

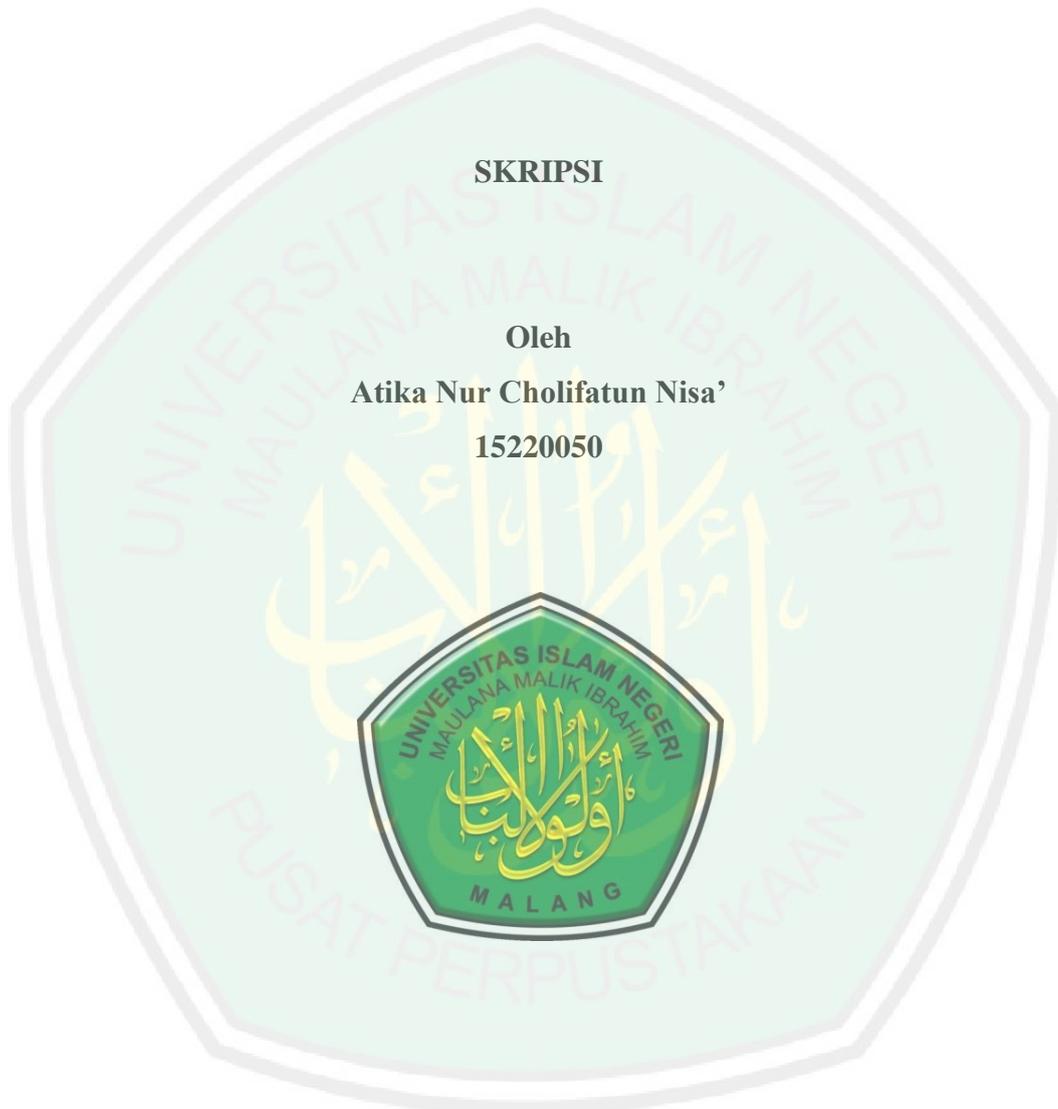
**PRAKTIK PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH PADA
BISNIS PAYTREN PERSPEKTIF TOKOH AGAMA ORGANISASI
KEMASYARAKATAN (ORMAS) ISLAM DI KOTA GRESIK**

SKRIPSI

Oleh

Atika Nur Cholifatun Nisa'

15220050



**JURUSAN HUKUM BISNIS SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2019**

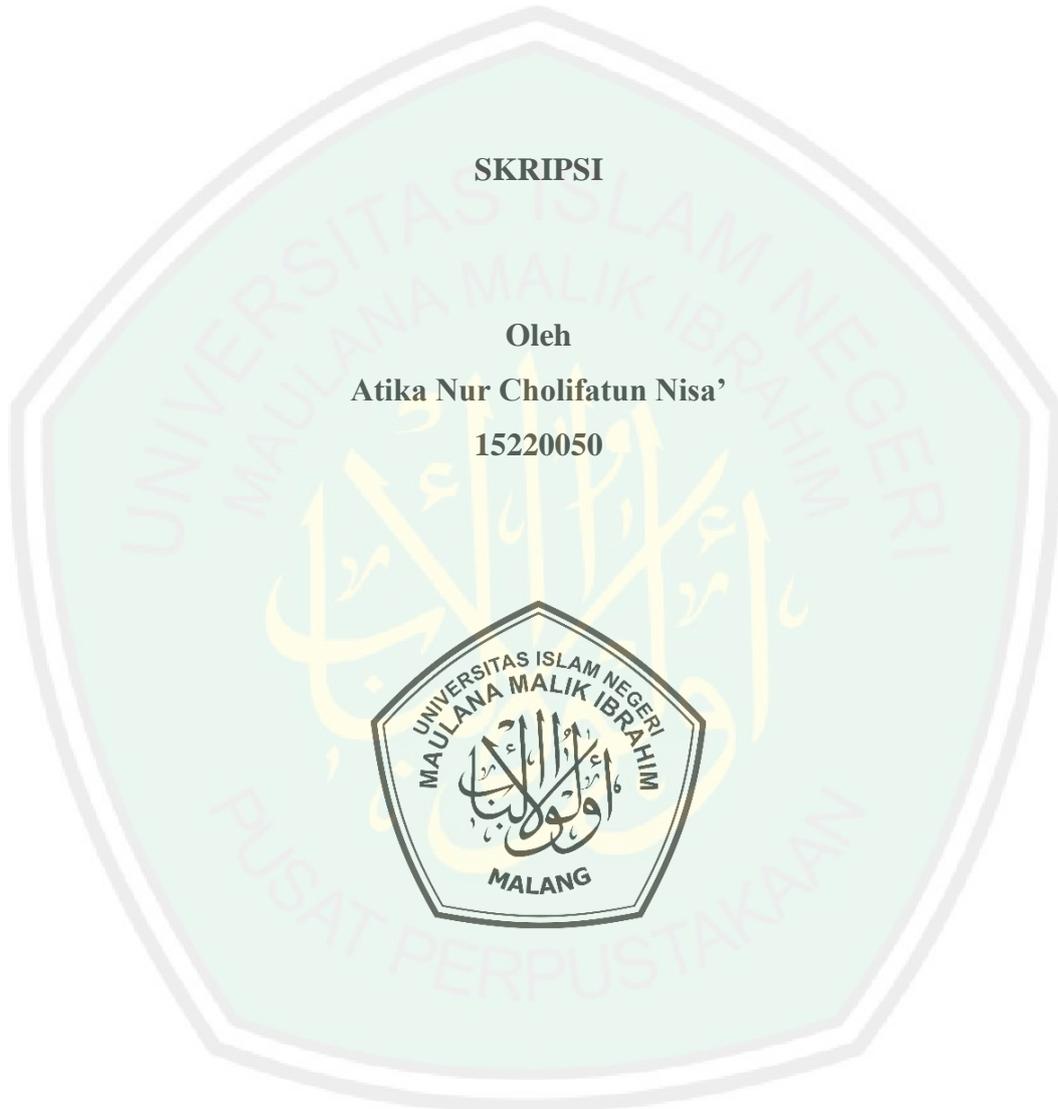
**RAKTIK PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH PADA
BISNIS PAYTREN PERSPEKTIF TOKOH AGAMA ORGANISASI
KEMASYARAKATAN (ORMAS) ISLAM DI KOTA GRESIK**

SKRIPSI

Oleh

Atika Nur Cholifatun Nisa'

15220050



**JURUSAN HUKUM BISNIS SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2019**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Demi Allah SWT,

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

PRAKTIK PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH PADA BISNIS PAYTREN PERSPEKTIF TOKOH AGAMA ORGANISASI KEMASYARAKATAN (ORMAS) ISLAM DI KOTA GRESIK

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

Malang, 30 Agustus 2019

Penulis,



[Handwritten signature]

tika Nur Cholifatun Nisa'

NIM 15220050

HALAMAN PERSETUJUAN

Setelah membaca dan mengoreksi skripsi saudara Atika Nur Cholifatun Nisa'
NIM: 15220050, Jurusan Hukum Bisnis Syariah Fakultas Syariah Universitas
Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dengan Judul:

PRAKTIK PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH PADA BISNIS PAYTREN PERSPEKTIF TOKOH AGAMA ORGANISASI KEMASYARAKATAN (ORMAS) ISLAM DI KOTA GRESIK

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

Mengetahui

Malang, 30 Agustus 2019

Ketua Jurusan
Hukum Bisnis Syariah

Dosen Pembimbing,



Dr. Fakhruddin, M.H.I.
NIP. 197408192000031002

Dr. Burhanuddin Susanto, S.HI., M.Hum.
NIP. 197801302009121002

PENGESAHAN SKRIPSI

Dewan penguji skripsi saudara Atika Nur Cholifatun Nisa' NIM: 15220050,
Mahasiswa Jurusan Hukum Bisnis Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam
Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dengan Judul:

PRAKTIK PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH PADA BISNIS PAYTREN PERSPEKTIF TOKOH AGAMA ORGANISASI KEMASYARAKATAN (ORMAS) ISLAM DI KOTA GRESIK

Telah dinyatakan lulus dengan nilai: B+

Dewan Penguji:

1. Dwi Hidayatul Firdaus, S.HI., M.SI.

NIP. 19821225201503100

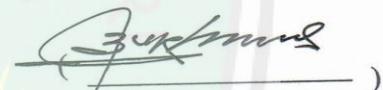
2. Dr. Burhanuddin Susanto, S.HI., M.Hum.

NIP. 197801302009121002

3. Dr. H. Abbas Arfan, Lc., MH.

NIP. 197212122006041004

()
Ketua

()
Sekretaris

()
Penguji Utama

Malang, 30 Agustus 2019
Dekan,

Dr. Saifulatah, S.H., M.Hum
NIP. 196512052000031001

MOTTO

“Jangan menuntut Tuhanmu karena tertundanya keinginanmu, tapi menuntut dirimu karena menunda adabmu kepada Allah.”

(Atha'illah As-Sakandari)

"Sesuatu yang belum dikerjakan seringkali tampak mustahil; kita baru yakin kalau kita telah berhasil melakukannya dengan baik."

(Evelyn Underhill)

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan rahmat Allah SWT, yang selalu terlimpahkan setiap detiknya, penulisan skripsi yang **“PRAKTIK PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH PADA BISNIS PAYTREN PERSPEKTIF TOKOH AGAMA ORGANISASI KEMASYARAKATAN (ORMAS) ISLAM DI KOTA GRESIK”** dapat diselesaikan. Shalawat serta salam kita haturkan kepada baginda kita yakni Nabi Muhammad SAW yang telah memberikan suri tauladan kepada umatnya, sehingga dalam proses penulisan skripsi ini tidak terlepas dari nilai-nilai kehidupan yang menjadikan Allah SWT sebagai tujuan, sebagaimana yang telah diajarkan oleh Rosulullah. Semoga kita tergolong orang-orang yang dapat merasakan dan mensyukuri nikmatnya iman dan di akhirat kelak mendapatkan syafaat dari baginda Nabi Muhammad SAW. Aamiinn.

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

1. Prof. Dr. Abdul Haris, M.,Ag. Selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Dr. Saifullah, S.H., M.H., selaku Dekan Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

3. Dr. Fakhruddin, M.H.I., selaku Ketua Jurusan Hukum Bisnis Syariah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Dr. Burhnuddin Susanto, S.HI., M.Hum. Selaku dosen pembimbing skripsi. Terima kasih penulis haturkan atas waktu yang telah diluangkan untuk memberikan bimbingan, arahan, serta motivasi selama penulis menempuh perkuliahan dan sekaligus dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
5. Segenap Dosen Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah bersedia memberikan pengajaran, didikan, bimbingan serta mengamalkan ilmunya dengan ikhlas. Semoga Allah SWT menjadikan ilmu yang diberikan sebagai modal mulia di akhirat nanti dan sebagai limpahan pahala yang sepadan kepada beliau semua.
6. Staf Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Terimakasih penulis ucapkan atas partisipasi maupun kemudahan-kemudahan yang diberikan dalam penyelesaian skripsi ini
7. Para informan yang telah bersedia meluangkan waktu dan memberikan informasi yang sangat penting demi kelanjutan penelitian ini.
8. Orang tua penulis Istaji Idris dan Mariya Ulfah yang selalu mendoakan dan memberi dukungan moril sekaligus dukungan materiil, perhatian dan semangat setiap waktu sehingga penulis bisa sampai kepada titik saat ini.

9. Teman-teman penulis, Siti Nur Maulidawati, Nur Faizah, Saaidah Hajjar, Khusnul Abidatul Adawiyah, Firdausi Nuzulur Rahmah, terima kasih atas segala ilmu, rasa aman, rasa nyaman, persahabatan, persaudaraan yang penulis dapatkan selama hidup di Malang, semoga kita menjadi orang-orang yang bermanfaat kelak dan persahabatan kita hingga akhir hayat.
10. Teman terbaik penulis, Ayuk Puji Lestari, Shofy Ayatulloh Mahmud, terima kasih telah memberikan semangat, motivasi, perhatian, kebersamaan, persaudaraan, waktu dan segalanya, serta dukungan moril sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Semoga kita selalu mendapat ridho-Nya dan tali silaturahmi ini tetap selalu terjaga untuk selamanya, dan semoga Allah menjadikan kita orang yang beruntung. Aamiin.
11. Serta berbagai pihak yang turut serta membantu proses penyelesaian penulisan skripsi ini yang tidak mungkin penulis sebutkan satu persatu .
- Semoga skripsi ini bisa bermanfaat bagi semua pembaca. Penulis sangat menyadari bahwa karya sederhana ini masih jauh dari sempurna karena keterbatasan pengetahuan, kemampuan, wawasan dan pengalaman penulis. Oleh karena itu, penulis sangat mengaharap kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini.

Malang, 30 Agustus 2019

Penulis

Atika Nur Cholifatun Nisa'
NIM. 15220050

PEDOMAN TRANSLITERASI

Transliterasi adalah peimindah alihan tulisan Arab ke dalam tulisan Indonesia (Latin), bukan terjemah bahasa Arab ke dalam bahasa Indonesia. termasuk dalam kategori ini ialah nama Arab dari bangsa Araba, sedangkan nama Arab dari bangsa Arab ditulis sebagaimana ejaan bahasa nasionalnya, atau sebagaimana yang tertulis dalam buku yang menjadi rujukan. Penulisan judul buku dalam *gootnote* maupun daftar pustaka, tetap menggunakan ketentuan transliterasi.

