab Maliki, Syafi'i dan Hambali berpendapat bahwa agar perbuatan hukum yang dilakukan dalam bentuk *ju'alah* itu dianggap sah, maka harus ada ucapan (*shighah*) dari pihak yang menjanjikan upah atau hadiah yang isinya mengandung izin bagi orang lain untuk melaksanakan perbuatan yang diharapkan dan jumlah upah yang jelas tidak seperti iklan dalam surat kabar yang biasanya tidak menyebutkan imbalan secara pasti. Kemudian *ju'alah* dipandang sah walaupun hanya ucapan ijab saja tanpa ada ucapan kabul (cukup sepihak).⁶⁰

Agar pelaksanaan *ju'alah* dianggap *sah* harus memenuhi syarat-syarat:

- a) Orang yang menjanjikan upah atau hadiah haruslah orang yang cakap untuk melakukan tindakan hukum, yaitu: baligh, berakal dan tidak dibawah pengampuan.

⁵⁸ Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah 13*, h. 190.

⁵⁹ Abdul Aziz Muhammad Azam, *Fiqih*, h. 333.

⁶⁰ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, h. 269-270.

- b) Upah atau hadiah yang harus dijanjikan harus terdiri dari sesuatu yang bernilai harta dan jelas jumlahnya.
- c) Pekerjaan yang diharapkan hasilnya itu harus mengandung manfaat yang jelas dan boleh dimanfaatkan menurut hukum syara'.
- d) Mazhab Maliki dan Syafi'i menambahkan syarat bahwa dalam masalah tertentu, *ji'alah* tidak boleh dibatasi dengan waktu tertentu seperti mengembalikan (menemukan) orang yang hilang. Sedangkan Mazhab Hambali membolehkan penambahan waktu.
- e) Mazhab Hambali menambahkan bahwa pekerjaan yang diharapkan hasilnya itu tidak terlalu berat meskipun dapat dilakukan berulang kali seperti mengembalikan binatang ternak yang lepas dalam jumlah yang banyak.⁶¹

Meskipun *ji'alah* berbentuk upah atau hadiah, tapi ia dapat dibedakan dengan *ijarah*. perbedaan tersebut dapat diketahui dari segi:

- a) Pada *ji'alah* upah atau hadiah yang dijanjikan hanyalah diterima orang yang menyatakan sanggup mewujudkan apa yang menjadi obyek pekerjaan tersebut, jika pekerjaan tersebut dihasilkan secara sempurna. Sedangkan pada *ijarah* orang yang melaksanakan pekerjaan tersebut berhak menerima upah sesuai

⁶¹ M. Ali Hasan, *Berbagai*, h. 269.

dengan ukuran atau kadar prestasi yang diberikannya, meskipun pekerjaan itu belum selesai dikerjakan atau upahnya dapat ditentukan sebelumnya.

- b) Pada *ji'alah* terdapat unsur *gharar*, yaitu penipuan atau *spekulasi* atau untung-untungan karena didalamnya terdapat ketidaktegasan dari segi batas waktu penyelesaian pekerjaan atau cara dan bentuk pekerjaannya.⁶² Pekerjaan dalam akad *ji'alah* kadang sudah jelas kadang belum jelas, seperti mengembalikan binatang yang hilang. Hal ini juga diperbolehkan meskipun waktunya juga tidak jelas. Sedangkan akad *ijarah* pekerjaannya harus sudah diketahui seperti menjahit pakaian.⁶³ Dengan kata lain *ju'alah* yang dipentingkan adalah keberhasilan pekerjaan bukan batasan waktu atau cara mengerjakannya. Namun, jika melihat syarat-syarat yang ditentukan Mazhab Maliki dan Syafi'i menambahkan syarat bahwa dalam masalah tertentu, *ji'alah* tidak boleh dibatasi dengan waktu tertentu seperti mengembalikan (menemukan) orang yang hilang. Sedangkan Mazhab Hambali membolehkan pembatasan waktu. Seperti jika

⁶² M. Ali Hasan, *Berbagai*, h. 266.

⁶³ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, h. 435.

ada yang mampu menjahit pakaian buat saya dalam waktu sehari, maka akan mendapatkan upah.

- c) Pada *ji'alah* tidak dibenarkan memberikan upah atau hadiah sebelum pekerjaan dilaksanakan dan mewujudkannya. Sedangkan pada *ijarah* dibenarkan memberikan upah terlebih dahulu, baik keseluruhan maupun sebagian sesuai dengan kesepakatan bersama.
- d) Tindakan hukum dalam *ji'alah* bersifat sukarela, sehingga apa yang dijanjikan boleh dibatalkan selama pekerjaan belum dimulai tanpa menimbulkan akibat hukum. sedangkan dalam *ijarah* terjadi transaksi yang bersifat mengikat semua pihak yang melakukan perjanjian kerja. Jika perjanjian dibatalkan, maka akan menimbulkan akibat hukum bagi pihak bersangkutan.
- e) Dari segi ruang lingkungnya Mazhab Maliki menetapkan bahwa semua yang dibenarkan menjadi obyek akad dalam transaksi *ji'alah* boleh menjadi obyek dalam transaksi *ijarah*. Namun tidak semua yang menjadi obyek *ijarah* dibenarkan menjadi obyek transaksi *ji'alah*.⁶⁴

⁶⁴ M. Ali Hasan, *Berbagai*, h. 267.

b. Dasar Hukum Ju'alah

Sebagai landasan hukum akad *ju'alah* yaitu firman Allah:

قَالُوا نَفَقْدُ صَوَاعَ الْمَلِكِ وَلَمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلٌ بَعِيرٌ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

*“Mereka berkata: kami kehilangan piala raja. Dan siapa yang dapat mengembalikannya, ia akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta. Dan aku menjaminnya”*⁶⁵

Dalam *ji'alah* materinya tidak diketahui dan dsyariatkan hadirnya dua belah pihak yang berakad seperti yang disyaratkan pada akad-akad lain. Firman Allah yang berbunyi:

وَلَمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلٌ بَعِيرٌ

“Dan siapa yang dapat mengembalikannya, ia akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta”.

Ju'alah merupakan akad *jaiz* yang kedua belah pihak boleh memfasakhnya. Merupakan hak pemegang (pelaksana) sebelum ia mensukseskan pekerjaan dan dia pun berhak untuk membatalkan sesudah itu, jika ia merelakan hanya gugur. Adapun bagi orang yang

⁶⁵ QS. Yusuf (12): 72.

menyuruh (*ja'il*) tidak berhak untuk memfasakhnya jika si pelaksana berhasil melakukan pekerjaannya. Bagi orang yang mewajibkan *ja'il* ini dan mereka menentukan wajibnya orang yang memenuhi janjinya.⁶⁶ Mereka berdalil kepada firman Allah:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

“Hai Orang-orang beriman penuhilah akad-akad perjanjian-perjanjian) itu”.⁶⁷

Jika merujuk kepada substansi Fatwa No. 62/ DSN MUI/ XII/ 2007. Akad *Ju'alah* adalah perjanjian imbalan tertentu dari pihak pertama kepada pihak kedua atas pelaksanaan suatu tugas atau pelayanan yang dilakukan oleh pihak kedua untuk kepentingan pihak pertama.⁶⁸

Ju'alah dianggap sah apabila memenuhi rukun sebagai berikut:

- a) *Aqidain* (dua orang yang berakad).
- b) *shighat*
- c) Pekerjaan mencari barang
- d) Upah atau hadiah

⁶⁶ Sayyiq Sabiq, *Fikih Sunnah 13*, h. 191.

⁶⁷ QS. Al-Maidah (4): 1.

⁶⁸ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah* (Jakarta: Kencana, 2012), h. 314.

Adapun syarat sah *ju'alah* adalah:

- a) Pekerjaan yang diminta dikerjakan adalah mubah.
- b) Upah dalam *jualah* berupa harta yang diketahui jenis dan ukurannya karena upah yang tidak diketahui tidak sesuai dengan tujuan transaksi *jualah*.
- c) Upah dalam *jualah* harus suci, dapat diserahkan, dan dimiliki oleh peminta *jualah*.
- d) Pekerja menyelesaikan pekerjaan yang diminta dalam *jualah* dan menyerahkannya kepada yang menyuruhnya.⁶⁹

4. Akad *ijarah*

a. Pengertian, Rukun, Syarat Akad *Ijarah*

Ijarah artinya upah, sewa, jasa atau imbalan. Ada beberapa definisi *ijarah* yang dikemukakan para ulama:⁷⁰

- a) Ulama Hanafiyah mendefinisikan *ijarah* merupakan transaksi terhadap suatu manfaat dengan satu imbalan.
- b) Ulama Syafi'iyah mendefinisikan *ijarah* merupakan transaksi terhadap suatu manfaat yang dituju, tertentu bersifat bisa dimanfaatkan dengan suatu imbalan tertentu.

⁶⁹ Mardani, *Fiqh Ekonomi*, h. 315.

⁷⁰ M. Ali Hasan, *Berbagai*..... , h. 227.

- c) Ulama Malikiyah dan Hambaliyah mendefinisikan *Ijarah* merupakan pemilikan manfaat sesuatu yang dibolehkan dalam waktu tertentu dengan suatu imbalan.

Berdasarkan definisi diatas, maka akad *ijarah* tidak berlaku bagi pepohonan untuk diambil buahnya karena buah itu adalah materi (benda), sedangkan akad *ijarah* itu hanya ditujukan untuk manfaatnya saja.

Rukun *ijarah* menurut Hanafiyah adalah ijab dan qabul, yaitu lafal *ijarah, isti'jar, ikhtira'* dan *ikraa'*. Sedangkan rukun *ijarah* menurut mayoritas ulama ada empat yaitu dua pelaku akad (pemilik sewa dan penyewa), *shighah* (ijab dan qabul), upah dan manfaat.⁷¹

Dilihat dari segi objeknya *ijarah* dapat dibagi menjadi dua macam, yaitu *ijarah* yang bersifat manfaat. Seperti sewa menyewa toko, rumah. Serta *ijarah* yang bersifat pekerjaan ialah dengan memperkerjakan seseorang untuk melakukan pekerjaan.⁷²

Merujuk kepada substansi Fatwa No. 9/ DSN MUI/ IV/ 2000 tentang pembiayaan *ijarah*. *Ijarah* adalah akad pemindahan hak guna atas barang dan jasa melalui pembayaran sewa upah tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri.⁷³

⁷¹ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu* jilid 5, (Jakarta: Gema Insani, 2011), h. 387.

⁷² M. Ali Hasan, *Berbagai*, h. 236.

⁷³ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah* (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), h. 66.

Rukun dan syarat-syarat *ijarah* adalah sebagai berikut:

- a) *Mu'jir* dan *mustajir* yaitu orang yang melakukan akad sewa-menyewa atau upah-mengupah. *Mu'jir* adalah orang yang memberikan upah dan yang menyewakan, *mustajir* adalah orang yang menerima upah. Syaratnya harus baligh, berakal, cakap, melakukan tasharruf, dansaling meridhai.
- b) *Shighat, ijab qabul* antara *mu'jir* dan *musta'jir*
- c) *Ujroh*, disyaratkan diketahui jumlahnya oleh kedua belah pihak, baik dalam sewa menyewa maupun dalam upah mengupah.
- d) Barang yang disewakan atau sesuatu yang dikerjakan dalam upah mengupah, di syaratkan pada barang-barang yang disewakan dengan beberapa syarat berikut:
 - 1) Barang yang menjadi objek sewa menyewa dapat di manfaatkan kegunaannya.
 - 2) Hendaklah benda yang menjadi objek sewa-menyewa dapat diserahkan kepada penyewa dan pekerja berikut kegunaannya (khusus dalam sewa menyewa).
 - 3) Manfaat dari benda yang disewa adalah perkara yang mubah.
 - 4) Benda yang disewa disyaratkan kekal.⁷⁴

⁷⁴ Hendi suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Rajawali Press, 2011), h. 117-118.

b. Dasar Hukum *Ijarah*

Ulama fikih berpendapat, bahwa yang menjadi dasar dibolehkannya *ijarah* adalah firman Allah: ⁷⁵

أَهُمْ يَفْسِمُونَ رَحْمَةَ رَبِّكَ نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ

فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سِحْرِيًّا وَرَحْمَةُ رَبِّكَ خَيْرٌ مِمَّا يَجْمَعُونَ

“apakah mereka yang membagi-bagi rahmat Tuhanmu? Kami telah menentukan antara mereka penghidupan mereka dalam kehidupan dunia, dan kami telah meninggikan sebahagian mereka atas sebahagian yang lain beberapa derajat, agar sebahagian mereka dapat mempergunakan sebahagian yang lain. dan rahmat Tuhanmu lebih baik dari apa yang mereka kumpulkan”⁷⁶

Ulama fikih juga beralasan kepada firman Allah:

... فَإِنْ أَرْضَعْنَا لَكُمْ فَاتُوهُنَّ أَجُورَهُنَّ ...

“Jika menyusukan (anak-anak)mu untukmu, maka berikanlah upah kepada mereka”⁷⁷

Dalil yang kedua, sunnah. Sabda Rasulullah:

أَعْطُوا الْأَجِيرَ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْقُهُ

⁷⁵ M. Ali Hasan, *Berbagai*, h. 229.

⁷⁶ QS. Az-Zukhruf (43): 32.

⁷⁷ QS. At-Thalaq (65): 6.

“berilah kepada pekerja itu upahnya sebelum kering keringatnya” (Hadits riwayat Ibnu Majah dari Ibnu Umar, Abu Ya’la dari Abu Hurairah dan Al-Thabrani dari Anas)

Perintah memberikan upah adalah bukti diperbolehkannya akad *ijarah*. Rasulullah juga bersabda: diriwayatkan oleh Abdu Rozaq dalam Mushanaf-nya dari Abu Hurairah dan Abi Sa’ad al-Khudri. Diriwayatkan pula oleh Muhammad Ibnul Hasan dalam kitab *al-atsar*⁷⁸

مَنْ التَّجَارَ أَجِيرًا فَلْيَعْلَمْهُ أَجْرُهُ

“Siapa yang menyewa seseorang maka hendaklah beritahu upahnya”

Hal ini juga didukung dengan sabda Rasulullah:⁷⁹

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ص.م. إِخْتَجَمَ وَأَعْطَى الْحِجَامَ أَجْرَهُ

“Rasulullah saw. Berbekam, lalu beliau membayar upahnya kepada orang yang membekamnya” (HR. Bukhari, Muslim dan Ahmad).

⁷⁸ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam*, h. 386.

⁷⁹ M. Ali Hasan, *Berbagai*, h. 231.

Dalil selanjutnya, *ijma'* yaitu Umat Islam pada masa sahabat telah sepakat membolehkan akad *ijarah* sebelum keberadaan Asham, Ibnu Ulayyah, dan lainnya. Hal ini didasarkan pada kebutuhan mereka terhadap barang yang riil. Serta selama akad jual beli barang diperbolehkan maka akad *ijarah* manfaat harus diperbolehkan juga.⁸⁰

D. Multi level marketing (MLM) dalam Islam

Multi level marketing (MLM) adalah strategi pemasaran di mana tenaga penjual (*sales*) tidak hanya mendapatkan kompensasi atas penjualan yang mereka hasilkan, tetapi juga atas hasil penjualan sales lain yang mereka rekrut. Tenaga penjual yang direkrut tersebut dikenal dengan anggota "*downline*". Pada umumnya, tenaga penjual menjual produk perusahaan secara langsung kepada konsumen yang merupakan orang terdekat atau melalui pemasaran dari mulut-ke-mulut. Beberapa pihak menggunakan istilah penjualan langsung sebagai sinonim untuk Multi Level Marketing (MLM), meskipun pada kenyataannya MLM hanyalah salah satu bentuk dari penjualan langsung.⁸¹

⁸⁰ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam*, h. 386.

⁸¹ Wikipedia "Pemasaran Berjenjang", dalam <http://id.wikipedia.org/wiki/html>, di akses pada tanggal 6 November 2017.

Dalam perspektif islam, *multi level marketing* merupakan sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasar.⁸² Bisnis dalam syariah Islam pada dasarnya termasuk kategori muamalat yang hukum asalnya adalah boleh, berdasarkan kaidah fiqih:

الأصل في المعاملات إلا باحة إلا أن يدل دليل على تحريمها

Artinya: “Pada dasarnya, semua bentuk mu’amalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”⁸³

Islam memahami bahwa perkembangan budaya bisnis berjalan begitu cepat dan dinamis. Berdasarkan kaidah fiqih diatas, maka terlihat bahwa Islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan improvisasi dan inovasi melalui sistem dalam perdagangan.

