

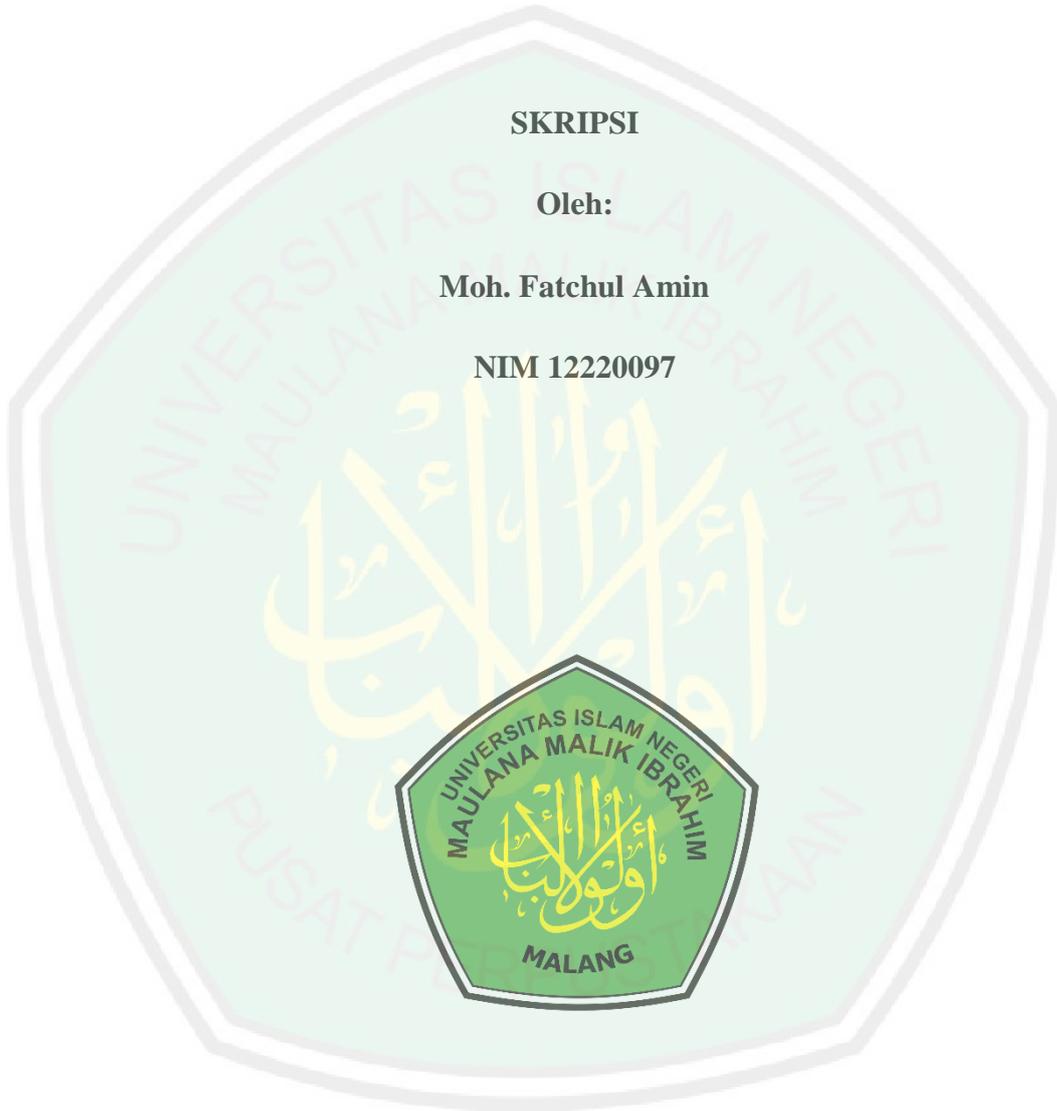
**PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH
APLIKASI PAYTREN PERSPEKTIF
MAJELIS ULAMA INDONESIA (MUI) KOTA MALANG**

SKRIPSI

Oleh:

Moh. Fatchul Amin

NIM 12220097



JURUSAN HUKUM BISNIS SYARIAH

FAKULTAS SYARIAH

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG**

2019

**PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH
APLIKASI PAYTREN PERSPEKTIF
MAJELIS ULAMA INDONESIA (MUI) KOTA MALANG**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh Gelar
Strata Satu Sarjana Hukum (S.H)**

Oleh:

Moh. Fatchul Amin

NIM: 12220097



JURUSAN HUKUM BISNIS SYARIAH

FAKULTAS SYARIAH

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG**

2019

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Demi Allah,

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

**PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH APLIKASI
PAYTREN PERSPEKTIF MAJELIS ULAMA INDONESIA (MUI) KOTA
MALANG**

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

Malang, 28 Mei 2019

Penulis



Moh. Fatchul Amin
NIM. 12220097

HALAMAN PERSETUJUAN

Setelah membaca dan mengkoreksi skripsi saudara Moh. Fatchul Amin NIM
12220097 Jurusan Hukum Bisnis Syariah Universitas Islam Maulana Malik
Ibrahim Malang dengan judul:

**PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH APLIKASI
PAYTREN PERSPEKTIF MAJELIS ULAMA INDONESIA (MUI) KOTA
MALANG**

Maka pembimbing menyatakan bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat
ilmiah untuk diajukan dan diuji pada Majelis Dewan Penguji,

Mengetahui
Ketua Jurusan
Hukum Bisnis Syariah

Malang, 28 Mei 2019
Dosen Pembimbing



Dr. Fakhruddin, M. HI
NIP. 19740819200003 1 002

Prof. Dr. H. Mohamad Nur Yasin, S.H., M. Ag
NIP. 19680906 200003 1 001



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS SYARIAH

Terakreditasi "A" SK BAN-PT Depdiknas Nomor : 157/BAN-PT/Ak-XVI/S/II/2013 (Al Ahwal Al Syakhshiyah)
Terakreditasi "B" SK BAN-PT Nomor : 021/BAN-PT/Ak-XIV/S1/III/2011 (Hukum Bisnis Syariah)
Jl. Gajayana 50 Malang 65144 Telepon (0341) 559399, Faksimile (0341) 559399
Website: <http://syariah.uin-malang.ac.id/>

BUKTI KONSULTASI

Nama : Moh. Fatchul Amin
Nim : 12220097
Jurusan : Hukum Bisnis Syariah
Dosen Pembimbing : Prof. Dr. H. Mohamad Nur Yasin. S.H, M.Ag
Judul Skripsi : Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Aplikasi PayTren
Perspektif Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Malang

No	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	Paraf
1.	Rabu, 5 September 2018	Proposal Skripsi	
2.	Kamis, 18 Oktober 2018	Acc Proposal Skripsi	
3.	Kamis, 4 April 2019	Bab I, II, III	
4.	Senin, 8 April 2019	Revisi Bab I, II, III	
5.	Senin, 8 April 2019	Bab IV dan V	
6.	Kamis, 2 Mei 2019	Revisi Bab IV dan V	
7.	Kamis, 9 Mei 2019	Abstrak	
8.	Selasa, 14 Mei 2019	Revisi Abstrak	
9.	Rabu, 15 Mei 2019	Pemantapan Skripsi	
10.	Kamis, 16 Mei 2019	Acc, Bab I, II, III, IV dan V	

Malang, 28 Mei 2019
Mengetahui
a.n. Dekan
Ketua Jurusan Hukum Bisnis Syariah

Dr. Fakhruddin, M. HI
NIP. 19740819200003 1 002

PENGESAHAN SKRIPSI

Dewan Penguji Skripsi saudara Moh. Fatchul Amin, NIM 12220097, mahasiswa Jurusan Hukum Bisnis Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH APLIKASI PAYTREN PERSPEKTIF MAJELIS ULAMA INDONESIA (MUI) KOTA MALANG

Telah dinyatakan lulus

Dewan Penguji

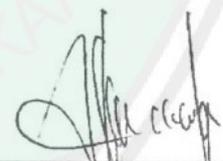
1. H. Khoirul Anam, Lc.,MH
NIP 19680715 2000031001


Ketua

2. Prof. Dr. H. Mohamad Nur Yasin, SH., M.Ag
NIP 19691024 1995031001


Sekertaris

3. H. Ali Hamdan, Lc., MA., Ph.D
NIP 19760101 2011011004


Penguji Utama

Malang, 2³ Mei 2019
Dekan,



Dr. H. Saifullah, SH, M. Hum
NIP. 19651205200003 1 001

Motto

Yakinlah ada sesuatu yang akan menantimu selepas banyak kesabaran yg kau jalani yg akan membuatmu terpana hingga kau lupa pedihnya rasa sakit. (Imam Ali Ibn Abi Thalib)



KATA PENGANTAR

Alhamd li Allâhi Rabb al-‘Âlamîn, lâ Hawl walâ Quwwata illâ bi Allâh al-‘âliyy al-‘âdhîm, dengan hanya rahmat-Mu serta hidayah-Nya sehingga penelitian yang berjudul “PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH APLIKASI PAYTREN PERSPEKTIF MAJELIS ULAMA INDONESIA (MUI) KOTA MALANG” dapat terselesaikan dengan baik dan lancar. Shalawat serta salam kita haturkan kepada baginda nabi kita, Nabi besar Muhammad SAW beserta keluarga dan para sahabatnya.

Adapun penyusunan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Hukum (SH), Program Studi Hukum Bisnis Syariah (HBS) Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

Penulis menyampaikan banyak terimakasih kepada berbagai pihak yang telah membantu dalam proses terselesaikannya skripsi ini. Dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan ucapan terimakasih 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. Prof. Dr. H. Mohamad Nur Yasin, S.H., M.Ag, Selaku Pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing sehingga penelitian ini dapat terselesaikan.
5. Dr. H. Abbas Arfan, Lc., MH, Selaku Dosen Wali yang telah membimbing selama menempuh kuliah di Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang,
6. Segenap dosen Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang,
7. Segenap Staff Akademik/ Staf Tata Usaha kantor jurusan Hukum Bisnis Syariah, Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
8. Kedua orang tua tercinta, Abah Shoiman (Alm), dan Emak Umi Salamah.
9. Kakak dan Kakak Ipar, Moh. Syaiful Anam dan Kemala Hasanah yang telah memberikan motivasi dan bantuan dalam penyelesaian penelitian ini.
10. Teman – teman dan sahabat perkuliahan yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, terimakasih atas bantuan yang diberikan.

Penulis menyadari sepenuhnya skripsi ini jauh dari kata sempurna, dikarenakan keterbatasan ilmu pengetahuan yang penulis miliki. Semoga apa yang telah penulis peroleh selama kuliah di Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang ini, bisa bermanfaat. Akhir kata semoga skripsi

ini dapat memberikan manfaat walaupun sedikit bagi para pihak yang membacanya.

Malang, 2⁰ Mei 2019
Penulis,



Moh. Fatchul Amin
NIM. 12220097



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 berstandart 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	ط	= th
ب	= b	ت	= t
ض	= dl	ث	= ts

ج = j	ع = ‘(koma menghadapkeatas)
ح = h	غ = gh
خ = kh	ف = f
د = d	ق = q
ذ = dz	ك = k
ر = r	ل = l
ز = z	م = m
س = s	ن = n
ش = sy	و = w
ص = sh	ه = h
ظ = dh	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 lambing “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	misalnya	قال	menjadi	qâla
Vokal (i) panjang =	î	misalnya	قيل	menjadi	qîla
Vokal (u) panjang =	û	misalnya	دون	menjadi	dûna

Khusus untuk bacaan ya' nisbat, maka tidak boleh digantikan dengan "I", melainkan tetap ditulis dengan "iy" agar dapat menggambarkan ya' nisbat diakhirnya. Begitu juga dengan suara diftong, wawu dan ya' setelah fathah ditulis dengan "aw" dan "ay". Perhatikan contoh berikut:

Diftong (aw) = و misal nya قول menjadi qawlun

Diftong (ay) = ي misal nya خير menjadi khayrun

D. Ta' marbûthah (ة)

Ta' marbûthah ditranslasikan dengan "t" jika berada di tengah kalimat, tetapi apabila ta' marbûthah tersebut berada di akhir kalimat, maka ditranslasikan dengan menggunakan "h" misal nya الرسالة للمدرسة menjadi *al-risalat li al-mudarrisah*, atau apabila berada di tengah – tengah kalimat yang terdiri dari susunan *mudhaf* dan *mudhaf ilayh*, maka ditranslasikan dengan menggunakan t yang disambungkan dengan kalimat berikutnya, misal nya في رحمة 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 sekaalipun 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

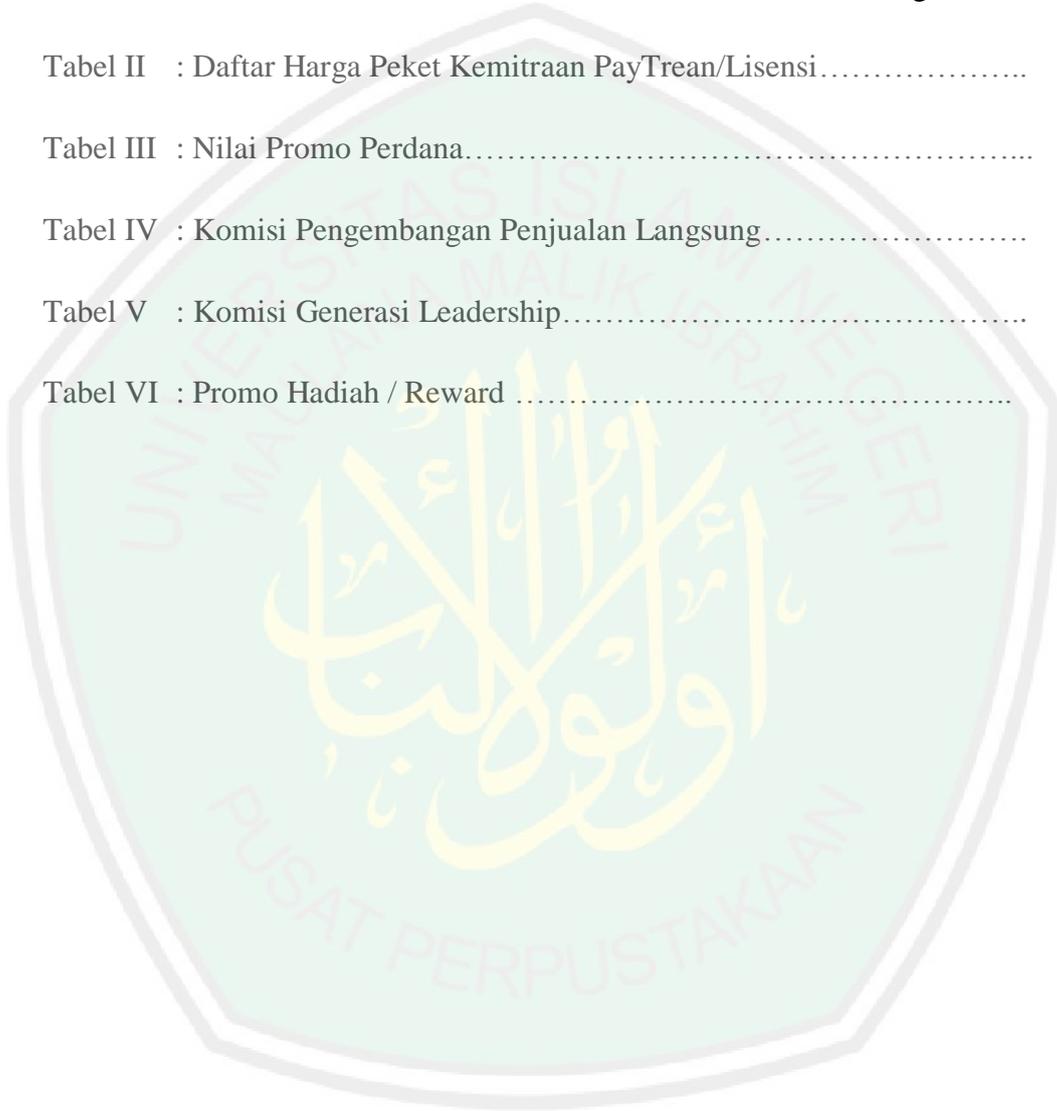
HALAMAN SAMBUTAN	i
HALAMAN JUDUL	ii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
BUKTI KONSULTASI	v
HALAMAN PENGESAHAN	vi
MOTTO	vii
KATA PENGANTAR	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI	xi
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR BAGAN	xix
DAFTAR LAMPIRAN	xx
ABSKRAK	xxi
ABSTRACT	xxii
ملخص البحث	xxiii
BAB I: PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6

C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	7
E. Definisi Operasional	7
F. Sistematika Pembahasan	8
 BAB II: TINJAUAN PUSTAKA	 10
A. Penelitian Terdahulu	10
B. Kajian Pustaka	16
1. Penjualan Langsung Berjenjang/ <i>Multilevel Marketing</i>	16
2. Konsep Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)	18
3. Kriteria <i>Multilevel Marketing</i> Syariah	21
4. Prinsip dan Orientasi <i>Multilevel Marketing</i> Syariah	25
5. Perbedaan <i>Multilevel Marketing</i> Syariah dan Konvensional	28
6. Fatwa Majelis Ulama Indonesia mengenai <i>Multilevel Marketing</i> ...	29
 BAB III: METODE PENELITIAN	 44
A. Jenis Penelitian	44
B. Pendekatan Penelitian	44
C. Lokasi Penelitian	45
D. Sumber Data dan Jenis Data	45
E. Metode Pengumpulan Data	46
F. Metode Pengolahan Data	48
G. Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data	49

BAB IV: PAPARAN DAN ANALISIS DATA	53
A. Bisnis <i>Multilevel Marketing</i> Syariah Paytren	53
1. Profil Bisnis PayTren	53
2. <i>Marketing plan</i> PayTren	58
B. Pandangan Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Malang terhadap bisnis <i>Multilevel Marketing</i> Syariah Paytren.	66
C. Bisnis <i>Multilevel Marketing</i> Paytren ditinjau dari Fatwa DSN- MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009	70
D. Pandangan Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Malang terhadap Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah PayTren.....	74
BAB V: PENUTUP	78
A. Kesimpulan	78
B. Saran	80
DAFTAR PUSTAKA	81
Lampiran	84

DAFTAR TABEL

Tabel I : Persamaan Penelitian Terdahulu dan Penelitian Sekarang.....	15
Tabel II : Daftar Harga Paket Kemitraan PayTreon/Lisensi.....	59
Tabel III : Nilai Promo Perdana.....	59
Tabel IV : Komisi Pengembangan Penjualan Langsung.....	62
Tabel V : Komisi Generasi Leadership.....	62
Tabel VI : Promo Hadiah / Reward	64



DAFTAR BAGAN

Bagan I	: Komisi Penjualan Langsung.....	60
Bagan II	: Komisi Leadership.....	61
Bagan III	: Cashback Transaksi.....	63



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I	: Surat Pra-Penelitian	84
Lampiran II	: Surat Izin Melakukan Observasi	85
Lampiran III	: Surat Keterangan telah melakukan observasi.....	86
Lampiran IV	: Struktur Organisasi Dewan Pimpinan MUI Kota Malang	87
Lampiran V	: Dokumentasi	89
Lampiran VI	: Daftar Pertanyaan /Interview	90
Lampiran VII	: Daftar Riwayat Hidup	91

ABSTRAK

Moh. Fatchul Amin 1220097, *Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Aplikasi Paytren Perspektif Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Malang*. Skripsi. Jurusan Hukum Bisnis Syariah, Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, Pembimbing: Prof. Dr. H. Mohamad Nur Yasin, S.H., M.Ag,

Kata Kunci: Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, PayTren, MUI Kota Malang

Saat ini perkembangan kegiatan ekonomi dan bisnis mengalami pertumbuhan khususnya dibidang penjualan dan pemasaran. Salah satu sistem pemasaran yang berkembang adalah sistem *Multilevel Marketing*. Kontroversi yang sering muncul dalam bisnis ini adalah dugaan sistem *Money Game* sehingga menimbulkan pertanyaan apakah bisnis dengan sistem *Multilevel Marketing* ini sudah sesuai dengan hukum syariah. Perkembangan bisnis ini melahirkan pula *Multilevel Marketing* berbasis syariah salah satunya adalah PayTren produk dari PT. Veritra Sentosa Internasional. PayTren menawarkan peluang bisnis untuk para mitranya dengan cara membantu perusahaan untuk memasarkan lisensi dengan sistem *Multilevel Marketing*.