Banyak pilihan dan ketentuan transliterasi yang dapat digunakan dalam penulisan karya ilmiah, baik yang standar 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 Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, 22 Januari 1998, No. 159/1987 dan 0543.b/U/1987, sebagaimana tertera dalam buku Pedoman Transliterasi bahasa Arab (*A Guide Arabic Transliteration*), INIS Fellow 1992.

A. Konsonan

| | | | |
|---|----------------------|---|-------------------------|
| ا | = Tidak dilambangkan | ض | = dl |
| ب | = B | ط | = th |
| ت | = T | ظ | = dh |
| ث | = Ta | ع | = ‘ (menghadap ke atas) |
| ج | = J | غ | = gh |

| | |
|--------|-------|
| ح = H | ف = f |
| خ = Kh | ق = q |
| د = D | ك = k |
| ذ = Dz | ل = l |
| ر = R | م = m |
| ز = Z | ن = n |
| س = S | و = w |
| ش = Sy | ه = h |
| ص = Sh | ي = y |

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

B. 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 | Panjang | Diftong |
|-------------|---------|------------------|
| a = fathah | Â | قال menjadi qâla |
| i = kasrah | î | قيل menjadi qîla |
| u = dlommah | û | دون menjadi dûna |

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

| Diftong | Contoh |
|---------|---------------------|
| aw = و | قول menjadi qawlun |
| ay = ي | خير menjadi khayrun |

C. Ta'marbûthah(ة)

Ta' marbûthah (ة) ditransliterasikan dengan “ṭ” jika berada di tengah kalimat, tetapi ta' marbûthah tersebut berada di akhir kalimat, maka ditransliterasikan dengan menggunakan “h” misalnya الرسالة للمدرسة menjadi *al-risala li-mudarrisah*, atau apabila berada di tengah-tengah kalimat yang terdiri dari susunan *mudlaf* dan *mudlafilayh*, maka ditransliterasikan dengan menggunakan “t” yang disambungkan dengan kalimat berikut, misalnya الله في رحمة menjadi *fi rahmatillâh*

D. Kata Sandang dan Lafdh al-Jalâlah

Kata sandang berupa “al” (ال) dalam lafadh jalâlahyagerada di tengah-tengah kalimat yang disandarkan (*idhafah*) maka dihilangkan. Perhatikan contoh-contoh berikut :

1. Al-Imâm al-Bukhâriy mengatakan.....

2. Al-Bukhâriy dalam muqaddimah kitabnya menjelaskan
3. *Masyâ'Allahkânâwamâlamyasyâ lam yakun*
4. *Billâh 'azzawajalla*

E. Hamzah

Hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila terletak di awal kata, hamzah tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh : شياء - syai'un أمرت - umirtu
النون - an-nau'un تأخذون - ta'khudzûna

F. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il* (kata kerja), *isim* atau *huruf*, ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain, karena ada huruf Arab atau harakat yang dihilangkan, maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh : وان الله لهو خير الرازقين - wainnalillâhalahuwakhairar-râziqîn.

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf capital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf capital seperti yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf capital digunakan untuk menuliskan oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf capital tetap awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sanfangnya.

Contoh : وما محمد إلا رسول = wamaâMuhammadunillâRasûl

ان اول بيت وضع للدرس = innaAwwalabaitinwudli'alinnâsi

Penggunaan huruf capital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan arabnya memang lengkap demikian dan jika penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, maka huruf capital tidak dipergunakan.

Contoh : نصر من الله فتح قريب = nas'run minallâhiwafathunqarîb

الله الامر جميعا = lillâhi al-amrujamî'an

Begi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi merupakan bagian yang tidak terpisahkan dengan ilmu tajwid.

DAFTAR ISI

| | |
|--|-------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PERNYATAAN | ii |
| HALAMAN PERSETUJUAN | iii |
| HALAMAN PENGESAHAN | iv |
| HALAMAN MOTTO | v |
| KATA PENGANTAR | vi |
| PEDOMAN TRANSLITERASI | ix |
| DAFTAR ISI | xiv |
| DAFTAR TABEL | xvi |
| DAFTAR GAMBAR | xvii |
| DAFTAR LAMPIRAN | xviii |
| ABSTRAK | xix |
| ABSTRACT | xx |
| ملخص البحث | xxi |
| BAB 1 PENDAHULUAN | |
| A. Latar Belakang | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 9 |
| C. Tujuan Penelitian | 9 |
| D. Manfaat Penelitian | 10 |
| E. Definisi Operasional | 11 |
| F. Sistematika Pembahasan | 12 |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA | |
| A. Penelitian Terdahulu | 14 |
| B. Kajian Teori | 17 |
| 1. Konsep Jual Beli | |
| a) Pengertian | 17 |
| b) Hukum Jual Beli | 18 |
| c) Rukun dan Syarat Jual Beli | 19 |
| d) Transaksi yang dilarang dalam Islam | 21 |

| | |
|--|-----------|
| 2. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah | |
| a) Pengertian | 25 |
| b) Ciri-ciri Pejualan Langsung Berjenjang Syariah yang Baik | 26 |
| c) Perbedaan antara Multi Level Marketing Syariah/ Penjualan Langsung Berjenjang Syariah dengan Multi Level Marketing konvensional | 28 |
| BAB III METODE PENELITIAN | |
| A. Jenis Penelitian | 33 |
| B. Pendekatan Penelitian | 33 |
| C. Lokasi Penelitian | 34 |
| D. Sumber Data | 34 |
| E. Metode Pengumpulan Data | 35 |
| F. Metode Analisis Data | 38 |
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN | |
| A. Praktik Penjualan langsung Berjenjang Syariah Pada Bisnis Paytren | 42 |
| B. Pandangan Tokoh Agama Organisasi Kemasyarakatan Islam di Kota Gresik Terhadap Praktik Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Pada Bisnis | 60 |
| BAB V PENUTUP | |
| A. Kesimpulan | 74 |
| B. Saran | 75 |
| DAFTAR PUSTAKA | 77 |
| LAMPIRAN-LAMPIRAN | 81 |

DAFTAR TABEL

| | |
|---|----|
| Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu | 16 |
| Tabel 4.1.1 Kemungkinan Ghoror | 59 |
| Tabel 4.1.2 Perbandingan Proses Kegiatan Usaha/Bisnis Syariah dan Konvensional | 72 |



DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 4.1 Cara Pendaftaran Menjadi Mitra Paytren | 45 |
| Gambar 4.2 Menu Utama Aplikasi Paytren | 46 |



DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|---|----|
| Lampiran 1 Dokumentasi Penelitian | 81 |
| Lampiran 2 Rencana Bisnis/Pemasaran (<i>Marketing Plan Versi 2017.02</i>) | 83 |



ABSTRAK

Nisa', Atika Nur Cholifatun, 15220050, 2019. Praktik Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Pada Bisnis Paytren Perspektif Tokoh Agama Organisasi Kemasyarakatan (ORMAS) Islam di Kota Gresik. Skripsi. Jurusan Hukum Bisnis Syariah, Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Pembimbing: Dr. Burhanuddin Susanto, S.HI., M.Hum.

Kata Kunci: Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, Paytren, Organisasi Kemasyarakatan Islam.

Seiring berjalannya teknologi, pengguna konsep Penjualan Langsung Berjenjang Syariah makin marak digunakan, hal ini menimbulkan perbedaan pandangan dari kalangan para ahli, dikarenakan konsep Penjualan Langsung Berjenjang Syariah atau *Multi Level Marketing* Syariah hanya menitik beratkan pada perolehan *downline* dan mengesampingkan produk. Seperti halnya pada bisnis Paytren kebanyakan para mitra lebih memilih merekrut seseorang untuk menjadi *downline* dengan cara menjual lisensi dari pada penjualan produk. Menjual peluang dalam bentuk *fee downline* atau *royalty cashback* merupakan suatu jual beli yang tidak terwujud atau tidak jelas dan keuntungannya menjadi spekulasi.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui praktik Penjualan Langsung Berjenjang Syariah pada bisnis Paytren dan juga untuk menganalisis bagaimana perspektif organisasi kemasyarakatan Islam di Kota Gresik.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian yuridis empiris dan pendekatan penelitian yuridis sosiologis. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data Primer dari proses wawancara, data sekunder dari peraturan DSN-MUI, skripsi, jurnal, dan buku-buku yang berkaitan dengan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

Hasil penelitian skripsi ini adalah sebagai berikut: yang pertama, dalam praktiknya para mitra lebih memilih atau mengutamakan merekrut/mencari *downline* dikarenakan komisi atau bonusnya lebih besar daripada jual produk. Pada dasarnya seseorang yang mendaftar menjadi mitra mereka akan mendapatkan dua hal yakni berupa produk yang pasti namun tidak terlalu diperhitungkan dan peluang dapat *fee* dengan mencari mitra baru yang tidak pasti namun menjadi tujuan utama, disitulah letak *gharar*. Yang kedua, menurut tokoh agama Nahdlatul Ulama di Gresik bahwa bisnis tersebut menuai pro dan kontra, apabila dilihat dari jual belinya maka hukumnya halal sedangkan jika dilihat dari akadnya maka pada akhirnya banyak mitra yang dirugikan karena tidak bisa merekrut *downline*. Menurut tokoh agama Muhammadiyah bisnis tersebut boleh/sah apabila saling menguntungkan dan tidak ada unsur saling mendholimi.

ABSTRACT

Nisa', Atika Nur Cholifatun, 15220050, 2019. Sharia-headed direct selling practice on business Paytren perspectives on Islamic Community Organisations (ORMAS) in Gresik City. Thesis. Department of Sharia business law, Faculty of Syariah, Islamic State University of Maulana Malik Ibrahim Malang. Supervisor: Dr. Burhanuddin Susanto, S. HI., M. Hum.

Keyword : Sharia-level Direct Sales, Paytren, Islamic Community Organizations.

As technology progressed, sharia-level direct selling concept is increasingly in use, it is a difference of view from among experts, because the concept of direct sales of Shariah-tier or Multi Level Marketing Syariah only refers to the acquisition of Downline and the exclusion of products. As in the business of Paytren most partners prefer to recruit someone to become a downline by selling licenses of product sales. Selling an opportunity in the form of a downline fee or royalty cashback is an unrealized or unclear buying and profit of speculation.

This research aims to know the practice of Sharia-level direct selling on Paytren business and also to analyse how the perspective of Islamic community organization in Gresik City.

This research uses the type of empirical research and sociological juridical research approach. The data source used is primary data and secondary data. Primary data of the interview process, secondary data of the DSN-MUI rules, theses, journals, and books relating to the sharia-level direct sales.

The results of this thesis study are as follows: first, in practice the partners prefer or prioritize to recruit/seek downline because the commission or the bonus is greater than selling the product. Basically someone who sign up to become a partner they will get two things that is a definite product but not too calculated and the opportunity can be fee by looking for a new partner that is uncertain but becomes the main goal, that is where the location Gharar. Secondly, according to religious figure Nahdlatul Ulama in Gresik that the business reaping the pros and cons, when viewed from selling the purchase then the law is halal, if viewed from the the then eventually many partners are harmed because it can not Recruiting referrals. According to the religious figure of Muhammadiyah business can be valid when mutually beneficial and there are no elements of mutual support.

ملخص البحث

النساء، عاتقة نور خليفة، 15220050، 2019، ممارسه البيع المباشر التي تراسها الشريعة الاسلاميه علي الاعمال التجارية وجات النظر بوترين علي منظمات المجتمع المسلم (ORMAS) في مدينه جريسيك. أطروحة، قسم قانون الشريعة. كلية الشريعة. بجامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية بمالانج. مشرف: دكتور برهان الدين سوسامتو، الماجستير.

الكلمات المفتاحية : المبيعات المباشرة علي مستوي الشريعة ، بايتر ، المنظمات المجتمعية الاسلاميه.

ومع تقدم التكنولوجيا ، يتزايد استخدام مفهوم البيع المباشر علي مستوي الشريعة ، وهو اختلاف في الراي بين الخبراء ، لان مفهوم المبيعات المباشرة للمستوي الشرعي أو المستوي المتعدد التسويق الشريعة يشير فقط إلى الاستحواذ علي الخط السفلي واستبعاد المنتجات. كما هو الشأن في الاعمال التجارية من Paytren ين معظم الشركاء يفضلون تجنيد شخص ما لتصبح خطأ من خلال بيع تراخيص مبيعات المنتجات. ان بيع الفرصة في شكل رسم للخط السفلي أو استرداد نقدي من الإتاوات هو شراء غير محقق أو غير واضح وربح من المضاربة.

يهدف هذا البحث إلى معرفه ممارسه البيع المباشر علي مستوي الشريعة الاسلاميه علي الاعمال التجارية بايتر ، وأيضا لتحليل كيفيه تنظيم المجتمع المسلم في مدينه جريسيك.

يستخدم هذا البحث نوع البحوث التجريبية ونهج البحوث القانونية الاجتماعية. مصدر البيانات المستخدم هو البيانات الاساسيه والبيانات الثانوية. البيانات الاساسيه لعمليه المقابلة ، والبيانات الثانوية لقواعد DSN-MUI ، والأطروحات ، ودفاتر اليومية ، والكتب المتعلقة بالمبيعات المباشرة علي مستوي الشريعة.

نتائج هذه الدراسة اطروحه هي علي النحو التالي: أولا ، من الناحية العملية الشركاء يفضلون أو ترتيب الأولويات لتوظيف/التماس الخط السفلي لان العمولة أو المكافاه أكبر من بيع المنتج. أساسا شخص الذي يوقع ليصبح شريكا انها سوف تحصل علي اثنين من الأشياء التي هي منتج محدد ولكن لا تحسب جدا والفرصة يمكن ان يكون رسوم من خلال البحث عن شريك جديد غير مؤكد ولكن يصبح الهدف الرئيسي ، وهذا هو المكان الذي الموقع الغرر. ثانيا ، وفقا للشخصيات الدينية "نهضة العلماء" في كوجريسيك ان الاعمال التجارية الإيجابية والسلبية ، عندما ينظر من بيع شراء ثم القانون هو حلال ، إذا نظرت من ثم في نهاية المطاف العديد من الشركاء يتعرضون للأذى لأنه لا يمكن الإحالات التجنيد. ووفقا لشخصيه دينيه من الاعمال المحمدية يمكن ان تكون صالحه عندما تكون مفيدة للطرفين وليس هناك عناصر الدعم المتبادل.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan zaman, pada era modern ini sudah banyak perkembangan yang terjadi di Indonesia seperti perkembangan teknologi, politik, pendidikan, ekonomi dan sebagainya. Apalagi mengenai teknologi yang semakin hari semakin canggih atas dukungan sumberdaya manusia yang sebagian besar bisa menerima setiap perkembangan dari teknologi, maka perubahan yang terjadi menjadi tidak sia-sia. *HandPhone* merupakan salah satu produk yang mengalami perkembangan sangat pesat dan bisa diterima oleh mayoritas masyarakat Indonesia. Begitu juga dengan kegiatan ekonomi sudah banyak mengalami perkembangan yang sangat drastis, apalagi mayoritas masyarakat yang tidak bisa lepas dari kegiatan ekonomi khususnya dalam kegiatan sehari-hari.