Namun Islam mempunyai kriteria tentang pengembangan sistem bisnis MLM yaitu, terhindar dari *dharar* (bahaya), *Jahalah* (ketidakjelasan), *Zulm* (merugikan salah satu pihak). Sistem pemberian bonus adil tidak mendholimi dan menguntungkan pihak diatas. Bisnis

⁸² Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta:Amzah, 2013), h. 613.

⁸³ Moh. Adib Bisri, *Terjemah al Faraidul Bahiyyah (Risalah Qawa-id Fiqh)*, Menara Kudus, Kudus: 1977, h. 11.

juga harus terbebas dari lima unsur yaitu *maisyir* (judi), *aniaya* (*zulm*), *gharar* (penipuan), haram, riba, *Ikhtinaz* atau *ihtikar*, dan Bathil.

MLM yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat-tingkat mengandung unsur positif, jika diisi dengan nilai-nilai Islam dan sistemnya disesuaikan dengan syariah Islam. Dengan demikian MLM dipandang memiliki unsur silaturahmi, dakwah, dan tarbiyah. Metode ini pernah dilakukan Rasulullah ketika melalui teori dakwah *gethok ular* (dari mulut ke mulut) dari sahabat satu ke sahabat yang lain. menurut Muhammad Hidayat MLM tidak hanya sekedar penjualan produk barang tapi juga jasa, yaitu jasa *marketing* yang berlevel-level dengan imbalan berupa *marketng fee*, bonus, hadiah, tergantung prestasi dan level seorang anggota. Jasa *marketing* yang bertindak sebagai perantara antara produsen dan konsumen, dalam istilah fiqih disebut dengan *simsarah/simsar*.⁸⁴

Perusahaan biasanya memberi *reward* atau insentif pada mereka yang berprestasi. Islam membenarkan seseorang mendapatkan insentif lebih besar dari yang lainnya sebab memenuhi target penjualan tertentu. Berdasarkan kaidah ushul fiqih:

الْأَجْرُ عَلَى قَدْرِ الْمَشَقَّةِ

“Ujroh/Kompensasi sesuai dengan tingkat kesulitan (kerja)”

⁸⁴ Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, h. 314.

Penghargaan seseorang (*upline*) yang mengembangkan jaringan (*level*) di bawahnya (*downline*) dengan cara bersungguh-sungguh memberikan pembinaan (*tarbiyah*), pengawasan serta keteladanan prestasi (*uswah*). Atas jerih payahnya itu ia berhak mendapat bonus dari perusahaan⁸⁵, selaras dengan sabda Rasulullah:⁸⁶

عن المنذ بن جرير عن أبيه قال: قال رسل الله صلي الله عليه و سلم : من سن سنة حسنة فعمل بها كان له أجرها ومثل أجر من عمل بها لا ينقص من أجورهم شيء، ومن سن سنة سيئة فعمل بها كان عليه وزرها ووزر من عمل بها من بعده لا ينقص من أوزارهم

“Barang siapa melakukan suatu karya (tradisi) yang baik kemudian diamalkan, maka baginya pahalanya dan pahala orang yang mengerjakannya tanpa dikurangi sedikitpun dari pahalanya itu. Dan barang siapa yang melakukan tradisi yang buruk, kemudian tradisi itu diamalkan, maka baginya dosanya dan dosa orang yang mengerjakannya tanpa dikurangi sedikitpun dari dosannya itu”

Sedangkan dari sisi syariah intensif harus memenuhi tiga syarat berikut ini⁸⁷:

1. Keadilan yaitu pemberian bonus kepada seseorang (*upline*) tidak boleh mengurangi hak orang lain yang ada di bawahnya (*downline*) sehingga tidak ada yang di *dhalimi*.

⁸⁵ Veithzal Rivai, *Islamic*, h. 315.

⁸⁶ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh*, h. 616-617.

⁸⁷ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh*, h. 617.

2. Terbuka, pemberian insentif juga harus diinformasikan kepada seluruh anggota, bahkan harus diajak musyawarah dalam menentukan intensif dan pembagiannya. Pembagian tersebut tanpa dilakukan perusahaan dan tanpa adanya persembunyian.
3. Berorientasi kepada *al-falah* (keuntungan dunia akhirat). Keuntungan dunia yang bersifat materi, sedangkan keuntungan akhirat bahwa bisnisnya merupakan ibadah kepada Allah.

E. Penjualan Langsung atau Penjualan Berjenjang

Penjualan langsung atau penjualan berjenjang merupakan penjualan yang tanpa perantara tanpa melalui toko.

1. Penjualan langsung satu jenjang

Perusahaan yang menjual produk kepada konsumen secara langsung tanpa melalui toko pengecer atau outlet cara semacam ini dinamakan penjualan langsung (Direct Selling/DS). Penjualan langsung satu jenjang seringkali dijumpai di acara iklan televisi yang bersifat khusus. Masyarakat konsumen yang ingin membeli produk tersebut dapat langsung menghubungi nomor telepon yang tertera di televisi dan kemudian membayar harga produk melalui transfer bank. Dengan cara penjualan semacam ini, perusahaan DS/SLM tidak perlu

menjual produk melalui jaringan toko pengecer/supermarket. Distributor perusahaan juga tidak perlu merekrut pihak lain untuk menjual produk.⁸⁸

2. Penjualan berjenjang Multi Level Marketing (MLM)

Multi Level Marketing (MLM) dapat diartikan sebagai suatu cara atau metode penjualan secara berjenjang kepada konsumen melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh perorangan atau badan usaha yang memperkenalkan barang/jasa tertentu kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut yang bekerja berdasarkan komisi atau iuran keanggotaan yang wajar.⁸⁹

F. Pengertian Bisnis Paytren

PayTren adalah aplikasi transaksi mobile untuk berbagai jenis pembayaran dan pembelian yang memberikan berbagai manfaat dan keuntungan dari setiap bertransaksi. Sistem PayTren dirancang dengan mengutamakan layanan kemudahan, keamanan dan kenyamanan untuk

⁸⁸ Laila Fitria “Perbedaan MLM asli dan Palsu”, dalam <http://lailabizmoney.blogspot.com/html>, pada tanggal 5 November 2017.

⁸⁹ Laila Fitria “Perbedaan MLM asli dan Palsu”, dalam <http://lailabizmoney.blogspot.com/html>, pada tanggal 5 November 2017.

para penggunanya. Saat ini PayTren dapat digunakan pada semua jenis smartphone yang berbasis Android dan iOS dan akan terus dikembangkan sesuai dengan kemajuan teknologi digital.⁹⁰

Secara filosofis, PT. Veritra Sentosa Internasional menggalang para mitra PayTren untuk menjadi pengguna teknologi PayTren dan menjadi pebisnis yang mengembangkan komunitas PayTren. Dalam ekonomi Islam, sama sekali tidak boleh ada penindasan, sehingga seseorang mendapatkan pendapatan pasif tanpa kegiatan ekonomi apapun, dan hanya berdasarkan kinerja orang lain. Hal ini berdasarkan pada firman Allah SWT dalam Surat An- Nisa' ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“wahai orang-orang beriman!. Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang *bathil* (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sungguh Allah Maha Penyayang kepadamu” (Q.S. An-Nisa’ ayat 29).

⁹⁰ PT.Veritra Sentosa Internasional, “Berbagai Manfaat dan Keuntungan Dalam Satu Genggaman”, <https://www.paytren.co.id/about-us/>, diakses tanggal 3 september 2017.

Berdasarkan dalil diatas, Treni berfilosofi untuk membagi keuntungan yang diperoleh kepada para mitra PayTren dalam bentuk *cashback* dan komisi yang dijabarkan terpisah dalam proses bisnis. Dalam hal ini, Treni menetapkan besaran *cashback* berdasarkan kemampuan perusahaan sesuai dengan perkembangan bisnis atau usaha perusahaan. Treni sama sekali tidak memberi peluang untuk melakukan praktek penindasan antar mitra PayTren dan Treni bukan perusahaan investasi.

Treni meminta para mitra PayTren untuk bertransaksi bagi mitra pengguna teknologi Paytren sebanyak-banyaknya dan bertransaksi serta mengembangkan komunitas Treni sebanyak-banyaknya bagi mitra pengguna sekaligus pebisnis teknologi PayTren. Mitra PayTren menjadi mitra seumur hidup dan tidak ada kehilangan kemitraan terkecuali terjadi pelanggaran ketentuan perusahaan.⁹¹

G. Kewenangan DSN-MUI

Dewan Syariah merupakan sebuah lembaga yang berperan dalam menjamin ke-Islaman keuangan syariah di seluruh dunia. Di Indonesia, peran ini dijalankan oleh Dewan Syariah Nasional (DSN) yang dibentuk oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada tahun 1998 dan dikukuhkan

⁹¹ Yusuf Mansur, *Tren Indonesia Edisi VIII Menuju Era Kegemilangan PAYTREN*, (Bandung: PayTren, 2017), h. 52.

oleh SK Dewan Pimpinan MUI No. Kep-754/MUI/II/1999 tanggal 10 Februari 1999. MUI (Majlis Ulama Indonesia) adalah wadah atau majlis yang menghimpun para ulama, zu'ama, dan cendekiawan muslim indonesia untuk menyatukan gerak dan langkah-langkah umat islam indonesia dalam mewujudkan cita-cita bersama. Majelis Ulama Indonesia berdiri pada tanggal 7 Rajab 1395 H, bertepatan dengan tanggal 26 Juli 1975 di Jakarta, sebagai hasil dari pertemuan atau musyawarah para ulama, cendekiawan dan zu'ama yang datang dari berbagai penjuru tanah air. Dalam khittah pengabdian Majelis Ulama Indonesia telah dirumuskan lima fungsi dan peran utama MUI yaitu:

- 1) Sebagai pewaris tugas-tugas para Nabi (Warasatul Anbiya)
- 2) Sebagai pemberi fatwa (mufti)
- 3) Sebagai pembimbing dan pelayan umat (Riwayat wa khadim al ummah)
- 4) Sebagai gerakan Islah wa al Tajdid
- 5) Sebagai penegak amar ma'ruf dan nahi munkar.⁹²

DSN (Dewan Syariah Nasional) adalah badan yang dibentuk oleh MUI yang bertugas dan memiliki kewenangan untuk menetapkan fatwa tentang produk dan jasa dalam kegiatan usaha bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, pembentukan fatwa bidang

⁹² Sulaiman Rasjid, *AL-FIQH AL-ISLAMY*, (ATTAHIRIYAH: Jakarta, 1954), h. 268.

ekonomi syariah oleh DSN adalah untuk menghindari adanya perbedaan ketentuan yang dibuat oleh DPS pada masing-masing LKS.⁹³

Pembentukan Fatwa DSN-MUI ini terjadi karena semakin berkembangnya lembaga-lembaga keuangan syariah di tanah air akhir-akhir ini, dan adanya Dewan Pengawas Syariah pada setiap lembaga keuangan, dipandang perlu didirikan Dewan Syariah Nasional yang akan menampung berbagai masalah atau kasus yang memerlukan fatwa agar diperoleh kesamaan dalam penanganannya dari masing-masing Dewan Pengawas Syariah yang ada di lembaga keuangan syariah. Pembentukan Dewan Syariah Nasional merupakan langkah efisiensi dan koordinasi para ulama dalam menanggapi isu-isu yang berhubungan dengan masalah ekonomi atau keuangan. Dewan Syariah Nasional diharapkan dapat berfungsi untuk mendorong penerapan ajaran Islam dalam kehidupan ekonomi.

Dewan Syariah Nasional berperan secara pro-aktif dalam menanggapi perkembangan masyarakat Indonesia yang dinamis dalam bidang ekonomi dan keuangan.

Adapun tugas dan wewenang Dewan Syariah Nasional (DSN) yaitu:

⁹³ Yeni Salma Barlinti, *Kedudukan Fatwa Dewan Syariah Nasional Dalam Sistem Hukum Nasional Di Indonesia*, (Jakarta: Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, 2010), h. 11.

1) Tugas Dewan Syariah Nasional (DSN)

- a) Menumbuh-kembangkan penerapan nilai-nilai syariah dalam kegiatan perekonomian pada umumnya dan keuangan pada khususnya.
- b) Mengeluarkan fatwa atas jenis-jenis kegiatan keuangan.
- c) Mengeluarkan fatwa atas produk dan jasa keuangan syariah.
- d) Mengawasi penerapan fatwa yang telah dikeluarkan.

2) Wewenang Dewan Syariah Nasional (DSN)

- a) Mengeluarkan fatwa yang mengikat Dewan Pengawas Syariah dimasing-masing lembaga keuangan syariah dan menjadi dasar tindakan hukum pihak terkait.
- b) Mengeluarkan fatwa yang menjadi landasan bagi ketentuan/peraturan yang dikeluarkan oleh instansi yang berwenang, seperti Departemen Keuangan dan Bank Indonesia.
- c) Memberikan rekomendasi dan/atau mencabut rekomendasi nama-nama yang akan duduk sebagai Dewan Pengawas Syariah pada suatu lembaga keuangan syariah.
- d) Mengundang para ahli untuk menjelaskan suatu masalah yang diperlukan dalam pembahasan ekonomi syariah, termasuk otoritas moneter/lembaga keuangan dalam maupun luar negeri.

- e) Memberikan peringatan kepada lembaga keuangan syariah untuk menghentikan penyimpangan dari fatwa yang telah dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional.
- f) Mengusulkan kepada instansi yang berwenang untuk mengambil tindakan apabila peringatan tidak diindahkan.





BAB III
METODE PENELITIAN

A. Jenis penelitian

Penelitian (*research*) merupakan kajian terhadap pengetahuan yang benar (ilmiah) selanjutnya hasil kajian ini akan digunakan sebagai jawaban permasalahan tertentu.¹⁷⁶ Penelitian ini termasuk jenis penelitian hukum empiris. Penelitian hukum empiris bertujuan untuk mengetahui sejauhmana praktek hukum di masyarakat.¹⁷⁷ Titik tolak penelitian hukum ini terhadap pengamatan yang terletak pada fakta-fakta sosial yang ada di tengah-tengah kehidupan bermasyarakat sebagai budaya hidup di masyarakat.¹⁷⁸

¹⁷⁶ Amiruddin dan zainal Azikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: Rajawali Press, 2006), h. 19.

¹⁷⁷ Bahder Johan Nasution, *Metode Penelitian Ilmu Hukum* (Bandung: CV Mandar Maju, 2008), h. 123.

¹⁷⁸ Bahder Johan Nasution, *Metode Penelitian.....*, h. 125.

Adapun titik tolak penelitian ini, peneliti melihat fakta pelaksanaan penjualan lisensi dengan sistem *multi level marketing* pada bisnis PayTren serta keefektifan PT. Veritra Sentosa Internasional dalam mengimplementasikan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/ DSN MUI/ VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah sebagai pedoman dalam pelaksanaan sistem di perusahaan tersebut.

B. Pendekatan penelitian

Pendekatan merupakan suatu persoalan yang berhubungan dengan metode seseorang mengamati dan bagaimana cara menghampiri persoalan tersebut dengan disiplin ilmu yang dimilikinya.¹⁷⁹ Pendekatan dalam penelitian ini jika dilihat dari sudut kajiannya menggunakan pendekatan yuridis sosiologis. Pendekatan yuridis sosiologis merupakan sebuah pendekatan penelitian yang berasal dari persoalan yang ada di masyarakat, baik yang ada pada tataran kebijakan pemerintah, kesenjangan sosial ekonomi, persoalan budaya, kemudian persoalan-persoalan tersebut menyangkut dan tidak terpisahkan oleh hukum yang berlaku.¹⁸⁰ Jika dilihat dari pola penggunaan metodenya penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif. Pendekatan kualitatif merupakan tata cara penelitian yang menghasilkan data deskriptif, yaitu apa yang dinyatakan responden secara tertulis atau lisan dan perilaku nyata. Dengan melakukan pendekatan kualitatif seorang peneliti berusaha

¹⁷⁹ Bahder Johan Nasution, *Metode Penelitian*....., h. 126.

¹⁸⁰ Bahder Johan Nasution, *Metode Penelitian*....., h. 125-126.

untuk memahami gejala yang ditelitinya.¹⁸¹ Sedangkan penelitian yang bersifat deskriptif merupakan penelitian yang dimaksudkan untuk memberikan data yang seteliti mungkin tentang manusia, keadaan atau gejala-gejala lainnya. Tujuannya yaitu untuk mempertegas hipotesa-hipotesa agar dapat membantu memperkuat teori-teori yang lama atau membentuk suatu teori yang baru.¹⁸²

C. Lokasi Penelitian

Lokasi Penelitian adalah tempat dimana pengambilan beberapa sampel penelitian diambil. Lokasi bahan data penelitian didapatkan di Dewan Syariah Nasional- Majelis Ulama Indonesia yang berada di Jalan Dempo No. 19 Pegangsaan, Jakarta Pusat, Kodepos 10320. Dan lokasi pengambilan sampel yaitu wilayah *leader* dan *member/mitra* usaha bisnis PayTren di Kota Malang. Lokasi pengambilan sampel yang diambil penulis ini merupakan mitra-mitra usaha yang menjalankan bisnis PayTren di Kota Malang.