Dalam penelitian ini terdapat rumusan masalah sebagai berikut. Pertama Bagaimana sistem operasional bisnis *Multilevel Marketing* PayTren?. Kedua, Bagaimana pandangan Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Malang terhadap sistem *Multilevel Marketing* PayTren.

Penelitian ini termasuk penelitian hukum empiris atau penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif. Data primer diperoleh dari hasil wawancara. Data sekunder dari Fatwa DSN-MUI dan literatur yang berhubungan. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan analisa deskriptif dengan memfokuskan terhadap pendapat Majelis Ulama Indonesia terhadap bisnis *Multi Level Marketing* Paytren

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa PayTren menjalankan bisnis dengan sistem *Multilevel Marketing* dengan memberikan komisi kepada mitranya yang berhasil memasarkan lisensi bisnis PayTren. Menurut MUI Kota Malang PayTren telah mendapat sertifikat syariah dari MUI pusat maka para ulama MUI mengikuti keputusan tersebut. MUI Kota Malang berpandangan bahwa selama PayTren tidak melanggar ketentuan yang ada dalam fatwa maka tidak masalah

ABSTRACT

Moh. Fatchul Amin 1220097, 2019, *Sharia Tiered Direct Selling of Paytren Application in the Perspective of Indonesian Ulama Council (MUI), Malang city*. Skripsi. Sharia Business Law, Maulana Malik Ibrahim State Islamic University of Malang, Advisor: Prof. Dr. H. Mohamad Nur Yasin, S.H., M.Ag

Keywords: Sharia Tiered Direct Selling, PayTren, MUI Malang City

Nowadays, the economic activities and businesses have been developing, especially, in the fields of selling and marketing. One of the developing marketing systems is a *Multilevel Marketing* system. The controversy that often arises in this business is the alleged *Money Game* system so that raises the question of whether the business with the *Multilevel Marketing* system is in accordance with sharia law. This business progress also brings up sharia-based multilevel marketing. One of them is PayTren Product of PT. International Veritra Sentosa. PayTren offers business opportunity for their partners through assisting the company to market the license in *Multilevel Marketing*.

In this study, there are some research questions as follows. First, How is the operational system in PayTren *Multilevel Marketing* business?. Second, How is the view of Indonesian Ulama Council Malang towards PayTren *Multilevel Marketing* business?

This study constitutes empiric law research or field research with qualitative approach. The premier data are acquired from interview result. The secondary data are resulted from DSN-MUI *fatwa* (instructions) and the related literature. In this study, the authors used descriptive analysis by focusing on the opinions of the Indonesian Ulama Council against PayTren's *Multilevel Marketing* business

The result of study shows that PayTren operates the business in *Multilevel Marketing* system through giving commission to its partners that succeed to market the PayTren business lisenche. According to Indonesian Ulema Council (MUI) of Malang City, PayTren obtained sharia certificate from MUI center, so that the scholars (Ulama) of MUI follow the decision. MUI Malang views that as long as PayTren does not offend the decision existing in fatwa so that it is not problematic.

مستخلص البحث

محمد فتح الأمين 1220097, 2019, البيع المباشر الشريعة برمجة بيترين بنظر إلى مجلس العلماء الإندونيسيا مدينة مالانج, البحث الجامعي, قسم القانون التجارية الشريعة, كلية الشريعة, جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج, المشرف: الأستاذ الدكتور محمد نور يس, فقيه الماجستير,

كلمات مفتاحية: البيع المباشر الشريعة, بيترين, مجلس العلماء الإندونيسيا بمدينة مالانج

في العصر الحالي ، يشهد تطور الأنشطة الاقتصادية والتجارية نمواً ، لا سيما في مجالات المبيعات والتسويق أحد نظام التسويق لنامية هو نظام التسويق متعدد المستويات. الجدل الذي ينشأ غالباً في هذا العمل هو نظام لعبة المال المزعوم بحيث يثير مسألة ما إذا كان العمل مع نظام التسويق متعدد المستويات يتوافق مع الشريعة. هذا تطوير الاعمال يلد التسويق متعدد المستويات الشريعة أيضاً, أحد منه يعني بيترين المنتج من شركة المحدودة فيريترا سنتوسا الدولية المسؤولة. تقدم بيترين فرصاً تجارية لشركائه من خلال مساعدة الشركة على تسويق الرخصة باستخدام نظام التسويق متعدد المستويات.

هذا البحث هناك أسئلة البحث على النحو التالي. الأول, كيف يتم تشغيل أعمال التسويق متعدد المستويات بيترين؟. ثانياً, كيف رؤية مجلس العلماء الإندونيسيا بمدينة مالانج إل نظام التسويق متعدد المستويات؟.

يشمل هذا البحث البحوث القانونية التحريية أو البحث الميداني بالمدخل الكيفي. حصل على البيانات الأولية من المقابلات. والبيانات الثانوية من فتوى DSN- مجلس العلماء الإندونيسيا والمبوعات المتعلقة. في هذه الدراسة ، استخدم المؤلفون التحليل الوصفي من خلال التركيز على آراء مجلس العلماء الإندونيسيين ضد أعمال تسويق بيترين متعددة المستويات

الإنتاج من هذا البحث يدل على أن بيترين يدير بعمل على نظام تسويق متعدد المستويات من خلال توفير اللجنة للشركة التي تقوم بنجاح بتسويق الرخصة عمل بيترين. بحسب مجلس العلماء الإندونيسيا مدينة مالانج يرون أن بيترين قد حصل على شهادة الشريعة من مجلس العلماء الإندونيسيا المركزي, العلماء يتبعون ذلك التقرير, مجلس العلماء الإندونيسيا مدينة مالانج يرون أن بيترين لا يخالف الأحكام هذا الفتوى لا يهم.



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

PayTren adalah produk aplikasi yang diciptakan oleh PT Veritra Sentosa Internasional (Treni) yang digunakan untuk melakukan transaksi pembayaran seperti tagihan pulsa elektronik, pembelian tiket dan sebagainya. Penggunaan aplikasi ini dibagi menjadi dua tipe, yaitu sebagai mitra pengguna dan sebagai mitra pebisnis. Mitra pengguna dapat memanfaatkan aplikasi PayTren secara gratis tanpa perlu membeli lisensi, sedangkan mitra pebisnis adalah mitra yang telah membeli lisensi dari perusahaan yang secara

otomatis menjadi mitra perusahaan untuk memasarkan produk perusahaan berupa lisensi bisnis.

Sistem pemasaran (*Marketing Plan*) perusahaan ini menggunakan metode jaringan yang dikembangkan melalui kerjasama kemitraan atau mitra usaha, dikenal dengan istilah *Direct Selling* atau penjualan langsung.¹ Dengan sistem ini seorang mitra bisa mendapatkan bonus dari perusahaan dengan cara membantu memasarkan produk perusahaan kepada orang lain.

Dalam dunia Islam, kerjasama antar umat manusia merupakan sesuatu yang dianjurkan. Kerjasama tersebut haruslah dilandasi dengan kejujuran Allah SWT berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِنْكُمْ²

“Wahai orang – orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dengan jalan perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu”

قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ قَالَ اللَّهُ تَعَالَى : إِنَّ اللَّهَ يَقُولُ: أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ
أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ، فَإِذَا خَانَهُ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا. (رواه ابوداودو صححه الحاكم)

“Rasulullah ﷺ bersabda: Firman Allah SWT, Saya adalah pihak ketiga dari dua orang yang berserikat selama seorang diantaranya, tidak mengkhianati yang lain. Maka apabila berkhianat salah seorang diantara keduanya, saya keluar dari perserikatannya itu” (HR). Abu Daud dan Hakim mensohihkannya”.³

¹ <http://www.paytreni.com/profil-treni/> diakses tanggal 20 April 2018

² Q.S An Nisa'(4): 29

³ Sulaiman bin al-Asy'ab as-Sajstaani Abu dawud, *Sunan Abu Dawud*, juz 3 (Beirut Lebanon: Daar al-Fikr, 1994), hal. 226

Sistem pemasaran berjenjang mulai diminati masyarakat di Indonesia sekitar tahun 90-an. Para pengusaha di Indonesia yang menjalankan bisnis Penjualan Langsung Berjenjang tergabung dalam Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI). Dalam bahasa Inggris, APLI diterjemahkan menjadi IDSA, singkatan dari *Indonesian Direct Selling Association*. APLI juga merupakan bagian dan satu – satunya Asosiasi Penjualan Langsung di Indonesia yang telah diakui oleh Federasi Penjualan Langsung Internasional (*World Federation of Direct Selling Association/WFDSA*).⁴

Bisnis seperti ini bisa menjadi alternatif bagi masyarakat yang ingin mendapatkan penghasilan tambahan sebagai usaha sampingan, bahkan banyak yang menjadikannya sebagai pekerjaan utamanya karena iming – iming bonus dan sebagainya.

Indonesia dengan mayoritas jumlah penduduknya adalah Muslim, cenderung berfikir lebih selektif dalam suatu kegiatan usaha. Ada anggapan bahwa bisnis Penjualan Langsung Berjenjang (*Multi Level Marketing*) tidak lebih dari sekedar bisnis *Money Game* semata yang hanya mengandalkan perputaran uang dari member atau mitra yang bergabung tanpa ada produk yang jelas.

Seiring berkembangnya bisnis Penjualan Langsung Berjenjang (*Multi Level Marketing*) di Indonesia, para pengusaha juga mulai menyesuaikan dengan kebutuhan masyarakat dengan hadirnya Penjualan Langsung Berjenjang (*Multi Level Marketing*) berbasis Syariah.

⁴ <http://www.apli.or.id/de/profil/> diakses tanggal 20 April 2018

Kegiatan ekonomi dalam pandangan Islam, selain menjadi tuntutan kehidupan juga memiliki esensi ibadah didalamnya. Maka dari setiap orang muslim yang bermuamalah haruslah mengetahui etika berbisnis yang baik dan benar. Secara umum, segala jenis kegiatan muamalah hukum asalnya mubah (boleh dilakukan), asalkan tidak melanggar beberapa prinsip pokok dalam syariat Islam.⁵ Hal ini menunjukkan bahwa setiap kegiatan usaha yang didasari dengan hukum syar'i harus terbebas dari unsur – unsur yang mengharamkannya seperti *riba*, *gharar* (spekulasi), penipuan, perjudian, kedhaliman, serta barang yang dijual haram dan lain sebagainya

Oleh karena itu, apapun nama dan model bisnisnya pada dasarnya boleh dilakukan selagi tidak mengandung unsur – unsur yang diharamkan dan yang lebih diutamakan adanya unsur kerelaan antara yang bermuamalah.

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) sebagai lembaga resmi yang berperan secara aktif dalam menanggapi perkembangan ekonomi masyarakat Indonesia yang dinamis dalam bidang ekonomi telah memfatwakan berbagai jenis kegiatan, produk dan jasa keuangan syariah. Salah satunya adalah fatwa mengenai *Multi Level Marketing* yang termaktub dalam Fatwa Nomor: 75/DSN-MUI/VII/2009. Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Dalam fatwa tersebut setidaknya ada 12 (dua belas) ketentuan hukum yang harus dipenuhi oleh sebuah perusahaan yang ingin menjalankan bisnis menggunakan sistem Penjualan Langsung Berjenjang. Beberapa poin dari ketentuan tersebut antara

⁵ Kuswara, *Mengenal Mlm Syariah*:(Tangerang: Qultummedia, 2005) hal 74]

lain, harus jelas objek barang atau jasanya, barang atau jasanya harus jauh dari unsur – unsur yang mengharamkannya, komisi atau bonus yang diberikan oleh perusahaan harus berdasarkan prestasi kerja nyata, komisi atau bonus yang diberikan kepada yang melakukan transaksi, tidak boleh ada bonus yang masif, tidak boleh ada iming – iming berlebihan, mitra usaha wajib membina mitra dibawahnya, tidak ada yang mengarah terhadap praktik *Money Game*.

Pada tanggal 7 Agustus 2017 PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) selaku pemilik produk PayTren resmi menerima sertifikasi syariah dari Dewan Syariah Nasional MUI.⁶ Namun masih menuai perdebatan dimasyarakat apakah bisnis PayTren ini layak mendapatkan label syariah. Apakah konsep bisnis yang dilakukan PayTren sudah sesuai dengan kaidah – kaidah dalam Fatwa DSN-MUI Nomor:75/DSN-MUI/VII/2009 dimana didalamnya tidak ada unsur seperti *gharar*, *riba* dan *money game*. Untuk itulah kita perlu ada uraian khususnya dari Majelis Ulama Indonesia yang lebih paham.

Menurut Chamzawi, selaku pengurus MUI Kota Malang menilai permasalahan ini bersifat *Ijtihadi* yang masih berpotensi terjadinya perbedaan pendapat dimasyarakat. Karena memang bisnis seperti ini sering terjadi penipuan yang mengakibatkan kerugian maka hendaklah kita menyikapinya dengan bijaksana dan lebih berhati – hati lagi.⁷

Melihat dari fenomena tersebut, penulis tertarik untuk meneliti bagaimana sistem operasional bisnis Penjualan Langsung Berjenjang (*Multi*

⁶ <http://news.detik.com/berita/d-3589860/ketum-mui-serahkan-sertifikat-syariah-ke-paytren-yusuf-mansur> diakses tanggal 11 September 2018

⁷ Chamzawi, *wawancara*, (Malang, 4 Oktober 2018)

Level Marketing) PayTren dan bagaimana pandangan ulama MUI Kota Malang tentang bisnis *Multi Level Marketing* PayTren. Untuk itu penulis ingin menetapkan penelitian ini dengan judul “Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Aplikasi PayTren Perspektif Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Malang.

B. Rumusan Masalah

Dengan memperhatikan latar belakang masalah penelitian ini maka yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah

1. Bagaimana sistem operasional bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah PayTren?
2. Bagaimana pandangan Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Malang terhadap sistem bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah PayTren?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini tidak lain adalah menjawab permasalahan yang telah penulis rumuskan, yaitu

1. Untuk mengetahui tentang sistem operasional bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah PayTren.
2. Untuk mengetahui pandangan Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Malang terhadap sistem bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah PayTren.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bukan hanya bagi penulis saja, namun diharapkan juga berguna bagi pihak – pihak lain yang ingin mengetahui tentang aktifitas ekonomi syariah.

1. Manfaat Teoritis

- a. Memberikan sumbangan pemikiran dalam perkembangan ilmu hukum, khususnya yang berkaitan dengan hukum Islam mengenai Penjualan Langsung Berjenjang (*Multi Level Marketing*).
- b. Memberikan wawasan baru tentang Penjualan Langsung Berjenjang (*Multi Level Marketing*).

2. Manfaat Praktis

- a. Untuk memenuhi persyaratan kelulusan program studi S1 Hukum dan untuk memperoleh gelar sarjana di Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
- b. Mengembangkan penalaran, membentuk pola pikir dinamis dan untuk mengetahui kemampuan penulis dalam menerapkan ilmu yang diperoleh.
- c. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan sumbangsih pemikiran bagi pihak yang berkepentingan.

E. Definisi Operasional

Untuk memudahkan pemahaman dalam penelitian ini, penulis memberikan definisi operasional sebagai berikut.

1. Pejualan 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.⁸
2. PayTren, merupakan teknologi berbasis aplikasi yang dapat digunakan untuk keperluan pembayaran seperti halnya kita melakukan pembayaran melalui ATM/*Internet Banking*/PPOB dan hanya berlaku di lingkungan komunitas tertutup/ intern (komunitas treni).⁹
3. Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Malang adalah suatu majelis yang menghimpun para ulama, cendekiawan, pondok pesantren dan sejumlah ormas Islam di Kota Malang untuk membimbing, membina dan mengayomi kaum muslimin.

F. Sistematika Pembahasan

Dalam penulisan penelitian ini penulis membagi menjadi lima bab yang didalamnya terbagi atas sub bab, agar dalam pembahasan penelitian ini tersusun dengan baik dan sistematis yang uraiannya sebagai berikut.

Bab I: Pendahuluan

Menjelaskan secara umum isi dari penelitian yang meliputi: latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi operasional, dan sistematika pembahasan.

⁸ Fatwa Dewan Syari'an Nasional Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

⁹ <http://www.paytreni.com/profil-treni/> diakses tanggal 11 September 2018

Bab II: Tinjauan Pustaka

Bab ini berisi tentang penelitian terdahulu dan kerangka teori. Teori yang menjadi dasar mengenai penjualan langsung berjenjang syariah dan teori yang menjadi dasar analisis bisnis *Multi Level Marketing* PayTren. Teori dikutip dari berbagai sumber seperti buku – buku, website, maupun literatur lainnya yang mendukung penyusunan penelitian ini.