Dewasa ini, sedang banyak diperbincangkan di tengah-tengah masyarakat mengenai suatu perusahaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah atau *Multi Level Marketing* Syariah. Perusahaan tersebut didirikan Pada tanggal 10 Juli 2013 yakni PT Veritra Sentosa Internasional (Treni) yang beralamatkan di Jalan Soekarno Hatta No.693, The Suites Office Park, blok E5-E7 Bandung, Indonesia dengan kode pos 40286. Treni sendiri merupakan bentuk kontribusi dalam menunjang kehidupan masyarakat Indonesia. Dari hasil pengamatan ustadz Yusuf Mansyur terhadap kebiasaan dan budaya masyarakat Indonesia saat ini, muncul gagasan untuk memberikan fasilitas yang bertujuan

memudahkan dan membantu masyarakat. Salah satu karya Treni adalah “Paytren”, fasilitas yang memudahkan masyarakat dalam melakukan pembayaran kewajiban dengan menggali potensi kebiasaan mereka dalam penggunaan teknologi (*gadget*). Keunikan lain dari Paytren adalah dapat memberikan manfaat dan keuntungan lebih dari sekedar aplikasi untuk bayar-bayar.¹

Di mana perusahaan tersebut merupakan perusahaan yang memasarkan “Lisensi” penggunaan aplikasi/*software*/perangkat lunak/teknologi bernama “Paytren” dimana sistem pemasarannya dikembangkan melalui kerjasama kemitraan/mitra usaha (*Direct Selling*/penjualan langsung) dengan konsep jejaring. Produk tersebut merupakan besutan dari seorang ustadz yang sudah tidak asing yakni ustadz Yusuf Mansur (Komisaris Utama).² Penjualan lisensi tersebut berbentuk paket-paket lisensi yang dipilih sesuai kemampuan dan kebutuhan calon mitra.

Paytren adalah aplikasi transaksi *mobile* untuk berbagai jenis pembayaran dan pembelian yang memberikan berbagai manfaat dan keuntungan dari setiap bertransaksi. Sistem Paytren dirancang dengan mengutamakan layanan kemudahan, keamanan dan kenyamanan untuk para penggunanya, saat ini Paytren dapat digunakan pada semua jenis *smartphone* yang berbasis *Android*, *iOS* dan akan terus dikembangkan sesuai dengan kemajuan teknologi digital.³

Paytren dapat digunakan pada semua jenis *SmartPhone* khususnya *Android* (minimal *Ice Cream Sandwich*) agar dapat melakukan

¹ PT. Veritra Sentosa Internasional, *Company Profile Paytren*.

² PT. Veritra Sentosa Internasional, *Company Profile Paytren*.

³ PT. Veritra Sentosa Internasional, *Company Profile Paytren*.

transaksi/pembayaran seperti halnya ATM, Internet/SMS/Mobile Banking, PPOB (*Payment Point Online Bank*) dan hanya berlaku di lingkungan komunitas tertutup, yaitu komunitas treni/Paytren. Dalam kondisi tertentu dapat juga menggunakan media *Yahoo Messenger*, *Gtalk/Hangouts* maupun SMS (*Short Message Service*) dan lainnya (terus dikembangkan) namun dengan fitur yang tidak selengkap jika menggunakan Android. Jenis transaksi tersebut meliputi, diantaranya: Pembelian pulsa telepon selular. Pembayaran jasa telekomunikasi (telepon dan *speedy*). Pembayaran langganan PLN (baik pra maupun pasca bayar). Pembayaran PDAM. Pembayaran langganan televisi berlangganan (Indovision, dan lain-lain). Pembayaran tagihan kredit kendaraan bermotor (ADIRA, FIF, WOM, dan lain-lain). Pembelian pada pedagang-pedagang (*merchants*) tertentu. Pembelian tiket pesawat dan kereta api (KA). Pembayaran sedekah.⁴

Pada dasarnya PT Veritra Sentosa Internasional atau Treni menggalang para mitra Paytren untuk menjadi pengguna teknologi Paytren dan menjadi pebisnis yang mengembangkan komunitas Treni. Menurut ekonomi Islam tidak diperbolehkan adanya penindasan, sehingga seseorang memperoleh pendapatan pasif tanpa kegiatan ekonomi apapun dan hanya berdasarkan kinerja orang lain. Hal ini berdasarkan pada firman Allah SWT dalam surat An-Nisa ayat 29, yakni sebagai berikut :

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

⁴ PT. Veritra Sentosa Internasional, *Company Profile Paytren*.

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.⁵

Berdasarkan pada ayat di atas, Treni berfilosofi untuk membagi keuntungan yang diperoleh kepada para mitra Paytren dalam bentuk *cashback* dan komisi yang dijelaskan terpisah dalam proses bisnis. Dalam hal ini, Treni menetapkan besaran *cashback* berdasarkan kemampuan perusahaan sesuai dengan perkembangan bisnis atau usaha perusahaan. Treni sama sekali tidak memberikan peluang untuk melakukan praktik penindasan antara mitra Paytren dan Treni bukan perusahaan investasi. Kemitraan Paytren akan menjadi kemitraan seumur hidup dan tidak akan kehilangan keanggotaan atau kemitraan terkecuali terjadi pelanggaran ketentuan perusahaan.

Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) melihat ada dua bentuk penjualan langsung antara lain: 1.) *Single Level Marketing* (Pemasaran Satu Tingkat), maksudnya metode pemasaran barang dan atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk satu tingkat, di mana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang atau jasa yang dilakukannya sendiri. 2.) *Multi level marketing* (Pemasaran Multi Tingkat atau pemasaran berjenjang), yaitu sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang dengan

⁵ <https://tafsirweb.com/1561-surat-an-nisa-ayat-29.html>, diakses pada 1 Mei 2019. Pukul 12.25.

memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran.⁶ Kemudian istilah penjualan langsung berjenjang dikenal dengan istilah *Multi level marketing* atau *Networking Marketing*.

Secara umum *Multi Level Marketing*, merupakan sebuah metode pemasaran barang dan atau jasa dari sistem penjualan barang langsung melalui program pemasaran berbentuk lebih dari satu tingkat, di mana mitra usaha mendapatkan komisi dan bonus dari hasil penjualan barang dan atau jasa yang dilakukannya sendiri dan anggota jaringan yang ada di dalam kelompoknya.⁷ Yang biasa dikenal dengan istilah *Upline* (tingkat atas) dan *Downline* (tingkat bawah), orang akan disebut *Upline* jika mempunyai *Downline*. Inti dari bisnis *Multi level marketing* ini digerakkan dengan jaringan, baik yang bersifat vertikal atas bawah maupun horizontal kiri kanan ataupun gabungan antara keduanya.⁸

Perusahaan bisnis penjualan langsung berjenjang atau *Multi level marketing* sangat berkembang dan tidak sedikit yang mengaku telah mendapat sertifikat syariah dari MUI, sementara Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) sendiri tidak menerbitkan sertifikat syariah atas perusahaan tersebut. Tetapi menurut Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) dalam website resminya hanya ada tujuh perusahaan penjualan langsung berjenjang syariah yang terdaftar dan mendapat sertifikat dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) yaitu: PT

⁶ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Tangerang: Qultum Media, 2005), h.17.

⁷ Kuswara, *Mengenal*, h.17.

⁸ Benny Santoso, *ALL About MLM Memahami Lebih Jauh MLM dan Pernak-perniknya*, (Malang: Andi Publisher, 2006), h. 28.

Veritra Sentosa Internasional, PT Momen Global In-ternasional, PT UFO Bisnis Kemitraan Bersama Syariah, PT K-Link Nusantara, PT Nusantara Sukses Selalu, PT Singa Langit Jaya (TIENS), PT HPA Indonesia.⁹

PT Veritra Sentosa Internasional atau Treni sendiri sudah beberapa kali mengajukan sertifikat halal, namun Dewan Syariah Nasioanal baru menetapkan sertifikat halal pada tanggal 7 Agustus 2017, tetapi demi terciptanya kegiatan muamalah yang sesuai dengan ketentuan syariah, peru dilakukan relevansi antara tokoh agama organisasi Kemasyarakatan Islam yang terbesar dan yang sangat kuat pengaruhnya yakni Nahdlatul Ulama dan Muhammadiyah terhadap sertifikasi halal yang dilakukan oleh MUI.

Secara umum, segala jenis kegiatan jual beli dalam Islam termasuk ke dalam kategori muamalah yang hukum asalnya adalah mubah (boleh dilakukan) asalkan tidak melanggar beberapa prinsip pokok dalam Islam.

Empat prinsip muamalah dalam Islam, yakni : 1.) Pada dasarnya segala bentuk muamalah adalah mubah, kecuali yang ditentukan oleh al-qur'an dan sunnah rasul; 2.) Muamalah dilakukan atas pertimbangan membawa kebaikan (maslahat) bagi manusia dan atau untuk menolak segala yang merusak; 3.) Muamalah dilaksanakan dengan memelihara nilai keseimbangan (tawazun) untuk menghindari madharat dalam hidup masyarakat; 4.) Muamalah dilaksanakan dengan memelihara nilai keadilan dan menghindari unsur-unsur

⁹ <https://dsnemui.or.id/daftar-perusahaan-penjualan-langsung-berjenjang-syariah/>, diakses pada tanggal 12 Desember 2018. Pukul 15.32.

kezaliman, dan segala bentuk muamalah yang mengandung unsur penindasan tidak dibenarkan.¹⁰

Sedangkan dalam Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No Tahun 2009 dilarang melakukan transaksi perdagangan yang didalamnya mengandung *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, makisat dan juga tidak boleh melakukan kegiatan *money game*. *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.¹¹

Seiring berjalannya teknologi, penggunaan konsep *Multi Level Marketing* makin marak digunakan, hal ini menimbulkan perbedaan pandangan darikalangan para ahli, dikarenakan konsep penjualan langsung berjenjang atau *Multi Level Marketing* hanya menitikberatkan pada perolehan *downline* dan mengesampingkan produk. Seperti halnya pada bisnis Paytren kebanyakan para mitra lebih memilih merekrut seseorang untuk menjadi *downline* dengan cara menjual lisensi dari pada penjualan produk. Karena komisi/bonus yang didapat dari mendapatkan *downline* lebih banyak dari pada penjualan produk yang komisi/bonusnya tidak seberapa. Seseorang yang mendaftar menjadi mitra mereka akan mendapatkan dua hal yakni (1) berupa produk dan (2)

¹⁰ Fathurrahman Djamil, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), h. 153.

¹¹ Fatwa DSN-MUI Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) No.75/DSN-MUI/VII/2009

peluang dapat *fee* dengan mencari mitra baru. Hal ini ditakutkan apabila produk yang mereka jual hanyalah sebagai kamufase atas bisnis tersebut agar bisa diterima dan mendapatkan legalitas dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI).

Ketertarikan mitra dalam mencari *downline* dengan cara penjualan lisensi pada bisnis Paytren merupakan suatu transaksi yang menimbulkan ketidakpastian atau *gharar* dalam Islam, karena dalam bisnis Paytren adanya komisi/bonus yang berubah-ubah tergantung pada rekrut anggota dan transaksi *downline*. Di sini yang lebih menonjol adalah menjual peluang mendapat pasar dalam bentuk *fee downline* atau *royalty cashback* dari transaksi yang dilakukan *dowline*. karena sesuatu yang diperjualbelikan tidak berwujud atau tidak jelas dan apa yang dibayarkan oleh mitra dibawahnya tidak jelas atau masih menjadi *spekulasi* terhadap keuntungan yang diterimannya. Hal tersebut tentu saja menyebabkan rawannya kerugian yang akan dialami oleh mitra yang menempati posisi *downline*.

Kemudian para tokoh agama organisasi kemasyarakatan Islam juga kemungkinan mempunyai pandangan tersendiri tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah pada bisnis Paytren yang sedang marak digunakan. Nahdlatul Ulama (NU) dan Muhammadiyah merupakan Organisasi kemasyarakatan Islam terbesar yang ada di Indonesia dengan mengantongi jumlah massa masing-masingpuluhan juta, kedua organisasi kemasyarakatanIslam tersebut mewakili dua golongan besar umat Islam. Begitu juga di wilayah Gresik kedua organisasi tersebut mendominasi

organisasi-organisasi yang ada. Kedua organisasi tersebut memiliki berbagai perbedaan pandangan. Sehingga pendapat para tokoh kedua organisasi masyarakat Islam tersebut cenderung dijadikan sebagai panutan dalam kegiatan sehari-hari.

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis paparkan diatas, maka penulis tertarik untuk meneliti “Praktik Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Pada Bisnis Paytren Perspektif Tokoh Agama Organisasi Kemasyarakatan (ORMAS) Islam di Kota Gresik”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas, dapat diuraikan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana praktikpenjualan langsung berjenjang syariah pada bisnis Paytren?
2. Bagaimana pendapat Tokoh Agama Organisasi Kemasyarakatan Islam (NU dan Muhammadiyah) Kota Gresikterhadap praktik penjualan langsung berjenjang syariah pada bisnis Paytren?

C. Tujuan Penelitian

Suatu penelitian yang dilakukan harus memiliki tujuan yang ingin diperoleh dari hasil penelitian. Dalam merumuskan suatu tujuan penelitian, penulis mengacu pada masalah yang telah penulis jabarkan di atas. Tujuan dari penelitian ini yakni :

1. Untuk mengetahui praktik penjualan langsung berjenjang syariah pada bisnis Paytren di Gresik.

2. Untuk mengetahui praktik penjualan langsung berjenjang syariah pada bisnis Paytren perspektif organisasi kemasyarakatan Islam di kota Gresik.

D. Manfaat Penelitian

Setiap penelitian haruslah bermanfaat, begitu juga dengan hasil penelitian ini nantinya, diharapkan dapat memberikan manfaat bagi para pembaca. Manfaat penelitian ditinjau dari dua segi yang saling berkaitan yakni manfaat teoritis dan manfaat praktis. Dengan adanya penelitian ini maka penulis sangat berharap dapat memberikan manfaat:

1. Manfaat Teoritis

- a) Memberikan wawasan terhadap perkembangan ilmu hukum syariah khususnya mengenai bisnis.
- b) Untuk memberi khazanah keilmuan Islam khususnya yang berkaitan dengan realitas bisnis.
- c) Untuk memberi wawasan bagi pengembangan keilmuan dan pemahaman hukum Islam bagi para pembaca.
- d) Memberikan pengetahuan baru tentang bisnis penjualan langsung berjenjang pada aplikasi Paytren buatan PT Veritra Sentosa Internasional.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan bisa memberikan manfaat bagi perusahaan-perusahaan yang ada di Indonesia khususnya dalam bidang bisnis penjualan langsung berjenjang atau *Multi level marketing* yang

berkedok syariah dalam mengoperasikan system bisnisnya agar bisa sesuai dengan ketentuan Islam.