D. Sumber Data

Yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian adalah subyek dari mana data dapat diperoleh. Ada dua bentuk sumber data dalam penelitian yang dijadikan penulis sebagai pusat informasi pendukung data yang dibutuhkan dalam penelitian. Sumber data tersebut yaitu: sumber data primer dan sekunder. Adapun sumber data dalam penelitian ini:

¹⁸¹ Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, (Jakarta: UI Press, 1986), h. 32.

¹⁸² Soerjono Soekanto, *Pengantar*, h. 10.

1. Data primer

Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari sumbernya, maksudnya yaitu data yang diperoleh dari sumber pertama yakni perilaku warga masyarakat melalui penelitian. Sumber data primer yang digunakan yaitu wawancara (*interview*). Wawancara dilakukan dengan para *Leader* bisnis PayTren di Kota Malang selaku *head marketing* bagi mitra-mitra di bawahnya dan kepada beberapa orang *member* atau mitra usaha bisnis paytren, karena data yang diambil berhubungan dengan implikasi penjualan dalam bisnis tersebut.

2. Data sekunder

Data *sekunder* merupakan data diperoleh dari informasi yang telah diolah oleh pihak lain. Adapun data yang akan dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data yang valid yang sesuai dengan fokus penelitian berdasarkan alat-alat bantu seperti buku ajar, dan dokumen-dokumen resmi, merupakan bagian dari data sekunder.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan data sekunder yang berasal dari beberapa peraturan seperti Fatwa DSN-MUI, skripsi, jurnal yang berkaitan dengan akad-akad yang terkait dalam penjualan berbasis *multi level marketing*, serta beberapa data dari literatur seperti Kitab *Fiqh Sunnah* yang ditulis oleh Sayyid Sabiq, Kitab *al-Fiqh al-Islam Wa Adillatuhu* karya Wahbah az-Zuhaili, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam* karangan M. Ali Hasan, *Fiqh Muamalah* karya Ahmad Wardi

Muslich, *Hukum Ekonomi Syariah di Indonesia* yang ditulis oleh Mardani, serta buku-buku yang relevan sebagai referensi dalam pengkajian masalah dalam penelitian ini.

E. Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah cara yang digunakan untuk mengumpulkan data yang diperoleh dan sesuai dengan tujuan penelitian.

Metode yang digunakan penulis adalah sebagai berikut:

1. Metode Wawancara (Interview)

Metode wawancara yaitu bentuk komunikasi langsung antara peneliti dengan responden. Dalam hal ini, penulis melakukan wawancara secara langsung dengan para *Leader* bisnis PayTren di Kota Malang selaku *head marketing* bagi mitra-mitra di bawahnya dan kepada beberapa orang *member* atau mitra usaha bisnis PayTren.

2. Studi Dokumentasi

Studi dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian sosial. Pada intinya metode dokumentasi adalah metode yang digunakan untuk menelusuri data historis. Dengan demikian, bahan dokumentasi memegang peranan yang amat penting.¹⁸³ Dokumentasi digunakan untuk mendapatkan

¹⁸³ Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Research Sosial*, (Bandung: Alumni, tt.), h. 298-308

data-data secara tertulis yang dapat menjadi dasar analisis dalam penelitian ini.

Metode dokumentasi adalah catatan tertulis tentang berbagai kegiatan atau peristiwa pada waktu tertentu, termasuk dokumen yang merupakan acuan bagi peneliti dalam memahami obyek penelitiannya. Berkaitan dengan data sekunder, studi dokumentasi ini penulis dapatkan dari Fatwa Dewan Syariah Nasional, serta buku-buku yang relevan sebagai referensi dalam pengkajian masalah dalam penelitian ini.

F. Teknik Analisa Data

Untuk menganalisa data, penelitian ini menggunakan metode analisis kualitatif deskriptif yaitu menggambarkan dan menganalisis suatu fenomena dengan cara mendiskripsikan fokus penelitian dengan masalah yang diteliti dengan menggunakan kajian Fatwa Dewan Syariah Nasional. Analisis tersebut dilakukan setelah data terkumpul, selanjutnya dilakukan pengolahan data. Metode pengolahan bahan yang dilakukan peneliti dengan cara sebagai berikut:¹⁸⁴

1. Pemeriksaan ulang (*Editing*)

Pada bagian ini peneliti meneliti kembali semua bahan yang diperoleh terutama dari kelengkapan jawaban yang diterima, kejelasan

¹⁸⁴ Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Malang: Fakultas Syariah: 2012, h.29).

maknanya, konsistensi jawaban atau informasi, kesesuaian serta relevansinya dengan penelitian maupun keseragaman data yang diterima oleh penelitian.¹⁸⁵ Pemeriksaan ulang juga dilakukan dengan meninjau ulang hasil jawaban dari informan. Sehingga peneliti dapat mengetahui keabsahan data yang diterima.

2. Klasifikasi (*Classifying*)

Pengklasifikasian dibutuhkan agar penelitian ini lebih sistematis, klasifikasi bertujuan untuk mengklasifikasikan bahan dengan merujuk kepada pertanyaan penelitian dan unsur-unsur yang terkandung dalam fokus penelitian. Dalam hal ini peneliti melakukan pengklasifikasian data yang telah diperoleh dari hasil penelitian agar lebih mudah dalam melakukan pembacaan data sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan.

3. Verifikasi (*Verifying*)

Pada tahap ini, penelitian telah memasuki tahapan untuk meninjau kembali keabsahan data yang telah diterima peneliti. Tahapan ini bertujuan untuk mendapatkan nilai kevalidan suatu data sebelum data tersebut diolah lebih lanjut.

Adapun pada tahapan verifikasi yang digunakan dalam penelitian ini dilakukan dengan cara melakukan wawancara kembali dengan informan menggunakan pertanyaan yang berbeda. Apabila data yang diterima peneliti tersebut sama, maka dapat dikategorikan sebagai data

¹⁸⁵ Soerjono Soekanto, *Pengantar*, h. 264.

yang valid, sehingga dapat memasuki tahapan selanjutnya. Wawancara tahap verifikasi ini dilakukan dengan salah satu *Leader atau Head Marketing* bisnis PayTren di kota malang dan salah satu *Member* atau mitra usaha bisnis PayTren di kota malang.

4. Analisis (*Analizing*)

Analisis hasil penelitian berisi uraian tentang analisis yang menggambarkan bagaimana suatu data dianalisis dan apa manfaat data yang terkumpul untuk dipergunakan dalam memecahkan masalah penelitian. Teknik analisis yang digunakan yaitu analisis deskriptif yang diawali dengan pengelompokan data dan informasi yang sama menurut subaspek selanjutnya memberikan intepetasi untuk memberi makna terhadap tiap subaspek dan hubungannya satu sama lain.¹⁸⁶

Adapun analisis data yang digunakan penelitian ini berupa analisis data yang dikorelasikan dengan teori-teori dan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Hal ini dilakukan untuk mengidentifikasi apakah data-data yang terkumpul tersebut memiliki relevansi ataupun tidak terdapat relevansinya dengan teori dan fatwa tersebut sehingga dapat menjawab fokus penelitian.

¹⁸⁶ Bahder Johan Nasution, *Metode Penelitian*....., h. 174.

5. Kesimpulan (*Concluding*)

Langkah terakhir yang digunakan dalam penelitian ini adalah menarik kesimpulan terhadap masalah yang diteliti dari beberapa poin penting yang diperoleh peneliti dari proses pencarian data melalui wawancara ataupun dari literatur dan Fatwa Dewan Syariah Nasional. Sehingga kesimpulan penelitian ini berisi mengenai penerapan akad-akad penjualan lisensi dengan sistem *multi level marketing* menurut Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yang dilakukan PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) sebagai perusahaan yang menggunakan penjualan langsung berjenjang dengan basis syariah.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Profil Perusahaan

PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) didirikan oleh Ustadz Yusuf Mansur pada tanggal 10 juli 2013, berdasarkan Akta Pendirian Perseroan Terbatas No. 47 oleh Notaris/ PPAT H. Wira Francisca, SH., MH.

Lahir dari pemikiran Ustadz Yusuf Mansur sebagai bentuk kontribusi dalam menunjang kehidupan masyarakat Indonesia. Dari hasil pengamatannya terhadap kebiasaan dan budaya

masyarakat Indonesia saat ini, muncul gagasan untuk memberikan fasilitas yang bertujuan memudahkan dan membantu masyarakat.

Salah satu karya Treni adalah PayTren, fasilitas yang memudahkan masyarakat dalam melakukan pembayaran kewajiban dengan menggali potensi kebiasaan mereka dalam penggunaan teknologi (gadget). Keunikan lain dari PayTren adalah dapat memberikan manfaat dan keuntungan lebih dari sekedar aplikasi untuk bayar-bayar.¹⁸⁷

PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) adalah perusahaan yang memasarkan “Lisensi” penggunaan Aplikasi/Software/Perangkat Lunak/Teknologi bernama “PayTren” dimana system pemasarannya dikembangkan melalui kerjasama kemitraan/mitra usaha (Direct Selling/Penjualan Langsung) dengan konsep Jejaring.

PayTren dapat digunakan pada semua jenis SmartPhone khususnya Android (minimal Ice Cream Sandwich) agar dapat melakukan transaksi/pembayaran seperti halnya ATM, Internet/SMS/Mobile Banking, PPOB (Payment Point Online Bank) dan hanya berlaku di lingkungan komunitas tertutup, yaitu komunitas Treni/PayTren. Dalam kondisi tertentu dapat juga menggunakan media Yahoo Messenger, Gtalk/Hangouts maupun

¹⁸⁷ Yusuf Mansur, *SMART BOOK Buku Panduan Offline PAYTREN*, (Bandung: Digital team, 2017), h. 5.

SMS (short message service) dan lainnya (terus dikembangkan) namun dengan fitur yang tidak selengkap jika menggunakan Android.¹⁸⁸

Jenis transaksi dalam PayTren meliputi: pembelian pulsa telepon seluler, pembayaran jasa telekomunikasi (telepon dan *speedy*), pembayaran langganan PLN (baik pra maupun pasca bayar), pembayaran PDAM, pembayaran televisi berlangganan (Indivision, dan lain-lain), pembayaran tagihan kredit kendaraan bermotor (ADIRA, FIF, WOM, dan lain-lain), pembayaran pada pedagang-pedagang (*merchants*) tertentu, pembelian tiket pesawat dan kereta api (KA) dan lain-lain.

Secara filosofis, PT. Veritra Sentosa Internasional menggalang para mitra PayTren untuk menjadi pengguna teknologi PayTren dan menjadi pebisnis yang mengembangkan komunitas PayTren. Dalam ekonomi Islam, sama sekali tidak boleh ada penindasan, sehingga seseorang mendapatkan pendapatan pasif tanpa kegiatan ekonomi apapun, dan hanya berdasarkan kinerja orang lain. Hal ini berdasarkan pada firman Allah SWT dalam Surat An- Nisa' ayat 29:

¹⁸⁸ Yusuf Mansur, *tren Indonesia MENUJU ERA KEGEMILANGAN PAYTREN EDISI VIII*, (Bandung: paytren, 2017), h. 7.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“wahai orang-orang beriman!. Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sungguh Allah Maha Penyayang kepadamu” (Q.S. An-Nisa’ ayat 29).

Berdasarkan dalil di atas, Treni berfilosofi untuk membagi keuntungan yang diperoleh kepada para mitra PayTren dalam bentuk *cashback* dan komisi yang dijabarkan terpisah dalam proses bisnis. Dalam hal ini, Treni menetapkan besaran *cashback* berdasarkan kemampuan perusahaan sesuai dengan perkembangan bisnis atau usaha perusahaan. Treni sama sekali tidak memberi peluang untuk melakukan praktek penindasan antar mitra PayTren dan Treni bukan perusahaan investasi.

Treni meminta para mitra PayTren untuk bertransaksi bagi mitra pengguna teknologi Paytren sebanyak-banyaknya dan bertransaksi serta mengembangkan komunitas Treni sebanyak-banyaknya bagi mitra pengguna sekaligus pebisnis teknologi PayTren. Mitra PayTren menjadi mitra seumur hidup dan tidak

ada kehilangan kemitraan terkecuali terjadi pelanggaran ketentuan perusahaan.

2. Lokasi Perusahaan

Lokasi perusahaan merupakan kantor yang representatif di Lantai Satu Wisma Ritra, Jalan Soekarno-Hatta No. 543A, Bandung yang dilengkapi ruang pertemuan di Lantai Tiga.

3. Visi

Sebagai suatu tim, PayTren memiliki visi untuk menjadi perusahaan penyedia layanan teknologi perantara transaksi terbaik di tingkat nasional melalui pembentukan komunitas dengan konsep jejaring, yang akan dicapai melalui misi-misinya.

4. Misi

Demi tercapai visinya, PayTren mempunyai misi kuat, yaitu berkomitmen untuk:

- a. Mendorong masyarakat pengguna/pemilik *handphone* dari hanya sekedar alat berkomunikasi biasa menjadi alat untuk bertransaksi dengan manfaat/keuntungan (*benefit*) yang tidak akan didapatkan dari cara yang bertransaksi biasa.
- b. Mewujudkan sistem layanan bagi seluruh pengguna/pemilik *handphone* untuk turut serta membantu pemerintah dalam

mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkualitas pada sektor berbasis biaya transaksi (*fee-based income*).

- c. Membentuk satu milyar pengguna dengan konsep jejaring yang berlaku baik secara regional maupun Internasional.

5. Nilai-Nilai Strategis

- a. *Trustworthy* (kepercayaan). Kepercayaan adalah fondasi penting dalam memulai atau membina suatu hubungan, baik itu pribadi dengan pribadi, perusahaan dengan perusahaan maupun antara pribadi dan perusahaan. Berbagai macam ketidaksempurnaan atau kekurangan akan menjadi sesuatu yang tidak penting jika kepercayaan berhasil ditanamkan secara mendalam, sehingga memberikan peluang kepada berbagai pihak untuk meningkatkan layanannya.
- b. *Responsibility* (tanggungjawab). *Tanggungjawab* adalah konsekuensi penting dari kepercayaan yang sudah ditanamkan, semakin dalam kepercayaan maka semakin tinggi tanggungjawab yang harus diemban oleh semua pihak.
- c. *Excellence* (keunggulan). Dalamnya kepercayaan dan semakin tingginya tanggungjawab akan memacu kreatifitas *dan* mempengaruhi produk yang bernilai lebih atau unggul/prima.

- d. *Natinality* (kebangsaan). Dengan berbagai kekurangan dan kelebihan, PayTren merasa bangga karena semua *dibangun* atas kreatifitas sebagai produk Indonesia.
- e. *Integrity* (Integritas). PayTren memiliki kemampuan bertindak atas dasar kebenaran baik secara prinsip, aturan *maupun* legalitas yang berlaku, sehingga mampu memperbaiki kesalahan dan mengubah kearah yang lebih baik.

6. Sasaran Strategis

Untuk mewujudkan Visi, Misi dan Nilai-Nilai Strategis tersebut, PT. Veritra Sentosa Internasional (*Treni*) menetapkan sasaran strategis jangka pendek, menengah, dan panjang, melalui:

- a. Perwujudan fondasi dan infrastruktur perusahaan dari sisi teknologi informasi (TI).
- b. Akuntabilitas sistem pengelolaan perantar transaksi.
- c. Yang meliputi peningkatan layanan dan fasilitas bagi seluruh mitra,
- d. Tumbuhkembangkan kerjasama dengan berbagai Merchant.
- e. Realisasikan pengembangan dan pemeliharaan proses aliansi strategis dan persepsi positif terhadap institusi terkait.

- f. Efisiensi dan keefektifan menjadi tujuan dalam melakukan pengembangan bisnis yang berkelanjutan.
- g. Nilai-nilai ketuhanan, kemanusiaan, persatuan, kebijaksanaan, dan keadilan sebagai dasar dalam mengembangkan komunitas, dipertahankan.¹⁸⁹

7. Informasi Kantor

Kantor Pusat : PT. Veritra Sentosa Internasional-PayTren
 Parahyangan Business Park, The Suites
 Blok E5-E7
 Jl. Soekarno Hatta No. 693
 Bandung

8. Subyek Pengambilan Data

1. Abduh Tawwab Ellahny (*Member PayTren di Kota Malang*)

Berprofesi sebagai mahasiswa di salah satu kampus dikota malang, menjadi mitra PayTren sejak bulan Juni 2017, sebelum adanya sertifikasi halal bisnis PayTren dari Dewan Syariah Nasional- Majelis Ulama Indonesia pada tanggal 7 Agustus 2017. Beralamat asal di Kota Cirebon. Memiliki 3 mitra dibawahnya.