Bab III: Metode Penelitian

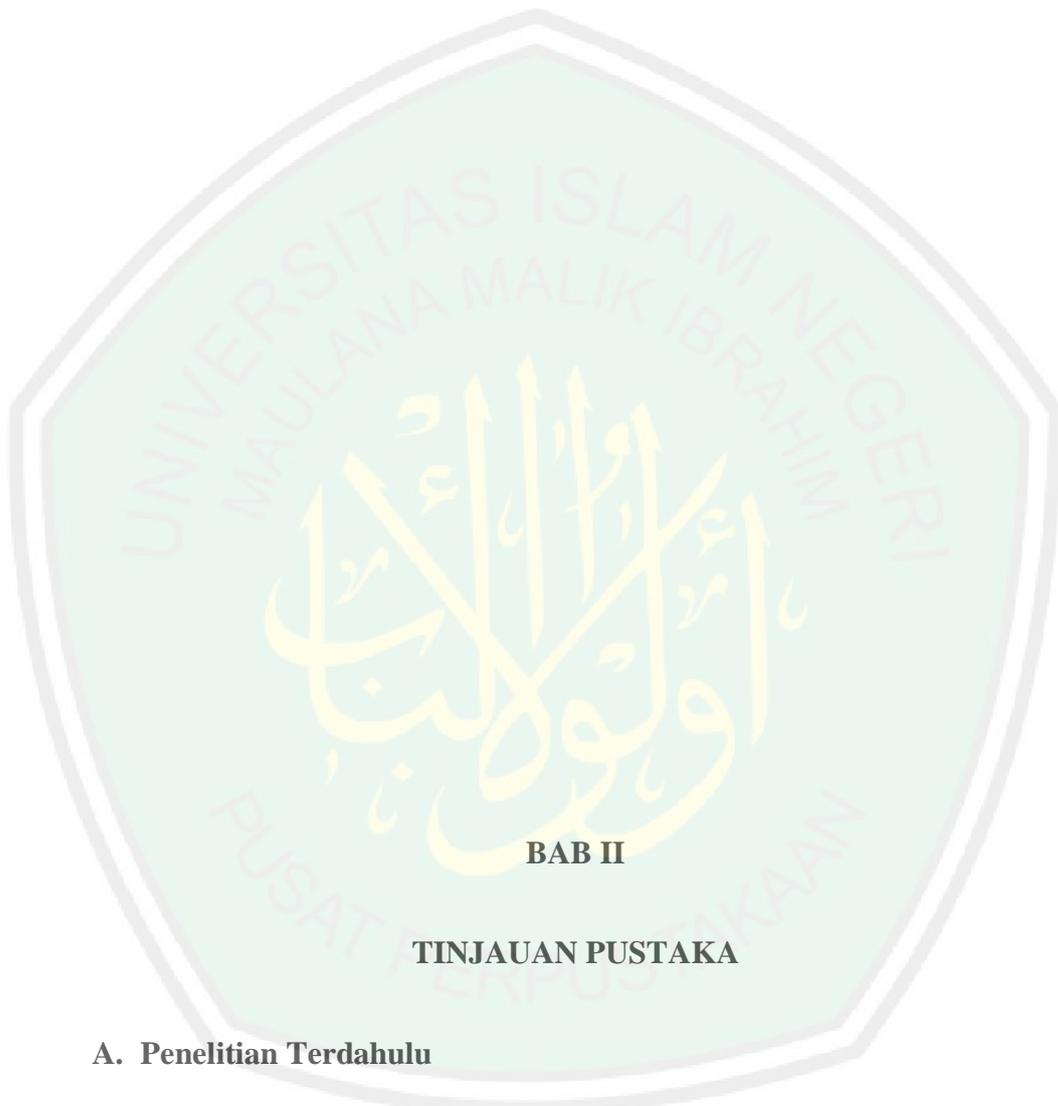
Metode penelitian ini terdiri atas beberapa hal penting diantaranya jenis penelitian, pendekatan penelitian, lokasi penelitian, sumber data, metode pengumpulan data, metode pengolahan data, teknik pemeriksaan keabsahan data.

Bab IV: Hasil Penelitian dan Pembahasan

Bab ini merupakan inti dari penelitian karena bagian ini menjelaskan data – data yang diperoleh dari hasil penelitian untuk menjawab rumusan masalah yang telah ditetapkan.

Bab V: Penutup

Bab ini berisi kesimpulan dan saran



A. Penelitian Terdahulu

Sebelum memulai penelitian, penulis mencoba mencari beberapa penelitian yang mempunyai keterkaitan dengan permasalahan penelitian ini guna menghindari terjadinya duplikasi yang selanjutnya harus menunjukkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya. Beberapa penelitian yang terkait diantaranya.

1. Skripsi Ayyudiana Niyati Mufidah (2012), “*Bisnis Multi Level Marketing (MLM) K-Link Menurut Hukum Islam*”. Skripsi Jurusan Hukum Bisnis Syariah, Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana mekanisme bisnis *Multi Level Marketing (MLM)*, serta untuk mengetahui bagaimana bisnis *Multi Level Marketing (MLM)* menurut hukum Islam. Skripsi ini menggunakan metode penelitian *field research*, jenis penelitian menggunakan empiris, pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif yang menghasilkan data deskriptif. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa mekanisme bisnis *Multi Level Marketing (MLM) K-Link stockiest* cabang Kepanjen Malang dalam memberikan bonus kepada distributornya terbagi menjadi dua bagian yaitu plan A dan plan B, dimana bagi yang memperoleh plan B maka otomatis juga memperoleh bonus plan A. Bonus plan A sebesar 74 % yang diberikan kepada distributor sedangkan sisanya sebesar 26 % yang diambil oleh perusahaan. Bonus pada plan B sebesar 72 % yang diberikan kepada distributor sedangkan perusahaan hanya mengambil sisanya yaitu sebesar 28 % dari omset keseluruhan. Selain bonus plan A dan plan B, para distributor juga akan mendapatkan keuntungan langsung sebesar 20 % dari selisih harga produk yang dijual. Serta PT. K-Link telah memenuhi syarat sebagai perusahaan bisnis *Multi Level Marketing (MLM) Syariah*, dengan alasan operasionalnya telah

sesuai dengan ketentuan – ketentuan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.¹⁰ Persamaan penelitian penulis dengan penelitian Ayyudiana Niyati Mufidah ialah sama – sama ingin mengetahui tentang sistem bisnis *Multi Level Marketing* pada suatu perusahaan. Adapun perbedaannya terdapat pada objek penelitian yang tidak sama dan sudut pandang yang digunakan.

2. Elya Intan Kusuma Dewi. (2015). “*Bisnis Online Mavrodi Mondial Moneybox (MMM) dalam Pandangan Ulama MUI (Majelis Ulama’ Indonesia Kota Malang)*”. Skripsi. Jurusan Hukum Bisnis Syariah. Fakultas Syariah. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana praktik bisnis online *Mavrodi Mondial Moneybox (MMM)* di Kota Malang. Untuk mengetahui bagaimana pandangan ulama’ MUI (Majelis Ulama Indonesia) Kota Malang mengenai bisnis online *Mavrodi Mondial Moneybox (MMM)*. Penelitian ini termasuk penelitian hukum empiris dengan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian yang diperoleh bahwa *Mavrodi Mondial Moneybox (MMM)* adalah sebagai media perantara antar member untuk saling tolong menolong dan perolehan 30 % didapatkan murni dari dana partisipan yang melakukan *Provide Help* baik member lama atau baru. Dari mekanismenya dapat disimpulkan

¹⁰ <http://etheses.uin-malang.ac.id/1314/> diakses tanggal 23 April 2018

bahwa *Mavrodi Mondial Moneybox* (MMM) adalah bentuk *Money Game* online. Selanjutnya MUI Kota Malang dalam pandangannya menyatakan bahwa MMM adalah salah satu bisnis yang harus dihindari dengan landasan adanya unsur ketidakjelasan, tidak terdaftarnya MMM, dan cenderung memberikan mudharat daripada manfaat.¹¹ Persamaan dari penelitian ini ialah sama – sama menggunakan penelitian empiris berdasarkan sudut pandang Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Malang. Perbedaan penelitian penulis dengan penelitian Elya Intan Kusuma Dewi adalah terletak pada objeknya dimana penelitian Elya Intan Kusuma Dewi lebih membahas mengenai sistem tolong menolong pada bisnis *Mavrodi Mondial Moneybox*, sedangkan penelitian penulis membahas mengenai Penjualan Lanagsung Berjenjang/*Multi Level Marketing* PayTren.

3. Wardatul Wildiana (2015), “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Pulsa Hand Phone dengan Sistem Multi Level Marketing (Studi Kasus di PT Veritra Sentosa Internasional Semarang)*”. Skripsi. Jurusan Muamalah. Fakultas Syariah. Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang. Permasalahan dari penelitian ini adalah bagaimana praktik jual beli pulsa hand phone dengan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) di PT. Veritra Sentosa Internasional Semarang serta bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap jual beli pulsa hand phone dengan menggunakan sistem *Multi Level Marketing*

¹¹ <http://etheses.uin-malang.ac.id/292/> diakses tanggal 23 April 2018

di PT. Veritra Sentosa Internasional Semarang. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), dengan metode yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif. Adapun analisis data yang digunakan adalah deskriptif anatis. Hasil penelitian: Pertama, praktik jual beli pulsa hand phone di PT. Veritra Sentosa Internasional beberapa telah sesuai dengan syarat dan rukun jual beli. Namun terdapat pula beberapa hal yang tidak sesuai dengan ketentuan syariah maupun ketentuan perundang – undangan. Hal yang tidak sesuai atau kurang terpenuhi adalah pada syarat jual beli yang tidak boleh mengandung unsur *gharar* atau ketidakjelasan, dalam hal ini adalah pada fase perekrutan anggota menjadi mitra pengguna yaitu, pembelian KP25. Kedua, dalam perspektif hukum Islam pada pelaksanaan jual beli pulsa sistem *Multi Level Marketing* di PT. Veritra Sentosa Internasional Semarang telah sesuai dengan hukum Islam dalam hal ini telah sesuai dengan syarat dan rukun jual beli. Namun dalam praktik dan pelaksanaannya, jual beli pulsa pada sistem ini terdapat unsur *gharar*. Dikatakan demikian karena pada sistem pembelian KP25, pihak perusahaan tidak menjelaskan diawal akad terkait keharusan untuk melakukan deposit kembali. Sehingga dalam hal ini unsur *'an-taradhin* (kerelaan) diantara kedua belah pihak belum sepenuhnya terpenuhi. Adapun pada pembagian komisi ada beberapa tidak sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009, yaitu komisi atau bonus yang tidak berkaitan langsung

dengan nilai penjualan atau volume penjualan.¹² Persamaan penelitian Wardatul Wildania dengan penelitian penulis terletak pada pengambilan objek formalnya mengenai *Multi Level Marketing* PayTren. Adapun perbedaannya, penelitian sebelumnya hanya menitikberatkan pada praktik jual beli pulsa hand phone dengan sistem *mlm* oleh PT Veritra Sentosa Internasional yang ditinjau secara hukum Islam. Sedangkan penelitian penulis lebih memfokuskan penelitiannya terhadap sistem bisnis *Multi Level Marketing* PayTren yang ditinjau dari sudut pandang MUI Kota Malang.

Tabel. 1

No	Nama Penulis/Perguruan Tinggi/Tahun	Judul Skripsi	Objek Formal	Objek Material
1.	Ayyudiana Niyati Mufidah/ Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang/2012	Bisnis <i>Multi Level Marketing</i> (MLM) K-Link Menurut Hukum Islam	<i>Multi Level Marketing</i> (MLM) K-Link	Hukum Islam
2.	Elya Intan Kusuma Dewi/ Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang /2015	Bisnis Online Mavrodi Mondial Moneybox (MMM) dalam Pandangan Ulama MUI (Majelis Ulama' Indonesia Kota Malang)	<i>Mavrodi Mondial Moneybox</i> (MMM)	MUI Kota Malang
3.	Wardatul Wildiana/ Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Walisongo/2015	Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Pulsa Hand	Jual beli Pulsa Hand Phone	Hukum Islam

¹² <http://eprint.walisongo.ac.id/4858/1/> diakses tanggal 23 April 2018

		Phone dengan <i>Sistem Multi Level Marketing</i> (Studi Kasus di PT Veritra Sentosa Internasional Semarang	dengan Sistem MLM	
4.	Moh. Fatchul Amin/ Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang/2018	Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Aplikasi PayTren Perspektif Majelis Ulama' Indonesia (MUI) Kota Malang	<i>Multi Level Marketing</i> (MLM) PayTren	MUI Kota Malang

B. Kajian Pustaka

1. Penjualan Langsung Berjenjang/*Multi Level Marketing*.

Penjualan langsung berjenjang atau sering disebut dengan *Multi Level Marketing* (MLM) adalah salah satu cabang dari *Direct Selling* (DS). Penjualan langsung berjenjang atau *Multi Level Marketing* 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.¹³

Multi Level Marketing (MLM) berasal dari bahasa inggris, *multi* berarti banyak, *level* berarti jenjang atau tingkat, sedangkan *marketing*

¹³ Arip Purkon, *Bisnis Online Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia, 2004) hal 71

artinya pemasaran. Jadi, *Multi Level Marketing* adalah pemasaran yang berjenjang banyak.¹⁴

Secara istilah (terminologi) *Multi Level Marketing* adalah suatu cara atau metode menjual barang secara langsung kepada pelanggan melalui jaringan yang dikembangkan oleh distributor lepas yang memperkenalkan para distributor berikutnya, pendapatan dihasilkan terdiri dari laba eceran dan laba grosir ditambah pembayaran – pembayaran berdasarkan penjualan total kelompok yang dibentuk oleh sebuah distributor.¹⁵

Perbedaan dengan model penjualan atau pemasaran yang lainnya, konsep *Multi Level Marketing* memungkinkan seorang distributor tidak hanya memasarkan produknya saja, namun sekaligus juga bisa mencari distributor baru untuk memasarkan barang atau jasa tertentu kepada orang lain. Dari kegiatan tersebut seorang distributor tidak hanya mendapatkan bonus dari penjualan produk atau jasa saja, tetapi juga mendapatkan bonus dari perekrutan anggota baru.

Sistem ini memiliki ciri – ciri khusus dimana terdapat beberapa jenjang atau level, perekrutan anggota baru, penjualan produk, terdapat sistem pelatihan, serta adanya komisi atau bonus untuk setiap jenjangnya. Dalam sistem ini, distributor seperti membeli hak untuk melakukan perekrutan anggota baru, menjual produk dan mendapatkan kompensasi

¹⁴ Gemala Dewi, et dkk. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2006) hal. 181

¹⁵ Peter J. Chlothier, *Multi Level Marketing : A Practical Guide To Successful Network Selling, Meraih Uang Dengan Multi Level Marketing, Pedoman Praktis Menuju Network Selling yang Sukses*, Terjemahan T. Hermaya, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1996,) Cet-4, hal. 33

dari hasil penjualan mereka sendiri maupun dari hasil penjualan anggota yang direkrut (*downline*) dalam organisasi jaringannya.¹⁶

2. Konsep Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

Penjualan langsung berjenjang syariah (*syariah direct selling, al-taswiq al-syabaki, al-taswiq al-harami, al-taswiq al-thabaqi, atau al-taswiq al-tijari*) yaitu metode penjualan barang atau jasa tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh anggota (mitra usaha) yang bekerja atas dasar imbalan (komisi dan/bonus) berdasarkan hasil penjualan kepada konsumen diluar lokasi eceran tetap, metode penjualan jasa tersebut dijalankan berdasarkan akad dan prinsip syariah.¹⁷

Konsep dasar dari penjualan langsung berjenjang atau *multi level marketing* adalah penjualan dan pemasaran produknya melalui jaringan kemitraan yang dibangunnya. Dalam perspektif hukum Islam, sistem ini termasuk dalam kategori *muamalah* yang hukum asalnya *mubah* (boleh) asalkan tidak melanggar prinsip – prinsip syariah. Sub pokok pembahasannya terdapat dalam bab *al-buyu'* mengenai perdagangan dan jual beli.

Berkaitan dengan larangan – laraangan dalam melakukan kegiatan usaha, dapat dikemukakan antara lain sebagai berikut.¹⁸

¹⁶ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Tangerang: Qultummedia, 2005) hal 18

¹⁷ Dewan Syariah Nasional MUI *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2014) hal. 833

¹⁸ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Tangerang: Qultummedia, 2005) hal 85

Pertama, tidak boleh dilakukan dengan cara yang bathil dan merusak, dalam hal ini tidak memenuhi syarat dan rukunnya. Firman Allah SWT dalam Al – Qur’an.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا¹⁹

“Hai orang – orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.²⁰

Kedua, tidak boleh melakukan kegiatan usaha yang dalam bentuk perjudian atau ada kemiripan dengan dengan perjudian, seperti spekulasi. Hal ini sejalan dengan firman Allah SWT dalam Al – Qur’an.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ²¹

“Hai orang – orang yang beriman, sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan syaitan, Maka jauhilah perbuatan – perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan”.²²

Ketiga, tidak saling menzalimi dan saling merugikan pihak lain yang mengakibatkan rasa ketidakadilan. firman Allah SWT dalam Al – Qur’an.

¹⁹ Q.S. An Nisa’ (4) : 29

²⁰ Kementrian Agama RI, *Al-Qur’an The Wisdom*, (Jakarta: PT. Aku Bisa, 2013) hal. 83

²¹ Q.S. Al Maidah (5) : 90

²² Kementrian Agama RI, *Al-Qur’an The Wisdom*, (Jakarta: PT. Aku Bisa, 2013) hal. 123

فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ۗ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رِءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ²³

“Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu, dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya”.²⁴

Keempat, tidak berlaku curang dalam takaran, timbangan ataupun pemalsuan kualitas, firman Allah SWT dalam Al Qur'an.

سَبِّحْ اسْمَ رَبِّكَ الْأَعْلَى ۝ الَّذِي خَلَقَ فَسَوَّى ۝ وَالَّذِي قَدَّرَ فَهَدَى ۝²⁵

“Sucikanlah Nama Tuhanmu Yang Maha Tinggi, yang menciptakan, dan yang menyempurnakan (penciptaan-Nya), dan yang menentukan kadar (masing – masing) dan memberi petunjuk”.²⁶

Kelima, tidak mempergunakan cara – cara yang ribawi atau dengan sistem bunga, firman Allah SWT dalam Al – Qur'an.

يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرْبِي الصَّدَقَاتِ ۗ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ²⁷

“Allah memusnahkan riba dan menyuburkan sedekah, Dan Allah tidak menyukai setiap orang yang tetap dalam kekafiran, dan selalu berbuat dosa”.²⁸

3. Kriteria Multi Level Marketing Syariah.

Tidak bisa dipukul rata suatu usaha yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing* itu halal ataupun haram. Tidak juga ditentukan oleh

²³ Q.S. Al – Baqarah (2) : 279

²⁴ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an The Wisdom*, (Jakarta: PT. Aku Bisa, 2013) hal. 47

²⁵ Q.S. Al – A'laa (87) : 1-3

²⁶ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an The Wisdom*, (Jakarta: PT. Aku Bisa, 2013) hal. 591

²⁷ Q.S. Al – Baqarah (2) : 276

²⁸ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an The Wisdom*, (Jakarta: PT. Aku Bisa, 2013) hal. 47

masuk tidaknya dalam keanggotaan APLI, juga tidak bisa dimonopoli oleh pengakuan sepihak sebagai perusahaan *Multi Level Marketing* Syariah atau Konvensional. Semua tergantung bagaimana praktik bisnisnya dilapangan, baru setelah itu bisa dinilai apakah sesuai atau tidak dengan konsep *Multi Level Marketing* Syariah.

Beberapa poin yang bisa menjadi penilaian apakah sebuah *Multi Level Marketing* sesuai syariah atau tidak, halal atau tidak antara lain.

a. *Business Plan*²⁹

- Tidak menjanjikan kaya mendadak, atau menjanjikan untuk mendapatkan uang dengan cepat dan mudah.
- Tidak mengarahkan para distributornya pada matrealisme, konsumerisme, atau gaya hidup yang mendorong pada kemubadziran.
- Tidak ada unsur skema piramida, dimana hanya yang berada pada level – level puncak saja yang diuntungkan sedangkan pada level – level bawah mengalami kerugian.
- Biaya pendaftaran terlalu tinggi, biaya pendaftaran dapat diumpamakan sebagai pengganti biaya *starter kit* atau kartu anggota yang harganya relative tidak terlalu mahal.
- Adanya transparansi sistem, yaitu semua sistem yang berkaitan dapat diketahui secara transparan dalam batas – batas tertentu.

²⁹ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Tangerang: Qultummedia, 2005) hal 112

Berapa bonus dan komisi yang didapat seorang distributor dapat dijelaskan dari mana diperolehnya sesuai aturan yang ada.

- Bonus jelas nisbahnya sejak awal, bentuknya bisa berupa perjanjian mengenai tatacara pembagian dan mekanisme penerimaan bonus bagi setiap distributor.

b. Produk

- Ada transaksi riil (*delivery of good or services*) atas barang atau jasa yang diperjualbelikan.
- Barang dan jasa diupayakan kebutuhan pokok, bukan barang mewah yang mendorong pada konsumerisme dan pemborosan.
- Terdapat produk yang dijual, baik berupa jasa atau barang kebutuhan pokok.
- Barang dan jasa yang diperjualbelikan jelas kehalalannya, lebih baik lagi jika dibuktikan dengan hasil penelitian dari pihak berwenang.
- Tidak ada *excessive mark up* (kenaikan biaya yang berlebihan) atas harga produk yang diperjualbelikan diatas *covering* biaya promosi dan marketing konvensional.
- Memiliki jaminan dikembalikan (*buy back gurantee*), sebagai bagian dari layanan kepada konsumen, sehingga konsumen dapat mengembalikan jika barang yang terlanjur dibelinya ternyata tidak berkualitas atau rusak.

- Lebih afdhal jika barang atau jasa yang dijual diproduksi oleh saudara seiman.

c. Perusahaan

- Perusahaan memiliki *track record* yang baik, bukan perusahaan misterius yang menimbulkan kontroversi, atau punya hubungan dengan misi agama non – Muslim.
- Sistem keuangannya bersinergi dengan sistem keuangan syariah. Mulai dari permodalan, transaksi, maupun kegiatan keuangan lainnya.³⁰

d. Support Sistem

- Mengerjakan kejujuran dalam bisnis, tidak mengajarkan berbohong atau menutupi cela produk pada prospek untuk mengelabuinya agar mengikuti bisnis yang ditawarkan.
- Harus ada pergeseran paradigma tentang orientasi dan *image* sukses. Sukses tidak diatur lewat dimilikinya sejumlah materi, tetapi ada yang lebih dari itu, yaitu kesuksesan dalam hal intelektual, emosional, dan spiritual.

e. Sistem Pengawasan

- Adanya dewan pengawas syariah yang melakukan monitoring dan pengawasan secara terus menerus baik atas kehalalan produk, adilnya sistem pembagian bonus dan sistem Islaminya,

³⁰ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Tangerang: Qultummedia, 2005) hal 113

(*corporate culture*) yang dibangun, dan orientasi sukses yang ditumbuhkan.

- Dilakukannya finansial audit tahunan oleh pihak luar (akuntan publik) yang dengannya diharapkan pengurus *Multi Level Marketing* syariah akan tertib laporan dan anggota (member) bisa melihat jalannya perusahaan tempatnya bergabung secara transparan dari waktu ke waktu.

f. Bagian dari *agent of development*

- Diutamakan ada pengambilan barang dan jasa produksi pengusaha menengah kecil dan koperasi sebagai wujud kepedulian pemberdayaan usaha kecil.
- Semaksimal mungkin diutamakan produk dari saudara seiman.
- Diupayakan mengutamakan produk buatan anak bangsa agar dapat hemat devisa dan meningkatkan ekspor.³¹

Kriteria tersebut dapat menjadi acuan bagi setiap konsumen yang ingin mengikuti bisnis dengan sistem *Multi Level Marketing*. Penilaiannya bisa dengan melihat dari kejelasan produk yang ditawarkan apakah ada yang terlarang atau tidak. Setelah itu bisa menilai dari sistem bisnis yang dijalankan yang harus terhindar dari unsur skema piramida. Selanjutnya mengenai *track record* dari perusahaannya, siapa pemiliknya, dimana kantornya dan sebagainya.

³¹ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Tangerang: Qultummedia, 2005) hal 114

4. Prinsip dan Orientasi *Multi Level Marketing* Syariah

a. Prinsip *Multi Level Marketing* Syariah

Seperti halnya unsur niat menjadi titik awal pelaksanaan suatu bisnis yang terdiri dari beberapa poin sebagaimana disebutkan diatas, *Multi Level Marketing* syaria'ah juga berpegang teguh pada prinsip – prinsip *muamalah Islamiyah*. Terdapat tiga prinsip umum yang tercantum dalam Al – Qur'an surat Al – Baqarah ayat 282.

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ؕ وَلْيَكْتُبَ
بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ؕ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ ؕ فَلْيَكْتُبْ
وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ، وَلَا يَبْخَسَ مِنْهُ شَيْئًا ؕ فَإِنْ كَانَ الَّذِي
عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ ؕ
وَاسْتَشْهِدُوا شَهِدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ ۖ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ
مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا أَلَّا تَخْرِى ؕ
وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا ؕ وَلَا تَسْمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ
أَجَلِهِ ؕ ذَلِكُمْ أَفْطَ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا ۖ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجْرَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا ۗ وَأَشْهِدُوا
إِذَا تَبَايَعْتُمْ ؕ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ ؕ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ، فَسَوْفَ يَكُمُ ۗ
وَآتَقُوا اللَّهَ ۗ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ ۗ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ۗ³²

“Hai orang – orang yang beriman, apabila kamu bermu’amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya, dan hendaklah seorang penulis diantara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, maka

³² Q.S Al – Baqarah (2) : 282

*hendaklah Ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. Jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, maka hendaklah walinya yang mengimlakkan dengan jujur, dan persaksikannlah dengan dua orang saksi dari orang laki – laki (diantaramu). Jika tak ada dua orang laki – laki, maka (boleh) seorang laki – laki dan dua orang perempuan dari saksi – saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa Maka yang seorang lagi mengingatkannya. Janganlah saksi – saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. Yang demikian itu, lebih adil disisi Allah dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah muamalah itu), kecuali jika muamalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan diantara kamu, Maka tidak ada dosa bagi kamu (jika) kamu tidak menulisnya. Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang demikian), Maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu”.*³³

1) Prinsip Pertanggungjawaban

Merupakan suatu konsep yang tidak asing lagi dikalangan masyarakat Muslim. Pertanggungjawaban selalu berkaitan dengan konsep amanah. Karena bagi kaum muslimin, persoalan amanah adalah hasil transaksi manusia dengan sang *Khaliq* mulai dari alam kandungan hingga ia kembali lagi pada-Nya. Sebab, Allah SWT menciptakan manusia sebagai kholifah di muka bumi dan inti dari kekholidahan itu ialah menjalankan atau menunaikan amanah. Jadi,

³³ Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an The Wisdom*, (Jakarta: PT. Aku Bisa, 2013). hal 48

implikasi dalam bisnis adalah bahwa individu yang terlibat dalam praktik bisnis harus selalu melakukan pertanggungjawaban atas apa yang telah diamanahkan dan yang diperbuat kepada pihak – pihak yang terkait pada dirinya.

2) Prinsip Keadilan

Prinsip keadilan tidak saja berupa nilai yang sangat penting dalam etika kehidupan sosial dan bisnis, tetapi juga merupakan nilai yang secara melekat dalam diri setiap manusia.³⁴

3) Prinsip Kebenaran

Prinsip kebenaran ini melekat pada prinsip keadilan

b. Orientasi *Multi Level Marketing* Syariah

Dalam *Multi Level Marketing* syariah, orientasi bisnis yang dilakukan tidak semata – mata bersifat duniawi atau hanya mencari keuntungan yang bersifat materi semata, tapi ada yang lebih jauh dari hal tersebut, yaitu, orientasi akhirat. Perusahaan *Multi Level Marketing* syariah adalah bisnis yang harus berorientasi pada pencapaian kebahagiaan dunia dan akhirat bagi para pelakunya.³⁵

Selain berorientasi pada profit sebagaimana usaha bisnis *Multi Level Marketing* lainnya, *Multi Level Marketing* Islami juga memiliki tujuan non-materi yang berorientasi memberikan kontribusi dalam mengangkat perekonomian masyarakat, khususnya dalam hal memperluas jaringan lapangan kerja serta membantu menghimpun

³⁴ Firdaus Furywardhana *Akuntansi Syariah* (Yogyakarta: Penerbit PPPS, 2009) hal 21

³⁵ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Tangerang: Qultummedia, 2005) hal 123

produk – produk berkualitas milik anak bangsa dan membangun wirausaha dikalangan generasi muda putus sekolah dengan pelatihan – pelatihan yang diberikan *Multi Level Marketing* Islami untuk berwirausaha sehingga mereka dapat menciptakan/membangun lapangan kerja bagi dirinya dan orang lain. *Multi Level Marketing* Islami tidak melupakan *ukhrowi* sehingga faktor zakat dan benefit lainnya non-materi seperti pertumbuhan, keberlangsungan dan keberkahan juga menjadi ciri khas *Multi Level Marketing* Islami.³⁶

5. Perbedaan *Multi Level Marketing* Syariah dan Konvensional

Secara sepintas, *Multi Level Marketing* syariah bisa tampak seperti *Multi Level Marketing* konvensional. Hal ini tidak lepas dari pandangan sebagian masyarakat awam yang menganggap bahwa bisnis *Multi Level Marketing* itu buruk. Namun, sebenarnya ada ketentuan yang membedakan bisnis *Multi Level Marketing* syariah dan konvensional. Sebagai contoh, dalam menjalankan usahanya, *Multi Level Marketing* syariah harus memenuhi hal – hal sebagai berikut:

- 1) Sistem distribusi pendapatan, haruslah dilakukan secara profesional dan seimbang. Dengan kata lain tidak terjadi eksploitasi antarsesama.
- 2) Apresiasi distributor, haruslah apresiasi yang sesuai dengan prinsip – prinsip Islam, misalnya tidak melakukan pemaksaan, tidak

³⁶ Cecep Castawijaya, *Etika Bisnis MLM Syariah*, (Tangerang Selatan: Sedaun Publishing, 2013), hal 9

berdusta, jujur, dan tidak merugikan pihak lain, serta berakhlak mulia (*akhlakul karimah*).

- 3) Penetapan harga, walaupun keuntungan (komisi dan bonus) yang akan diberikan kepada para anggota berasal dari keuntungan penjualan barang, bukan berarti harga barang yang dipasarkan harus tinggi. Hendaknya semakin besar jumlah anggota distributor, maka tingkat harga makin menurun, yang pada akhirnya kaum muslimin dapat merasakan sistem pemasaran tersebut.
- 4) Jenis produk, yang ditawarkan haruslah produk yang benar – benar terjamin kehalalan dan kesuciannya sehingga kaum muslimin merasa aman untuk menggunakan/mengonsumsi produk yang dipasarkan.³⁷

6. Fatwa Majelis Ulama Indonesia Mengenai *Multi Level Marketing*.

Dewan syariah nasional MUI telah mengeluarkan fatwa tentang *Multi Level Marketing* dengan nama Penjualan Langsung Berjenjang Syariah No. 75 Tahun 2009. Terdapat beberapa hal dalam pembahasan fatwa tersebut mengenai ketentuan akad, dasar hukum, ketentuan umum dan ketentuan hukum.

a. Ketentuan Akad

Akad – akad yang digunakan dalam penjualan langsung berjenjang syariah adalah:

³⁷ Gemala Dewi, et dkk. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2006) hal 185

- 1) Akad *Ba'I al-Murabahah* yang merujuk pada substansi Fatwa No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*, dan 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 dijual belikan dan menentukan suatu tingkatan keuntungan sebagai tambahannya. Syarat – syarat sah yang harus dipenuhi dalam pelaksanaan akad murabahah antara lain:
- a) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
 - b) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
 - c) Kontrak harus bebas dari riba.
 - d) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli apabila ada barang yang rusak atas barang sesudah pembelian.
 - e) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.³⁸
- 2) Akad *Wakalah bil-Ujrah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang *Wakalah bil-Ujrah* pada Asuransi dan Reasuransi Syariah. Akad *Wakalah bil-Ujroh* adalah pemberian kuasa dari peserta kepada perusahaan asuransi untuk mengelola dana peserta dengan pemberian ujah

³⁸ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dalam Teori dan Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), hal. 102

(fee).³⁹ Ketentuan terkait *Shighat* akad *Wakalah bil-Ujrah* antara lain:

- a) Akad harus dinyatakan secara tegas dan jelas serta dimengerti baik oleh wakil maupun muwakil.
 - b) Akad boleh dilakukan secara lisan, tertulis, isyarat, dan perbuatan/tindakan, serta dapat dilakukan secara elektronik sesuai syariah dan peraturan perundang – undangan yang berlaku.⁴⁰
- 3) Akad *Ju'alah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad *Ju'alah*. *Ju'alah* secara harfiah bermakna suatu yang dibebankan kepada orang lain untuk dikerjakan, atau perintah yang dimandatkan kepada seseorang untuk dijalankan. Menurut Sayyid Sâbiq, jualah adalah jenis akad atas manfaat sesuatu yang diduga kuat akan diperolehnya.⁴¹ Dalam Fatwa MUI, *Ju'alah* adalah janji atau komitmen (*iltizam*) untuk memberikan imbalan (*reward/’iwadh/ju’l*) tertentu atas pencapaian hasil (*natijah*) yang ditentukan dari suatu pekerjaan.⁴²

Rukun dan Syarat *Ju'alah* antara lain:

- a) *Shighat*
- b) Pihak yang memberi imbalan atas pekerjaan

³⁹ Dimyaudin Djuwaini, *Pengantar Fiqih Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), hal. 240

⁴⁰ Fatwa Dewan Syariah MUI: Tentang Akad *Wakalah Bil Ujroh* pada Asuransi Syariah dan Reasuransi Syariah No: 52/DSN-MUI/2006

⁴¹ Sayyid Sâbiq, *Fiqih Sunnah Terj: Nur Hasanuddin* (Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2006) hal. 315

⁴² Fatwa Dewan Syariah MUI: Tentang Akad *Ju'alah* No: 62/DSN-MUI/XII/2007

- c) Pihak yang melaksanakan *ju'alah*
- d) Pekerjaan yang ditugaskan
- e) Upah/hadiah/fee

Agar pelaksanaannya dianggap sah harus memenuhi syarat – syarat:

- a) Pekerjaan yang diminta dikerjakan adalah mubah.
 - b) Upah dalam *ju'alah* berupa harta yang diketahui jenis dan ukurannya karena upah yang tidak diketahui tidak sesuai dengan tujuan transaksi *ju'alah*.
 - c) Upah dalam *ju'alah* harus suci, dapat diserahkan, dan dimiliki oleh peminta *ju'alah*.
 - d) Pekerja menyelesaikan pekerjaan yang diminta dalam *ju'alah* dan menyerahkannya kepada yang menyuruhnya.⁴³
- 4) Akad *Ijarah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 9/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Ijarah*. *Ijarah* adalah pemindahan hak guna atas barang dan jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership* atau *milkiyah*) atas barang itu sendiri.⁴⁴ Dalam Fatwa No. 9/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Ijarah*, memberikan pengertian bahwa akad *ijarah* yaitu akad

⁴³ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah* (Jakarta: kencana, 2012) hal. 314

⁴⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dalam Teori dan Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001) hal 117

pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang dalam waktu tertentu dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.

Rukun dan Syarat ijarah antara lain:

- a) *Sighat ijarah*, yaitu *ijab* dan *qabul* berupa pernyataan dari kedua belah pihak yang berakad (berkontrak), baik secara verbal atau dalam bentuk lain.
- b) Pihak – pihak yang berakad: terdiri atas pemberi sewa/pemberi jasa dan penyewa/pengguna jasa.
- c) Obyek akad *ijarah* adalah
 - 1) Manfaat barang dan sewa; atau
 - 2) Manfaat jasa dan upah.

Ketentuan obyek *Ijarah*:

- a) Obyek ijarah adalah manfaat dari penggunaan barang dan/atau jasa,
- b) Manfaat barang atau jasa harus bisa dinilai dan dapat dilaksanakan dalam kontrak,
- c) Manfaat barang atau jasa harus bersifat dibolehkan (tidak diharamkan),
- d) Kesanggupan memenuhi manfaat harus nyata dan sesuai dengan syariah,
- e) Manfaat harus dikenali secara spesifik sedemikian rupa untuk menghilangkan *jahalah* (ketidaktahuan) yang akan mengakibatkan sengketa,

- f) Spesifikasi manfaat harus dinyatakan dengan jelas, termasuk jangka waktunya. Bisa juga dikenali dengan spesifikasi atau identifikasi fisik,
- g) Sewa atau upah adalah sesuatu yang dijanjikan dan dibayar nasabah kepada LKS sebagai pembayaran manfaat. Sesuatu yang dapat dijanjikan harga dalam jual beli dapat pula dijadikan sewa atau upah dalam *ijarah*.
- h) Kelenturan (*flexibility*) dalam menentukan sewa atau upah dapat diwujudkan dalam ukuran waktu, tempat dan jarak.
- 5) Akad – akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikeluarkannya fatwa oleh DSN-MUI.⁴⁵

b. Dasar Hukum

Beberapa dasar hukum yang menjadi pedoman penjualan langsung berjenjang syariah;

1) Dalam Al – Qur'an

- a) يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ....