E. Definisi Operasional

Dalam penelitian skripsi ini agar lebih terfokus pada permasalahan yang akan dibahas, sekaligus menghindari persepsi lain mengenai istilah-istilah yang ada, maka perlu adanya penjelasan mengenai definisi istilah dan batasan-batasannya. Adapun definisi dan batasan istilah yang berkaitan dengan judul dalam penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), yaitu 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. Biasanya disebut dengan *Multi Level Marketing* Syariah.
2. Bisnis Paytren, yaitu bisnis penjualan lisensi yang pemasarannya dikembangkan dengan system penjualan langsung berjenjang atau *Multi Level Marketing* yang merupakan sebuah konsep pemasaran dimana mitra paytren bisa turut serta terlibat sebagai penjual lisensi dan memperoleh keuntungan di dalam garis kemitraan sesuai *marketing plan/ business plan/* rencana bisnis Paytren.
3. Organisasi kemasyarakatan yang selanjutnya disebut Ormas, yaitu organisasi yang didirikan dan dibentuk oleh masyarakat secara sukarela berdasarkan kesamaan aspirasi, kehendak, kebutuhan, kepentingan, kegiatan, dan tujuan untuk berpartisipasi dalam pembangunan demi tercapainya tujuan Negara

Kesatuan Republik Indonesia yang berdasarkan Pancasila. Dari beberapa Organisasi Kemasyarakatan Islam yang ada di Indonesia, penulis mengambil dua ORMAS Islam yang terbesar dan yang sangat kuat pengaruhnya yaitu Nahdlatul Ulama (NU) dan Muhammadiyah. Nahdlatul Ulama (NU) yaitu kebangkitan para Ulama atau kebangkitan cendekiawan Islam, yang merupakan salah satu upaya melembagakan wawasan tradisi keagamaan yakni paham Ahlul Sunnah wal Jamaah. Sedangkan Muhammadiyah yaitu sebuah organisasi yang diambil dari nama Nabi Muhammad SAW, sehingga Muhammadiyah juga dapat dikenal sebagai orang-orang yang menjadi pengikut Nabi Muhammad SAW.

Dari beberapa definisi di atas, yang menjadi fokus penulis dalam pembahasan adalah praktik penjualan langsung berjenjang syariah pada bisnis Paytren perspektif tokoh agama organisasi kemasyarakatan (ORMAS) Islam di kota Gresik.

F. Sistematika Pembahasan

Agar bahasan dalam penelitian ini nantinya tersusun secara baik dan sistematis, maka sistematika pembahasannya disusun sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, definisi operasional dan sistematika pembahasan.

BAB II Akan menyajikan tinjauan pustaka yang terdiri dari penelitian terdahulu dan kerangka teori.

BAB III Memaparkan metode yang menjadi landasan penelitian, yaitu jenis penelitian, pendekatan penelitian, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, dan metode pengolahan dan analisis data.

BAB IV Akan diuraikan hasil penelitian yang relevan dengan permasalahan dan pembahasannya, yaitu mengenai gambaran umum objek penelitian, menganalisis praktik penjualan langsung berjenjang syariah pada bisnis paytren terhadap Leader serta member Paytren kota Gresik, serta menjelaskan praktik penjualan langsung berjenjang syariah pada bisnis Paytrenperspektif organisasi kemasyarakatan (ORMAS) Islam di kota Gresik.

BAB V Terdapat kesimpulan terkait pembahasan yang ada didalam penelitian ini dan juga terdapat saran dari penulis agar penelitian ini dapat disempurnakan oleh siapa saja yang hendak melakukan penelitian dengan tema yang sama.

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

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Kajian Pustaka

1. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Sarah Mutiarani pada tahun 2017, yang merupakan mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Surakarta dijadikan skripsi dengan judul “*Bisnis Muti Level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam.*” Yang mana penelitian ini membahas tentang mekanisme kerja bisnis *Multi Level Marketing* oriflame yang pada umumnya adalah menjual, mengajak dan mengajarkan, membangun organisasi, serta membina dan memotivasi yang di implementasikan kepada Hukum Islam. Penelitian yang dilakukan oleh Sarah Mutiara dengan Penelitian yang dilakukan oleh penulis memiliki perbedaan dari segi obyek penelitiannya pada penelitian ini penulis meneliti tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) pada bisnis Paytren dan tinjauan hukumnya juga berbeda karena penulis menggunakan tinjauan tokoh agama organisasi kemasyarakatan Islam

Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Amin pada tahun 2016, yang merupakan mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Purwokerto dijadikan skripsi dengan judul “*Strategi Pemasaran MLM (Muti Level Marketing) Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada PT. Natural Nusantara Cabang Purwokerto).*” Yang mana penelitian ini membahas tentang strategi pemasaran *Muti Level Marketing* pada PT. Natural Nusantara cabang

Purwokerto yang kemudian ditinjau dari perspektif ekonomi Islam. Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Amin juga berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis, karena penulis membahas tentang praktik Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) pada bisnis Paytren sedangkan disitu Muhammad Amin membahas tentang strategi pemasaran *Muti Level Marketing* Pada PT. Natural Nusantara Cabang Purwokerto.

Penelitian yang dilakukan oleh Ibnu Rijal Sili pada tahun 2013, yang merupakan mahasiswa Universitas Syarif Hidayatullah Jakarta dijadikan skripsi dengan judul "*Analisis Sistem Pemasaran Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Pada PT. Arminareka Perdana Jakarta.*" Yang mana penelitian ini membahas tentang sistem pemasaran, kesesuaian sistem pemasaran terhadap Fatwa DSN-MUI tentang PLBS serta sistem PLBS yang digunakan untuk meningkatkan jamaah umrah pada PT. Arminareka Perdana Jakarta. Penelitian yang dilakukan oleh Ibnu Rijal Sili memiliki perbedaan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis yakni di sini penulis membahas tentang praktik Penjualan Langsung Berjenjang Syariah pada bisnis Paytren yang merupakan produk dari perusahaan PT. Veritra Sentosa Internasional sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Ibnu Rijal Sili itu membahas tentang analisis sistem pemasaran Penjualan Langsung Berjenjang Syariah pada PT. Arminareka Perdana Jakarta.

2.1 Tabel Penelitian Terdahulu

| No | Judul | Penulis | Persamaan | Perbedaan |
|----|--|------------------|--|---|
| 1 | Bisnis Muti Level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam. | Sarah Mutiarani | Penelitian ini sama-sama menjadikan <i>Multi Level Marketing</i> sebagai objeknya. | Penelitian ini menitikberatkan mengenai sistem kerja bisnis <i>Multi Level Marketing</i> pada produk Oriflame. |
| 2 | Strategi Pemasaran MLM (Muti Level Marketing) Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada PT. Natural Nusantara Cabang Purwokerto). | Muhammad Amin | Penelitian ini sama-sama membahas tentang pemasaran dengan menggunakan sistem <i>Multi Level Marketing</i> . | Penelitian ini menitikberatkan mengenai strategi pemasaran <i>Multi Level Marketing</i> pada PT. Natural Nusantara yang mana perusahaan tersebut bergerak pada bidang pemasaran dengan menggunakan <i>Multi Level Marketing</i> . |
| 3 | Analisis Sistem Pemasaran Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Pada PT. Arminareka Perdana Jakarta. | Ibnu Rijal Silmi | Penelitian ini sama-sama membahas tentang suatu sistem pemasaran Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). | Penelitian ini menitikberatkan mengenai pengaruh sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) pada jasa perjalanan umrah di PT. Arminareka Perdana Jakarta. |

(Sumber: Penelitian Terdahulu)

Dari beberapa hasil penelitian yang berhasil penulis himpun diatas, tidak ada satupun hasil penelitian yang sama dan serupa dengan permasalahan yang akan penulis teliti, karena penelitian yang penulis buat memiliki perbedaan yang mendasar, yaitu pada penelitian ini penulis meneliti tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) pada bisnis Paytren dan dalam penelitian ini penulis menggunakan tinjauan tokoh agama organisasi Kemasyarakatan Islam (NU dan Muhamadiyah).

2. Kajian Teori

a. Konsep Jual Beli

(1) Pengertian

Jual beli menurut bahasa artinya memindahkan hak milik terhadap benda dengan akad saling mengganti, adapun jual beli menurut istilah disebutkan oleh Syaikh Al-Qalyubi dalam *Hasyiyah-nyabahwa*, jual beli adalah akad saling mengganti dengan harta yang berakibat kepada kepemilikan terhadap satu benda atau manfaat untuk tempo waktu selamanya dan bukan untuk bertaqarrub kepada Allah.¹²

Jual beli secara lughawi adalah saling menukar. Jual beli dalam bahasa Arab dikenal dengan istilah *al-bay'*. Secara terminology jual beli adalah suatu transaksi yang dilakukan oleh pihak penjual dengan pihak pembeli terhadap sesuatu barang dengan harga yang disepakatinya. Menurut syari'at Islam jual beli adalah pertukaran harta atas dasar saling merelakan atau memindahkan hak milik dengan ganti yang dapat dibenarkan.

¹² Abdul Aziz Muhammad Azam, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2010), h. 23-24.

Jual beli atau *bay'u* adalah suatu kegiatan tukar-menukar barang dengan barang yang lain dengan cara tertentu baik dilakukan dengan menggunakan akad maupun tidak menggunakan akad.¹³ Intinya antara penjual dan pembeli telah mengetahui masing-masing bahwa transaksi jual-beli telah berlangsung dengan sempurna.

(2) Hukum Jual Beli

Menurut asalnya, para ulama fiqh mengatakan bahwa hukum jual beli yaitu mubah atau boleh. Sebagaimana ungkapan Al-Imam Asy-Syafi'i yang dikutip oleh Wahbah Zuhaili: *“Dasar hukum jual beli itu seluruhnya adalah mubah, yaitu apabila dengan keridhaan dari kedua belah pihak, kecuali apabila jual beli itu dilarang oleh Rasulullah SAW atau yang maknanya termasuk yang dilarang beliau”*.¹⁴ Meskipun demikian hukum jual beli bisa bergeser dari mubah menuju kehukum yang lainnya sesuai dengan keadaannya. Berikut beberapa hukum jual beli :¹⁵

a) Mubah

Hukum dasar jual beli adalah mubah yaitu jual beli yang lazimnya dilakukan oleh masyarakat pada umumnya.

b) Haram

Jual beli dikatakan haram apabila tidak memenuhi syarat/rukun jual beli atau melakukan larangan jual beli serta menjual atau membeli barang yang haram dijual.

¹³ Ali Imran, *Fikih Bagian Pertama Taharah Ibadah Muamalah*, (Bandung: CV Media Perintis, 2011), h. 35.

¹⁴ Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Bandung: Gema Insani Press, 1997), h. 267.

¹⁵ Sayyid Sabiq, *Fiqh As-Sunnah*, (Jakarta: Bulan Bintang, 1999), h. 156.

c) Sunnah

Jual beli dihukumi sunnah apabila jual beli tersebut diutamakan kepada kerabat atau kepada orang yang membutuhkan barang tersebut.

d) Wajib

Jual beli menjadi wajib hukumnya apabila tergantung pada situasi dan kondisi, yaitu seperti menjual harta anak yatim dalam keadaan terpaksa.

Hikmah disyariatkannya jual beli ini bertujuan untuk memberikan keleluasaan kepada manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Karena kebutuhan manusia berhubungan dengan apa yang ada ditangan sesamanya. Semua itu tidak akan terpenuhi tanpa adanya saling tukar menukar/jual beli.

(3) Rukun dan Syarat Jual Beli

Agar jual beli dapat dilaksanakan secara sah dan memberipengaruh yang tepat, harus direalisasikan beberapa syaratnya terlebih dahulu, baik yang berkaitan dengan penjual dan pihak pembeli dankaitanya dengan objek yang diperjual belikan.

Mengenai rukun dan syarat jual beli, menurut Mazhab Hanafi rukun jual beli hanya *ijab dan qabul*. Menurut ulama Mazhab Hanafi yang menjadi rukun jual beli hanyalah kerelaan antara kedua belah pihak untuk berjual beli. Ada dua indikator (*qarinah*) yang menunjukkan kerelaan dari kedua belah pihak, yaitu dalam bentuk perkataan (*ijab dan qabul*) dan dalam bentuk perbuatan, yaitu saling memberi (penyerahan barang dan

penerimaan uang).¹⁶ Adapun rukun jual-beli menurut Jumhur Ulama ada tiga, yaitu :¹⁷

- a) Kedua belah pihak yang berakad (*'aqidan*)
- b) Yang diakadkan (*ma'qud alaih*)
- c) Shighat (*ijab dan qabul*)

Sedangkan syarat jual beli para ulama fiqih berpendapat bahwa transaksi jual beli harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut :¹⁸

(1) Syarat orang berakad

Pertama, Berakal. Dengan syarat tersebut maka anak kecil yang belum berakal tidak boleh melakukan transaksi jual beli, dan jika telah terjadi transaksinya tidak sah. Jumhur ulama berpendapat, bahwa orang yang melakukan transaksi jual beli itu harus telah akil baliqh dan berakal. Apabila orang yang bertransaksi itu masih *mumayyiz*, maka transaksi jual beli itu tidak sah. Sekalipun mendapat izin dari walinya.

Kedua, Orang yang melakukan transaksi itu, adalah orang yang berbeda. Maksud dari syarat tersebut adalah bahwa seorang tidak boleh menjadi pembeli dan penjual pada waktu yang bersamaan.

¹⁶ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam "Fiqih Muamalah"*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003) h. 118.

¹⁷ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2010), h. 28.

¹⁸ Al- Kasani, *Al-Bada'i Al-Sana'i Fi Tartib al-Syara'i*, jilid IV, (Beirut: Dar Kutub alIlmiyah), h. 176.

(2) Syarat yang terkait dengan *ijab qabul*

Adapun barang yang diperjual belikan harus memenuhi syarat sebagai berikut:

- a) Barang itu ada, atau tidak ada ditempat, tetapi pihak penjual menyatakan sanggup untuk mengadakan barang itu.
- b) Barang tersebut dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagimanusia. Oleh karena itu keluar dari syarat ini adalah menjual khamar, bangkai haram untuk diperjual belikan, karena tidakbermanfaat bagi manusia dalam pandangan syara'.
- c) Milik seseorang. Maksudnya adalah barang yang belum milik seseorang tidak boleh menjadi objek jual beli, seperti menjual ikan yang masih di laut, emas yang masih dalam tanah, karena keduanya belum menjadi milik penjual.
- d) Dapat diserahkan pada saat akad berlangsung, atau pada waktu yang telah disepakati.