¹⁸⁹ <https://old.treni.co.id/profil-perusahaan/>, diakses pada tanggal 2 desember 2017, pukul 23.28.

2. Kamaluddin Zuhri (*Leader PayTren di Kabupaten Malang*)

Berprofesi sebagai pelajar di salah satu Pondok Pesantren di Kota Malang, menjadi mitra bisnis PayTren sejak bulan Juli 2017, sebelum adanya sertifikasi halal bisnis PayTren dari Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia pada tanggal 7 Agustus 2017. Beralamatkan di Kecamatan Turen, Kabupaten Malang. Memiliki 8 mitra dibawahnya.

3. Ahmad Raikhan (*Leader PayTren di Kabupaten Malang dan Kota Malang*)

Berprofesi sebagai mahasiswa di salah satu kampus dikota malang, menjadi mitra PayTren sejak bulan Maret 2017, sebelum adanya sertifikasi halal bisnis PayTren dari Dewan Syariah Nasional- Majelis Ulama Indonesia pada tanggal 7 Agustus 2017. Beralamatkan di Kecamatan Poncokusumo, Kabupaten Malang. Memiliki 130 mitra dibawahnya.

4. Meysuroh (*Member PayTren di Kota Malang*)

Berprofesi sebagai mahasiswa di salah satu kampus dikota malang, menjadi mitra PayTren sejak bulan september 2017, sebelum adanya sertifikasi halal bisnis PayTren dari

Dewan Syariah Nasional- Majelis Ulama Indonesia pada tanggal 7 Agustus 2017. Beralamat di Kecamatan Wagir, Kabupaten Malang. Tidak ada mitra di bawahnya, hanya fokus pada fitur pembiayaan dan penjualan bisnis tersebut.

5. Asmintasari (Member PayTren di Kota Malang)

Berprofesi sebagai mahasiswa di salah satu kampus dikota malang, menjadi mitra PayTren sejak bulan agustus 2017, sebelum adanya sertifikasi halal bisnis PayTren dari Dewan Syariah Nasional- Majelis Ulama Indonesia pada tanggal 7 Agustus 2017. Beralamat asal di Kota Medan, Sumatra. Memiliki 1 mitra di bawahnya.

6. Ahmad Najibullah (Member PayTren di Kota Malang)

Berprofesi sebagai mahasiswa di salah satu kampus dikota malang, menjadi mitra PayTren sejak bulan juli 2017, sebelum adanya sertifikasi halal bisnis PayTren dari Dewan Syariah Nasional- Majelis Ulama Indonesia pada tanggal 7 Agustus 2017. Beralamat asal di Kabupaten Bangkalan, Madura. Memiliki 58 mitra usaha di bawahnya.

7. Nurul Hamidah (Member PayTren di Kabupaten Malang)

Berprofesi sebagai mahasiswa di salah satu kampus di kota Malang, menjadi mitra PayTren sejak bulan September 2017, sebelum adanya sertifikasi halal bisnis PayTren dari Dewan Syariah Nasional- Majelis Ulama Indonesia pada tanggal 7 Agustus 2017. Beralamatkan di Kecamatan Gondanglegi, Kabupaten Malang.

B. Analisis Implementasi Akad Dalam Penjualan Lisensi Dengan Sistem *Multi Level Marketing* Pada Bisnis Paytren terhadap *Leader* dan *Member* Bisnis Paytren Kota Malang dan Sekitarnya.

Berdasarkan data yang telah penulis peroleh dengan menggunakan metode pengumpulan data berupa wawancara (*interview*) kepada informan yang mengetahui mengenai khair akad dalam penjualan lisensi dengan sistem *multi level marketing* pada bisnis PayTren di Kota Malang dan Sekitarnya, lebih khususnya kepada *member* dan *leader* bisnis PayTren di Kota Malang dan sekitarnya. Terdapat beberapa informasi yang telah di dapat oleh penulis mengenai praktik khair akad di bisnis tersebut.

Lafal akad berasal dari lafal Arab *al-aqd* yang berarti perikatan, perjanjian atau permufakatan *al-'ittifaq*. Suatu pelaksanaan akad atau kontrak antara kedua belah pihak juga harus didasarkan pada asas sukarela (*ikhtiyar*), menepati janji (*amanah*),

kehati-hatian (*ikhhtiyati*), tidak berubah (*lazim*), saling menguntungkan, kesetaraan (*taswiyah*), transparansi, kemampuan, kemudahan (*taisir*), iktikad baik dan sebab yang halal.¹⁹⁰ Secara terminologi *fiqih*, akad didefinisikan sebagai pertalian *ijab* (pernyataan melakukan ikatan) dan *qobul* (pernyataan menerima ikatan) sesuai dengan kehendak syariat yang berpengaruh pada obyek perikatan. PT. Veritra Sentosa Internasional ini merupakan perusahaan yang menghimpun fitur-fitur berupa sistem yang dibungkus dalam sebuah aplikasi yang disebut PayTren (Treni). Yang didalamnya ada banyak produk yang kemudian bisa diperjualbelikan ketika sudah menjadi mitra kerja resmi bisnis PayTren, meliputi penjualan lisensi, pembelian pulsa telepon seluler, pembayaran jasa telekomunikasi (telepon dan *speedy*), pembayaran langganan PLN (baik pra maupun pasca bayar), pembayaran PDAM, pembayaran televisi berlangganan (Indivision, dan lain-lain), pembayaran tagihan kredit kendaraan bermotor (ADIRA, FIF, WOM, dan lain-lain), pembayaran pada pedagang-pedagang (*merchants*) tertentu, pembelian tiket pesawat dan kereta api (KA) dan lain-lain.

Sedangkan yang menjadi mitra usaha bisnis PayTren adalah Mereka yang bergabung menjadi mitra usaha bisnis PayTren, khususnya *Leader* selaku *Head Marketing* dalam bisnis tersebut, dan *Member-Member* di bawahnya. Dan ada yang menyebut mereka

¹⁹⁰ Irma Devita, *Panduan Lengkap Hukum Praktisi Populer Kiat-Kiat Cerdas, Mudah, dan Bijak Memahami Masalah Akad Syariah*, (Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2011), h. 3

semua hanya sebagai mitra usaha PayTren, tanpa ada istilah *Leader* atau *Member*. Philip Kotler mendefinisikan *marketing* yaitu proses sosial dan manajerial dimana seorang individu atau sekelompok individu memperoleh apa yang dibutuhkan dan diinginkannya melalui penciptaan dan pertukaran produk dan nilai. Dari pengertian tersebut penulis menarik kesimpulan bahwa *marketing* merupakan suatu sistem atau cara pemasaran. Jika *marketing* adalah sebuah sistem pemasaran, maka sistem ini dapat dilakukan oleh individu atau sekelompok orang untuk mencapai suatu keberhasilan dalam jual-beli. Seperti mitra-mitra usaha bisnis PayTren dalam posisi *marketing* di PT. Veritra Sentosa Internasional(Treni).

Perseroan Terbatas ini mempunyai sistem memasarkan “Lisensi” penggunaan Aplikasi/ Software/ Perangkat Lunak/ Teknologi bernama “PayTren” dimana sistem pemasarannya dikembangkan melalui kerjasama kemitraan/mitra usaha (*Direct Selling/ Penjualan Langsung*) dengan konsep Jejaring. Yang dapat digunakan pada semua jenis *SmartPhone* khususnya Android (minimal Ice Cream Sandwich) agar dapat melakukan transaksi/pembayaran seperti halnya ATM, Internet/SMS/*Mobile Banking*, PPOB (*Payment Point Online Bank*) dan hanya berlaku di lingkungan komunitas tertutup, yaitu komunitas Treni/PayTren. Dalam kondisi tertentu perusahaan juga memberikan kemudahan jika ada mitra usaha yang tidak memiliki *Smartphone*, dengan

menggunakan media *Yahoo Messenger*, *Gtalk/Hangouts* maupun SMS (*short message service*) dan lainnya (terus dikembangkan) namun fitur di dalamnya tidak selengkap jika menggunakan Android. Sistemnya yaitu setiap mitra yang telah terdaftar di komunitas bisnis ini, dapat melakukan pembelian maupun pembayaran semua kebutuhan yang bersifat barang dan jasa, serta akan mendapatkan *benefit* (keuntungan). Salah satunya berupa *cashback* (kembali) dari setiap bertransaksi. Dan juga apabila mitra tersebut turut menjalankan bisnisnya berupa penjualan lisensi, maka akan mendapatkan **Bonus** dan **Reward** yang telah disediakan perusahaan. Lisensi yang terdapat dalam bisnis ini ada dua macam, yaitu Paket BASIC dengan harga 350.000 rupiah dan Paket TITANIUM dengan harga 10.100.000 rupiah. Dengan komisi penjualan lisensi sebesar 75.000 rupiah dan komisi leadership sebesar 25.000 rupiah untuk pertumbuhan 1 (satu) pebisnis baru pada masing-masing grup. Dan juga dengan mendapatkan *ujroh* (bonus) generasi dari leadership sebesar 1.000 rupiah ketika setiap generasi I (satu romawi) sampai dengan X (sepuluh romawi) di jaringan mitra tersebut mendapatkan bonus leadership.

Merujuk pada sebuah konsep dalam hukum dagang yang dituturkan Farida Hasyim dalam bukunya, mengatakan seorang pedagang atau pengusaha dalam menjalankan usaha atau perusahaannya memerlukan bantuan dari orang lain. maka mitra-

mitra diposisi *marketing* ini bisa dikategorikan sebagai *wakil*, perantara, *resellers*. Menurut Prof. Sukardono golongan pekerja perantara didalam perusahaan yaitu:¹⁹¹

1. Pemimpin perusahaan (*manager*)

Pemimpin perusahaan adalah seorang kuasa dari pemilik perusahaan (pengusaha), ia menggantikan pengusaha dalam segala hal. Ia merangkap sebagai pekerja dan sebagai wakilnya.

2. Pemegang Prokurasi/ PP (*procuratie houder* atau *general agent*)

Merupakan seorang penguasa dari penguasa yang menolong dan meringankan pekerjaan pengusaha. Ia bukan kepala perusahaan tapi terkadang diberi tugas penyelenggaraan sebagian dari perusahaan. PP bekerja pada pengusaha dan menjadi wakil dari pengusaha.

3. Pedagang berkeliling (*commercial traveler*)

Golongan ini merupakan orang yang bekerja pada pengusaha dan memberikan perantaranya pada pembuatan persetujuan tertentu, misalnya mengadakan jual beli barang antara majikannya itu dengan orang lain yang biasanya dikunjungi atas nama dan untuk majikannya. Mereka mendapat upah yang

¹⁹¹ Farida Hasyim, *Hukum Dagang*, h. 86-87.

tidak tentu besarnya (provisi), akan tetapi kadang-kadang juga menerima upah tetap. Menurut daerah bekerjanya pedagang keliling dibedakan menjadi pedagang keliling kota, dalam negeri, dan luar negeri.

Sedangkan golongan pekerja perantara yang bekerja diluar perusahaan seperti Agen perniagaan (*commercial agent*), Makelar (*broker*), Komisioner (faktor), pengusaha bank, dan lain-lain.

Dari konsep tersebut pengertian mitra usaha selaku pekerja perantara itu sangat luas tidak hanya berstatus sebagai makelar pada umumnya saja. Makelar termasuk bagian dari pada perantara itu sendiri. Sedangkan perantara sendiri merupakan orang yang memudahkan proses transaksi jual beli. Sehingga posisi mitra usaha sebagai *marketing* perusahaan dapat dikategorikan sebagai perantara dalam kriteria pedagang keliling di dalam golongan pekerja dalam perusahaan yang merupakan orang yang bekerja pada pengusaha dan memberikan perantaranya pada pembuatan persetujuan tertentu, misalkan mengadakan jual beli barang antara perusahaan dengan orang lain yang biasanya dikunjungi atas nama dan untuk perusahaannya. Mereka mendapat upah yang tidak tentu besarnya (provisi), akan tetapi kadang-kadang juga menerima upah tetap.

Dari pendapat diatas, maka menurut pandangan penulis mengenai sistem pemasaran yang dilakukan pada bisnis PayTren ini dengan sistematika *multi level marketing*, dimana tenaga penjual

(sales) tidak hanya mendapatkan kompensasi atas penjualan yang mereka hasilkan, tetapi juga atas hasil penjualan sales lain yang mereka rekrut. Tenaga penjual yang mereka rekrut itu pada umumnya dikenal dengan “downline”. Ada juga sebutan lain untuk tenaga penjual tersebut pada bisnis PayTren yaitu mitra usaha bisnis PayTren. Pada umumnya, mitra usaha bisnis PayTren menjual produk perusahaan secara langsung kepada konsumen yang merupakan orang terdekat melalui pemasaran mulut ke mulut, maupun dengan media *online* dan *offline*. Media *online*, dengan mem-*posting* beberapa tulisan dengan tujuan mempromosikan sekaligus menarik pembeli di beberapa media seperti: whatsapp, facebook, email, dan lain-lain. Sedangkan media *offline* seperti penyebaran brosur kepada beberapa konsumen.

Pendapat para mitra usaha bisnis PayTren mengenai makna “Lisensi” itu sendiri, menurut pengetahuan dan tingkat kefahaman mereka masing-masing. Pada saat melakukan wawancara kepada Responden, penulis memberikan pertanyaan sebagai berikut:

“dalam bisnis paytren, apa sih Lisensi itu? Kog bisa diperjual belikan, padahal banyak orang yang tidak tahu tentang Lisensi itu sendiri”.

Menurut pendapat Ahmad Roikhan selaku *Leader* bisnis PayTren di Kabupaten Malang, menuturkan bahwa:

“menurut saya tentang makna Lisensi itu kalo kita diberi sebuah gudang. Ibaratkan PayTren itu sebuah gudang yang di dalamnya terdapat banyak barang yang bisa kita jual,

maka Lisensi itu merupakan KUNCI untuk membuka pintu sebuah gudang itu, kalo kita gak punya KUNCI untuk membukanya maka kita tidak akan bisa memanfaatkan maupun menjual apa saja isi di dalam sebuah gudang itu”.

Dari pendapat diatas penulis mengambil kesimpulan bahwa Lisensi (Hak Usaha) adalah sesuatu barang/jasa yang secara resmi harus dipenuhi demi tercapainya keabsahan dalam menjalankan pekerjaan perantara tanpa diikuti berpindahny kepemilikan atas barang/jasa tersebut. Dan sistem pemasaran yang digunakan dalam penjualan lisensi pada bisnis PayTren adalah sistem jaringan pemasaran (*network marketing*) atau biasa disebut dengan penjualan berjenjang, karena yang dipraktekkan mitra-mitra bisnis PayTren tersebut adalah dengan menggunakan sistem berjejaring/*multi level marketing* (MLM).

Dijalankanya perantara ditujukan untuk memperoleh penjualan berdasarkan target perusahaan. Untuk itu terdapat syarat-syarat yang menjadikan diperbolehkannya perantara, antara lain¹⁹²:

1. Terdapat persetujuan kedua belah pihak. Dalam hal ini terdapat persetujuan antara pihak perusahaan sebagai pemilik obyek, yang berupa lisensi penjualan dan pembayaran dengan mitra-mitra usaha atau *marketing* selaku perantara di PT. Veritra Sentosa Internasional. Firman Allah SWT:

¹⁹² Masjfuk Zuhdi, *Masail Fiqhiyah*, h. 128.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ...

“Hai orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku sukarela di antaramu...”¹⁹³

2. Obyek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan. Obyek akad berbentuk suatu jasa untuk melakukan pekerjaan pemasaran lisensi (Hak Usaha) atas nama perusahaan sehingga terdapat manfaat secara nyata, baik untuk perusahaan maupaun untuk pemberi jasanya.
3. Obyek akad bukan hal-hal yang maksiat atau haram. Yang termasuk kategori obyek akad disini merupakan jasa perantara. Jasa perantara tersebut merupakan akad *ijarah* yang bersifat pekerja, yakni sewa menyewa dengan memanfaatkan pekerjaan/keahlian dalam bidang pemasaran lisensi (Hak Usaha) kepada calon pembeli. Untuk itu, pemasaran lisensi (Hak Usaha) bukan merupakan suatu obyek diharamkan oleh syariat.

Dari pendapat diatas, maka menurut pandangan penulis PT. Veritra Sentosa Internasional menggunakan akad atau perjanjian dengan mitra/perantaranya untuk pemasaran lisensi, yang meliputi:

¹⁹³ QS. An-Nisa' (4): 29.