“Hai orang – orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku sukarela diantaramu”.⁴⁶

⁴⁵Dewan Syariah Nasional MUI *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2014) .hal 814 - 815

⁴⁶ Q.S. An – Nisa' (4) : 29

b) . . . يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ . . .

“Hai orang yang beriman! Penuhilah akad – akad itu. . .”⁴⁷

c) . . . وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى . . .

“. . . dan tolong menolonglah kalian dalam (mengerjakan) kebajikan. . .”⁴⁸

d) وَإِنَّا لِلْمُطَفِّفِينَ الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا 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”⁴⁹

e) . . . لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ . . .

“. . . Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia dari Tuhanmu.”⁵⁰

f) . . . وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا . . .

“. . . dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. . .”⁵¹

g) . . . لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ . . .

“. . . Kamu tidak boleh menzalimi orang lain dan tidak boleh dizalimi orang lain. . .”⁵²

⁴⁷ Q.S. Al – Ma’idah (5) : 1

⁴⁸ Q.S. Al – Ma’idah (5) :2

⁴⁹ Q.S. Al – Muthaffifin (8) : 1-3

⁵⁰ Q.S. Al – Baqarah (2) : 198

⁵¹ Q.S. Al – Baqarah (2) : 275

⁵² Q.S. Al – Baqarah (2) : 279

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

“Hai orang – orang yang beriman, sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan – perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan”.⁵³

2) Hadis Nabi ﷺ antara lain:

a) Hadis Nabi

.. . أَلْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا (رواه الترمذي عن عمرو بن عوف)

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

b) Hadis Nabi

لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ (رواه ابن ماجه والدارقطني 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 Nabi

إِنَّ اللَّهَ تَعَالَى يَقُولُ: أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَحْنُ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ فَإِذَا

حَانَ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنَهُمَا (رواه ابو داود عن أبي هريرة)

“Allah SWT berfirman: Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang berserikat selama satu pihak tidak mengkhianati pihak yang lain. Jika salah satu pihak telah berkhianat, Aku

⁵³ Q.S. Al – Ma’idah (5) :90

keluar dari mereka”. (HR, Abu Dawud, yang disahihkan oleh al hakim dari Abu Hurairah).⁵⁴

d) Hadis Nabi

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ، وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ
(رواه الخمسة عن أبي هريرة)

“Nabi ﷺ melarang jual beli dengan cara melempar batu dan jual beli gharar”. (HR. Khomsah dari Abu Hurairah)

e) Hadis Nabi

مَنْ غَشَّنَا فَلَيْسَ مِنَّا (رواه مسلم عن أبي هريرة)

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

f) Hadis nabi

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ ثَمَنِ الْكَلْبِ وَمَهْرِ الْبَغْنِيِّ وَحُلْوَانِ الْكَا هِنِ (متفق عليه)

“Nabi ﷺ melarang (penggunaan) uang dari penjualan anjing, uang hasil pelacuran dan uang yang diberikan kepada paranormal” (Mutafaq ‘alaih).

g) Hadis Nabi

إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ بَيْعَ الْخَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْخَنْزِيرِ وَاللَّصْنَامِ، فَقِيلَ :
يَا رَسُولُ اللَّهِ أَرَأَيْتَ شُحُومَ الْمَيْتَةِ فَإِنَّهَا يُطْلَى بِهَا السُّفْنُ وَيُدْهَنُ
بِهَا الْجُلُودُ وَيَسْتَصْبَحُ بِهَا النَّاسُ ؟ فَقَالَ لَا ، هُوَ حَرَامٌ . ثُمَّ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ

⁵⁴ Dewan Syariah Nasional MUI Himpunan Fatwa Keuangan Syariah, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2014) hal 807-808

صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عِنْدَ ذَلِكَ : قَاتَلَ اللهُ الْيَهُودَ، إِنَّ اللهَ لَمَّا حَرَّمَ
شُحُومَهَا جَمَلُوهُ ثُمَّ بَاعُوهُ فَأَكَلُوا تَمَنَّهُ (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 ﷺ menjawab, Tidak! Ia adalah haram. ‘Nabi ﷺ 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

لَعَنَ اللهُ الرَّاشِيَّ وَالْمُرْتَشِيَّ (رواه أحمد والترمذي)

“*Allah melaknat pemberi dan penerima risywah”.*
(HR.Ahmad dan al-Tirmidzi)⁵⁵

3) Kaidah Fikih

a) Kaidah Fikih

أَلَّا صَلُّ فِي الْمُعَامَلَاتِ إِلَّا بَاحَةً إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَيَّ تَحْرِيْمُهَا

“*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)”⁵⁶*

⁵⁵ Dewan Syariah Nasional MUI *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2014)hal 809 - 810

c. Ketentuan Umum

Dalam ketentuan umum, disebutkan beberapa istilah yang digunakan dalam fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 sebagai berikut:

1. Penjualan langsung berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan badan usaha secara berturut – turut;
2. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, bisa 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;

⁵⁶ Dewan Syariah Nasional MUI *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2014)hal 810

6. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualannya, 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 dipertanggungjawabkan;
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 kenggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya;
12. Mitra usaha/*Stockist* adalah pengecer/retailer yang menjual/memasarkan produk – produk penjualan langsung⁵⁷

d. Ketentuan Hukum

Praktik penjualan langsung berjenjang syariah (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

⁵⁷ Dewan Syariah Nasional MUI *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2014) hal 811-813

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 regular 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 akidah, 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 *Money Game*.⁵⁸

⁵⁸ Dewan Syariah Nasional MUI *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2014)hal 813-814

Ketentuan hukum tersebut merupakan beberapa poin yang harus dipenuhi setiap perusahaan yang ingin menjalankan bisnisnya dengan sistem Multi Level Marketing berbasis syariah.

Pertama mengenai barang yang diperjualbelikan haruslah merupakan barang yang riil dalam hal ini barang tersebut ada manfaatnya dan tentunya bukan barang yang diharamkan dalam agama.

Kedua mengenai sistemnya yang tidak mengandung unsur perjudian atau penipuan yang dalam hal ini dapat menimbulkan spekulasi bagi para konsumennya yang ikut berbisnis.

Ketiga mengenai pembagian komisi yang harus jelas, adil dan proporsional sesuai yang ditentukan dalam akad perjanjian kerjasama.

Keempat yaitu terhindar dari praktik Money Game, dimana dalam praktik bisnisnya hanya mengutamakan perekrutan anggota tanpa jelas ada produk yang diperjualbelikan.



BAB III

Metode Penelitian

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang berjudul Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Aplikasi PayTren Perspektif Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Malang, adalah penelitian lapangan (*field research*), yaitu suatu penelitian yang dilaksanakan secara intensif, terperinci, dan mendalam terhadap objek tertentu yang membutuhkan suatu analisis komprehensif dan menyeluruh.⁵⁹

B. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif atau yang disebut *qualitative research* dengan spesifikasi penelitian deskriptif analitis. Pendekatan kualitatif dimaksudkan untuk mengungkap

⁵⁹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1998), hal. 11

gejala secara menyeluruh dan sesuai dengan konteks apa adanya melalui pengumpulan data dari latar alami melalui sumber langsung dengan instrument kunci penelitian itu sendiri.⁶⁰

Penelitian deskriptif analitis ini adalah penelitian yang dimaksudkan untuk mengumpulkan informasi mengenai suatu gejala yang ada, yaitu keadaan yang menurut apa adanya pada saat penelitian dilakukan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memperoleh pemahaman serta gambaran secara sistematis, actual dan akurat mengenai fakta yang lebih dalam dari subjek penelitian.⁶¹

Penulis mendeskripsikan Pandangan Ulama MUI (Majelis Ulama Indonesia) Kota Malang terhadap bisnis *Multi Level Marketing* PayTren.

C. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana penelitian ini dilakukan. Berdasarkan judul Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Aplikasi PayTren Perspektif Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Malang, penulis mengambil tempat di Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Malang.

D. Sumber dan Jenis Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah subyek adri mana dara diperoleh. Sumber data dijadikan penulis sebagai pusat informasi pendukung data yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

a. Data Primer

⁶⁰ Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Sukses Offset, 2009), hal. 100

⁶¹ Koentjaraningrat, *Metode Penelitian Masyarakat*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Umum, 1997), hal 29

Data primer yaitu data yang langsung yang segera diperoleh dari sumber data, baik melalui wawancara, observasi maupun laporan dalam bentuk dokumen tidak resmi yang kemudian diolah.⁶² Data primer penelitian ini diperoleh dari hasil wawancara yang dilakukan dengan Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Malang serta data mengenai PayTren diambil dari mitra PayTren yang lebih dahulu bergabung.

b. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder, bisa juga dikatakan bahwa data – data yang memiliki keterkaitan dengan data primer, yang dapat membantu dalam memahami serta menganalisa data primer.⁶³ Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini meliputi: buku – buku, jurnal, internet, dan media yang relevan dengan penelitian ini.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan data sekunder yang berasal dari beberapa peraturan Fatwa DSN-MUI, skripsi, jurnal yang berkaitan dengan Penjualan Langsung Berjenjang atau *Multi Level Marketing*.

E. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian kualitatif, semua data yang dikumpulkan adalah dari hasil penulis sendiri dengan memasuki lapangan secara langsung. Penulis menjadi instrumen utama yang terjun ke lapangan serta mengumpulkan informasi yang diperlukan dari berbagai responden.

⁶² Amirudin, *Pengantar Penelitian Hukum*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2006), hal. 30

⁶³ Husain Usaman dan Purnomo Setiady Akbar, *Metodologi Penelitian Sosial*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1996) hal 73

Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data dengan cara observasi, wawancara, dan dokumenter. Observasi, adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian. Digunakan untuk mengukur tingkah laku ataupun proses terjadinya suatu kegiatan yang dapat diamati baik dalam situasi yang sebenarnya maupun dalam situasi buatan. Teknik pelaksanaannya dapat dilakukan secara langsung dan tidak langsung.⁶⁴

Observasi penelitian ini dilakukan secara tidak langsung atau tidak berpartisipasi secara langsung dalam masyarakat yang akan diteliti, peran penulis hanya sebagai pengamat yang tidak perlu mengambil bagian. Penulis hanya mengamati mengenai sistem bisnis *Multi Level Marketing PayTren* yang kemudian dikumpulkan dan penulis simpulkan setelah itu penulis meminta pendapat atau pandangan kepada Ulama MUI Kota Malang mengenai *Multi Level Marketing PayTren*.

Kedua Teknik wawancara merupakan cara untuk mengumpulkan data dengan mengadakan tatap muka secara langsung dengan orang yang menjadi sumber penelitian.⁶⁵ Penulis terlebih dahulu mempersiapkan secara garis besar hal – hal pokok sebagai pedoman pertanyaan yang ditanyakan agar mendapatkan data yang diperlukan. Objek yang menjadi bahan penelitian ini adalah Ulama MUI Kota Malang yaitu bagian komisi fatwa.

Ketiga dokumentasi adalah mencari data mengenai hal – hal atau variable yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen

⁶⁴ Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Sukses Offset, 2009) hal 58

⁶⁵ Bahder Johan Nasution, *Metode Penelitian Hukum*, (Bandung: CV. Mandar Maju, 2008), hal 166

rapat, agenda, dan sebagainya. Teknik ini dimaksudkan untuk melengkapi data dari hasil wawancara dan observasi yang berupa gambar atau foto yang berhubungan dengan penelitian. Dokumen yang penulis ambil berupa foto, catatan dan rekaman yang diambil saat wawancara dengan informan.

F. Metode Pengolahan Data

Pengolahan data kualitatif dilakukan dengan cara menguraikan data dalam beberapa kalimat yang teratur, runtun, logis, dan efektif sehingga memudahkan pemahaman. Tahap – tahap dalam pengolahan data meliputi: klasifikasi (*classifying*), pemeriksaan data (*editing*), koding (*coding*), analisis (*analyzing*).⁶⁶

1. Klasifikasi (*classifying*)

Pengklasifikasian bertujuan untuk mengklasifikasikan bahan penelitian agar lebih sistematis dan supaya bahan yang digunakan sebagai pertanyaan penelitian lebih fokus. Dalam hal ini penulis mengklasifikasikan data yang diperoleh dari hasil penelitian agar mudah dalam pengolahan data.

2. Pemeriksaan data (*editing*)

Pemeriksaan data dilakukan guna meninjau ulang hasil jawaban dari informan serta yang diperoleh dari lapangan, sehingga penulis mengetahui keabsahan data yang diterima. Dengan memeriksa ulang data maka penulis bisa memilah data yang relevan dan mana yang kurang relevan.

⁶⁶ Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Sukses Offset, 2009) hal 67-70

3. Koding (*coding*)

Pemberian kode atau tanda atau simbol bagi tiap – tiap data yang termasuk dalam kategori yang sama, dalam penelitian ini sedang disesuaikan dengan variable penelitian dengan kode.

4. Analisis (*analyzing*)

Analisis data adalah proses penyusunan data agar dapat ditafsirkan dengan menggolongkannya kedalam pola, tema atau kategori.⁶⁷ Proses analisis dimulai dengan menelaah berbagai sumber yang tersedia yang didapat dari wawancara dan observasi lapangan secara langsung kemudian membuat rangkuman inti dan dikomparasikan dengan teori dasar yang didapat kemudian menarik kesimpulan.

G. Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data

Kriteria keabsahan data ada empat macam yaitu: kepercayaan (*kredibility*), keteralihan (*transferability*), kebergantungan (*dependability*), kepastian (*konfirmability*).⁶⁸

Penulis menggunakan metode pemeriksaan keabsahan data dengan metode triangulasi. Beberapa teknik triangulasi sebagai berikut.⁶⁹

⁶⁷ Rochajat Harun, *Metode Penelitian Kualitatif untuk Pelatihan* (Bandung: CV. Mandar Maju, 2007) hal. 74

⁶⁸ Lexy J. Maelong, *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2014) hal 324

⁶⁹ Firdaus dan Fakhry Zamzam, *Aplikasi Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: Deepublish, 2018) hal 110-111

1. Teknik Triangulasi Sumber

Membandingkan kembali tingkat kesahihan data dan informasi yang telah diambil dari berbagai sumber yang berbeda, seperti halnya membandingkan antara hasil wawancara dengan observasi, antara informasi yang disampaikan dihadapan umum dengan yang disampaikan secara pribadi, dan membandingkan antara hasil wawancara dengan dokumen yang ada.

2. Teknik Triangulasi Waktu

Validasi data dihubungkan dengan berlangsungnya proses perubahan perilaku manusia yang mengalami perubahan seiring dengan berjalannya waktu dan zaman. Untuk mendapatkan data dan informasi yang lebih sahih, penulis perlu melakukan observasi beberapa kali, pada waktu dan kondisi yang berbeda.

3. Teknik Triangulasi Teori

Tekniknya dengan cara menggunakan pengamatan beberapa teori, sekurang – kurangnya dari dua teori yang berbeda kemudian dipadukan atau sentesiskan atau sekalian diadu kekuatannya. Penulis dituntut untuk menyusun rancangan pengumpulan dan pengolahan dan analisis yang lebih lengkap yang tujuannya agar mendapatkan teori yang lebih lengkap.

4. Teknik Triangulasi Peneliti

Cara yang digunakan teknik ini yaitu menggunakan lebih dari satu peneliti dalam melakukan observasi dan wawancara. Setiap peneliti

dapat dipastikan mempunyai gaya penelitian, sikap kerja, refensi dan presepsi yang berbeda dalam mengamati suatu fenomena. Hasil pengamatan dan wawancara dengan menggunakan dua atau lebih pengamat/pewawancara akan dapat memperoleh data yang lebih abash. Akan tetapi sebelum melakukan observasi dan wawancara tim peneliti perlu mengadakan kesepakatan dalam menentukan kriteria/acuan pengamatan dan atau wawancara.

5. Teknik Triangulasi Metode

Triangulasi metode adalah usaha memeriksa keabsahan data, atau keabsahan temuan penelitian. Triangulasi metode dapat dilakukan dengan menggunakan lebih dari satu teknik pengumpulan data untuk mendapatkan data yang sama. Pelaksanaanya dapat juga dengan cara cek dan recek.

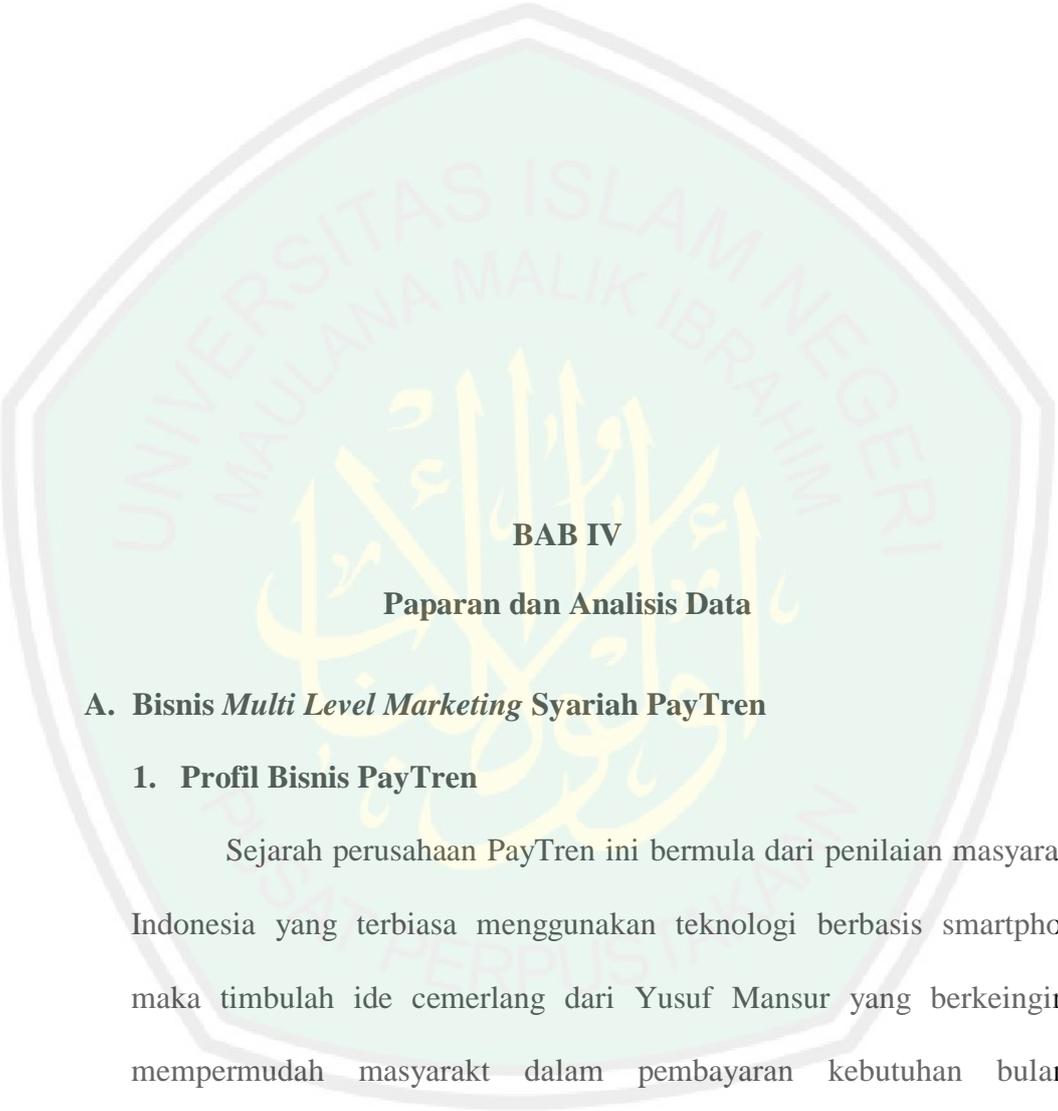
Penulis menggunakan metode triangulasi sumber untuk pemeriksaan keabsahan data, yaitu dengan membandingkan dan memeriksa baik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berada dalam penelitian kualitatif.⁷⁰ Teknik triangulasi dengan sumber dapat dicapai dengan jalan:

- a. Membandingkan data hasil pengamatan dengan hasil wawancara
- b. Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi.