(4) **Transaksi yang dilarang dalam Islam**

Apabila seseorang akan menjalankan sebuah bisnis maka alangkah baiknya mengetahui hukum-hukum muamalah terlebih dahulu supaya di dalam menjalani bisnis tersebut tidak terjebak dalam segala hal yang haram maupun yang *syubhat*. Seperti yang tertera dalam DSN-MUI Nomor 75 Tahun 2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) bahwa transaksi dalam perdagangan tidak boleh mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm* dan maksiat.

a) *Gharar* (Transaksi yang menimbulkan Ketidakpastian)

Gharar menurut bahasa berarti tipuan yang mengandung kemungkinan besar tidak adanya kerelaan menerimanya ketika diketahui dan ini termasuk memakan harta orang lain secara batil. Menurut M.Ali Hasan *gharar* adalah keraguan, tipuan atau tindakan yang bertujuan untuk merugikan pihak lain. Suatu akad yang mengandung unsure penipuan, karena tidak ada kepastian, baik yang mengenai ada atau tidak ada objek akad, besar kecil jumlah maupun menyerahkan objek akad tersebut.¹⁹ Bentuk-bentuk transaksi *gharar* menurut Abdullah Muslih terbagi menjadi 3 (tiga) bagian, yaitu :²⁰

1) Jual beli barang yang belum ada (*Ma'dum*).

Tidak adanya kemampuan penjual untuk menyerahkan obyek akad pada waktu terjadi akad, baik obyek akad tersebut sudah ada ataupun belum ada (*bai' al-ma'dum*).

2) Jual beli barang yang tidak jelas (*Majhul*)

Menjual sesuatu yang belum berada di bawah penguasaan penjual, wujud dari barang tersebut belum jelas, baik kriteria, bentuk dan sifatnya.

3) Jual beli barang yang tidak mampu diserahkan.

Tidak adanya kepastian tentang jenis pembayaran atau jenis benda yang dijual.

¹⁹ M Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam (Fiqih Muamalah)*, (Jakarta: Rajawali Grafindo Persada, 2004), h. 147.

²⁰ Nadratuzzaman Hosen, "Analisis Bentuk *Gharar* dalam Transaksi Ekonomi," *UIN Jakarta*, 1 (Januari, 2009), h. 56-58.

b) *Maysir* (Judi)

Maysir atau judi merupakan semacam permainan yang bersifat untung-untungan di mana yang menang akan mendapatkan keuntungan yang diambilkan dari yang kalah sehingga yang menang beruntung dan yang kalah merugi. Suatu permainan bisa dikategorikan judi jika ada tiga unsur terdapat di dalamnya, yaitu :

- 1) Adanya taruhan harta/materi yang berasal dari kedua pihak yang berjudi.
- 2) Adanya suatu permainan yang digunakan untuk menentukan siapa yang menang dan siapa yang kalah.
- 3) Pihak yang menang mengambil sebagian atau seluruh harta yang dijadikan taruhan dari pihak yang kalah sehingga pihak yang kalah kehilangan hartanya.²¹

c) Riba (Tambahan)

Riba secara bahasa bermakna penambahan pertumbuhan, kenaikan, dan ketinggian. Menurut istilah fiqh riba berarti penambahan pada salah satu dari dua ganti yang sejenis tanpa ada ganti dari tambahan ini.²² Riba bisa diklasifikasikan menjadi tiga yaitu :²³

- 1) Riba *Fadl*, yaitu tambahan pada salah satu dua ganti kepada yang lain ketika terjadi tukar menukar sesuatu yang sama secara tunai.

²¹ <https://www.academia.edu/20274162/>, diakses pada tanggal 15 Desember 2018, pukul 18.40.

²² Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2010), h. 215-217.

²³ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh..*, h. 217-222.

2) Riba *Al-Yadd*, yaitu jual beli dengan mengakhirkan penyerahan kedua barang ganti atau salah satunya tanpa menyebutkan waktunya.

3) Riba *Nasi'ah*, yaitu jual beli dengan mengakhirkan tempo pembayaran, riba jenis inilah yang terkenal di zaman jahiliah. Riba dalam jenis transaksi ini sangat jelas dan tidak perlu diterangkan sebab semua unsur dasar riba telah terpenuhi semua seperti tambahan dari modal, dan tempo yang menyebabkan tambahan.

d) *Dharar*

Dharar merupakan transaksi yang dapat menimbulkan kerusakan, kerugian, ataupun ada unsur penganiayaan, sehingga bisa mengakibatkan terjadinya pemindahan hak kepemilikan secara batil.

e) *Dzulm*

Dzulm merupakan penempatan sesuatu tidak pada tempatnya, memberikan sesuatu tidak sesuai ukuran, kualitas dan temponya, mengambil sesuatu yang bukan haknya dan memperlakukan sesuatu tidak pada posisinya. *Dzulm* bisa merugikan hak orang lain.²⁴

f) *Maksiat*

Maksiat merupakan bentuk transaksi yang terkait dengan usaha-usaha yang secara langsung ataupun tidak langsung melanggar (menentang) hukum-hukum Allah dan Rasul-Nya.²⁵

²⁴ Ahmad Sahlan, "Bisnis Multi Level Marketing (MLM)", *Al-Hukmah Jurnal Kependidikan dan Syariah*, 1 (Februari, 2016), h. 59.

²⁵ <http://muamalah-ardito.blogspot.com/tujuh-transaksi-yang-haram.html>, diakses pada tanggal 15 Desember 2018. Pukul 20.39.

b. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah/*Multi Level Marketing* Syariah

(1) Pengertian

Penjualan Langsung Berjenjang (PLBS) 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.²⁶

Kuswara mengungkapkan Penjualan langsung berjenjang syariah atau *Multi Level Marketing Syariah* adalah sebuah usaha yang mendasarkan system operasionalnya pada prinsip-prinsip syariah.²⁷ Hilman Rosyad Syihab berpendapat dalam tulisanya di majalah Network Business edisi perdana dengan judul "*Multi Level Marketing*" menjelaskan bahwa bisnis *Multi Level Marketing* yang sesuai syariah adalah *Multi Level Marketing* untuk produk yang halal dan bermanfaat, dan proses perdagangannya tidak ada pelanggaran syariat, tidak ada pemaksaan, penipuan, riba, sumpah yang berlebihan, pengurangan timbangan, dan lain-lain.²⁸ Sedangkan Menurut Agustino Penjualan Langsung Berjenjang Syariah adalah sebuah sistem pemasaran yang dalam penerapannya didasarkan pada nilai-nilai ekonomi syaria'ah yang berlandaskan tauhid, akhlak dan hukum muamalah.²⁹

²⁶ Fatwa DSN-MUI Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) No.75/DSN-MUI/VII/2009.

²⁷ Kuswara, *Mengenal...*, h. 86.

²⁸ Kuswara, *Mengenal...*, h. 86-87.

²⁹ Agustino, *Prospek MLM Syari'ah di Indonesia*, (Jakarta : Republika, 2002), h. 8.

(2) Ciri-ciri Pejualan Langsung Berjenjang Syariah yang Baik

Banyaknya penawaran bisnis Penjualan Langsung Berjenjang atau dikenal dengan istilah *Multi Level Marketing*, di satu sisi mengakibatkan semakin banyaknya pilihan ketika kita bermaksud bergabung dengan sebuah usaha *Multi Level Marketing*. Di sisi lain, banyaknya usaha *Multi Level Marketing* membuat masyarakat harus ekstra hati-hati dan teliti, ketika memilih dan memilah mana yang benar-benar bisnis *Multi Level Marketing* dan mana yang hanya mengakung-aku. Berikut ini adalah beberapa ciri *Multi Level Marketing* yang baik.³⁰

a. Pendaftaran

Uang pendaftaran haruslah relatif tidak terlalu mahal. Uang pendaftaran dapat diumpamakan sebagai uang pengganti pembuat kartu anggota, formulir, pencetakan stater kit, brosur, *company profil*, katalog produk, dan lain sebagainya. Bahkan dalam usaha *Multi level Marketing*, biaya pendaftaran tersebut sudah termasuk mendapat contoh produk.³¹

b. Support System

Terdapat pelatihan yang dilakukan oleh grupnya atau oleh perusahaan langsung yang dilakukan secara teratur. Pelatihan sangat penting untuk meningkatkan keterampilan distributor dalam mengembangkan bisnis ini. Tanpa pelatihan, Sumber Daya Manusia (SDM) tidak berkembang yang pada akhirnya berdampak pada

³⁰ Kuswara, *Mengenal...*, h. 43-44.

³¹ Kuswara, *Mengenal...*, h. 44.

penurunan *omzet*. Tanpa didukung sebuah pendukung *Support System (Business School)* yang baik, para distributor tidak bisa menjamin akan mencapai kesuksesan sebagaimana yang diharapkan dalam sebuah bisnis *Multi Level Marketing*.³²

c. Perusahaan

Perusahaannya harus jelas, yakni dapat berarti badan hukumnya ada. Apakah berasal dari dalam negeri atau luar negeri. Alamatnya juga diketahui secara pasti. Apakah menempati gedung milik sendiri atau hanya menyewa dari orang lain. Manajemen dan pemiliknya mempunyai reputasi baik, tidak mempunyai catatan kriminal, tidak cacat hukum, dan dikalangan para pebisnis mereka bukan orang tercela. Dari segi perijinan, haruslah memiliki Ijin Usaha Penjualan Berjenjang (IUPB) dari Deperindag. Lebih baik lagi jika tergabung dalam Asosiasi Penjualan Langsung (APLI). Sistem informasi baik, terbuka, dan transparan dalam batas- batas tertentu.³³

d. *Business Plan*

Multi Level Marketing lain ada pula yang menyebutnya dengan *Marketing Plan* untuk maksud yang sama, yaitu rencana pengembangan bisnis yang mengatur tata cara kerja, perhitungan bonus, dan persyaratan kenaikan jenjang. *Marketing Plan* haruslah

³² Kuswara, *Mengenal....*, h. 44.

³³ Kuswara, *Mengenal....*, h.45.

jelas, realistis, dan transparan. Pada intinya, mudah dipahami dan diaplikasikan.³⁴

e. Produk

Memiliki produk yang dijual, harganya wajar, dan berkualitas. *Multi Level Marketing* adalah sebuah sistem penjualan, pastilah harus ada produk yang dijual. Produk bisa berupa barang atau jasa. Selain itu harga harus sesuai nilai dan kualitasnya.³⁵

(3) Perbedaan antara *Multi Level Marketing* Syariah/PLBS dengan *Multi Level Marketing* Konvensional

Secara sepintas *Multi Level Marketing* Syariah atau Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terlihat sama dengan praktik bisnis *Multi Level Marketing* konvensional, namun apabila dipelajari lebih jauh dalam proses operasionalnya terdapat perbedaan yang mendasar dan cukup signifikan antara keduanya, yaitu.³⁶

Pertama, sebagai perusahaan yang beroperasi secara syariah maka niat, konsep serta praktik pengelolaannya senantiasa merujuk kepada Al-Quran dan Hadits. Maka dari itu struktur organisasi perusahaan pun dilengkapi dengan Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) untuk mengawasi jalannya perusahaan agar sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah.

Kedua, usaha *Multi Level Marketing* Syariah pada umumnya memiliki visi dan misi yang menekankan kepada pembangunan ekonomi nasional

³⁴ Kuswara, *Mengenal...*, h. 45.

³⁵ Kuswara, *Mengenal...*, h. 45-46.

³⁶ Kuswara, *Mengenal...*, h.102.

(melalui penyediaan lapangan kerja, produk-produk kebutuhan sehari-hari dengan harga terjangkau dan pemberdayaan usaha kecil dan menengah di tanah air) demi meningkatkan kemakmuran, kesejahteraan dan meningkatkan martabat bangsa.

Ketiga, sistem pemberian insentif disusun dengan memperhatikan prinsip keadilan dan kesejahteraan. Dirancang semudah mungkin untuk dipahami serta dipraktikkan. Selain itu, memberikan kesempatan kepada para distributornya untuk memperoleh pendapatan seoptimal mungkin sesuai kemampuannya melalui penjualan, pengembangan jaringan ataupun melalui kedua-duanya.

Keempat, dalam hal *marketing plan*-nya, *Multi Level Marketing* Syariah pada umumnya mengusahakan untuk tidak membawa para distributornya pada suasana materialism dan konsumerisme, yang jauh dari nilai Islam.

Perlu diketahui bahwa perusahaan yang menggunakan perekrutan anggota baru, lalu membagikan uang pendaftaran sebagai bonus rekrutmen, apalagi yang membenarkan satu orang mendaftar lebih dari satu kali maka yang demikian ini pada umumnya adalah *money game* atau perjudian yang bertentangan dengan syariat Islam. Begitu juga dengan perusahaan *Multi Level Marketing* yang kegiatannya adalah pada umumnya menghimpun dana masyarakat, bukan menjual produk maka

adalah *money game* walaupun dengan kedok menjual produk jasa haji ataupun lainnya.³⁷

Dalam DSN MUI No 75 Praktik Penjualan Langsung Berjenjang Syariah wajib memenuhi ketentuan-ketentuan hukum yakni sebagai berikut:³⁸

- 1) Ada obyek transaksi *riil* yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa;
- 2) Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;
- 3) Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, maksiat;
- 4) Tidak ada harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;
- 5) Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;
- 6) Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan

³⁷ Kuswara, *Mengenal...*, h.107.

³⁸ Fatwa DSN-MUI Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) No.75/DSN-MUI/VII/2009

target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;

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

Jadi Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) atau *Multi Level Marketing* syariah harus mendapatkan sertifikasi syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) dan juga harus memenuhi semua perizinan yang berlaku di Indonesia, antara lain memiliki SIUPL (Surat Izin Usaha Penjualan Langsung).

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian adalah cara melakukan sesuatu dengan menggunakan pikiran secara seksama untuk mencapai suatu tujuan dengan cara mencari, mencatat, merumuskan, dan menganalisis sampai menyusun laporan.³⁹ Istilah metodologi berasal dari kata metode yang berarti jalan, namun demikian, menurut kebiasaan metode dirumuskan dengan kemungkinan-kemungkinan suatu tipe yang dipergunakan dalam penelitian dan penilaian.⁴⁰

Metode penelitian hukum adalah sebagai cara kerja ilmunan yang salah satunya ditandai dengan penggunaan metode. Secara harfiah mula-mula metode diartikan sebagai suatu jalan yang harus ditempuh menjadi penyelidikan atau penelitian berlangsung menurut suatu rencana tertentu.⁴¹ Menurut Peter Mahmud, penelitian hukum adalah suatu proses untuk menemukan aturan hukum, prinsip-prinsip hukum, maupun doktrin-doktrin hukum guna menjawab isu hukum yang dihadapi”.⁴² Metode penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

³⁹ Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metedologi Penelitian*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2003), h. 1.

⁴⁰ Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, (Jakarta: Universitas Indonesia Press, 2012), h. 5.

⁴¹ Johny Ibrahim, *Teori dan Metodologi Penelitian Hukum Normatif*, (Malang: Bayu Publishing, 2006), h. 26.

⁴² Peter Mahmud Marzuki, *Penelitian Hukum*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), h. 35

A. Jenis Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan dapat ditarik kesimpulan bahwa jenis penelitian ini dikategorikan dalam penelitian yuridis empiris atau istilah lain yang digunakan adalah istilah penelitian lapangan yang diperoleh langsung dari masyarakat.⁴³ Penelitian yuridis empiris bertujuan untuk mengetahui bagaimana hukum itu dilaksanakan termasuk proses penegakan hukum (*law enforcement*). Karena penelitian jenis ini dapat mengungkapkan permasalahan-permasalahan yang ada dibalik pelaksanaan dan penegakan hukum.⁴⁴ Adapun yang menjadi objek penelitian disini adalah Praktik Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Pada Bisnis Paytren Perspektif Tokoh Agama Organisasi Kemasyarakatan (ORMAS) Islam di Kota Gresik.