1. Akad *Bai' al-Murabahah*

Merujuk pada substansi Fatwa No. 4/ DSN MUI/ IV/ 2000 tentang *Murabahah*, Fatwa No. 16/ DSN MUI/ IX/ 2000 tentang Diskon dalam *Murabahah*. Jual beli *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak. Dalam jual beli *Murabahah* penjual harus memberi tahu harga produk yang jual belikan dan menentukan suatu tingkatan keuntungan sebagai tambahannya.¹⁹⁴

Pada akad ini PT. Veritra Sentosa Internasional(Treni) bertindak sebagai penjual yang menyediakan modal kepada nasabah, kemudian mitra usaha bisnis PayTren bertindak sebagai nasabah dengan ketentuan harga asal dan ketentuan tambahan keuntungan yang disepakati antara kedua belah pihak.

2. Akad *Wakalah bil Ujroh*

Merujuk pada substansi Fatwa No. 52/ DSN MUI/ 2006 tentang *Wakalah bil Ujrah* pada Asuransi dan Reasuransi Syariah. Akad *Wakalah bil ujrah* adalah pemberian kuasa dari peserta kepada perusahaan asuransi untuk mengelola dana peserta dengan pemberian ujrah (*fee*).¹⁹⁵ Akad wakalah bisa

¹⁹⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dalam Teori dan Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 101.

¹⁹⁵ Dimyaudin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), h. 240.

dilaksanakan dengan upah atau tanpa upah. Ketika akad *wakalah bil ujarah* telah sempurna, maka akad tersebut bersifat mengikat. Dalam artian orang yang disewa tenaganya yang memiliki kewajiban untuk menyelesaikan sebuah pekerjaan, kecuali ada halangan yang bersifat syar'i. Dalam akad *wakalah bil ujarah* ini dapat diterapkan pada produk asuransi Syariah yang mengandung unsur tabungan (*saving*) maupun unsur *tabarru'* (*non saving*).¹⁹⁶

Pada akad ini PT. Veritra Sentosa Internasional(Treni) bertindak sebagai *muwakkil* (pemberi kuasa), kemudian mitra usaha bisnis PayTren bertindak sebagai *wakil* (penerima kuasa) untuk melaksanakan suatu tugas (*takwil*) yang diberikan oleh pemberi kuasa yaitu menjualkan produk berupa lisensi, pulsa, token, dan lain-lain. dengan adanya upah (*ujroh*) sesuai yang disepakati kedua belah pihak.

3. Akad *Ju'alah*

Ju'alah merupakan istilah nama untuk menyebut sesuatu yang diberikan seseorang kepada orang lain sebagai upah karena mengerjakan sesuatu.¹⁹⁷ Sedangkan menurut Sayyid Sabiq *ju'alah* adalah jenis akad untuk suatu manfaat materi yang

¹⁹⁶ Fatwa Dewan Syariah MUI: Tentang Akad Wakalah Bil Ujroh pada asuransi syariah dan reasuransi syariah No: 52/DSN MUI/2006.

¹⁹⁷ Abdul Aziz Muhammad Azam, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2010), h. 16.

diduga kuat dapat diperoleh. Misalkan orang yang di *jialahkan* untuk suatu pekerjaan dapat mengembalikan barang yang hilang, atau ternaknya yang menghilang atau pembuatan dinding atau menghafalkan anak seseorang dengan al-Qur'an atau diminta untuk menyembuhkan (mengobati) orang yang sakit sampai sembuh atau ia dapat menang dari kompetisi tertentu dan sebagainya.¹⁹⁸

Rukun *ju'alah* terdiri dari empat hal yakni kedua belah pihak yang berakad (*Aqidain*), *Iwadh* (upah), pekerjaan, ucapan, sebagian ulama ada yang menjadikannya lima hal, meliputi: yang memberi *ji'alah*, yang menerima *ja'alah* dan dinamakan pekerja, upah pekerjaan, dan ucapan.¹⁹⁹

Pada akad ini PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) bertindak sebagai pihak yang menjanjikan upah atau hadiah atas suatu pekerjaan yaitu mencari mitra usaha untuk menjualkan lisensi, pulsa, token, dan lain-lain. kemudian mitra usaha bisnis PayTren bertindak sebagai orang yang melakukan pekerjaan, untuk melaksanakan suatu pekerjaan yang diperintahkan oleh orang yang menjanjikan upah (*iwadh*) jika pekerjaan itu sudah terlaksana. Pekerjaannya adalah menjualkan lisensi. Upah (*iwadh*) dalam bisnis ini berupa komisi dan *reward*.

¹⁹⁸ Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah 13*, h. 190.

¹⁹⁹ Abdul Aziz Muhammad Azam, *Fiqih*, h. 333.

4. Akad Ijarah

Merujuk kepada substansi Fatwa No. 9/ DSN MUI/ IV/ 2000 tentang pembiayaan *ijarah*. *Ijarah* adalah akad pemindahan hak guna atas barang dan jasa melalui pembayaran sewa upah tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri.²⁰⁰

Pada akad ini PT. Veritra Sentosa Internasional(Treni) bertindak sebagai *mu'jir* (orang yang memberikan upah dan menyewakan) hak guna atas barang atau jasa yaitu bisnis PayTren. Kemudian mitra usaha bisnis PayTren bertindak sebagai *musta'jir* (orang yang menerima upah) yaitu berupa *cashback* yang diberikan *mu'jir* karena melakukan akad pemindahan hak guna atas barang dan jasa melalui pembayaran sewa upah tanpa berpindahnya kepemilikan atas barang itu sendiri. Dan obyek yang disewakan disini adalah pemasaran lisensi PayTren itu sendiri.

²⁰⁰ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah* (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), h. 66.

C. Analisis Implikasi Penjualan Lisensi Dengan Sistem *Multi Level Marketing* Pada Bisnis Paytren di Kota Malang Dalam Perspektif Fatwa DSN-MUI Tentang PLBS

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia merupakan suatu keputusan atau nasihat resmi yang diambil oleh sebuah lembaga yang bernama Majelis Ulama Indonesia yang telah diakui otoritasnya di Indonesia yang disampaikan oleh seorang *mufti* (pemberi fatwa) atau ulama, sebagai tanggapan atau jawaban terhadap permasalahan ataupun pertanyaan yang diajukan oleh seorang peminta fatwa (*mustafti*) yang tidak mempunyai keterikatan.

Dalam sistem hukum di Indonesia kedudukan fatwa DSN dalam peraturan perundang-undangan adalah sebagai hukum positif yakni mengikat bagi para pelaku ekonomi syariah. DSN (Dewan Syariah Nasional) adalah badan yang dibentuk oleh MUI yang bertugas dan memiliki kewenangan untuk menetapkan fatwa tentang produk dan jasa dalam kegiatan usaha bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, pembentukan fatwa bidang ekonomi syariah oleh DSN adalah untuk menghindari adanya perbedaan ketentuan yang dibuat oleh DPS pada masing-masing LKS.²⁰¹ Begitupun dengan fatwa yang dikeluarkan DSN-MUI Nomor 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Fatwa ini dikeluarkan disebabkan bahwasannya

²⁰¹ Yeni Salma Barlinti, *Kedudukan Fatwa Dewan Syariah Nasional Dalam Sistem Hukum Nasional Di Indonesia*, (Jakarta: Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, 2010), h. 11.

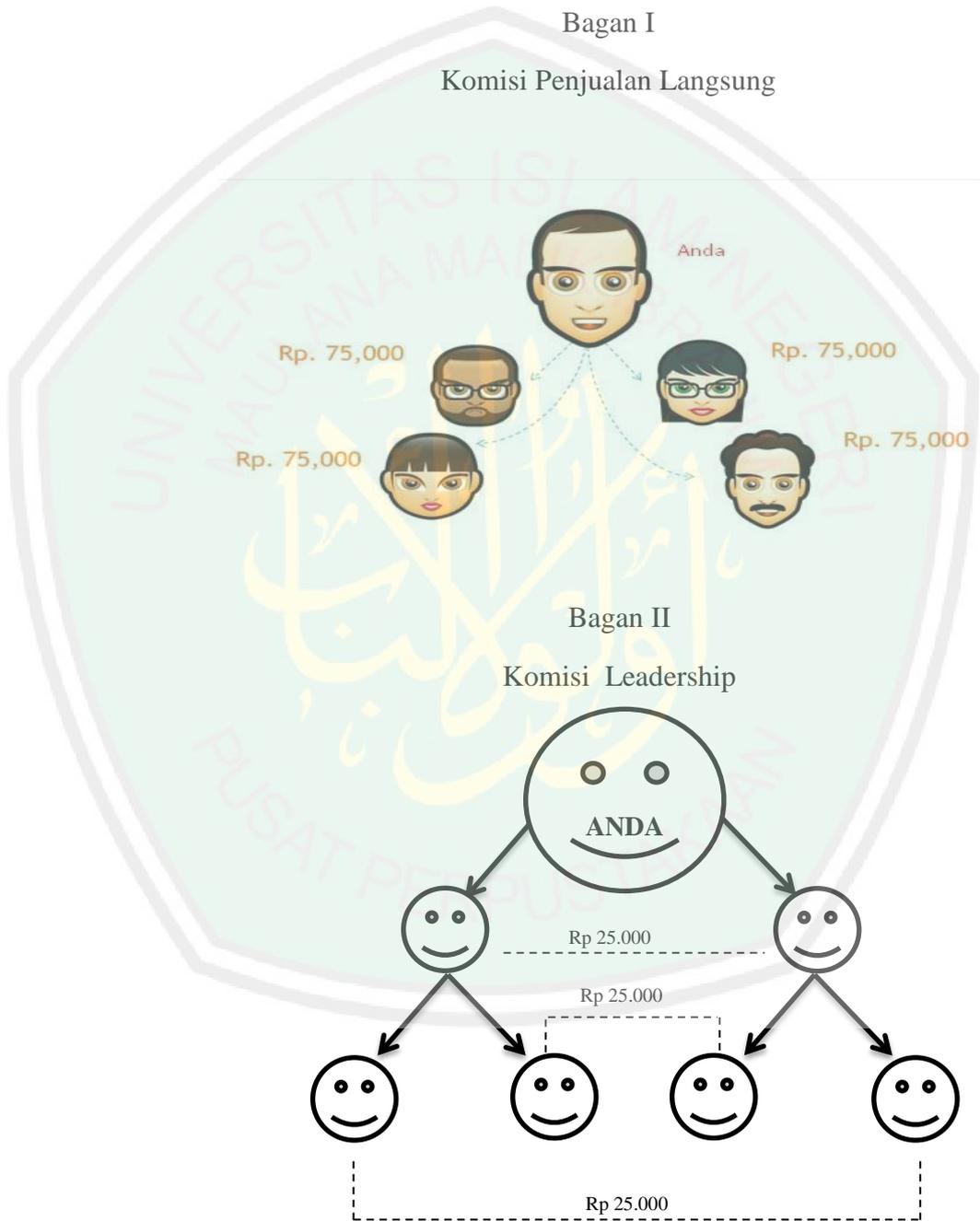
dengan semakin maraknya metode penjualan barang dan produk jasa dengan menggunakan jejaring pemasaran *network marketing* atau pola penjualan berjenjang termasuk di dalamnya *Multi Level Marketing* (MLM) yang telah dipraktekkan masyarakat, sehingga diperlukan kejelasan hukumnya dari segi syariah. Bahwasannya Lembaga Keuangan Syariah selaku *mustafti* meminta fatwa tentang hukum metode penjualan barang dan produk jasa dengan sistem jejaring pemasaran (*network marketing*) atau pola penjualan berjenjang termasuk di dalamnya *multi Level Marketing* (MLM). Maka dari itulah, DSN-MUI memandang perlu menetapkan fatwa tentang metode penjualan barang dan produk jasa dengan sistem jejaring pemasaran (*network marketing*) atau pola penjualan berjenjang termasuk di dalamnya *Multi Level Marketing* (MLM) untuk dijadikan suatu pedoman khususnya bagi lembaga yang menggunakan basis syariah.

Adapun PT. Veritra Sentosa Internasional yang merupakan suatu perusahaan yang bergerak di bidang pemasaran lisensi dengan sistem *network marketing* dengan menggunakan basis syariah. Sehingga patutlah bagi perusahaan ini menjadikan fatwa DSN-MUI Nomor: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah sebagai pedoman untuk menjalankan aktifitas perusahaan.

Dijalankannya jasa keperantaran atau *marketing* sebagai media untuk mempermudah jual beli menurut syariat Islam merupakan hal yang diperbolehkan asalkan memenuhi aturan syar'inya. Begitu halnya yang terjadi di PT. Veritra Sentosa Internasional yang menggunakan jasa perantara dalam perusahaan yaitu mitra-mitra usaha bisnis PayTren di posisi perantara di luar perusahaan (*marketing freelance*). Mereka hadir sebagai wakil dari perusahaan untuk memudahkan pemasaran, sehingga dapat disebut sebagai perantara perusahaan dagang.

Mitra usaha sebagai *Marketing freelance* yang berfungsi sebagai *wakil* atau *wasith* melakukan pemasaran (penjualan). Apabila perantara tersebut berhasil melakukan penjualan atas sebuah lisensi bisnis PayTren, maka *wakil* atau *wasith* tersebut akan mendapatkan *ujrah* (upah). Akan tetapi dalam bisnis PayTren menggunakan istilah komisi dan *cashback*, untuk komisi sendiri ada komisi penjualan langsung sebesar 75.000 rupiah jika berhasil menjualkan 1 (satu) lisensi (Hak Usaha), dan komisi leadership sebesar 25.000 rupiah setiap menjualkan perpasang lisensi. Sedangkan *cashback* ini dapat didapatkan sebesar 4.6% hingga 11.51% sesuai dengan tingkat *grade* dan prosentase keberhasilan penjualan. *Cashback* ini hanya akan didapatkan generasi 1 (satu) sampai dengan generasi ke 10 (sepuluh). Mitra-mitra tersebut saling terhubung dalam satu jaringan yaitu Komunitas Treni/PayTren untuk saling

membantu memasarkan lisensi. Terkait komisi dan *cashback* perusahaan memberlakukan bagan dan tabel sebagai berikut:



Tabel II
Cashback Transaksi

GEN	JUMLAH MEMBER	Cashback % Rp		TRX/ Mgg	Cashba ck/ Minggu
ANDA		17.27	75	4X	300
1	4	11.51	50	4X	800
2	8	4.6	20	4X	640
3	16	4.6	20	4X	1280
4	32	4.6	20		2560
5	64	4.6	20	4X	5120
6	128	4.6	20	4X	10240
7	256	4.6	20	4X	20480
8	512	4.6	20	4X	40960
9	1024	4.6	20	4X	81920
10	2048	4.6	20	4X	163840
TOTAL					328.140

Dengan demikian perusahaan secara langsung menetapkan komisi dan bonus di awal perjanjian. Bagi mitra yang aktif menjualkan lisensi (hak usaha) dan juga sistem penjualan dan pembayaran maka akan mendapatkan komisi dan bonus sesuai tingkat kerja nyata (*income aktif*), sedangkan jika mitra usaha tersebut tidak mau menjalankan usaha tersebut, perusahaan hanya akan memberi cashback sebesar Rp 20,- dan Rp 50,- dari kerja aktif *downline* di bawahnya sampai tingkatan ke 10 (sepuluh) keatas.

Apabila jumlah prosentase *cashback* tersebut tidak ditentukan di awal (ditentukan di akhir setelah pekerjaan selesai) maka tidak dipermasalahkan oleh syar'i. Seperti yang dikatakan oleh Masjful

Zuhdi dalam bukunya *Masail Fiqhiyyah*, apabila jumlah imbalannya tidak ditentukan dalam perjanjian, maka hal ini dikembalikan menurut adat istiadat yang berlaku di masyarakat. Misalkan Indonesia menurut tradisi makelar berhak menerima imbalan antara 2,5%- 5% tergantung pada jumlah transaksi. Bila transaksi jual beli kurang dari Rp. 1.000.000,- imbalannya 5% sedangkan transaksi yang lebih dari Rp. 1.000.000,- imbalannya cukup 2,5%. *Muamalah* dengan memakai adat-istiadat atau hukum adat itu dibenarkan menurut syariat Islam.²⁰²

Sistem pemberian bonus dalam bisnis ini yaitu dengan Bonus Generasi yang bersifat Leadership dan Sponsor. Bonus Generasi (Leadership) diberikan ketika setiap generasi I, II, sampai dengan X di jaringan seorang mitra usaha mendapatkan Bonus Leadership, maka seorang mitra usaha tersebut mendapatkan bonus sebesar Rp 1.000,-. Oleh PayTren ditetapkan Bonus Generasi (Leadership) dengan tabel dibawah ini:

²⁰² Masjfuk Zuhdi, *Masail Fiqhiyyah*, h. 129.