⁷⁰ Lexy J. Maelong, *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2014) hal. 330

- c. Membandingkan apa yang dikatakan orang – orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakan sepanjang waktu.
- d. Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan masyarakat.
- e. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.





BAB IV

Paparan dan Analisis Data

A. *Bisnis Multi Level Marketing Syariah PayTren*

1. Profil Bisnis PayTren

Sejarah perusahaan PayTren ini bermula dari penilaian masyarakat Indonesia yang terbiasa menggunakan teknologi berbasis smartphone, maka timbulah ide cemerlang dari Yusuf Mansur yang berkeinginan mempermudah masyarakat dalam pembayaran kebutuhan bulanan masyarakat.

Pada tahun 2013 berdirilah PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) yang didirikan oleh Yusuf Mansur dengan produk yang bernama PayTren dan terciptalah manajemen PayTren. Paytren ini merupakan

teknologi canggih dengan berbagai kemudahan yang bisa digunakan melalui smartphone dan aplikasi yang diberinama PayTren Aplikasi.⁷¹

Produk PayTren adalah lisensi, yaitu hak izin untuk menikmati manfaat ekonomi dari suatu obyek yang dilindungi Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI) untuk jangka waktu tertentu, sebagai imbalan atas pemberian lisensi tersebut maka penerima lisensi wajib membayar dalam jumlah tertentu dan untuk jangka waktu tertentu mengingat hak ekonomi yang ada dalam setiap hak eksklusif yang diterima dari suatu produk yang digunakan. Hak tersebut bervariasi tergantung perjanjian atas kedua belah pihak.⁷² Fitur yang didapatkan dari aplikasi PayTren adalah sebagai berikut:



⁷¹ Sejarah PayTren, <http://paytren-online.com/sejarah-paytren/> diakses pada 21 Februari 2019

⁷² Roeslan Saleh, *Seluk Beluk Praktis Lisensi*, (Jakarta: Sinar Grafika, 1991), hal. 335

1. Transaksi

Pada menu transaksi berisi menu yang digunakan untuk transaksi, yakni:

- a. Tagihan, dalam menu tagihan ada beberapa transaksi untuk tagihan pembayaran yaitu seperti pembayaran tagihan di PLN Pasca, Telkom, Speedy, Okevision, Kartu Halo Finance MAF, BPJS Kesehatan dll.
- b. Pulsa, dalam menu pulsa adalah untuk pembelian pulsa yaitu seperti pulsa HP, Voucher Game, Token PLN dan TV.
- c. Tiket, menu tiket untuk pembelian tiket seperti tiket pesawat, dan tiket kereta.
- d. Pay by QR, yaitu fitur untuk pembayaran apapun dapat menggunakan kode QR (Quick Respon).
- e. E-PIN, e-pin merupakan sebuah kode aktivasi untuk mengupgrade level atau mengaktifkan downline baru dalam pembelian lisensi.

2. Saldo

Saldo yang digunakan dalam transaksi. Dalam menu saldo ada beberapa menu yakni info (untuk mengetahui saldo yang dimiliki mitra), *top up* (untuk mengisi saldo), mutase (untuk mengetahui history dari keluar masuknya saldo mitra), *report casjback* (untuk mengetahui pendapatan *cashback* yang diterima dan bertransaksi).

3. Afiliasi

a. Sedekah

Menu sedekah atau donasi digunakan untuk pengguna aplikasi yang ingin bersedekah secara online yang disalurkan langsung melalui yayasan PPPA Darul Qur'an.

b. Paytren Academy

PayTren Academy merupakan fasilitas yang didapat bagi para mitra bisnis PayTren untuk meningkatkan kualitas keilmuan, ketrampilan dan pengembangan diri secara mudah, murah dan dapat diakses dimanapun dan kapanpun.

c. BelanjaQu

BelanjaQu merupakan situs jual beli online antar komunitas PayTren pertama di Indonesia yang menyediakan platform jual beli online untuk semua orang di seluruh dunia dengan memberikan kemudahan dan keuntungan dalam bertransaksi.⁷³

d. FinTren (Financial Treni)

FinTren adalah sebuah program yang menyediakan produk-produk finansial yang dikelompokkan dalam 3(tiga) kategori, antara lain: *SaveTren* (Produk Simpanan), *InvesTren* (Produk Investasi) dan *ProTren* (Produk Proteksi/ Asuransi) sesuai dengan Perencanaan Keuangan (*Financial Planning*) para

⁷³ BelanjaQu <https://www.treni.co.id/belanjaqu/> diakses pada tanggal 28 Maret 2019

mitra PayTren yang dipadukan dengan Edukasi Perencanaan Keuangan secara terus-menerus untuk mitra PayTren.⁷⁴

e. IBUK

iBuk adalah Buku elektronik karangan ustad Yusuf Mansur yang bisa dibeli melalui aplikasi PayTren oleh mitra PayTren dengan pemotongan deposit. Kelebihan fitur iBuk ini adalah, mitra PayTren bisa menjadi agen iBuk yaitu dengan menjual iBuk tersebut kepada non mitra, selain itu kelebihan iBuk ini memiliki virtual account yang berfungsi untuk mendownload koleksi buku pembeli.

4. Pengaturan

Pada menu pengaturan terdapat beberapa menu yang mengatur hal – hal yang berhubungan dengan penggunaan aplikasi, antara lain: Profil pribadi pengguna, ganti kata sandi, ganti PIN, ganti nomor ponsel pengguna, mengubah alamat e-mail pengguna, verifikasi KTP dan lain-lain.

5. Kontak Kami

Menu kontak kami digunakan untuk melakukan berbagai pengaduan terkait Aplikasi, serta tentang data perusahaan (alamat, nomor telepon, e-mile, serta website resmi perusahaan).

⁷⁴ FinTren <https://www.treni.co.id/paytren/> diakses pada tanggal 28 Maret 2019

2. *Marketing plan PayTren.*

PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) adalah perusahaan yang memasarkan “Lisensi” penggunaan jasa aplikasi bernama “PayTren” yang digunakan untuk melakukan berbagai transaksi pembayaran. Produk PayTren dipasarkan dengan metode jaringan pemasaran yang dikembangkan melalui kerjasama kemitraan atau mitra usaha dengan istilah *direct selling* atau penjualan langsung. Penjualan langsung (*Direct Selling*) adalah metode penjualan barang dan/atau jasa tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha yang bekerja atas dasar komisi dan/atau bonus berdasarkan hasil penjualan kepada konsumen di luar lokasi eceran tetap.⁷⁵

a. Model Kemitraan

PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) menawarkan beberapa model kemitraan sebagai berikut:

- 1) Pengguna lisensi terbatas;
- 2) Pengguna lisensi penuh;
- 3) Pebisnis.⁷⁶

Pengguna lisensi terbatas, hanya sebagai pengguna software aplikasinya saja. Penggunaannya hanya untuk pembayaran seperti aplikasi pada umumnya. Pengguna lisensi penuh dan Pebisnis, mendapatkan kelebihan dari aplikasi berupa *cashback* setiap transaksi dan berpeluang untuk mendapatkan komisi dari perusahaan dengan

⁷⁵ Permendag No. 32/M-DAG/PER/8/2008, Ketentuan Umum, Bab I, Pasal 1 ayat 1

⁷⁶ PT. Veritra Sentosa Internasional, “*Rencana bisnis*” (*Marketing Plan versi 2017.02*) hal. 1

cara menjual/mempromosikan lisensi bisnis PayTren kepada calon mitra baru.

b. Paket Kemitraan/Lisensi

Perusahaan menawarkan beberapa pilihan paket lisensi bagi calon mitra sesuai kebutuhan, yaitu:⁷⁷

Tabel. 2.

No	Model Lisensi	Paket Lisensi	Harga (Rp)	Jumlah Lisensi
1.	Lisensi Terbatas	Pengguna	Free	–
2.	Lisensi Penuh	Basic	325.000,-	1
3.	Upgrade Pebisnis	Titanium	10.100.000	31

c. Poin/Nilai Promo Perdana (Np2)

Perusahaan memberikan kepada mitra Nilai Promo Perdana (NP2) yang dapat ditukarkan dengan hadiah promo perdana tergantung ketersediaan produk sesuai table yang berlaku dan tercantum di web resmi perusahaan. Contoh Nilai Promo Perdana (NP2).⁷⁸

Tabel. 3.

No.	Nama Paket	Harga (Rp)	Promo (cashback)	Promo Perdana
1.	Basic	325.000,-	–	Voucher PayTren Academy senilai Rp. 225.000
2.	Upgrade Titanium	10.100.000,-		Pilih salah satu: a. Deposit transaksi Rp. 2.375.000 dan 17 botol Habspro +1 buku (Jaminan, Pulang Kampung, Rahasia Kesuksesan dan Kekayaan)

⁷⁷ PT. Veritra Sentosa Internasional, “Rencana bisnis” (Marketing Plan versi 2017.02). hal 7

⁷⁸ PT. Veritra Sentosa Internasional, “Rencana bisnis” (Marketing Plan versi 2017.02). hal 8

			<p>b. Deposit transaksi Rp.2.375.000 dan 1 unit HP android atau Al-Qur'an digital (E-Pen)</p> <p>c. Deposit transaksi Rp.500.000 Al-Qur'an digital (E-Pen) dan Printer Bluetooth</p> <p>d. Booking Seat Umrah senilai Rp.3.5 juta dan 17 botol Habspro +1 buku (Jaminan, Pulang Kampung, Rahasia Kesuksesan dan Kekayaan)</p>
--	--	--	---

d. Benefit Pebisnis

1) Komisi Penjualan Langsung

Perusahaan akan memberikan komisi penjualan langsung kepada pebisnis yang berhasil menjual paket lisensi penuh sebesar Rp. 75.000,- yang terbagi atas 60% tunai dan 40% *top up* deposit.

Skema 1;



Maksud dari skema diatas ialah perusahaan akan memberikan komisi penjualan kepada mitra yang berhasil mempromosikan/menjual lisensi bisnis kepada mitra baru dengan ketentuan pembagian seperti diatas.⁷⁹

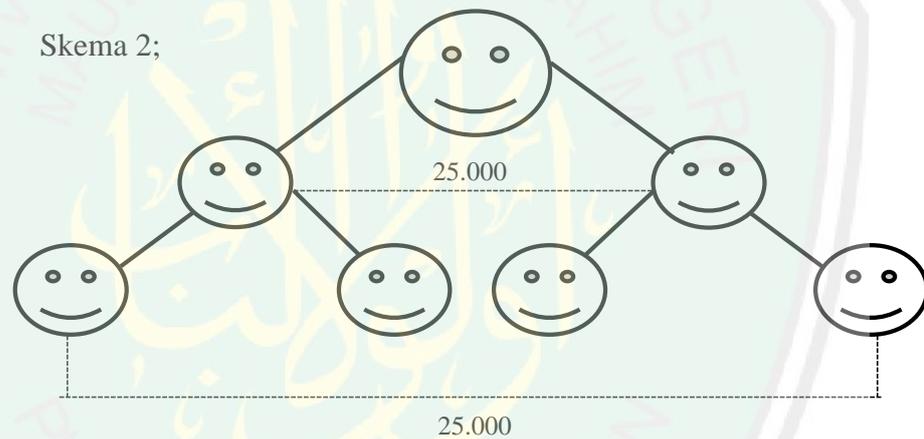
2) Kommissi Leadership

⁷⁹ Joni Purna Irawan, *Wawancara* (Malang, 2 Maret 2019)

Komisi leadership ialah komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra yang berhasil membangun jaringan dari sisi kiri dan kanan.

Perusahaan akan memberikan komisi leadership sebesar Rp.25.000,- yang terdiri atas 60 % tunai dan 40% top up deposit jika mitra dibawahnya berpasangan antara kiri dan kanan jaringannya dengan ketentuan 12 pasang maksimal (Rp.300.000) per hari.⁸⁰

Skema 2;



3) Komisi Pengembangan Penjualan Langsung

Komisi pengembangan penjualan langsung atau terkadang disebut komisi generasi (sponsor) ialah ketika setiap generasi 1 s/d 10 jaringan binary kita mensponsori/merekrut mitra pebisnis baru, maka kita akan mendapatkan Rp. 2.000,-⁸¹

⁸⁰ PT. Veritra Sentosa Internasional, "Rencana bisnis" (Marketing Plan versi 2017.02) hal 8

⁸¹ PT. Veritra Sentosa Internasional, "Rencana bisnis" (Marketing Plan versi 2017.02) hal 8

Tabel. 4.

Generasi	Mitra Baru	Bonus Generasi Sponsor (Rp)	Potensi Bonus (Rp)
1	2	2.000,-	4.000,-
2	4	2.000,-	8.000,-
3	8	2.000,-	16.000,-
4	16	2.000,-	32.000,-
5	32	2.000,-	64.000,-
6	64	2.000,-	128.000,-
7	128	2.000,-	256.000,-
8	256	2.000,-	512.000,-
9	512	2.000,-	1.024.000,-
10	1024	2.000,-	2.048.000,-

Generasi 1 (satu) disini maksudnya ialah semua mitra pebisnis baru yang langsung kita sponsori. Begitu pula generasi 2 (dua) yaitu semua mitra pebisnis baru yang langsung disponsori oleh generasi ke-1 (kita).⁸²

4) Komisi Generasi Leadership

Perusahaan memberikan komisi pengembangan komunitas sebesar Rp. 1.000,- apabila pebisnis yang direfrensikan (maksimal 10 turunan/generasi) berhasil mendapatkan komisi leadership.⁸³

Tabel. 5

Gen	Jumlah Mitra	Bonus (Rp)	Max. Potensi	Potensi Bonus Per Hari
1	2	1.000,-	12 x	24.000
2	4	1.000,-	12 x	48.000
3	8	1.000,-	12 x	96.000
4	16	1.000,-	12 x	192.000
5	32	1.000,-	12 x	384.000
6	64	1.000,-	12 x	768.000
7	128	1.000,-	12 x	1.536.000
8	256	1.000,-	12 x	3.072.000

⁸² Joni Purna Irawan, *Wawancara* (Malang, 2 Maret 2019)

⁸³ PT. Veritra Sentosa Internasional, "Rencana bisnis" (*Marketing Plan versi 2017.02*) hal 9

9	512	1.000,-	12 x	6.144.000
10	1024	1.000,-	12 x	12.288.000

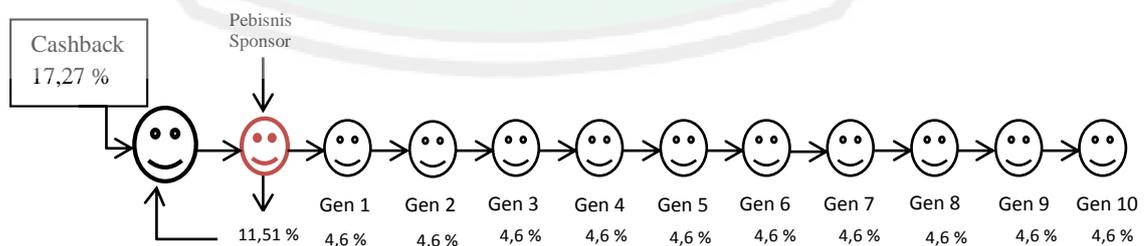
Disini artinya jika seorang mitra dalam komunitas kita mendapatkan Komisi Pasangan/Leadership Rp. 25.000,- maka kita sebagai sponsor akan mendapatkan Rp.1.000,- yang bisa didapat sampai generasi ke-10 dengan maksimal pertumbuhan 12 kali per-hari.⁸⁴

5) Cashback Transaksi

Perusahaan membagikan presentase keuntungan berupa cashback yang diperoleh dari setiap transaksi pribadi dan transaksi grup/jaringan. Cashbak ini dapat diperoleh apabila mitra melakukan transaksi pribadi minimal 1 kali per-bulan.

Cashback ini didapatkan apabila seorang mitra dinilai telah melakukan kewajiban pembinaan dan bimbingan kepada mitra yang disponsorinya berdasarkan sistem penilaian perusahaan.⁸⁵

Skema 3.



⁸⁴ Joni Purna Irawan, *Wawancara* (Malang, 2 Maret 2019)

⁸⁵ PT. Veritra Sentosa Internasional, *"Rencana bisnis" (Marketing Plan versi 2017.02)*. hal 10

6) Promo Hadiah (Reward)

Promo ini berlaku bagi mitra pebisnis dimana 2 grup pebisnis telah mencapai target omset yang ditentukan perusahaan.

Tabel. 6

Peringkat	Omset grup Kiri (Rp)	Omset grup Kanan (Rp)	PUT	Hadiah
Star Leader	32.500.000,-	32.500.000,-	1.485	Tukar smartphone Evercross Winner-T Selfie di Perusahaan atau tukar poin di BelanjaQu
Bronze Leader	162.500.000,-	162.500.000,-	5.940	Trip to Singapore
Junior Silver Leader	1.137.500.000,-	1.137.500.000,-	44.550	Honda Beat atau tukar poin di BelanjaQu
Silver Leader	2.600.000.000,-	2.600.000.000,-	66.825	Umrah
Gold Leader	8.125.000.000,-	8.125.000.000,-	252.450	Honda Brio Satya atau tukar poin di BelanjaQu
Emerald Leader	32.500.000.000,-	32.500.000.000,-	1.113.750	Mitsubishi Pajero atau tukar poin di BelanjaQu
Diamond Leader	81.250.000.000,-	81.250.000.000,-	2.227.500	BMW 5 Series atau tukar pin di BelanjaQu
Ambassador	162.500.000.000,-	162.500.000.000,-	3.712.500	Apartment atau tukar poin di BelanjaQu
Crown Ambassador	325.000.000.000,-	325.000.000.000,-	7.425.000	Rumah atau tukar pon di BelanjaQu

Syarat dan Ketentuan Poin Unit Treni (PUT):

1. PUT adalah reward dalam bentuk poin.
2. PUT hanya berlaku di PT. Veritra Sentosa Internasional dan www.belanjaqu.co.id.