B. Pendekatan Penelitian

Pendekatan merupakan suatu persoalan yang berhubungan dengan metode seseorang mengamati dan bagaimana cara menghampiri persoalan tersebut dengan disiplin ilmu yang dimilikinya.⁴⁵ Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan yuridis sosiologis jika dilihat dari kajiannya. Sedangkan dilihat dari metodenya maka menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Pendekatan yuridis sosiologis merupakan suatu cara untuk mengidentifikasi dan mengkonsepsikan hukum sebagai instansi sosial yang riil dan fungsional dalam system kehidupan nyata.⁴⁶ Pendekatan yuridis sosiologis menekankan

⁴³ Soejono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, h.51.

⁴⁴ Amiruddin dan Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2004), h. 134.

⁴⁵ Bahder Johan Nasution, *Metode Penelitian Ilmu Hukum*, (Bandung: CV Mandar Maju, 2008), h. 126.

⁴⁶ Soejono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, h. 51.

suatu penelitian yang digunakan untuk memperoleh pengetahuan hukum dengan cara empiris dan mengamati atau terjun keobjeknya yakni pendapat tokoh agama Organisasi Kemasyarakatan Islam (Nahdlatul Ulama dan Muhammadiyah) di Kota Gresik mengenai Penjualan Langsung Berjenjang Syariah pada bisnis Paytren. Yang nantinya pendapat pendapat tokoh agama organisasi Kemasyarakatan Islam (Nahdlatul Ulama dan Muhammadiyah) terkait bisnis Paytren menjadi hasil data yang deskriptif.

C. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat dimana pengambilan beberapa sampel penelitian diambil. Dalam hal ini peneliti mengambil lokasi di Gresik dengan *leader* dan mitra Paytren dan peneliti juga mengambil dari dua tokoh agama Organisasi Kemasyarakatan (ORMAS) Islam diantaranya :

1. Kantor Pengurus Cabang Nahdlatul Ulama Kota Gresik: Jln Dr. Wahidin S.H No. 736 Dahanrejo Kecamatan Kebomas Kabupaten Gresik.
2. Kantor Pimpinan Daerah Muhammadiyah Kota Gresik: Jalan Raya Permata No. 7 Kembangan Kecamatan Kebomas Kabupaten Gresik.

D. Sumber Data

Sumber data adalah Sumber data adalah subjek tempat data berasal.⁴⁷ Atau subjek yang mana data tersebut dapat diperoleh, dan sumber data ini paling penting dalam sebuah penelitian hukum. Adapun sumber data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

⁴⁷ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), h. 102.

1. Sumber Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari subjek penelitian secara langsung di lapangan yang dalam hal ini diperoleh melalui wawancara yaitu cara memperoleh informasi dengan serta bertanya langsung pada pihak yang diwawancarai, yaitu para *leader* dan member Paytren yang sudah lama menggeluti bisnis Paytren di Kota Gresik dan para tokoh agama organisasi kemasyarakatan Islam (Nahdlatul Ulama dan Muhammadiyah) yang berada di kota Gresik.

2. Sumber Data Sekunder

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

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan data sekunder yang berasal dari beberapa peraturan seperti Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), skripsi, jurnal, dan buku-buku yang berkaitan dengan penjualan langsung berjenjang syariah.

E. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan langkah yang sangat penting juga dalam penelitian, karena itu seorang peneliti harus terampil dalam mengumpulkan data agar mendapatkan data yang valid. Menurut Soerjono Soekanto, dalam penelitian lazimnya dikenal tiga jenis alat pengumpul data, yaitu studi

dokumen atau bahan pustaka, pengamatan atau observasi, dan wawancara atau *interview*.⁴⁸ Dalam hal ini pengumpulan data yang dilakukan penulis menggunakan metode sebagai berikut :

1. Wawancara atau Interviews

Metode wawancara yaitu proses Tanya jawab lisan antara dua orang atau lebih yang saling berhadapan secara fisik dengan ketentuan yang satu dapat melihat wajah yang lain, juga dapat mendengarkan dengan telinga sendiri.⁴⁹ Sistem wawancara yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah wawancara bebas terpimpin, artinya terlebih dahulu dipersiapkan daftar pertanyaan sebagai pedoman tetapi dimungkinkan adanya variasi pertanyaan yang disesuaikan dengan situasi pada saat wawancara dilakukan.⁵⁰

Pada umumnya wawancara terbagi menjadi tiga macam, yaitu: wawancara terstruktur, wawancara semi terstruktur, wawancara tidak terstruktur. Adapun peneliti saat ini menggunakan wawancara semi terstruktur yakni dengan cara mengajukan pertanyaan yang bersifat fleksibel akan tetapi tidak menyimpang dari tujuan wawancara. Tujuan wawancara ini untuk menemukan masalah lebih terbuka, dimana pihak yang diwawancarai dimintai pendapat, keterangan maupun idenya. Dan yang mewawancarai mencatat, merekam apa yang dikemukakan oleh informan.⁵¹

⁴⁸ Amiruddin dan Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, h. 67.

⁴⁹ Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, (Yogyakarta: Fak Psikologi UGM, 1984), h.92.

⁵⁰ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, h. 145.

⁵¹ Moh Nazir, *Metodologi Penelitian*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2014), h. 174.

Pada penelitian kali ini menggunakan metode wawancara terstruktur yakni wawancara yang pewawancaranya menetapkan sendiri masalah dan pertanyaan-pertanyaan yang akan diajukan. Untuk Narasumber yang akan diwawancarai yaitu:

- a. Mitra Paytren : Fajar Husainus Saqof sebagai *Leader* Paytren di Gresik, Muhammad Ulin Nuha sebagai member Paytren di Gresik, dan Ayuk Puji sebagai member Paytren di Gresik.
- b. Tokoh Nahdlatul Ulama : Syifaul Qulub S.Ag., MM selaku Wakil Sekretaris PCNU Gresik. dan KH Zainuri selaku ketua Lembaga Bahtsul Masail PCNU Gresik.
- c. Tokoh Muhammadiyah : Dr. Drs. Taufiqullah A. Ahmady, M.Pd.I selaku ketua Pimpinan Daerah Muhammadiyah Kabupaten Gresik.

2. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian sosial. Pada intinya metode dokumentasi adalah metode yang digunakan untuk menelusuri data historis. dengan demikian, bahan dokumentasi memegang peranan yang amat penting.⁵² Dokumentasi digunakan untuk mendapatkan data-data secara tertulis yang dapat menjadi dasar analisis dalam penelitian ini.

Metode dokumentasi adalah catatan tertulis tentang berbagai kegiatan atau peristiwa pada waktu tertentu, termasuk dokumen yang merupakan acuan bagi peneliti dalam memahami obyek penelitiannya. Berkaitan

⁵² Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Research Sosial*, (Bandung: Alumni, 1980), h. 298-308.

dengan data sekunder, studi dokumentasi ini penulis dapatkan dari *Company Profile Treni*, Rencana Bisnis Pemasaran (*Marketing Plan*) Pytren, Fatwa Dewan Syariah Nasional, serta buku-buku yang relevan sebagai referensi, surat kabar, catatan pribadi, catatan khusus, rekaman hp dan foto pada saat wawancara.

F. Metode Analisis Data

Analisis data merupakan kegiatan dalam penelitian yang berupa melakukan kajian atau telaah terhadap hasil pengolahan data yang dibantu dengan teori-teori yang telah didapatkan sebelumnya. Secara sederhana analisis data ini disebut sebagai kegiatan memberikan telaah, yang dapat berarti menentang, mengkritik, mendukung, menambah atau memberi komentar dan kemudian membuat suatu kesimpulan terhadap hasil penelitian dengan pikiran sendiri dan bantuan teori yang telah dikuasainya.⁵³

Setelah data dari lapangan terkumpul dengan menggunakan metode pengumpulan data diatas, maka peneliti akan mengolah dan menganalisis data tersebut dengan menggunakan analisis secara kualitatif, yaitu suatu teknik yang menggambarkan dan menginterpretasikan arti data-data yang telah terkumpul dengan memberikan perhatian dan merekam sebanyak mungkin aspek situasi yang diteliti pada saat itu, sehingga memperoleh gambaran secara umum dan menyeluruh tentang keadaan sebenarnya.

Setelah berbagai macam data terkumpul dari hasil pengumpulan data, maka proses selanjutnya adalah mengolah atau menganalisis data. Tujuannya

⁵³ Mukti Fajar dan Yulianto Achmad, *Dualisme Penelitian Hukum Normatif dan Empiris*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), h. 183.

adalah agar memperoleh data terstruktur, baik, dan sistematis. Adapun langkah-langkah dalam analisis data pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Pemeriksaan Ulang(*Editing*)

Editing bertujuan untuk mengetahui sejauh mana data-data yang telah diperoleh baik yang bersumber dari hasil observasi, wawancara ataupun dokumentasi sudah cukup baik dan dapat segera disiapkan untuk keperluan proses berikutnya.⁵⁴ Dan juga dilakukan untuk memeriksa kembali semua data terutama dalam aspek kelengkapan jawaban, keterbacaan tulisan, kejelasan makna, kesesuaian dan relevansinya dengan data yang lain. Data yang telah dikumpulkan melalui catatan dan daftar pertanyaan dibaca kembali dan diperbaiki oleh peneliti apabila masih ada kekeliruan atau ketidakjelasan. Dengan tujuan untuk mengetahui apakah data-data tersebut sudah lengkap, jelas dan sesuai dengan data yang dibutuhkan oleh peneliti sehingga kekurangan dan kesalahan data dapat ditemukan dan diminimalisir.

2. Pengelompokan Data (*Classifying*)

Hasil wawancara diklasifikasikan berdasarkan kategori tertentu. Pengelompokan data bertujuan agar data yang diperoleh mudah dibaca, dipahami, dan memberikan informasi objektif yang dibutuhkan oleh peneliti. Data-data tersebut dipilah ke dalam bagian-bagian yang memiliki persamaan berdasarkan data temuan pada saat wawancara dan data temuan

⁵⁴ Bambang Suggono, *Metodologi Penelitian Hukum*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), h. 125

dari berbagai referensi atau literature yang digunakan.⁵⁵ Dalam hal ini penulis harus bersikap teliti dalam membedakan data dan non data karena seringkali dijumpai jawaban informan yang tidak sesuai. Hal tersebut bertujuan supaya peneliti mendapatkan informasi yang lebih akurat. Agar penelitian ini lebih sistematis, maka data hasil wawancara diklasifikasikan berdasarkan kategori pengelompokan data hasil wawancara dengan para informan yang merupakan data yang dibutuhkan untuk menjawab rumusan masalah sesuai dengan nomor pertanyaan pada rumusan masalah.

3. Analisis Data(*Analyzing*)

Pemakaian pendekatan kualitatif dalam penelitian, menurut Soerjono Soekanto menghasilkan dua deskriptif-analitis, yaitu apa yang dinyatakan oleh subyek penelitian secara tertulis atau perilaku nyata, diteliti, dipelajari sebagai sesuatu yang utuh dan diungkap kebenarannya. Meskipun telah terungkap kebenarannya, data-data tersebut tidak dibiarkan begitu saja, akan tetapi perlu dipahami makna dibalik kebenaran tersebut.⁵⁶

4. Kesimpulan(*Concluding*)

Kesimpulan merupakan langkah terakhir dari metode pengolahan data, maka dari itu harus hati-hati dan proposional agar hasil dari penelitian ini dapat dipertanggungjawabkan keotentikannya. Pada tahap ini peneliti menemukan jawaban-jawaban dari penelitian yang dilakukan di Gresik dengan *Leader* dan mitra Paytren yang telah menggeluti bisnis tersebut dan pendapat tokoh agama Organisasi Kemasyarakatan (ORMAS) Islam (NU

⁵⁵ Lexy J Maleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif edisi revisi*, (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2009), h. 252.

⁵⁶ Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, h. 250.

dan Muhammadiyah) yang nantinya digunakan untuk membuat kesimpulan agar memperoleh gambaran secara ringkas, jelas serta mudah dipahami.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan dan Analisa Data

1. Praktik Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Pada Bisnis Paytren

Berdasarkan data yang telah penulis peroleh dengan menggunakan metode pengumpulan data berupa wawancara (*Interview*) kepada informan mengenai praktik penjualan langsung berjenjang syariah pada bisnis Paytren, khususnya kepada *member* dan *leader* bisnis Paytren di Kota Gresik dan sekitarnya. Terdapat beberapa informasi yang telah didapat oleh penulis mengenai praktik penjualan langsung berjenjang syariah di bisnis tersebut.

Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut. Diantara kriteria Penjualan Langsung Berjenjang Syariah atau *Multi Level Marketing* syariah adalah tidak termasuk *money game* atau lebih khususnya tidak menjalankan skema piramida karena pada skema piramida terdapat kegiatan usaha yang mana memanfaatkan peluang keikutsertaan mitra usaha untuk memperoleh imbalan atau pendapatan. Kriteria selanjutnya yakni adanya objek transaksi riil yang halal, tidak ada *excessive mark-up* (harga/biaya yang berlebihan) dan eksploitasi, dan komisi harus berdasarkan prestasi kerja. PT Veritra Sentosa Internasional(Treni) merupakan perusahaan yang memasarkan “Lisensi” penggunaan aplikasi/*software*/perangkat lunak/teknologi bernama “Paytren”

dimana sistem pemasarannya dikembangkan melalui kerjasama kemitraan/mitra usaha (*Direct Selling*/penjualan langsung) dengan konsep jejaring. Yang di dalamnya ada beberapa produk yang bisa diperjualbelikan ketika sudah menjadi mitra kerja resmi bisnis Paytren, seperti penjualan lisensi, pembelian pulsa telepon seluler, pembayaran jasa telekomunikasi (telepon dan *speedy*), pembayaran langganan PLN (baik pra bayar maupun pasca bayar), pembayaran PDAM, pembayaran televisi berlangganan (Indovision, dan lain-lain), pembayaran tagihan kredit kendaraan bermotor (ADIRA, FIF, WOM, dan lain-lain), pembayaran pada pedagang-pedagang (*merchant*) tertentu, pembelian tiket pesawat dan kereta api (KA) dan lain-lain.

Jumlah pengguna aplikasi PT Veritra Sentosa Internasional (Paytren) terus melonjak menurut berita yang dimuat oleh media Republika secara *online* sampai saat ini kurang lebih sudah mencapai sebanyak 2.000.000 (Dua Juta).⁵⁷

Cara mendaftarkan diri agar menjadi mitrausaha bisnis Paytren yakni sebagai berikut :⁵⁸

- a. Pilih paket daftar yang paling sesuai dengan kebutuhan transaksi dan rencana bisnis kita.
- b. Pesan tiket order E-Pin daftar ke sponsor dan lakukan transfer biaya daftar ke nomor rekening perusahaan Treni.