Tabel III
Bonus Generasi (Leadership)

GEN	JML MITRA	Bonus Generasi Leadership	Maks Potensi	POTENSI BONUS PERHARI
1	2	Rp. 1000,-	12X	24.000
2	4	Rp. 1000,-	12X	48.000
3	8	Rp. 1000,-	12X	96.000
4	16	Rp. 1000,-	12X	192.000
5	32	Rp. 1000,-	12X	384.000
6	64	Rp. 1000,-	12X	768.000
7	128	Rp. 1000,-	12X	1.536.000
8	256	Rp. 1000,-	12X	3.072.000
9	512	Rp. 1000,-	12X	6.144.000
10	1024	Rp. 1000,-	12X	12.288.000
TOTAL POTENSI per HARI				24.476.000

Sedangkan Bonus Generasi (Sponsor) diberikan ketika setiap generasi I, II, sampai dengan X di jaringan seorang mitra usaha mensponsori mitra pebisnis baru. PayTren menetapkan Bonus Generasi (Sponsor) dengan tabel di bawah ini:

Tabel IV
Bonus Generasi (Sponsor)

GEN	JML MITRA	Bonus Generasi Leadership	Maks Potensi POTENSI BONUS PERHARI
1	2	Rp. 2000,-	4.000
2	4	Rp. 2000,-	8.000
3	8	Rp. 2000,-	16.000
4	16	Rp. 2000,-	32.000
5	32	Rp. 2000,-	64.000
6	64	Rp. 2000,-	128.000
7	128	Rp. 2000,-	256.000
8	256	Rp. 2000,-	512.000
9	512	Rp. 2000,-	1.024.000
10	1024	Rp. 2000,-	2.048.000
TOTAL			4.096.000

Dalam pembagian Komisi dan Bonus pada bisnis ini akan diterima sebesar 60% *Cash* dan 40% masuk ke Deposit. Setiap pembagian komisi dan bonus ini bersifat mingguan pada hari JUMAT, sistem pembagian komisi tersebut berlaku terhadap semua komisi dan bonus yang didapat oleh setiap mitra usaha bisnis PayTren, terkecuali komisi yang berupa *cashback* transaksi. Sedangkan komisi yang berupa *cashback* transaksi 100% akan masuk ke Deposit. Dan pembagiannya bersifat bulanan pada tanggal 15 bulan berikutnya. Dengan ketentuan bahwa akan ditransfer ke tabungan mitra usaha PayTren jika uang yang akan dibagikan secara *cash* jika uang minimalnya sebesar Rp 150.000,- dan Deposit minimalnya Rp 50.000,- dan pembagian ini dikelola langsung oleh

PT. Veritra Sentosa Internasional berdasarkan tingkat kerja masing-masing mitra bisnis PayTren.

Jika ditinjau dari ketentuan terkait penjualan secara jejaring pemasaran (*network marketing*) dalam bisnis paytren menurut kaca mata fatwa DSN-MUI Nomor: 75/DSN MUI/VII/2009 mengemukakan pada angka 3, bahwasannya akad penjualan berjangka syariah harus terhindar dari unsur *gharar*, *maysir*, *riba dharar*, *dzulm* dan *maksiat*. Adanya unsur *gharar*, *maysir*, *riba dharar*, *dzulm* dan *maksiat* merupakan beberapa hal yang dapat membatalkan akad. unsur ini menurut para ulama disepakati tidak boleh ada di dalam kontrak atau dengan adanya unsur ini menjadikan batal sebuah kontrak atau perjanjian terutama unsur *gharar*.²⁰³ Ketidakjelasan tersebut bisa dikarenakan rukun atau syarat yang tidak memenuhi kriteria untuk melakukan kontrak secara islami. Sedangkan sebelum perusahaan menjualkan lisensi, perusahaan telah memiliki lisensi penjualan bisnis paytren tersebut yang merupakan produk resmi dari PT VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL (Treni) dan didalam perjanjian dengan sistem *marketing* telah dilakukan kesepakatan dimuka semua peraturan dan Kode Etik Mitra tentang kewajiban dan hak, tata cara menjalankan bisnis dan sistem pembagian (*fee*) komisi dan bonus kepada mitra berwujud panduan yang bersifat resmi bagi mitra yang telah bergabung, sehingga

²⁰³ Muhammad Majdy Amiruddin, "Gharar, dan Konsep penghindarannya pada regulasi terkait *Sreecing Criteria* di *Jakarta Islamic Index*", *Jurnal Hukum*, No. 4 Vol. 17, (Oktober, 2010), h. 8-9.

menghilangkan unsur ketidakjelasan suatu perjanjian. Seperti kutipan yang menjelaskan mengenai ketentuan *fee* jualan maka terdapat suatu kejelasan pekerjaan jasa ini. Ketentuan yang dibuat perusahaan ini tidaklah semata-mata memandang mitra yang berada ditingkat tertinggi untuk melakukan sewenang-wenangnya kepada mitra yang berada di pemula. Namun, peraturan ini dibuat sesuai dengan kemampuan kinerja dan kemampuan untuk mengkonsistenkan *skill* yang sudah bagus.

“..... kalo di paytren itu kalo kita aktif memasarkan produknya ya kita dapat hasil tapi kalo diam saja ya gak apa-apa tapi ya gak dapat hasil, jadi intinya sesuai dengan kerja nyata kita. Kalo kita kerja ya kita dapat bonus dan komisi.”²⁰⁴

“Komisi dan bonus bukan karena atasan atau bawahan, yang nentuin besar kecilnya suatu komisi bukan siapa-siapa, anda mau besar ayo kerja yang keras, jualanmu lakuin, kencengin jualanmu.”²⁰⁵

Jika dilakukan analisis mendalam, Veithzal Rivai, dalam menganut teori *multi level marketing* yaitu dengan menggunakan kaidah fiqih “pada dasarnya segala hukum dalam muamalah itu boleh, kecuali ada dalil yang melarangnya”. Berdasarkan kaidah tersebut Islam memberikan jalan terhadap improvisasi melalui sistem, teknik, dan mediasi dalam melakukan perdagangan. Jika ingin

²⁰⁴ Ahmad Roikhan, *wawancara* (Malang: 13 Desember 2017).

²⁰⁵ Ahmad Roikhan, *wawancara* (Malang: 13 Desember 2017).

melakukan MLM harus mengikuti prinsip-prinsip Islam tentang pengembangan sistem bisnis yaitu harus terbebas dari.²⁰⁶

1. Terhindar dari *dharar* (bahaya). Dalam praktik di perusahaan ini tidak ada suatu hal yang terlihat bahaya maupun membahayakan. Transaksi yang dilakukan merupakan jual beli jasa *marketing* untuk memudahkan tujuan perusahaan dengan objek lisensi (Hak Usaha).
2. *Jahalah* (ketidakjelasan), bahwasannya terdapat kejelasan-kejelasan syarat dan ketentuan bagi *marketing* untuk memperoleh *grade*/tingkatan, komisi, maupun bonus yang ditentukan diawal sebelum pekerjaan dimulai.
3. *Zulm* (merugikan salah satu pihak), tidak ada pihak bawah yang dirugikan ketika ada *marketing* yang di 10 (sepuluh) *grade* tertinggi mendapatkan bonus dari hasil jerih payahnya.

Sistem bonus juga harus diberikan secara adil, tidak mendzalimi dan tidak menguntungkan yang diatas, bisnis juga harus terbebas dari beberapa unsur yaitu:

1. *Maisyir* (judi), didalam kinerja ini tidak ada unsur judi yang berlaku sistem untung-untungan atau *spekulasi* seperti yang ada pada sistem judi. Para *marketing* berusaha semaksimal mungkin untuk mencapai target. Jika dia bersungguh-sungguh maka ia berhak mendapatkan hasil sesuai dengan jerih payahnya. Jika

²⁰⁶ Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, h. 313-314.

pekerjaan tersebut tidak dilakukan dengan sungguh-sungguh maka hasilnya pun tidak sesuai dengan target.

2. *Aniaya (zulm)*. Dalam sistem kerja jauh dari yang disebut sebagai dzalim maupun aniaya kepada salah satu pihak. Berbeda dengan sistem MLM konvensional yang menggunakan sistem piramida sehingga berakur bonus kepada pihak yang berada ditahapan (level) tertinggi apabila pihak yang dibawahnya berhasil memperoleh bagian keuntungan sedangkan pihak yang berada dilevel tertinggi tidak melakukan penjualan apapun. Maka hal tersebut bisa dikategorikan sebagai dzalim kepada pihak yang berada dilevel bawah yang berusaha lebih giat. Sedangkan yang terjadi di PT. Veritra Sentosa Internasional ini pihak yang berada di *grade* tertinggi tidak akan mendapatkan bagian keuntungan apabila pihak yang berada di *grade* pemula memperoleh keuntungan, yang ada hanya komisi dan *cashback* dan terhitung hanya kepada 10 (sepuluh) tingkatan di atasnya, sedangkan selebihnya tidak mendapatkan, serta pihak yang berada pada *grade* pemula tidak akan mendapatkan kerugian.
3. *Gharar* (penipuan), tidak terdapat penipuan dalam sistem perusahaan yang diberlakukan dengan transparan dan kesepakatan di awal perjanjian, baik itu kepada mitra maupun kepada calon pembeli.

4. Haram, bisnis yang dilakukan perusahaan ini berupa pendistribusian Lisensi (Hak Usaha) dan produk pembayaran dan penjualan sehingga tidak terdapat hal haram menurut syariah.
5. Riba, perusahaan ini mempunyai sistem yang terkait dengan bank. Setiap transaksi harus lewat perantara bank dengan berbasis syariah. Sehingga dari kejelasan dimuka tersebut akan memperkecil kemungkinan unsur riba yang merupakan tambahan di tengah atau di akhir perjanjian.
6. *Ikhtinaz* atau *ihtikar*, dalam sistemnya perusahaan melakukan kerjasama dengan bermacam-macam produk pembiayaan dan pembayaran, dan juga dengan mengeluarkan produk atas suatu Hak Usaha resmi (lisensi) berupa akses bebas menggunakan suatu aplikasi bernama PayTren kemudian dilakuka pemasaran oleh *marketing* atau mitra usaha bisnis PayTren sehingga tidak ada penimbunan terlebih dahulu kemudian disalurkan ketika harga melambung tinggi.
7. Bathil, diatas telah di uraikan mengenai syarat sah keperantaran di perusahaan ini sehingga tidak bisa dikatakan bathil atau rusak karena tidak memenuhi syarat dan rukun dalam keperantaraan bisnis.

Jika yang terjadi mitra-mitra usaha PayTren selaku *marketing* dalam penjualan tersebut tidak berhasil melakukan

penjualan, maka mereka hanya menerima *cashback* transaksi sebesar yang telah ditentukan perusahaan, dari hasil transaksi yang dilakukan oleh mitra dengan kriteria 10 (sepuluh) tingkat di bawahnya.

Ketika melakukan proses pengumpulan data dari Responden, penulis mengajukan pertanyaan:

“bagaimana jika yang terjadi panjenengan sebagai Leader/Member tidak bisa menjualkan lisensi, apakah masih terdapat komisi dan bonus disitu?”.

Kemudian tanggapan dari Responden terkait tidak aktifnya mitra dalam bisnis paytren sebagai berikut:

“kalo bonus secara pasive gak ada, adanya ujroh ketika kita berhasil mempunyai mitra, kita dapat ujroh dari mitra kita yang aktif kerja, dan jumlahnya pun hanya sedikit, misalnya 100 rp. (seperti upah ketika kita produsen trus dapat hasil dari reseller), sesuai dengan kerja nyata kita. Kalo kita kerja ya kita dapat bonus dan komisi”²⁰⁷

“Apakah itu sistemnya ujroh?”

“jadi sistemnya gini misalkan kita menjualkan produk, trus kita hanya berhasil menjualkan 10, tapi berkat ada mitra dibawah kita, kita jadi bisa menjualkan lebih dari itu, nah kalo seperti itu ada di paytren, dan yang atas itu dapat bonus bukan komisi, itupun Cuma sedikit.”²⁰⁸

Dari beberapa sumber yang berbeda dan dalam waktu yang berbeda pula dapat diambil sebuah kesimpulan bahwasannya perusahaan ini menetapkan suatu sistem pemberian *ujrah* sebagai wujud fleksibilitas suatu keadaan di masyarakat yang tentunya akan

²⁰⁷ Abduhtawwab, *wawancara* (Malang: 12 Desember 2017).

²⁰⁸ Abduhtawwab, *wawancara* (Malang: 12 Desember 2017).

membawa kebaikan pihak yang terkait di dalamnya. Hal semacam inipun menurut islam tidaklah suatu masalah karena hal tersebut dilakukan konfirmasi lebih dahulu sebelum dilakukannya suatu pekerjaan. Untuk kasus semacam ini mengikuti kaidah fiqhiyah yang menyatakan bahwa suatu kebiasaan adat merupakan suatu hukum yang berlaku. Sehingga peraturan yang terjadi di perusahaan tersebut adalah peraturan yang sudah biasa dilakukan di masyarakat pada umumnya dengan menggunakan sistem *grade*. Terkait dengan jumlah *ujrah* yang diterapkan oleh pihak perusahaan pun sesuai dengan kewajaran. Hal inipun sesuai dengan kaidah fiqhiyah yang menyatakan bahwa suatu *ujrah*/kompensasi sesuai dengan tingkat kesulitan.

Jadi, dari pendapat di atas penulis dapat menyimpulkan bahwa di bisnis PayTren ketika kita diam saja, tidak ada penjualan baik Lisensi, maupun produk penjualan dan pembayaran lainnya, maka tidak akan dapat komisi dan bonus secara pasif dari pihak PayTren dan yang ada hanya *ujrah* karena berperan dalam mensekseskan penjualan dan itupun hanya sedikit. Dan akan dapat untung ketika kita kerja nyata (aktif menjualkan lisensi, produk penjualan, produk pembayaran seperti pulsa telepon, dan lain sebagainya). Jadi komisi disini bukan termasuk di dalam *income pasif* yang dilarang di dalam MLM menurut Fatwa DSN MUI Nomor: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung

Berjenjang Syariah. Tetapi ketika kita aktif menjalankan bisnis ini kita akan mendapatkan Komisi, Bonus dan *cashback* seperti yang sudah dijelaskan di penjelasan sebelumnya.

Seperti halnya yang dituturkan Nurul Hamidah selaku *member* bisnis PayTren bahwa :

“saya tidak aktif menjalankan bisnis ini, saya tidak pernah menjualkan pulsa sama sekali, apalagi lisensi, jadi tidak ada komisi yang saya dapatkan. Bahkan saya tidak punya mitra di bawah saya”.

Pembinaan yang dilakukan setiap mitra usaha bisnis PayTren terhadap mitra bawahnya sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan PT. Veritra Sentosa Internasional di dalam PERATURAN DAN KODE ETIK MITRA PT VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL, di dalam BAB XI HAK DAN KEWAJIBAN MITRA Pasal 14 angka 5, bahwa “Mitra wajib melakukan pembinaan dan pengawasan kepada mitra baru yang direkrut dan atau Mitra yang ada dalam komunitasnya sesuai dengan standar *Product & System Knowledge* PT VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL (Treni).²⁰⁹

Dari pengertian di atas kemudian penulis mengajukan pertanyaan kepada beberapa Responden dengan pertanyaan:

“kan kalian sebagai anggota/mitra usaha bisnis paytren, trus apa yang anda lakukan setelah anda mendapatkan mitra usaha baru di bawah anda?”.

²⁰⁹ Yusuf Mansur, *Tren Indonesia Edisis VIII.....* ,h. 52.

Kemudian Responden menuturkan sebagai berikut:

“Saya memberikan dampingan/bimbingan (bisa offline dan online) online lewat wa dsb, offline janji dimana. Kalo Kata direktur paytren (heri prabowo) itu, dia memunculkan aturan “barang siapa seponsor tidak melayani mitranya, jika dilaporkan, dibloking semua aksesnya seketika”. (jadi wajib memberikan bimbingan). Malayani sebatas pengarahan. Tidak bisa memaksa.”²¹⁰

Hal ini sangat berbeda dengan tanggapan Ahmad Najibullah bahwa :

“saya sekarang sudah terputus dari atasan saya, soalnya gimana ya, saya tanya selalu gak ada tanggapan, kalopun ada tanggapan itupun berhari-hari bahkan seminggu baru menanggapi terkadang tidak sama sekali, tapi sering tidaknya”

“Tapi anehnya mitra dibawah saya itu ada 58 mitra yang dimasukkan oleh leader saya tadi, dan itupun tanpa ada pembicaraan apapun, trus bagaimana saya bisa membimbing mereka, saya tidak tau mereka siapa dan siapa, padahal ketentuan dalam paytren itu atasan wajib memberikan bimbingan kepada bawahannya.”