3. PUT hanya dapat digunakan oleh Mitra PayTren.
4. PUT tidak dapat dicairkan dengan uang.
5. PUT tidak bisa ditukarkan ke *top up* deposit transaksi.
6. Nilai PUT bersifat promo yang dapat berubah sewaktu-waktu.
7. PUT hanya bisa didapatkan melalui reward yang dijelaskan dalam *marketing plan* perusahaan.
8. PUT dengan jumlah tertentu dapat ditukarkan dengan barang melalui www.belanjaqu.co.id.
9. Apabila PUT tidak ditukarkan maka akan terakumulasi dengan PUT yang didapat dari reward berikutnya.
10. Mitra dapat melakukan transfer PUT dengan mitra lainya melalui kesepakatan yang dibuat terpisah dan terlepas dari kebijakan perusahaan.
11. PUT yang sudah dialokasikan untuk program umrah “PayTren Merdeka” tidak dapat ditukarkan dengan barang.
12. Khusus untuk silver reward mendapatkan promo “umrah” dengan nilai PUT yang telah ditentukan.
13. Khusus untuk silver reward dengan promo “umrah” tidak berlaku akumulasi PUT dan transfer PUT antar mitra.
14. Khusus untuk klaim silver reward dengan promo “umrah” dapat dilakukan langsung dengan menghubungi perusahaan.⁸⁶

⁸⁶ PT. Veritra Sentosa Internasional, “Rencana bisnis” (*Marketing Plan versi 2017.02*). hal 13

B. Pandangan Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Malang terhadap bisnis *Multi Level Marketing* Syariah PayTren.

Praktik bisnis multi level marketing PayTren yang terus berkembang tentunya sudah banyak dikenal oleh masyarakat luas. Informasi yang bisa didapat mengenai bisnis ini kebanyakan dari para mitra yang mempromosikan di media social dan sebagainya.

Dewan syariah nasional MUI sebagai lembaga yang bertugas untuk mengawasi kegiatan bisnis guna menumbuhkan kesejahteraan umat dan bangsa telah mengeluarkan fatwa yang terkait kegiatan bisnis multi level marketing yang tercantum dalam Fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah dan PayTren mendapatkan sertifikasi dengan produknya yaitu Layanan Pembayaran Multiguna.

Sebagai penulis dan juga sebagai masyarakat yang beragama Islam, patutlah saya dan pembaca bisa memilih dan memilah kegiatan bermuamalah yang konteksnya muamalat kontemporer. Untuk itulah penelitian ini dibuat dan untuk mendapatkan jawaban yang diinginkan, penulis mencoba mencari di lapangan dengan melakukan wawancara langsung di Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Malang. Penulis mewawancarai tiga ulama yang berkedudukan sebagai komisi fatwa MUI Kota Malang yaitu M.Ag, Drs. H. Murtadho Amin, M. Ag dan Drs. H. Athoillah Widjayanto, Drs. KH. Chamzawi.

Berikut jawaban yang didapat dari ulama MUI Kota Malang mengenai bisnis *Multi Level Marketing* PayTren. Drs. H. Murtadho Amin mengatakan :

“Sertifikat halal MUI itu yang memutuskan pusat, kita yang di daerah nggak bisa menentukan beda, fungsi kita untuk mensosialisasikan keputusan MUI tersebut kepada masyarakat”⁸⁷

Dari pemaparan tersebut bahwa MUI Kota Malang sebagai perwakilan dari MUI pusat tidak bisa membuat kesimpulan sendiri atau berbeda mengenai sebuah fatwa yang sudah ditetapkan. Ketentuan yang sudah diputuskan ditingkat pusat, di daerah hanya mengikuti saja dan mensosialisasikannya kepada masyarakat.

Penulis menanyakan bagaimana praktik jual beli lisensi bisnis yang dilakukan PayTren. Drs. H. Murtadho Amin memaparkan.

“Kalau jual belinya itu sah, yang tidak boleh itu spekulasi atau penipuan seperti ketika promosi produknya, kalau jual beli lisensi itu ya boleh saja, kan sama seperti surat – surat berharga”⁸⁸

Dalam pemaparannya Drs. H. Murtadho Amin menerangkan bahwa jual beli lisensi bisnis yang dipraktikkan itu sah-sah saja, bisa dianalogikan seperti jual beli surat – surat berharga.

Bolehnya jual beli disini tentu harus tetap mengutamakan kehati – hatian karena jikalau mempromosikan produknya terlalu berlebihan maka para calon konsumennya akan timbul spekulasi. Jikalau sampai terjadi pihak yang merasa dirugikan maka unsur kerelaannya tidak terpenuhi.

Drs. H. Athoillah Widjayanto memaparkan apa saja yang dilarang dalam kegiatan bisnis *Multi Level Marketing* ini.

“yang harus diperhatikan adalah tidak adanya unsur penipuan dan unsur gharar, kalau unsur itu dianggap oleh MUI pusat tidak ada dan sudah jelas maka tidak apa-apa. Didalam mazhab syafi’I sendiri itu kalau memutuskan dalam segala

⁸⁷ Murtadho Amin “Wawancara” (Malang, 28 Maret 2019)

⁸⁸ Murtadho Amin “Wawancara” (Malang, 28 Maret 2019)

hal haruslah dengan hati – hati, tetapi dalam dua hal ini lebih harus hati-hati lagi, yaitu mengenai, satu berkaitan dengan dengan muammalah, jika khawatir salah dalam muamalah apapun bentuk muamalahnya kalau sampai salah dikhawatirkan seperti memakan barangnya orang lain, kan berarti berbahaya, sebab ada hadisnya.

كل لحم نبت من سحت فالنار أوليه

Kedua berkaitan dengan munakahah, salah dalam perkawinan bisa jadi perbuatan zina yang berkelanjutan. Mengenai hal yang tadi pada prinsipnya itu tidak ada unsur tipuan, dan harus ada unsur kehati – hatian, dan tidak ada unsur yang dirugikan baik antara penjual dan pembeli dan tidak ada riba”.⁸⁹

Pemaparan tersebut menerangkan bahwa ada beberapa hal yang dilarang dalam bermuamalat, seperti tidak adanya unsur gharar atau spekulasi dalam berbisnis dan yang paling utama adalah adanya unsur kerelaan antara kedua belah pihak yang bermuamalat.

Salah satu diantara penyebab transaksi yang dilarang dalam Islam adalah adanya unsur *gharar*.

Dalam Fatwa No. 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Jasa Perjalanan Umrah menerangkan mengenai gharar. *Gharar* adalah ketidakpastian/ketidakjelasan dalam suatu akad, baik mengenai kualitas atau kuantitas objek akad maupun mengenai penyeahannya.⁹⁰

Kemudian penulis bertanya mengenai bagaimana dengan ujroh atau komisi yang ada dalam jaringan bisnis PayTren tersebut. Drs. H. Athoillah Widjayanto memberikan pemaparan sebagai berikut.

⁸⁹ Athoillah Widjayanto “Wawancara” (Malang, 30 Maret 2019)

⁹⁰ Dewan Syariah Nasional MUI *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2014) hal 835

Kalau itu kemudian memang komisi yang diatasnya dapat karena dia yang telah membangun jaringan ya berarti memang haknya dan besarnya jelas, kalau disini kan jelas”.⁹¹

Pemberian komisi dalam bisnis PayTren memang sifatnya bertingkat dimana ketika seorang mitra menjadi berhasil membangun jaringan, maka mitra diatasnya atau *upline* nya akan mendapat komisi dari perusahaan yang besarnya sudah ditentukan dalam *marketing plan*.

Drs. H. Athoillah Widjayanto memaparkan sedikit bahwa penyebutan istilah *ujroh* dalam jual beli jasa itu kurang tepat.

“Kalau didalam praktiknya banyak menjual jasa itu istilahnya bukan *ujroh*, tetapi *Ju’alah* seperti *syaimbara*. Kamu mendapatkan ini jikalau sudah melakukan pekerjaan ini. *Ujroh* itu lebih seperti upah, orang yang melakukan pekerjaan berhasil atau tidak dia akan dapat, kalau *jualah* kan enggak”.⁹²

Istilah *ju’alah* memang sudah ada dalam fatwa MUI mengenai penjualan langsung berjenjang syariah. Akad yang digunakan salah satunya menggunakan akad *ju’alah*. *Ju’alah* adalah janji atau komitmen (iltizam) perusahaan untuk memberikan imbalan (*reward/’iwadh/ju’l*) tertentu kepada anggota (*’amil*) atas pencapaian hasil (*prestasi/natijah*) yang ditentukan dari suatu pekerjaan (*objek akad ju’alah*).⁹³

Penulis bertanya mengenai bagaimana tentang perbedaan pendapat mengenai bisnis MLM PayTren ini. Karena penulis menyadari bahwa pasti ada perbedaan pendapat mengenai sistem MLM. Drs. KH. Chamzawi, M. Ag Memberikan paparannya sebagai berikut.

⁹¹ Athoillah Widjayanto “Wawancara” (Malang, 30 Maret 2019)

⁹² Athoillah Widjayanto “Wawancara” (Malang, 30 Maret 2019)

⁹³ Dewan Syariah Nasional MUI *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2014)hal 834

perbedaan pendapat itu masalah *ijtihadi* mas, jadi kalau beda pendapat itu biasa. semua tergantung niatnya. mungkin yusuf mansur ingin mengembangkan ekonomi umat agar bisa bermanfaat. namun secara muamalah semua itu kan boleh asalkan ada dalil yang melarang. selama paytren tidak menyalahi unsur - unsur yang ada di fatwa menurut saya nggak apa - apa. Dan jangan sampai mengiming - imingi kekayaan pada nasabahnya, contoh dulu ada kasus investasi pohon emas, itu juga begitu, kalau mau ikut harus membayar sekian, tapi ternyata akhirnya penipuan

C. Bisnis *Multi Level Marketing* PayTren ditinjau dari Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009.

PayTren sebagai produk aplikasi dari PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) memberikan beberapa pilihan bagi para penggunanya. PayTren membagi penggunanya menjadi dua model yaitu pengguna aplikasi dan pebisnis.

Pertama pengguna aplikasi, dimana penggunanya hanya sebatas memanfaatkan aplikasi buatan PT. Veritra Sentosa Internasional yang bisa diunduh secara gratis di Play Store. Aplikasi ini menjadi alat transaksi dengan sistem deposit *E-Money*. Transaksi dengan fitur pengguna ini tidak mendapatkan keuntungan seperti *cashback* transaksi dan tentunya tanpa peluang usaha.

Kedua sebagai pebisnis, adalah hak menggunakan aplikasi secara keseluruhan dan berhak ikut serta menjual atau mempromosikan lisensi bisnis PayTren. Kelebihan pebisnis antara lain mendapat *cashback* dari transaksi pribadi dan komunitas yang diberikan oleh perusahaan, berpeluang bisnis jika berhasil mempromosikan lisensi bisnis PayTren kepada orang lain. Besaran *cashback* dan komisi yang didapat mitra pebisnis telah penulis paparkan dalam *marketing plan* PayTren.

Berkaitan dengan kesesuaian bisnis *Multi Level Marketing* PayTren dan Fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009, penulis berusaha menganalisis hal-hal yang disebutkan dalam ketentuan hukum dalam fatwa tersebut. Dalam ketentuan hukum fatwa tersebut, praktik bisnis yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing* wajib memenuhi ketentuan sebagai berikut.

1. Adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa jasa barang atau produk jasa. PayTren adalah perusahaan yang bergerak dibidang usaha penjualan atau pemasaran lisensi (hak izin usaha) penggunaan jasa aplikasi. Lisensi merupakan Hak Cipta atau karya yang dilindungi oleh undang – undang dan islam sangat mengahrgai itu.
2. Barang atau produk jasa yang diperjualbelikan bukan merupakan sesuatu yang diharamkan. PayTren bergerak dibidang layanan dan jasa dan mereka menjamin produknya halal sesuai fatwa MUI.
3. Transaksi dalam perdagangan tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm* dan maksiat. Disebutkan dalam fatwa MUI bahwa *Gharar*, yaitu ketidakjelasan dalam akad mengenai kualitas dan kuantitas objek akad, *Maysir*, yaitu ketidakjelasan dalam tujuan akad, *Riba*, adanya tambahan yang diberikan dari harga asal, *Dharar*, yaitu transaksi yang dapat merugikan, *Zulum* atau kezaliman dan maksiat.
4. Tidak adanya biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*) sehingga merugikan pihak konsumen karena tidak sama dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh. Baiya yang berlebih dari produk dan kualitas

yang tidak sesuai itu tergantung dari konsumen yang menggunakan, apakah harga yang mereka bayar sesuai dengan kualitas yang mereka dapat.

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. Pembagian komisi dalam bisnis PayTren sudah tercantum semua dalam rencana bisnis/*marketing plan* PayTren.
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. Bonus yang diberikan PayTren kepada mitra bisnisnya telah ditentukan dalam *marketing plan*, jadi setiap mitra akan mengerti berapa yang akan mereka dapat jika sudah mencapai target tertentu.
7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa. Dalam bisnis PayTren, seorang mitra diwajibkan membangun jaringan bisnis dan melakukan pembinaan jika ingin mendapatkan bonus atau komisi.
8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*. Menurut fatwa DSN-MUI, *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. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya. Dalam pembagian bonus atau komisi dalam bisnis PayTren sudah ditentukan besarnya. Keuntungan yang didapat seorang mitra tergantung kerja keras mereka dalam membangun bisnis.
10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan akidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain – lain. Kegiatan yang dilakukan PayTren seperti *event* dan sebagainya tidak ada yang bertentangan dengan syariah. Karena semua tahu bahwa salah satu owner dari perusahaan ini adalah seorang pemuka agama.
11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut. Dalam sistem bisnis PayTren seorang mitra pebisnis diwajibkan untuk melakukan pembinaan kepada mitra pebisnis baru yang berada di komunitasnya.
12. Tidak melakukan *Money Game*. Dalam fatwa MUI dijelaskan bahwa *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, namun produk produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan.⁹⁴

D. Pandangan Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Malang terhadap sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah PayTren.

Kehadiran Majelis Ulama Indonesia di tengah – tengah masyarakat sangatlah dibutuhkan sebagai panutan dalam memberikan contoh dan edukasi kepada masyarakat

Pada dasarnya sebagian ulama MUI Kota Malang yang telah penulis wawancarai agak mengetahui mengenai bisnis *Multi Level Marketing* PayTren. Beliau hanya mengetahui bahwa PayTren sudah mendapatkan sertifikasi syariah oleh Dewan Syariah Nasional MUI dan cenderung mengikuti ketentuan yang sudah diputuskan tersebut.

Namun, para ulama tersebut memiliki pemikiran tersendiri mengenai bagaimana kegiatan muamalah itu seharusnya dilakukan dan apa saja yang harus diperhatikan. Pertama, para ulama MUI tersebut memaparkan bahwa dalam bermuamalah harus diutamakan prinsip kehati-hatian agar tidak ada yang dirugikan. Suatu kegiatan ekonomi yang sifatnya untuk kemajuan umat sangat dianjurkan tetapi jangan sampai menyalahi prinsip dakwah dalam muamalah. Segala macam muamalah harus terhindar dari unsur – unsur yang diharamkan. Sebab – sebab diharamkannya *Multi Level Marketing* sangat

⁹⁴ Dewan Syariah Nasional MUI *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2014) .hal 812

beragam, salah satunya adanya unsur *gharar* (ketidakjelasan). Ketika seorang member/mitra yang sudah membeli produk tadi, mengharap keuntungan, tapi dia sendiri tidak mengetahui bisa berhasil atau malah merugi. Ketidakjelasan seperti inilah yang dilarang dalam sebuah transaksi. Selanjutnya, adanya unsur *dharar* dan *zulum* yaitu hal – hal yang dapat membahayakan dan merugikan pihak lain.

Kedua, terkait dengan pemberian bonus dan komisi, ulama MUI berpendapat bahwa pemberian komisi itu diperbolehkan, selama pemberian komisi tersebut adil dan tidak merugikan orang lain, karena sifatnya adalah upah *ju'alah* yang diberikan perusahaan kepada mitra atas penjualan dan pembinaan kepada mitra. Adapun rukun dalam konsep *Ju'alah* yaitu harus adanya sighat atau kalimat yang menunjukkan pekerjaan dan menyebutkan imbalan yang jelas yang menjadi suatu komitmen perusahaan kepada para member/mitra bisnisnya. Sebagaimana dalam pemaparan sebelumnya bahwa komisi (upah) yang didapat sudah dipaparkan dalam *marketing plan*, dan itu merupakan bentuk transparansi dari perusahaan. Komisi ditentukan dari hasil usaha yang sudah dilakukan yang merupakan kompensasi dari perusahaan.

Ketiga, kejelasan dalam bisnisnya yang meliputi produknya, sistem usaha dan juga perusahaannya. Produk yang diperdagangkan dalam bisnis MLM haruslah jelas apakah dikategorikan sesuatu yang haram atau tidak, bermanfaat atau tidak dan berbahaya atau tidak. Sistem bisnis yang dijalankan harus jelas, adil dan dapat dipertanggung jawabkan. Selanjutnya mengenai perusahaannya, bisnis *Multi Level Marketing* akan menjadi haram jika

persahaannya berstatus ilegal atau bahkan fiktif. hal ini menjadi alasan sebuah bisnis *Multi Level Marketing* itu haram. karena islam sangatlah berhati - hati terhadap sesuatu yang berpotensi merugikan banyak orang.

Keempat mengenai *Money Game*, banyak sekali perusahaan yang mengaku MLM tetapi tidak bisa menunjukkan produknya, karena produk adalah syarat dalam sebuah perdagangan. Praktik *money game* biasanya hanya melakukan aktivitas penyetoran sejumlah uang kepada perusahaan, dimana keuntungannya diputar dari hasil perekrutan anggota baru. Jika perusahaan yang mengaku *Multi Level Marketing* tanpa memiliki barang yang bisa dimanfaatkan maka dapat dipastikan itu adalah *money game* dan hukumnya haram.