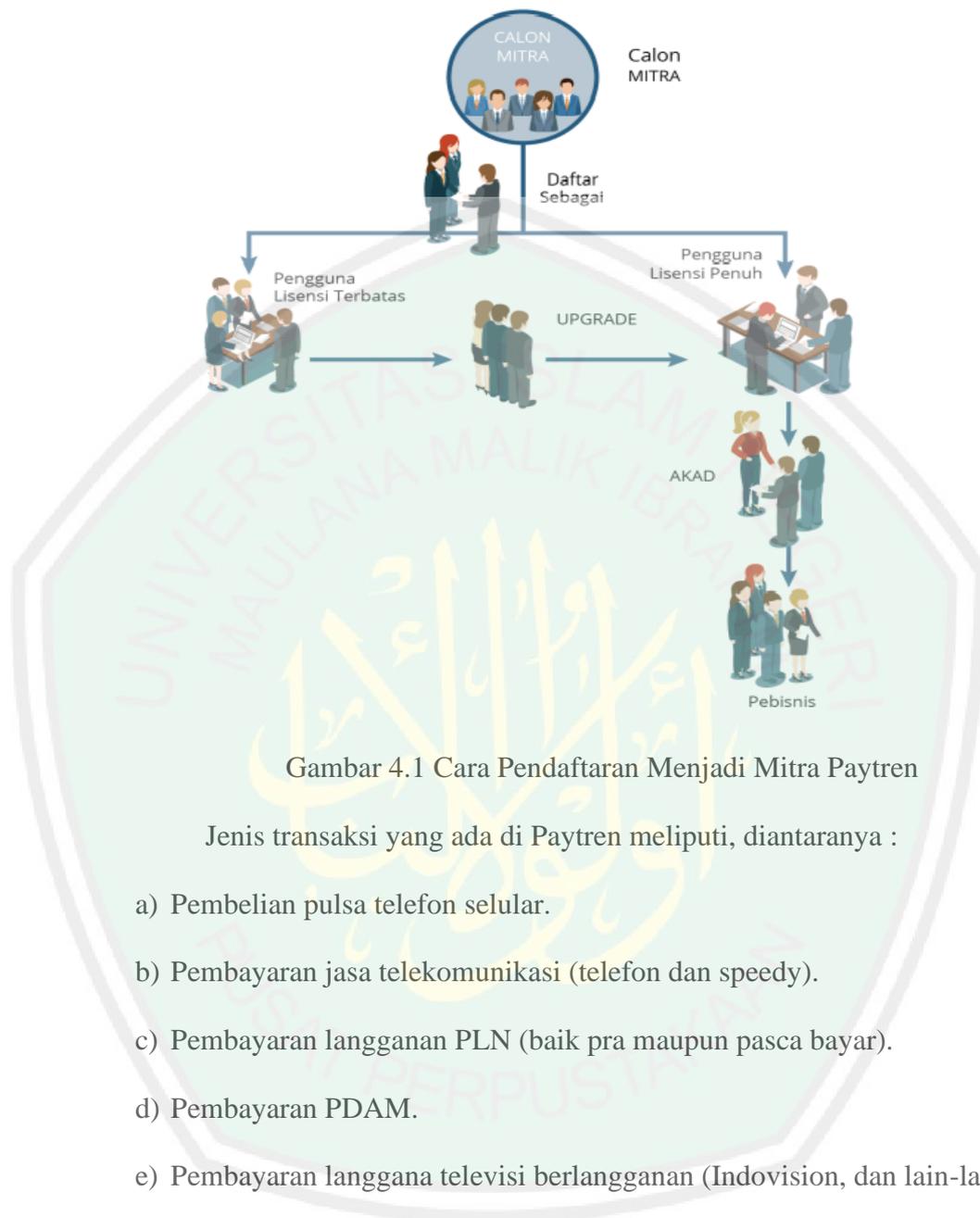
⁵⁷ <https://www.republika.co.id/berita/ekonomi/syariah-ekonomi/19/04/16/p798df374-pengguna-paytren-tembus-2-juta> diakses pada tanggal 17 September 2019, pukul 16.57.

⁵⁸ <https://www.trenpreneur.com/panduan/daftar-paytren/> diakses pada tanggal 10 Mei 2019, pukul 22.44.

- c. Lakukan aktivasi aplikasi paytren di *smartphone* dengan nomor serial E-Pin Paytren dari sponsor.

Setelah melakukan langkah kedua yaitu memesan tiket order dan kemudian mentransfer, maka akan mendapatkan nomor serial aktivasi. Dan kita sudah bisa melakukan aktivasi Paytren dengan langkah sebagai berikut :

- (1) *Download* aplikasi Paytren terlebih dahulu di *Playstore/Appstore* search “Paytren Official”.
- (2) Buka aplikasi klik *icon* “Login” di pojok kiri atas, lalu masuk halaman Login dan Daftar.
- (3) Pilih Menu “Daftar”.
- (4) Masukkan 12 nomor serial aktivasi yang sudah diberikan oleh sponsor.
- (5) Klik “Lanjutkan”.
- (6) Baca syarat dan ketentuan serta kode etik Paytren hingga selesai prosesnya.
- (7) Setelah mendapatkan info id mitra, pin dan *password* untuk transaksi melalui SMS server perusahaan.
- (8) *Login* ke aplikasi dengan informasi ID Mitra yang anda terima.
- (9) Paytren siap digunakan.

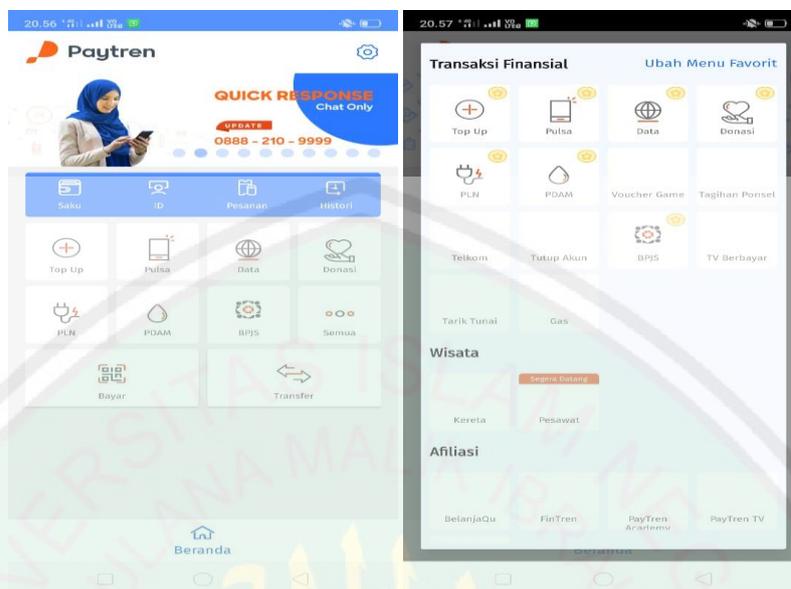


Gambar 4.1 Cara Pendaftaran Menjadi Mitra Paytren

Jenis transaksi yang ada di Paytren meliputi, diantaranya :

- a) Pembelian pulsa telefon selular.
- b) Pembayaran jasa telekomunikasi (telefon dan speedy).
- c) Pembayaran langganan PLN (baik pra maupun pasca bayar).
- d) Pembayaran PDAM.
- e) Pembayaran langgana televisi berlangganan (Indovision, dan lain-lain).
- f) Pembayaran tagihan kredit kendaraan bermotor (ADIRA, FIF, WOM, dan lain-lain).
- g) Pembelanjaan pada pedagang-pedagang (merchants) tertentu.
- h) Pembelian tiket pesawat dan kereta api (KA).

i) Pembayaran sedekah.⁵⁹



Gambar 4.2 Menu Utama Aplikasi Paytren

Didalam rencana bisnis/pemasaran PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) terdapat beberapa model kemitraan yakni sebagai berikut :⁶⁰

(1) Pengguna Lisensi Terbatas

Melakukan pembelian lisensi terbatas sebesar Rp. 25.000 sesuai petunjuk yang ada dalam aplikasi, tapi setiap transaksi tidak mendapatkan *cashback* jadi hanya sebagai pemakai saja dan *future* yang disediakan terbatas hanya bisa digunakan buat bayar pulsa, pembelian *voucher game* dan sedekah saja, tapi lisensi berlaku untuk selamanya dan bisa diupgrade ke lisensi penuh (paket basic) kapan saja.

(2) Pengguna Lisensi Penuh

Melakukan pembelian lisensi penuh sebesar Rp. 350.000 sesuai petunjuk untuk pengguna lisensi penuh yang baru, atau Rp. 325.000

⁵⁹ PT. Veritra Sentosa Internasional, *Company Profile Paytren*.

⁶⁰ Paytren, Rencana Bisnis Pemasaran (*Marketing Plan*).

untuk pengguna upgrade dari pengguna terbatas, memperoleh *top up* deposit senilai Rp. 15.000 bagi pengguna penuhbaru. Di sini semua *feature* lengkap dan pengguna mendapatkan *cashback* disetiap transaksi dan mendapatkan hak usaha tergantung paket yang diambil, dan lisensi berlaku selama 5 (lima) tahun dengan biaya perpanjangan lisensi pebisnis sebesar Rp. 50.000 per 5 (lima) tahun.

(3) Pebisnis

Melakukan pembelian lisensi penuh sebesar Rp. 350.000 sesuai petunjuk untuk pengguna lisensi penuh yang baru, atau Rp. 325.000 untuk pengguna upgrade dari pengguna terbatas, di sini *feature* lengkap dan mendapat *cashback* transaksi pribadi dan *cashback* dari perusahaan apabila komunitas bisnisnya bertransaksi. Kepenggunaan dapat diwariskan sesuai perundangan yang berlaku di Indonesia.

Dari hasil wawancara peneliti dengan saudara Fajar sebagai *Leader* Paytren terdapat 2 (dua) paket dalam Paytren yakni :

- a. Paket Basic mendapat 1 (satu) Lisensi dengan harga Rp. 350.000, potensi omsetnya yaitu Rp. 300.000/hari.
- b. Paket Titanium mendapat 31 Lisensi dengan harga Rp. 10,1 juta, potensi omsetnya mencapai Rp. 9.3 juta/hari.⁶¹

Dalam sistem pemasaran PT. Veritra Sentosa Internasional memiliki rencana bisnis/pemasaran (*Marketing Plan*). Dalam *Marketing Plan* tersebut terdapat benefit pebisnis, diantaranya yaitu :⁶²

⁶¹ Fajar Husaunus Saqof, wawancara (Gresik: 21 Maret 2019)

⁶² Paytren, Rencana Bisnis Pemasaran (*Marketing Plan*)

2) Komisi Penjualan Langsung

Di sini 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.

3) Komisi *Leadership*

Perusahaan akan memberikan komisi *leadership* sebesar Rp. 25.000 untuk setiap pertumbuhan 1 (satu) pebisnis baru pada masing-masing grup.

4) Promo Komisi Pengembangan Penjualan Langsung

Perusahaan akan memberikan komisi pengembangan penjualan sebesar Rp. 2000 per lisensi, apabila pebisnis yang direferensikan berhasil menjual paket lisensi penuh.

5) Komisi Pengembangan Komunitas

Perusahaan memberikan komisi pengembangan komunitas sebesar Rp. 1000, apabila pebisnis yang direferensikan berhasil mendapatkan komisi *leadership*.

6) *Cahsback* Transaksi

Perusahaan membagikan persentase keuntungan berupa *cashback* yang diperoleh dari setiap transaksi pribadi dan transaksi grup. *Cashback* ini bisa diperoleh apabila mitra pengguna atau pebisnis tersebut melakukan transaksi pribadi minimal 1 kali/bulan.

Ketika melakukan proses pengumpulan data dari responden, penulis mengajukan pertanyaan sebagai berikut :

“Bagaimana pendapat anda tentang bisnis paytren ini? Apakah paket yang disediakan itu mahal? dan apakah perolehannya sesuai dengan harga paketnya?

Kemudian tanggapan dari responden terkait bisnis Paytren serta harga paketnya dan juga perolehannya sebagai berikut:

“Bisnis ini sangat menguntungkan sekali bahkan saya bisa merubah kehidupan keluarga, saat saya belum kenal paytren namanya pemasukan rekening sepi dan rekening kosong. Saya dulu ngelesi satu bulan dibayar Rp.170.000 perbulan dan itu harus pulang pergi sekitar 15 kiloan mungkin, semenjak dipaytren komisi Rp. 170.000 perhari ya hanya 2 jam, kalau masalah paketnya menurut saya harganya standarkarena perolehannya sesuai sekali. Kalau paket basic ya penghasilannya segitu saja sekitar 100-200 ribu kalau paket titanium sebulan bisa 10 juta ya anggap saja tanam saham semakin banyak yang ditanam diawal penghasilan semakin oke asal dia mau bekerja.”⁶³

Menurut pendapat saudara Ulin Nuha, menuturkan bahwa:

“Bisnis Paytren ini bisnis yang luar biasa, keuntungan dunia dan akhirat, menurut saya kalau harganya ya sesuai dengan hasil yang didapat, jika kita terus menggunakan aplikasinya untuk transaksi.”⁶⁴

Menurut pendapat Ayuk Puji, menuturkan bahwa:

“Bisnis ini sangat menarik dan menguntungkan buat saya, karena dengan bisnis ini saya bisa mendapatkan uang tambahan untuk ongkos kuliah saya. Jadi, saya jarang sekali minta uang sama orang tua saya, kalau harganya ya sesuai lah mbak sama yang saya dapat sekarang, bisa nambah uang saku dan nambah-nambahin buat beli buku.”⁶⁵

Pada saat melakukan wawancara penulis juga memberikan pertanyaan sebagai berikut :

⁶³ Fajar Husaunus Saqof, wawancara (Gresik: 21 Maret 2019)

⁶⁴ Ulin Nuha, wawancara, (Gresik: 01 April 2019)

⁶⁵ Ayuk Puji, wawancara, (Gresik: 05 April 2019)

“Berapa bonus yang didapat dari perekrutan ? dan berapa bonus yang didapat dari penjualan produk? Dan jika disuruh memilih mau Merekrut anggota atau jual produk ? apa alasannya?”

Beginilah Jawaban yang didapat dari responden yakni sebagai berikut, menurut saudara Fajar Husainus Saqof :

*“Kalau masalah perekrutan sebenarnya tidak ada perekrutan, yang ada itu jual beli produk. Kalau masalah perekrutan, semua usaha perekrutan. Nasabah bank perekrutan, jual pentol dan nasi goreng juga perekrutan. Jual produk komisi Rp. 75.000, komisi bonus perkembangan jaringan Rp.25.000 ibaratnya kalau sales itu gini, kalau kamu berhasil menjual produk ini 1 pack bonusnya sekian tapi kalau paytren kalau kamu berhasil 2 aplikasi bonusnya Rp. 25.000. Kalau bonus penjualan produk disini ya software ini Rp. 75.000. Kalau disuruh memilih saya memilih Jual produk, karena produknya itu ya software tersebut. Kalau rekrut anggota itu bukan hanya paytren, semua juga rekrut anggota. Perbankan juga rekrut anggota, coba perbankan tujuannya disitu apasih cari nasabah biar nabung atau orang biar masuk terus daftar rekening? pasti dua-duanya, orang jualan pentol juga rekrut anggota. Semuanya rekrut anggota, nggak ada kalau orang bilang paytren itu kerjanya rekrut. Bukan rekrut mbak, kita itu jualan produk, jualan software, disini jualan aplikasi yang mana jualan itu kan menyangkut dua orang atau lebih, rekrut anggota pasti iya coba saya jualan sesuatu ya pasti rekrut ujung-ujungnya”.*⁶⁶

Menurut saudara Ulin Nuha :

*“Kalau saya memilih dua-duanya tapi lebih memilih mencari downline karena komisi atau bonusnya lebih besar dari pada jual produk”*⁶⁷

Pertanyaan : “Kalau tidak bisa merekrut anggota apakah bisa mendapatkan bonus ?”