Dari hasil wawancara di atas penulis mengambil kesimpulan bahwa 85,7 % pengguna paytren yang aktif menjalankan bisnis ini, maka dia akan mematuhi aturan demi terjalannya bisnis paytren sesuai yang ditetapkan baik melalui Peraturan yang dibuat oleh PT VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL dan juga sesuai ketentuan Fatwa DSN MUI Nomor: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah di dalam Ketentuan Hukum

²¹⁰ Ahmad Roikhan, wawancara (Malang: 13 Desember 2017).

Nomor 11 bahwa “*Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;*”. Jadi bisnis yang dilakukan pada perusahaan ini sudah sesuai dengan ketentuan yang termuat di dalam Fatwa DSN MUI tersebut. Hal ini diperkuat dengan adanya aturan mengenai Hak dan Kewajiban Mitra yang disebarkan kepada setiap mitra usaha PayTren berupa PERATURAN DAN KODE ETIK MITRA PT VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL. Terkait tidak terlaksananya aturan tersebut bukan termasuk ketidakjelasan di dalam bisnis tersebut, bukan bisnisnya yang bermasalah tetapi individu dari mitra usaha tersebut yang tidak mau melaksanakan ketentuan yang sudah disepakati di dalam kontrak baku dengan melakukan kamufase misi perusahaan yang sudah jelas ditetapkan menjadi bisnis yang kegiatannya hanya melakukan perekrutan dan dianggapnya hasil kerjanya dari hasil mendapatkan mitra yang direkrutnya. Misalkan ketika *downline* di bawahnya mengalami kebingungan kemudian bertanya kepada *upline* di atasnya dan tidak mendapat tanggapan, maka yang salah adalah *upline* itu yang mengabaikan aturan yang sudah secara jelas harus direalisasikan demi terwujudnya bisnis yang diharapkan.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

1. Sistem pemasaran yang digunakan dalam penjualan lisensi pada bisnis PayTren adalah sistem jaringan pemasaran (*network marketing*) atau biasa disebut dengan penjualan berjenjang, karena yang dipraktekkan mitra-mitra bisnis PayTren tersebut adalah dengan menggunakan sistem berjejaring/*multi level marketing* (MLM). Akad yang terkandung di dalam bisnis ini adalah akad *Bai' al-Murabahah*, akad *Wakalah bil Ujrah*, akad *Ju'alah*, dan akad *Ijarah*. Tetapi akad yang banyak dipraktekkan adalah akad *Wakalah bil Ujrah*. PT VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL secara langsung menetapkan komisi dan bonus di awal perjanjian. Dengan mempublikasikan tabel dan bagan serta pedoman melalui mitra yang sudah tergabung dalam komunitas Treni/PayTren. Pada bisnis PayTren ketika kita diam saja,

tidak ada penjualan baik Lisensi, maupun produk penjualan dan pembayaran lainnya, maka tidak akan dapat komisi secara pasif dari pihak PayTren. Dan akan dapat untung ketika kita kerja nyata (aktif menjualkan lisensi, produk penjualan, produk pembayaran seperti pulsa telepon, dan lain sebagainya) yang ada hanya *ujrah* atau dalam bisnis ini biasa disebut *cashback* karena berkat jasa *upline* melakukan kemitraan dengan *downline* maka *upline* berhak atas suatu *ujrah* dari hasil penjualan. Dan itupun hanya sedikit sesuai tingkat kewajaran. Jadi komisi disini bukan termasuk di dalam *income pasif* yang dilarang di dalam MLM menurut Fatwa DSN MUI Nomor: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Tetapi ketika kita aktif menjalankan bisnis ini kita akan mendapatkan Komisi, Bonus dan *cashback* seperti yang sudah dijelaskan di penjelasan sebelumnya.

2. Bagi mitra yang aktif menjualkan lisensi (Hak Usaha) dan juga sistem penjualan dan pembayaran maka akan mendapatkan komisi dan bonus sesuai tingkat kerja nyata (*income aktif*) sebesar ketentuan yang telah ditetapkan oleh PT VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL, sedangkan jika mitra usaha tersebut tidak mau menjalankan usaha tersebut, perusahaan hanya akan memberi *cashback* sebesar Rp 20,- dan Rp 50,- dari kerja aktif *downline* di bawahnya sampai tingkatan ke 10 (sepuluh) keatas. Sistem pemberian bonus dalam bisnis ini yaitu

dengan Bonus Generasi yang bersifat Leadership dan Sponsor. Bonus Generasi (Leadership) diberikan ketika setiap generasi I, II, sampai dengan X di jaringan seorang mitra usaha mendapatkan Bonus Leadership, maka seorang mitra usaha tersebut mendapatkan bonus sebesar Rp 1.000,-. Sedangkan Bonus Generasi (Sponsor) diberikan ketika setiap generasi I, II, sampai dengan X di jaringan seorang mitra usaha mensponsori mitra pebisnis baru. Bisnis yang dilakukan pada perusahaan ini sudah sesuai dengan ketentuan yang dibuat di dalam Fatwa DSN MUI tersebut. Hal ini diperkuat dengan adanya aturan mengenai Hak dan Kewajiban Mitra yang disebarakan kepada setiap mitra usaha PayTren berupa PERATURAN DAN KODE ETIK MITRA PT VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL. Terkait tidak terlaksananya aturan tersebut bukan termasuk ketidakjelasan di dalam bisnis tersebut, bukan bisnisnya yang bermasalah, tetapi individu dari mitra usaha tersebut yang tidak mau melaksanakan ketentuan yang sudah disepakati di dalam kontrak baku.

B. SARAN

Penulis berharap dengan adanya penelitian ini, agar tercapainya hal-hal sebagai berikut:

1. Agar mitra-mitra usaha bisnis PayTren tidak asal melaksanakan penjualan tanpa mengetahui sistem dan akad yang terkandung di dalam bisnis PayTren perlu diadakan pengawasan berkala bagi mitra-mitra yang sudah bergabung oleh pihak PT Veritra Sentosa Internasional. Bagi orang yang tidak bergabung menjadi anggota mitra usaha PayTren tidak memiliki kontroversi terkait status hukum bisnis PayTren ini, karena ketentuan yang ada di dalamnya sudah sesuai dengan apa yang telah ditetapkan Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia melalui Fatwa Nomor : 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Terkait kesalahan dari implikasi dari bisnis ini tergantung dari realisasi dari individu mitra usaha bisnis PayTren tersebut. Baik dalam hal sistem pemasaran maupun akad yang digunakan.
2. Untuk mengembangkan dan kemajuan bisnis PayTren ini, agar setiap mitra yang sudah bergabung menjalankan PERATURAN DAN KODE ETIK sesuai yang ditetapkan pihak perusahaan. Demi tercapainya *muamalah* yang sesuai dengan ketentuan syariat. Untuk lebih meyakinkan kepada masyarakat maka upaya meningkatkan ketrampilan dan pengetahuan bagi para mitra usaha bisnis PayTren juga diperlukan kerjasama dan sinergi yang baik antara PT Veritra

Sentosa Internasional, Otoritas jasa Keuangan (OJK), Perguruan Tinggi, Asosiasi Perbankan Syariah Indonesia (Asbisindo), APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia), Dewan Syariah Nasional Indonesia, Majelis Ulama Indonesia dan Kementerian Keuangan Republik Indonesia (KemenKeu- RI).



DAFTAR PUSTAKA

Kitab dan Peraturan Perundang-Undangan

Al-Qur'an

Fatwa Dewan Syariah MUI: Tentang Akad Wakalah Bil Ujroh pada asuransi syariah dan reasuransi syariah No: 52/DSN MUI/2006.

Wahbah az-Zuhaili. *Fiqh Islam Wa Adillatuhu* jilid 5. Jakarta: Gema Insani. 2011.

Adib Bisri, Moh.. *Terjemah al Faraidul Bahiyyah (Risalah Qawa-id Fiqh)*. Menara Kudus. Kudus: 1977.

Sulaiman Rasjid. *AL-FIQH AL-ISLAMY*. ATTAHIRIYAH: Jakarta. 1954.

BUKU

Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar Bahasa Indonesia edisi keempat*. Jakarta: PT. Gramedia Utama. 2008.

Wardi Muslich, Ahmad. *Fiqh Muamalat*. Jakarta:Amzah. 2013.

Devita, Irma. *Panduan Lengkap Hukum Praktisi Populer Kiat-Kiat Cerdas, Mudah, dan Bijak Memahami Masalah Akad Syariah*. Bandung: PT. Mizan Pustaka. 2011.

Slamet Wiyono, *Cara Mudah Memahami Akuntansi Perbankan Syariah Berdasar PSAK dan PAPSI*.

Nawawi, Ismail. *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer Hukum Perjanjian Ekonomi, Bisnis dan Sosia*. Bogor: Ghalia Indonesia. 2017.

Susanto, Burhanuddin. *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press. 2008.

Ali, Zainuddin. *Hukum Asuransi Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika Offset. 2008.

- Ghofur, Abdul. *Hukum Perjanjian Islam di Indonesia (Konsep Regulasi dan Implementasi)*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press. 2010.
- Khairi, Miftahul. *Ensiklopedi Fiqih Muamalah dalam Pandangan 4 Madzab*. Yogyakarta: Maktabah Al- Hanif. 2009.
- Muhammad. *Kontruksi Mudharabah Dalam Bisnis Syariah*. Yogyakarta: BPFE. 2005.
- Sutedi, Adrian. *Perbankan Syariah Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum.*: Ghalia Indonesia. 2009.
- Daeng, Naja. *Akad Bank Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Yustisis. 2011.
- Syafi'i Antonio, Muhammad. *Bank Syari'ah dalam Teori dan Praktik*. Jakarta: Gema Insani. 2001.
- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2012.
- Djuwaini, Dimyaudin. *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2008.
- Aziz Muhammad Azam, Abdul. *Fiqih Muamalat*. Jakarta: Amzah. 2010.
- Hasan, Ali. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana. 2012.
- Heri Sudarsono. *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*. Yogyakarta: Ekonisia. 2004.
- Hendi suhendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Rajawali Press. 2011.
- Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta:Amzah, 2013), h. 613.
- Yusuf Mansur. *Tren Indonesia Edisi VIII Menuju Era Kegemilangan PAYTREN*. Bandung: PayTren. 2017.
- Salma Barlinti, Yeni. *Kedudukan Fatwa Dewan Syariah Nasional Dalam Sistem Hukum Nasional Di Indonesia*. Jakarta: Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI. 2010.
- Amiruddin dan zainal Azikin. *Pengantar Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: Rajawali Press. 2006.

Johan Nasution, Bahder. *Metode Penelitian Ilmu Hukum*. Bandung: CV Mandar Maju. 2008.

Soekanto, Soerjono. *Pengantar Penelitian Hukum*. Jakarta: UI Press. 1986.

Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Malang: Fakultas Syariah. 2012.

Yusuf Mansur. *SMART BOOK Buku Panduan Offline PAYTREN*. Bandung: Digital team. 2017.

Djuwaini Dimyauudin. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2008.

Heri Sudarsono. *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*. Yogyakarta: Ekonisia. 2004.

WEBSITE

PT.Veritra Sentosa Internasional, “Berbagai Manfaat dan Keuntungan Dalam Satu Genggaman”, <https://www.paytren.co.id/about-us/>, diakses tanggal 3 september 2017.

<https://komunitaspaytren2016.wordpress.com/2017/08/09/sertifikat-halal-paytren-resmi-dari-mui-2017/>, diakses pada tanggal 16 november 2017, pukul 11.31 WIB.

PT.Veritra Sentosa Internasional, “Berbagai Manfaat dan Keuntungan Dalam Satu Genggaman”, <https://www.paytren.co.id/about-us/>, diakses tanggal 3 september 2017.

Laila Fitria “Perbedaan MLM asli dan Palsu”, dalam <http://lailabizmoney.blogspot.com/html>, pada tanggal 5 November 2017.

Wikipedia “Pemasaran Berjenjang”, dalam <http://id.wikipedia.org/wiki/html>, di akses pada tanggal 6 November 2017.

<https://old.treni.co.id/profil-perusahaan/>, diakses pada tanggal 2 desember 2017, pukul 23.28.

SKRIPSI

Silmi, Ibnu Rijal. *ANALISIS SISTEM PEMASARAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS) PADA PT. ARMINAREKA PERDANA JAKARTA*. Universitas Syarif Hidayatulla: Jakarta. 2013.

Ajizah, Nur. *TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP SISTEM BISNIS MULTI LEVEL MARKETING (MLM) PADA PT DUTA NETWORK INDONESIA (Studi Kasus Team Ninja Bangkit Tulungagung)*. IAIN Tulungagung: Tulungagung. 2015.

Sholihati, Ami. *Tinjauan Hukum Islam Tentang Passive Income Pada Multi Level Marketing Syariah Di Pt. K-Link International*. IAIN WALISONGO: Semarang. 2012.





UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Gajayana Nomor 50, Malang, Kode Pos 65144
Website: www.Syariah.uin-rmalang.ac.id Faksimile (0341)559399

BUKTI KONSULTASI

Nama : Mochamad Agus Saifudin
NIM : 14220109
Jurusan : Hukum Bisnis Syariah
Pembimbing : Dr. Fakhruddin, M. HI.
Judul Skripsi : Implementasi Penjualan Lisensi Dengan Sistem *Multi Level Marketing* Pada Bisnis Paytren Menurut Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

No	Tgl/Bln/Thn Konsultasi	Materi Konsultasi	Ttd
1	6-10-2017	Proposal Skripsi	
2	16-10-2017	ACC Proposal Skripsi	
3	30-10-2017	BAB I, BAB II dan BAB III	
4	23-11-2017	Revisi BAB I, BAB II dan BAB III	
5	18-12-2017	BAB IV dan BAB V	
6	08-01-2018	Revisi BAB IV dan BAB V	
7	09-01-2018	Abstrak	
8	09-01-2018	ACC BAB I, II, III, IV dan V	
9	16-01-2018	Pemantapan Skripsi	
10	23-01-2018	ACC Keseluruhan	

Mengetahui,

Ketua Jurusan Hukum Bisnis
Syariah



Dr. Fakhruddin, M. HI.

NIP. 19740819 200003 1 002

**SURAT PERNYATAAN BERSEDIA MENJADI RESPONDEN
PENELITIAN**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini, menyatakan bersedia untuk turut berpartisipasi menjadi responden penelitian yang dilakukan oleh Mahasiswa Fakultas Syariah Jurusan Hukum Bisnis Syariah, Progam Sarjana Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, yaitu:

Nama : Mochamad Agus Saifudin

NIM : 14220109

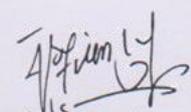
Judul : **Implementasi Penjualan Lisensi Dengan Sistem *Multi Level Marketing* Pada Bisnis Paytren Dalam Perspektif Putusan Dewan Syariah Nasional No. 75/ DSN MUI/ VII/2009**

Saya telah menerima penjelasan dari peneliti terkait dengan segala sesuatu mengenai penelitian ini. Saya mengerti bahwa informasi yang saya berikan akan dijaga kerahasiaannya oleh peneliti. Selain itu, jawaban yang saya berikan ini, adalah jawaban sebenarnya sesuai dengan apa yang diketahui tanpa ada paksaan dari pihak lain.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 19 - 12 - 2017

Responden


(..Asminta Sari.....)