Dari pemaparan diatas, dapat disimpulkan bahwa ulama MUI Kota Malang menganggap PayTren sesuai dengan apa yang ada dalam Fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009. Namun menurut penulis ada sedikit perbedaan pendapat mengenai PayTren. PayTren sebagai sebuah aplikasi yang digunakan untuk transaksi hukumnya mubah (boleh), karena ada manfaat dari penggunaan aplikasi tersebut. Namun, ada beberapa hal yang penulis kurang setuju, Pertama, PayTren melakukan *Money Game* seperti yang tertera dalam ketentuan fatwa nomor 12, bila memberikan komisi atau bonus dari hasil perekrutan. Sesuai dengan yang tertera dalam *marketing plan*-nya, seorang mitra akan mendapatkan komisi atau bonus bila mempromosikan atau merekrut mitra usaha baru, hal ini sudah memenuhi kriteria pertama. Kedua, PayTren melakukan *Money Game* bila produknya hanya sebagai kamufase

atau tidak mempunyai mutu atau kualitas yang bisa dipertanggungjawabkan. Untuk membuktikan adanya kamufase produk, tentunya harus dilihat apakah memang terjadi transaksi jual-beli produk untuk mendapatkan manfaatnya, atau ada tujuan lain. Bila tujuan para pengguna PayTren hanya ingin memperoleh pendapatan dari komisi perekrutan bukan dari manfaat produk layanan pembayaran online, maka itu bisa disebut sebagai kamufase.

. Alangkah baiknya juga seorang muslim menjalankan bisnis yang sudah memiliki legalitas syariah. Sehingga ada rambu – rambu untuk memilih mana bisnis yang halal dan haram. Jikalau ada keraguan mengenai halal dan haramnya, alangkah lebih baik dihindari atau bertanya kepada yang lebih mengerti masalah tersebut. Pemaparan diatas hanya sebatas analisa akademis yang tidak dapat merubah apapun dan hanya sebatas sumbangsih pemikiran.



BAB V

Penutup

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari uraian pada bab – bab sebelumnya dan pada pemaparan yang didapat dari data lapangan maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. PayTren adalah sebuah aplikasi yang dibuat oleh PT. Veritra Sentosa Internasional agar memudahkan penggunaanya dalam melakukan berbagai transaksi berbayar. Teknologi pembayaran segala macam kebutuhan seperti isi ulang pulsa, token listrik, internet berbayar, telephone, PDAM, pembelian tiket pesawat dan kereta api bisa didapatkan oleh semua masyarakat dengan hanya mengunduh di Playstore. Fungsi PayTren kurang lebih seperti uang elektronik namun berbasis aplikasi yang memudahkan penggunaanya. PayTren juga

menawarkan kepada penggunanya bisnis yang berkonsep kemitraan agar para mitranya mendapat peluang bisnis dengan ikut membantu perusahaan memasarkan lisensi bisnis melalui metode Penjualan Langsung Berjenjang atau *Multi Level Marketing* dimana dengan lisensi bisnis itu para pengguna aplikasi PayTren bisa mendapatkan benefit lebih yaitu mendapatkan cashback dari transaksi dan manfaat mendapatkan komisi dari perusahaan dengan membantu memasarkan lisensi bisnis PayTren. Bonus dan komisi yang didapatkan seorang mitra PayTren merupakan hak perusahaan untuk memberikan perusahaan dan hak mitra yang telah berjasa membantu memasarkan/menjualkan lisensi.

2. Terkait dengan pandangan Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Malang terhadap sistem penjualan langsung berjenjang syariah paytren, para ulama sepakat untuk mengikuti keputusan yang dibuat oleh MUI pusat dimana PayTren mendapatkan sertifikasi syariah. Dalam keputusan tersebut PayTren dianggap telah memenuhi ketentuan – ketentuan sebagai perusahaan yang menjalankan bisnis dengan sistem *Multi Level Marketing* karena mungkin kejelasan produk yang dipasarkan, sistem bisnis yang transparan dan komisi yang sudah jelas tercantum dalam rancana bisnisnya.

B. Saran

Dari pemaparan dan kesimpulan diatas, maka dapat diperoleh beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) sebagai perusahaan yang bergerak dalam bisnis *Multi Level Marketing*, maka patutlah untuk mematuhi dan menerapkan pedoman fatwa sebagaimana yang telah diatur dalam Fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 dan menjaga sistem bisnisnya agar sesuai dengan prinsip – prinsip syariah.
2. Bagi MUI Kota Malang, diharapkan lebih berperan aktif dalam pengawasan terhadap maraknya fenomena bisnis *Multi Level Marketing* dimasyarakat dan memberikan edukasi terhadap masyarakat khususnya umat Islam untuk lebih berhati – hati dalam bermuamalah dan menghindari transaksi bisnis yang mengandung kemudharatan.
3. Bagi penulis, kekurangan yang terdapat dalam penelitian ini supaya dijadikan pelajaran. Karena penulis sendiri menyadari bahwa penelitian ini jauh dari kata sempurna, dan semoga dapat disempurnakan sehingga menjadi sebuah karya ilmiah yang sempurna.
4. Bagi jurusan Hukum Bisnis Syariah agar penelitian ini menjadi sumbangsi ilmu untuk kepentingan akademis.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

Abu dawud, Sulaiman bin al-Asy'ab as-Sajstaani. *Sunan Abu Dawud*, juz 3. Beirut Lebanon: Daar al-Fikr, 1994

Amirudin, *Pengantar Penelitian Hukum*, Jakarta: Raja Grafindo, 2006.

Antonio, Muhammad Syafi'I *Bank Syariah dalam Teori dan Praktik* Jakarta: Gema Insani, 2001

Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: Rineka Cipta, 1998.

Castawijaya, Cecep. *Etika Bisnis MLM Syariah*, Tangerang Selatan: Sedaun Publishing, 2013.

Chlothier, Peter J. *Multi Level Marketing Cet-4* Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1996.

Dewan Syariah Nasional MUI *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*, Jakarta: Penerbit Erlangga, 2014.

Dewi, Gemala, dkk. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2006.

Djuwaini, Dimyaudin *Pengantar Fiqih Muamalah* Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008

Fatwa Dewan Syari'an Nasional Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

Fatwa Dewan Syariah MUI: Tentang Akad Wakalah Bil Ujroh pada Asuransi Syariah dan Reasuransi Syariah No: 52/DSN-MUI/2006

Fatwa Dewan Syariah MUI: Tentang Akad Ju'alah No: 62/DSN-MUI/XII/2007

Firdaus dan Fakhry Zamzam, *Aplikasi Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Deepublish, 2018.

Furywardhana, Firdaus. *Akuntansi Syariah* Yogyakarta: Penerbit PPPS, 2009.

Harun, Rochajat. *Metode Penelitian Kualitatif untuk Pelatihan* Bandung: CV. Mandar Maju, 2007.

Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an The Wisdom*, Jakarta: PT. Aku Bisa, 2013.

Koentjaraningrat, *Metode Penelitian Masyarakat*, Jakarta: Gramedia Pustaka Umum, 1997.

Kuswara, *Mengenal Mlm Syariah* Tangerang: Qultummedia, 2005.

Maelong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2014.

Mardani, *Fiqih Ekonomi Syariah* Jakarta: kencana, 2012

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

PT. Veritra Sentosa Internasional, *Rencana bisnis/Pemasaran (Marketing Plan versi 2017.02)*.

Purkon, Arip. *Bisnis Online Syariah*, Jakarta: PT Gramedia, 2004.

Sâbiq, Sayyid. *Fiqih Sunnah Terj: Nur Hasanuddin* Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2006

Saleh, Roeslan. *Seluk Beluk Praktis Lisensi*, Jakarta: Sinar Grafika, 1991.

Tanzeh, Ahmad. *Pengantar Metode Penelitian*, Yogyakarta: Sukses Offset, 2009.

Usaman, Husain dan Purnomo Setiady Akbar, *Metodologi Penelitian Sosial*, Jakarta: Bumi Aksara, 1996.

Permendag No. 32/M-DAG/PER/8/2008,

Internet

Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia, <http://www.apli.or.id/de/profil/> diakses tanggal 20 April 2018

BelanjaQu <https://www.treni.co.id/belanjaqu/> diakses pada tanggal 28 Maret 2019

FinTren <https://www.treni.co.id/paytren/> diakses pada tanggal 28 Maret 2019

Sejarah PayTren, <http://paytren-online.com/sejarah-paytren/>

Paytren <http://www.paytreni.com/profil-treni/> diakses tanggal 20 April 2018

Paytren <http://www.paytreni.com/profil-treni/>

<http://etheses.uin-malang.ac.id/1314/>

<http://eprint.walisongo.ac.id/4858/1/>

<http://news.detik.com/berita/d-3589860/ketum-mui-serahkan-sertifikat-syariah-ke-paytren-yusuf-mansur>

Lampiran



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS SYARIAH

Terakreditasi "A" SK BAN-PT Depdiknas Nomor : 157/SK/BAN-PT/Ak-XV/S/III/2013 (Al Ahwal Al Syakhshiyah)
Terakreditasi "B" SK BAN-PT Nomor : 021/BAN-PT/Ak-XIV/S1/VIII/2011 (Hukum Bisnis Syariah)
Jl. Gajayana 50 Malang 65144 Telepon (0341) 559399, Faksimile (0341) 559399
Website: <http://syariah.uin-malang.ac.id/>

Nomor : B-1256/F.Sy.1/TL.01/05/2018
Lampiran : 1 eks
Perihal : Pra-Penelitian

3 Mei 2018

Kepada Yth.

Ketua Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Malang
Jalan Wilis No. 11, Gading Kasri, Klojen, Kota Malang, Jawa Timur 65115

Assalamualaikum wa Rahmatullah wa Barakatuh

Dengan hormat, kami mohon agar :

Nama : Moh Fatchul Amin
NIM : 12220097
Fakultas : Syariah
Jurusan : Hukum Bisnis Syariah

diperkenankan mengadakan pra-penelitian (*pra research*) di daerah/lingkungan wewenang "Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Malang", guna menyelesaikan tugas akhir/skripsi, yang berjudul: "Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Aplikasi Paytren Prespektif Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Malang" sebagaimana proposal skripsi terlampir.

Demikian, atas perhatian dan perkenan Bapak/Ibu, kami mengucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum wa Rahmatullah wa Barakatuh

a.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik


Dr. H. Badruddin M.HI.
NIP 19641127 200003 1 001

Tembusan:

1. Dekan
2. Ketua Jurusan Hukum Bisnis Syariah
3. Kabag. Tata Usaha



مَجْلِسُ الْفُلَمَاءِ الْإِسْلَامِيَّةِ
DEWAN PIMPINAN
MAJELIS ULAMA INDONESIA
KOTA MALANG

Sekretariat : Kartini Imperial Ballroom Jl. Tangkuban Perahu No. 1B Telp. 08113656700 Kota Malang

SURAT KETERANGAN

NOMOR : 56/MUI-KTMLG/V/2018

Bersama ini, kami Pengurus MUI Kota Malang, menerangkan bahwa saudara :

Nama : Moh. Fatchul Amin
NIM : 12220097
Fak/ Jur. : Syari'ah/ Hukum Bisnis Syari'ah

yang bersangkutan diizinkan untuk melakukan observasi dalam rangka melengkapi data Tugas Akhir (Skripsi) yang berjudul "Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah Aplikasi Paytren Perspektif Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Malang". di MUI Kota Malang

Demikian, surat keterangan ini kami buat, kepada yang berkepentingan mohon dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 15 Mei 2018

Ketua MUI Kota Malang,



Muse
KH. M. Baidowi Muslich



مَجْلِسُ أَلْمَلَاءِ الْإِسْلَامِيَّةِ

DEWAN PIMPINAN
MAJELIS ULAMA INDONESIA
KOTA MALANG

Sekretariat : Kartini Imperial Ballroom Jl. Tangkuban Perahu No. 1B Telp. 08113656700 Kota Malang

SURAT KETERANGAN

NOMOR : 35/MUI-KTMLG/V/2019

Bersama ini, kami Pengurus MUI Kota Malang, menerangkan bahwa saudara :

Nama : Moh. Fatchul Amin
NIM : 12220097
Fak./ Jur. : Syari'ah/ Hukum Bisnis Syari'ah

yang bersangkutan telah melakukan observasi dalam rangka melengkapi data Tugas Akhir (Skripsi) yang berjudul "Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah Aplikasi Paytren Perspektif Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Malang". di MUI Kota Malang

Demikian, surat keterangan ini kami buat, kepada yang berkepentingan mohon dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 07 Mei 2019

Ketua MUI Kota Malang,



Muslich
KH. M. Baidowi Muslich

**STRUKTUR ORGANISASI
DEWAN PIMPINAN MAJELIS ULAMA INDONESIA
KOTA MALANG
Periode 2016-2021**

I. DEWAN PERTIMBANGAN

1. Drs. H. Mas'ud Ali, M.Ag. (Ketua)
2. Drs. H. A. Rif'an Masykur, S.H, M.Hum. (Wakil Ketua)
3. Ir. H. Baroni, M.M. (ex officio sekretaris)
4. Anggota:
 - a. H. Moh. Anton (ex officio Wali Kota Malang)
 - b. Drs. H. Imron, M.Ag. (ex officio Ka. Kan. Kemenag Kota Malang)
 - c. Drs. K.H. Abd. Majid Ridwan
 - d. Drs. H. Sudjoko Santoso

II. DEWAN PIMPINAN HARIAN

1. KETUA UMUM : KH. M. Baidowi Muslich
 Ketua : Dr. KH. NC. Askandar, SH., M.Ag
 Ketua : Drs. KH. Taufiq Kusuma
 Ketua : Drs. KH. Chamzawi, M.Ag.
 Ketua : Dr. H. Abdul Haris, M.A.
 Ketua : Dr. H. Mohamad Qusyairi, M.Pd.
2. SEKRETARIS UMUM : Ir. H. Baroni, MM.
 Sekretaris : Drs. H.M. Nursalim, M.Pd.I.
 Sekretaris : H. Bisri Musthofa, M.A.
3. BENDAHARA UMUM : H.A. Zawawi Mochtar, SH.
 Bendahara : Drs. H. Wakidi
 Bendahara : H. Sukirno, S.H.

III. KOMISI-KOMISI

A. KOMISI FATWA DAN PEMBERDAYAAN EKONOMI SYARI'AH

1. Drs. KH. Chamzawi, M.Ag. (Koordinator)
2. Drs. H. Murtadho Amin, M.Ag.
3. Drs. H. Athoillah Widjayanto
4. Dr. K.H. Muhtadi Ridwan, M.Ag.
5. H. Moh. Nur Hakim, Ph.D.
6. Dr. H. Munir Ilham, M.Hi.
7. K.H. Qomaruddin (ex officio MUI Kec. Blimbing)

B. KOMISI PENDIDIKAN, DAKWAH, DAN SENI BUDAYA

1. Dr. H. Mohamad Qusyairi, M.Pd. (Koordinator)
2. Dr. Hj. Tutik Hamidah, M.Ag.
3. Drs. Maryanto, MM
4. Dr. H. Sulton, M.Pd.
5. Dr. H. M. Sulton, M.Pd.
6. Dr. Saidatul Idiyah.
7. Dr. K.H. Irfan Azis, M.Ag. (ex officio MUI Kec. Kedung Kandang)

C. KOMISI UKHUWAH, HUBUNGAN ANTAR UMAT BERAGAMA, DAN INFOKOM

1. Drs. KH. Taufiq Kusuma (Koordinator)
2. Drs. H. Subki Hasbi, M.Ag.
3. Prof. Dr. H. Bambang Banu Siswoyo
4. Ir. H. Wahono, M.T.
5. Abdurrohlim Said, M.Ag.,
6. Drs. Choirul Anam (ex officio MUI Kec. Lowokwaru)

D. KOMISI KERJASAMA ULAMA-UMARO DAN PERUNDANG-UNDANGAN

1. Dr. H. Abdul Haris, M.A. (Koordinator)
2. Dr. H. Mahmudi Zainnuri, SH., M.Si
3. Prof. Dr. H. Kasuwi Syaiban, MA.
4. Prof. Dr. H. Tobroni, M.Si.
5. H. Mulyanto, S.H.
6. Dra. Hj. Aminah Rofi'i
7. K.H. M. Rifa'i. (ex officio MUI Kec. Sukun)

E. KOMISI PEMBERDAYAN DAN PERLINDUNGAN KELUARGA

1. Dr. KH. NC. Askandar, SH., M.Ag (Koordinator)
2. Dr. H. Hasan Busri, M.Pd.
3. H. Amsiyono, S.H., S.Ag., M.Sy.
4. Hj. Qomariyah, S.H., M.Hum.
5. Dr. Hj. Dewi Hamidah, M.Pd.I.
6. Hj. Cholifatuz Zahro
7. Drs. H. Fadjeri (ex officio MUI Kec. Klojen)

**DEWAN PIMPINAN
MAJELIS ULAMA INDONESIA (MUI)
KOTA MALANG**

Ketua Umum,


KH. M. Baidowi Muslich

Sekretaris Umum


Ir. H. Baroni, MM.



Daftar Pertanyaan/Interview

Para Ulama MUI Kota Malang

1. Sebagai Ulama MUI, apakah bapak sudah mengetahui mengenai bisnis *Multilevel Marketing* PayTren?
2. Bagaimana pendapat mengenai Bisnis *Multilevel Marketing* PayTren?
3. Apakah menurut bapak bisnis *Multilevel Marketing* PayTren sudah sesuai dengan ketentuan yang ada dalam Fatwa MUI?
4. Bagaimana pendapat bapak mengenai hukum berbisnis dengan sistem *Multilevel Marketing* ?

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

IDENTITAS DIRI

Nama : Moh. Fatchul Amin
 Tempat Tanggal Lahir : Bojonegoro, 25 Mei 1994
 Jenis Kelamin : Laki – Laki
 Agama : Islam
 Kewarganegaraan : Indonesia
 Alamat : Ds. Pruwatan, Rt/Rw. 001/003, Bumiayu, Brebes, Jawa Tengah
 Alamat di Malang : Perum. Sulfat Rivera. Kav. 7, No.1. Blimbing, Kota Malang, Jawa Timur
 Telepon : 081542290209
 E-mail : fatchulamin17@gmail.com

RIWAYAT PENDIDIKAN

No.	Jenjang Pendidikan	Nama Instansi	Tempat	Keterangan
1.	SD	SD Negeri 2 Klino	Bojonegoro	2000 – 2006
2.	SLTP/MTs	MTs Negeri 1 Nganjuk	Nganjuk	2006 – 2009
3.	SLTA/MA	MA Negeri Nganjuk	Nganjuk	2009 - 2012
4.	S1	UIN Maliki Malang	Malang	2012 - 2019