**SURAT PERNYATAAN BERSEDIA MENJADI RESPONDEN
PENELITIAN**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini, menyatakan bersedia untuk turut berpartisipasi menjadi responden penelitian yang dilakukan oleh Mahasiswa Fakultas Syariah Jurusan Hukum Bisnis Syariah, Progam Sarjana Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, yaitu:

Nama : Mochamad Agus Saifudin

NIM : 14220109

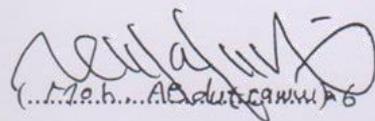
Judul : **Implementasi Penjualan Lisensi Dengan Sistem *Multi Level Marketing* Pada Bisnis Paytren Dalam Perspektif Putusan Dewan Syariah Nasional No. 75/ DSN MUI/ VII/2009**

Saya telah menerima penjelasan dari peneliti terkait dengan segala sesuatu mengenai penelitian ini. Saya mengerti bahwa informasi yang saya berikan akan dijaga kerahasiaannya oleh peneliti. Selain itu, jawaban yang saya berikan ini, adalah jawaban sebenarnya sesuai dengan apa yang diketahui tanpa ada paksaan dari pihak lain.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 12 - 12 - 2017

Responden


(.....) Mochamad Agus Saifudin

**SURAT PERNYATAAN BERSEDIA MENJADI RESPONDEN
PENELITIAN**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini, menyatakan bersedia untuk turut berpartisipasi menjadi responden penelitian yang dilakukan oleh Mahasiswa Fakultas Syariah Jurusan Hukum Bisnis Syariah, Progam Sarjana Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, yaitu:

Nama : Mochamad Agus Saifudin

NIM : 14220109

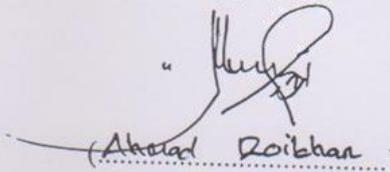
Judul : **Implementasi Penjualan Lisensi Dengan Sistem *Multi Level Marketing* Pada Bisnis Paytren Dalam Perspektif Putusan Dewan Syariah Nasional No. 75/ DSN MUI/ VII/2009**

Saya telah menerima penjelasan dari peneliti terkait dengan segala sesuatu mengenai penelitian ini. Saya mengerti bahwa informasi yang saya berikan akan dijaga kerahasiaannya oleh peneliti. Selain itu, jawaban yang saya berikan ini, adalah jawaban sebenarnya sesuai dengan apa yang diketahui tanpa ada paksaan dari pihak lain.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 13-12-2017

Responden


(Akbar Roikhan)

**SURAT PERNYATAAN BERSEDIA MENJADI RESPONDEN
PENELITIAN**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini, menyatakan bersedia untuk turut berpartisipasi menjadi responden penelitian yang dilakukan oleh Mahasiswa Fakultas Syariah Jurusan Hukum Bisnis Syariah, Progam Sarjana Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, yaitu:

Nama : Mochamad Agus Saifudin

NIM : 14220109

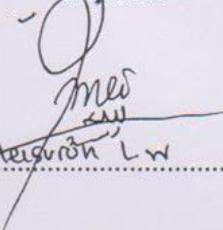
Judul : **Implementasi Penjualan Lisensi Dengan Sistem *Multi Level Marketing* Pada Bisnis Paytren Dalam Perspektif Putusan Dewan Syariah Nasional No. 75/ DSN MUI/ VII/2009**

Saya telah menerima penjelasan dari peneliti terkait dengan segala sesuatu mengenai penelitian ini. Saya mengerti bahwa informasi yang saya berikan akan dijaga kerahasiaannya oleh peneliti. Selain itu, jawaban yang saya berikan ini, adalah jawaban sebenarnya sesuai dengan apa yang diketahui tanpa ada paksaan dari pihak lain.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 12-12-2017

Responden


(Mochamad Agus Saifudin Lw)

**SURAT PERNYATAAN BERSEDIA MENJADI RESPONDEN
PENELITIAN**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini, menyatakan bersedia untuk turut berpartisipasi menjadi responden penelitian yang dilakukan oleh Mahasiswa Fakultas Syariah Jurusan Hukum Bisnis Syariah, Progam Sarjana Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, yaitu:

Nama : Mochamad Agus Saifudin

NIM : 14220109

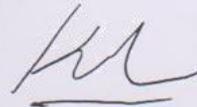
Judul : **Implementasi Penjualan Lisensi Dengan Sistem *Multi Level Marketing* Pada Bisnis Paytren Dalam Perspektif Putusan Dewan Syariah Nasional No. 75/ DSN MUI/ VII/2009**

Saya telah menerima penjelasan dari peneliti terkait dengan segala sesuatu mengenai penelitian ini. Saya mengerti bahwa informasi yang saya berikan akan dijaga kerahasiaannya oleh peneliti. Selain itu, jawaban yang saya berikan ini, adalah jawaban sebenarnya sesuai dengan apa yang diketahui tanpa ada paksaan dari pihak lain.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 18 - 12 - 2017

Responden



(Kamaludin Zuhrri.....)

**SURAT PERNYATAAN BERSEDIA MENJADI RESPONDEN
PENELITIAN**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini, menyatakan bersedia untuk turut berpartisipasi menjadi responden penelitian yang dilakukan oleh Mahasiswa Fakultas Syariah Jurusan Hukum Bisnis Syariah, Progam Sarjana Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, yaitu:

Nama : Mochamad Agus Saifudin

NIM : 14220109

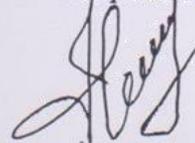
Judul : **Implementasi Penjualan Lisensi Dengan Sistem *Multi Level Marketing* Pada Bisnis Paytren Dalam Perspektif Putusan Dewan Syariah Nasional No. 75/ DSN MUI/ VII/2009**

Saya telah menerima penjelasan dari peneliti terkait dengan segala sesuatu mengenai penelitian ini. Saya mengerti bahwa informasi yang saya berikan akan dijaga kerahasiaannya oleh peneliti. Selain itu, jawaban yang saya berikan ini, adalah jawaban sebenarnya sesuai dengan apa yang diketahui tanpa ada paksaan dari pihak lain.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 18-12-2017

Responden



(Ahmad...Maji bu. laka...)

**Implementasi Penjualan Lisensi Dengan Sistem *Multi Level Marketing* Pada
Bisnis Paytren Menurut Dewan Syariah Nasional No. 75/ DSN MUI/ VII/2009
Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah**

Instrumen Wawancara

1. Bagaimana sistem pemasaran produk lisensi pada bisnis PayTren?
2. Akad atau perjanjian apa saja yang digunakan (antara PT. Veritra Sentosa kepada *Leader PayTren* / antara *Leader PayTren* kepada *Member PayTren*)?
3. Apakah penetapan komisi dan bonus dilakukan kesepakatan di awal perjanjian atau sesuai hasil yang didapat?
4. Bagaimana jika yang terjadi *Leader/ Member* tidak berhasil menjualkan lisensi? Apakah terdapat komisi atau bonus?
5. Bagaimana jumlah prosentase pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya?
6. Bagaimana sistem pemberian komisi atau bonus kepada *Leader/ Member*?
7. Apakah yang dilakukan *Leader/ Member* setelah melakukan *Member get member* (strategi perekrutan keanggotaan baru PLB) dan mendapatkan anggota/mitra baru PLB?



Sertifikat halal bisnis PT. VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL (Paytren) oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia



مجلس العلماء الأندلسي

DEWAN SYARIAH NASIONAL MUI

National Sharia Board - Indonesian Council of Ulama

Sekretariat : Gedung MUI Lt.3 Jl. Proklamasi No. 51 Menteng -
Jakarta 10320 Telp. (021) 392 4667 Fax: (021) 391 8917

FATWA

DEWAN SYARIAH NASIONAL

No : 75/DSN MUI/VII/2009

Tentang

PEDOMAN

PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH

(PLBS)

التسويق الشبكي الإسلامي

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) setelah:

Menimbang : a. bahwa metode penjualan barang dan produk jasa dengan menggunakan jejaring pemasaran (network marketing)

atau pola penjualan berjenjang termasuk di dalamnya Multi Level Marketing (MLM) telah dipraktikkan oleh masyarakat;

- b. bahwa praktik penjualan barang dan produk jasa seperti ter-sebut pada butir a telah berkembang sedemikian rupa dengan inovasi dan pola yang beragam, namun belum dapat dipastikan kesesuaiannya dengan prinsip syariah;
- c. bahwa praktik penjualan barang dan produk jasa seperti ter-sebut pada butir a dapat berpotensi merugikan masyarakat dan mengandung hal-hal yang diharamkan;
- d. bahwa agar mendapatkan pedoman syariah yang jelas mengenai praktik penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS), DSN-MUI perlu menetapkan Fatwa tentang Pedoman PLBS.

Mengingat : 1. Firman Allah s.w.t., antara lain:

- a. QS. al-Nisa' [4]: 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ...

“Hai orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku sukarela di antaramu...”

b. QS. al-Ma'idah [5]: 1:

... يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ...

“Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu...”

c. QS. al-Ma'idah [5]: 2:

... وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى ...

“...dan tolong menolonglah kalian dalam (mengerjakan) kebajikan...”

d. QS. al-Muthaffifiin [8]: 1-3

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ

“Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang, (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi.”

e. QS. al-Baqarah [2]: 198:

... لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ ...

“...Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia dari Tuhanmu...”

f. QS. al-Baqarah [2]: 275

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...

“... Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”

g. QS. al-Baqarah [2]: 279

... لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

“... Kamu tidak boleh menzalimi orang lain dan tidak boleh dizalimi orang lain.”

h. QS. al-Ma`idah [5]: 90

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ
مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ.

“Hai orang yang beriman! Sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, dan mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan keji, perbuatan setan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan.”

2. Hadis Nabi s.a.w.; antara lain:

a. Hadis Nabi:

...المسلمون على شروطهم إلا شرطا حرم حلا لا أو أحل
حراما (رواه الترمذي عن عمرو بن عوف).

“...Kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram,” (HR Tirmidzi dari ‘Amr bin ‘Auf).

b. Hadis Nabi:

لا ضرر ولا ضرار (رواه ابن ماجه والدار قطني وغيرهما عن أبي سعيد الخدري)

“Tidak boleh membahayakan diri sendiri maupun orang lain,” (HR. Ibnu Majah, Daraquthni, dan yang lain dari Abu Sa’id al-Khudri).

c. Hadis Qudsi riwayat Abu Dawud dari Abu Hurairah, Rasulullah s.a.w. berkata:

إن الله تعالى يقول : أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه فإذا خان أحدهما صاحبه خرجت من بينهما (رواه ابو داود عن أبي هريرة)

“Allah s.w.t. berfirman: `Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersyarikat selama satu pihak tidak mengkhianati pihak yang lain. Jika salah satu pihak telah berkhianat, Aku keluar dari mereka,” (HR Abu Dawud, yang dishahihkan oleh al Hakim, dari Abu Hurairah).

d. Hadis Nabi :

نهى رسول الله ﷺ عن بيع الحصة, وعن بيع الغرر (رواه الخمسة عن أبي هريرة)

Nabi s.a.w. melarang jual beli dengan cara melempar batu dan jual beli gharar, (HR. Khomsah dari Abu Hurairah).

e. Hadis Nabi :

من غشنا فليس منا (رواه مسلم عن أبي هريرة)

“Barang siapa menipu kami, maka ia tidak termasuk golongan kami.” (Hadis Nabi riwayat Imam Muslim dari Abu Hurairah)

f. Hadis Nabi :

نهى رسول الله ﷺ عن ثمن الكلب ومهر البعي والحلوان الكاهن (متفق عليه)

“Nabi s.a.w. melarang (penggunaan) uang dari penjualan anjing, uang hasil pelacuran dan uang yang diberikan kepada paranormal,x (Muttafaq ‘alaih).

g. Hadis Nabi :

إن الله ورسوله حرم بيع الخمر والميتة والخنزير والأصنام, فقيل : يا رسول الله أرأيت شحوم الميتة فإنها يطلى بها السفن ويدهن بها الجلود ويستصبح بها الناس؟ فقال لا, هو حرام. ثم قال رسول الله ﷺ عند ذلك: قاتل الله اليهود, إن الله لما حرم شحومها جمלוه ثم باعوه فأكلوا ثمنه (متفق عليه)

“Sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya mengharamkan jual beli khamar, bangkai, babi dan patung-patung. Rasulullah ditanya, ‘Wahai Rasulullah, tahukah Anda tentang lemak bangkai, ia dipakai untuk mengecat kapal-kapal, untuk meminyaki kulit-kulit dan dipakai untuk penerangan (lampu) oleh banyak orang?’ Nabi

SAW. menjawab, 'Tidak ! Ia adalah haram.'
Nabi SAW. kemudian berkata lagi, 'Allah memerangi orang-orang Yahudi karena ketika Allah mengharamkan lemak bangkai kepada mereka, mereka mencairkannya dan menjualnya, kemudian mereka memakai hasil penjualannya, ' (Muttafaq 'alaihi).

h. Hadis Nabi :

لعن الله الراشي والمرثشي (رواه أحمد والترمذي)

"Allah melaknat pemberi dan penerima risywah," (HR. Ahmad dan al-Tirmidzi)

3. Kaidah Fikih:

a. Kaidah Fikih:

أَلْأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

"Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkan"

b. Kaidah Fikih:

أَلْأَجْرُ عَلَى قَدْرِ الْمَشَقَّةِ

"Ujrah/kompensasi sesuai dengan tingkat kesulitan (kerja)"

Memperhatikan :

1. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 73/MPP/Kep/3/2000 tanggal 20

Maret 2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang;

2. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 289/MPP/Kep/10/2001 BAB VIII Pasal 22 tentang Ijin Usaha Penjualan Berjenjang;
3. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 36/M-DAG/PER/9/2007 tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan;
4. Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tanggal 21 Agustus 2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.

MEMUTUSKAN

**MENETAPKAN : FATWA TENTANG PEDOMAN
PENJUALAN LANGSUNG
BERJENJANG SYARIAH**

Pertama : Ketentuan Umum

1. Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.
2. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki,

- diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
3. Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
 4. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.
 5. Konsumen adalah pihak pengguna barang dan atau jasa, dan tidak bermaksud untuk memperdagangkannya.
 6. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.
 7. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
 8. Ighra' adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
 9. Money Game adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran Mitra Usaha yang baru/bergabung

kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.

10. Excessive mark-up adalah batas margin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.
11. Member get member adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
12. Mitra usaha/stockist adalah pengecer/retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.

Kedua : Ketentuan Hukum

Praktik PLBS wajib memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

1. Ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa;
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur gharar, maysir, riba, dharar, dzulm, maksiat;
4. Tidak ada harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;
5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada

prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;

6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;
7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;
8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra*’.
9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain;
11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;
12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

Ketiga : Ketentuan Akad

Akad-akad yang dapat digunakan dalam PLBS adalah:

1. Akad Bai’/Murabahah merujuk kepada substansi Fatwa No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah; Fatwa No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam Murabahah;

2. Akad Wakalah bil Ujah merujuk kepada substansi Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang Wakalah bil Ujah pada Asuransi dan Reasuransi Syariah;
3. Akad Ju'alah merujuk kepada substansi Fatwa No. 62/DSN MUI/XII/2007 tentang Akad Ju'alah;
4. Akad Ijarah merujuk kepada substansi Fatwa No. 9/DSN MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Ijarah.
5. Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikeluarkan fatwa oleh DSN-MUI.

Keempat : Ketentuan Penutup

1. Jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku dan sesuai prinsip syariah.
2. Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Jakarta

Pada tanggal : 3 Sya'ban 1430 H
25 Juli 2009 M

DEWAN SYARIAH NASIONAL

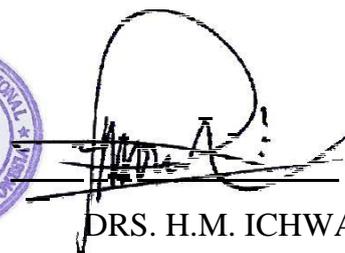
MAJELIS ULAMA INDONESIA

Ketua,



DR. K.H. M.A. SAHAL MAHFUDH

Sekretaris,

DRS. H.M. ICHWAN SAM



Wawancara dengan Ahmad Roikhan selaku *Leader* Bisnis Paytren Kabupaten dan Kota Malang



Wawancara dengan Kamaluddin Zuhri selaku *Leader* Bisnis Paytren Kabupaten Malang



Wawancara dengan Ahmad Najibullah selaku *Member* Bisnis Paytren Kota Malang



Wawancara dengan Meysuroh selaku *Member* Bisnis Paytren Kota Malang



Wawancara dengan Asmintasari selaku *Member* Bisnis Paytren Kota Malang



Wawancara dengan Abduhtawwab selaku *Member* Bisnis Paytren Kota Malang

CURRICULUM VITAE



IDENTITAS DIRI

Nama Lengkap : Mochamad Agus Saifudin
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Tempat dan Tanggal Lahir : Kediri, 17 Agustus 1995
Agama : Islam
Perguruan Tinggi : Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
Fakultas/Jurusan : Syari'ah/ Hukum Bisnis Syariah
Alamat Rumah : Ds. Banjarsari Kec. Ngantru Kab. Tulungagung
Telepon : 085856469131
Email : agussaifudin3@gmail.com

RIWAYAT PENDIDIKAN FORMAL

No	Tahun Lulus	Jenjang	Pendidikan	Jurusan
1	2002	TK	TK Dharma Wanita Banjarsari 1	-
2	2008	SD	SDN Banjarsari 1	-
3	2011	SMP	MTS PSM Jeli, Karangrejo	-

4	2014	SMA	SMKN 3 Boyolangu Tulungagung	Teknik Pemesinan (IPA)
5	2018	S-1	Fakultas Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang	Hukum Bisnis Syariah (Syariah)

PENGALAMAN ORGANISASI

No	Tahun	Organisasi	Posisi
1	2014-2015	JDFI (Jam'iyah Dakwah wal Fan Islamiyah)	Anggota Bagian Kaligrafi
2	2015-2018	Sunan Bonang Pondok Pesantren Miftahul Huda, Malang	Koordinator Bidang Kebersihan dan Keislaman