Menurut saudari Ayuk Puji :

“Bisa mendapatkan bonus tapi kecil misal kita ikut paytren dan saya malas untuk bertemu orang dan malas ngobrol, ya sudah. Cukup pakais aja sendiri aplikasi paytrennya. Dipakai minimal untuk kebutuhan sehari-hari

⁶⁶ Fajar Husainus Saqof, wawancara (Gresik: 21 Maret 2019)

⁶⁷ Ulin Nuha, wawancara, (Gresik: 01 April 2019)

*dan setiap bulan misalnya mengisi pulsa, bayar listrik bulanan, bayar pdam bulanan. Itu kita sudah dibayar dengan Yusuf Mansur, kita sudah diberi cashback dari transaksi pribadi artinya dipaytren itu tidak ada rugi, kan kita malas untuk bertemu sama orang, ya itu dipakai pribadi nanti dapat cashback 100-200 rupiah lah, jadi serugi-ruginya kita di paytren sebangkrut-bangkrutnya kita dipaytren, kita masih dapat pemasukan”.*⁶⁸

Penulis juga mengajukan pertanyaan sebagai berikut :

“Darimanakah bonus yang didapat oleh upline? dan Bagaimana cara pembagian komisi antara upline dan downline ?”

Menurut saudara Fajar Husinus Saqof :

*“Bonus yang didapat ya dari perkembangan jaringan atau pembinaan jaringan atau kerja tim. Kalau pembagian komisi dipaytren itu sudah diatur oleh sistem dari pusat itu sudah ada sistem orang IT yang mengatur komisi jadi penghasilan upline dan downline itu tidak bisa dipastikan bahwa upline paling banyak, tidak. Bisa jadi lebih besar downline nya lebih sukses dari uplinenya, karena di paytren siapa yang bekerja lebih giat dialah yang mendapat komisi lebih banyak. Itu beda lagi kalau ikut bos walaupun segiat-giatnya serajin-rajinnya komisi tetap sama dengan karyawan lain ya mungkin Cuma naik-naik pangkat setahun sekali, kalau paytren kita giat saja sebulan bisa tembus 5-6 juta bisa, mau santai-santai sebulan bisa turun sejuta sebulan, ya tergantung kita. Tapi, upline tetap dapat cuma kalau dibandingkan dengan yang giat tetap banyak perolehan dari yang giat. Seandainya yang giat dapat Rp. 10.000 upline nya dapat Rp. 7.000. Beda tipis, tapi kalau secara peringkat secara tim banyakan downline itu bisa jadi.”*⁶⁹

Menurut Ayuk Puji :

*“Bonus yang didapat oleh upline itu dari setiap ada promo dan perkembangan jaringan. Untuk pembagian komisi itu dibagi rata sudah diatur dari pusat”*⁷⁰

Pertanyaan : “Bagaimana nasib posisi downline apabila tidak berhasil merekrut anggota?”

⁶⁸ Ayuk Puji, wawancara, (Gresik: 05 April 2019)

⁶⁹ Fajar Husanus Saqof, wawancara (Gresik: 21 Maret 2019)

⁷⁰ Ayuk Puji, wawancara, (Gresik: 05 April 2019)

Menurut Fajar Husainus Saqof :

*“Kalau masalah itu pribadi masing-masing, misalnya kamu jadi downline kalau kamu nggak kerja ya nggak dapat, nanti dapat tapi komisi cashback transaksi pribadi. Sebenarnya tidak dipaksa untuk rekrut anggota, itu bebas pribadi masing-masing mau ngejual paytren, mau diam saja di kamar duduk manis jugaboleh. Terserah kalau mau keluar rumah cari anggota malah enak dapat uang, jadi tidak ada kata kasihan dipaytren, masak paytren mau menggaji orang yang tidur. Kadang itu orang melihat walaupun upline komisi mengucur itu memang mereka melihat dari suksesnya aja padahal dibalik itu si upline harus datang ke setiap kota untuk membina mitra, harus mengisi ini dan mengisi itu. Itulah kerja kita, jadi wajar kalau upline dapat lebih banyak karena dia keluar rumah, dia mau kerja mau mengisi pembinaan mau kopdar segala macam tidak ada istilah upline, downline, upline pun juga menjadi downline kalau mau upline yang paling tinggi ya itu Yusuf Mansur”.*⁷¹

Menurut Ulin Nuha :

*“Nasibnya masih untung karena masih bisa memperoleh keuntungan dari bonus transaksi”*⁷²

Pertanyaan : “Bagaimana sistem pemberian bonus cashback ?”

Menurut Fajar Husainus Saqof :

*“Itu dari kita kalau pakai aplikasi paytren misalnya setiap bulan ngisi pulsa itu dibayar sama Yusuf Mansur dikasih cashback dikembalikan lagi keuntungannya, andaikan ngisi pulsa Rp.10.000 total nominal dipaytren yang tertera Rp. 10.700 ya kan otomatis yang Rp. 10.000 masuk ke operator indosat misalnya berarti disitu ada keuntungan Rp. 700 bersih setiap kali transaksi. Lah 100 rupiahnya masuk ke kita 100 rupiahnya donasi sedekah 100 rupiahnya operasional pusat 100 rupiahnya untuk membayar komisi jaringan dari upline sampai ke atasterus 100 rupiahnya pengembangan software 100rupiahnya penggaji karyawan disana jadi 100 rupiah itu setiap kali transaksi.”*⁷³

Menurut Ayuk Puji :

“Dalam pemberian bonus cashback itu diberikan dalam bentuk PUT (Poin Unit Treni) itu merupakan nilai yang hanya berlaku bagi mitra PayTren

⁷¹ Fajar Husaunus Saqof, wawancara (Gresik: 21 Maret 2019)

⁷² Ulin Nuha, wawancara, (Gresik: 01 April 2019)

⁷³ Fajar Husaunus Saqof, wawancara (Gresik: 21 Maret 2019)

sebagai reward yang hanya bisa digunakan di PT. Veritra Sentosa Internasional dan belanjaQu."⁷⁴

Dari jawaban tersebut bahwasanya bisnis ini sangat menggiurkan jika dilihat dari jawaban para responden yang penulis wawancarai. Akan tetapi meskipun begitu kita harus hati-hati dan teliti, ketika memilih mana yang benar-benar bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, karena dikhawatirkan adanya penipuan yang dilakukan oleh perusahaan berjenjang. Berikut ini adalah beberapa ciri Penjualan Langsung Berjenjang atau dikenal dengan istilah *Multi Level Marketing* yang baik, adanya :⁷⁵

a. Pendaftaran

Uang pendaftaran haruslah relatif tidak terlalu mahal. Uang pendaftaran dapat diumpamakan sebagai uang pengganti pembuat kartu anggota, formulir, pencetakan stater kit, brosur, *company profil*, katalog produk, dan lain sebagainya. Bahkan dalam usaha *Multi level Marketing*, biaya pendaftaran tersebut sudah termasuk mendapat contoh produk.⁷⁶

b. *Support System*

Terdapat pelatihan yang dilakukan oleh grupnya atau oleh perusahaan langsung yang dilakukan secara teratur. Pelatihan sangat penting untuk meningkatkan keterampilan distributor dalam mengembangkan bisnis ini. Tanpa pelatihan, Sumber Daya Manusia (SDM) tidak berkembang pada akhirnya berdampak pada penurunan *omzet*. Tanpa didukung sebuah pendukung *Support System (Business*

⁷⁴ Ayuk Puji, wawancara, (Gresik: 05 April 2019)

⁷⁵ Kuswara, *Mengenal...*, h. 43-44.

⁷⁶ Kuswara, *Mengenal...*, h. 44.

School) yang baik, para distributor tidak bisa menjamin akan mencapai kesuksesan sebagaimana yang diharapkan dalam sebuah bisnis *Multi Level Marketing*.⁷⁷

c. Perusahaan

Perusahaannya harus jelas, yakni dapat berarti badan hukumnya ada. Apakah berasal dari dalam negeri atau luar negeri. Alamatnya juga diketahui secara pasti. Apakah menempati gedung milik sendiri atau hanya menyewa dari orang lain. Manajemen dan pemiliknya mempunyai reputasi baik, tidak mempunyai catatan kriminal, tidak cacat hukum, dan dikalangan para pebisnis mereka bukan orang tercela. Dari segi perijinan, haruslah memiliki Ijin Usaha Penjualan Berjenjang (IUPB) dari Deperindag. Lebih baik lagi jika tergabung dalam Asosiasi Penjualan Langsung (APLI). Sistem informasi baik, terbuka, dan transparan dalam batas- batas tertentu.⁷⁸

d. *Business Plan*

Multi Level Marketing lain ada pula yang menyebutnya dengan *marketing plan* untuk maksud yang sama, yaitu rencana pengembangan bisnis yang mengatur tata cara kerja, perhitungan bonus, dan persyaratan kenaikan jenjang. *Marketing Plan* haruslah jelas, realistis, dan transparan. Pada intinya, mudah dipahami dan diaplikasikan.⁷⁹

⁷⁷ Kuswara, *Mengenal...*, h. 44.

⁷⁸ Kuswara, *Mengenal...*, h.45.

⁷⁹ Kuswara, *Mengenal...*, h, 45.

e. Produk

Memiliki produk yang dijual, harganya wajar, dan berkualitas. *Multi Level Marketing* adalah sebuah sistem penjualan, pastilah harus ada produk yang dijual. Produk bisa berupa barang atau jasa. Selain itu harga harus sesuai nilai dan kualitasnya.⁸⁰

Dalam DSN MUI No 75 Praktik Penjualan Langsung Berjenjang Syariah wajib memenuhi ketentuan-ketentuan hukum yakni sebagai berikut:⁸¹

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

⁸⁰ Kuswara, *Mengenal...*, h. 45-46.

⁸¹ Fatwa DSN-MUI Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) No.75/DSN-MUI/VII/2009

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

Menurut Fatwa DSN MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 dalam ketentuan hukumnya nomor 4 bahwa “Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh”. Menurut sumber di atas

bahwa pada bisnis Paytren harga lisensi terbatas Rp. 25.000, jika dibandingkan dengan aplikasi yang sejenis dengan Paytren seperti bebas bayar, buka lapak, dan lain-lain dengan harga 0 rupiah pengguna sudah bisa melakukan pembayaran online dan juga menjual jasa pembayaran online seperti Paytren, bedanya di sini harga lisensi terbatas di Paytren Rp. 25.000 seperti ada harga berlebihan tapi tidak sepadan dengan manfaat yang diperoleh karena di sini *future* yang bisa digunakan terbatas yang hanya bisa digunakan untuk membeli pulsa dan *voucher games* saja.

Apa lagi dengan paket lisensi penuh dengan harga Rp. 350.000 tentunya sangat berlebihan, tapi sebenarnya kalau masalah harga produk itu relatif karena mahal bisa saja menjadi terasa murah dan sebaliknya tergantung dari persepsi pembeli. Kita bisa mengetahui produk itu murah atau mahal dengan cara membandingkan produk sejenis yang mana harganya bisa jauh lebih murah. Jadi seharusnya apa yang kita bayarkan harus seimbang dengan apa yang kita terima. Pengertian Komisi dan bonus sendiri menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No 75 Tahun 2009 Tantang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yakni sebagai berikut :⁸²

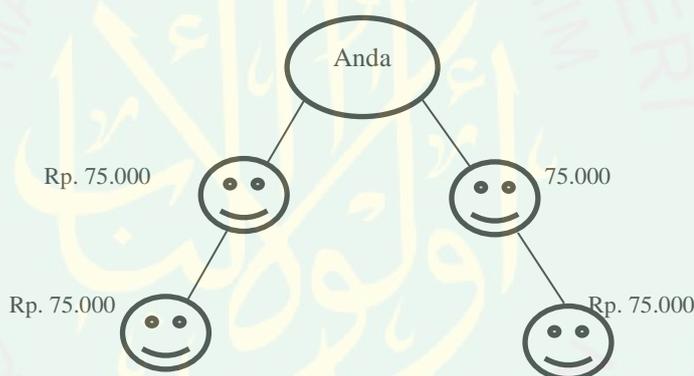
Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.

⁸² Fatwa DSN-MUI Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) No.75/DSN MUI/VII/2009

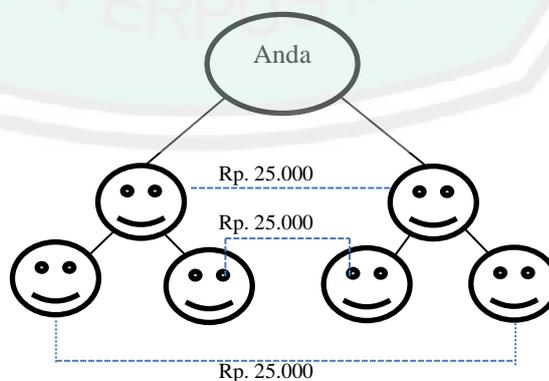
Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.

Pada bisnis Paytren ini dalam pembagian komisi dan bonusnya maka harus melakukan penjualan atau pembelian yang ada pada aplikasi Paytren, jadi menurut hasil dari wawancara *ujrah/kompensasi* yang diberikan perusahaan kepada para mitra dilihat atau diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja para mitra.

Bagian I
Komisi Penjualan Langsung



Bagian II
Komisi Leadership (pasangan)



Jadi mitra Paytren di Gresik yang telah penulis wawancarai mereka lebih memilih atau mengutamakan merekrut atau mencari *downline* dikarenakan komisi atau bonusnya lebih besar daripada jual produk karena jika berhasil mendapatkan 1 (satu) *downline* maka mendapatkan komisi atau bonus sebesar Rp. 75.000 jika dibandingkan dengan jual produk Paytren kepada mitra pengguna lisensi terbatas mereka tidak mendapatkan apa-apa sedangkan apabila mereka menjual pulsa, token listrik dan lain-lain mereka mengambil untung sendiri sekitar Rp. 1000-2000an. Seseorang yang mendaftar menjadi mitra mereka akan mendapatkan dua hal yakni: 1) berupa produk (yang bukan tujuan utama) dan 2) peluang dapat *fee* dengan mencari mitra baru (tujuan utama).

4.1.1 Tabel Kemungkinan Transaksi Gharar

Jika dirumuskan,

| | | | | |
|--------------------------------------|---|---------------------------------|---|---|
| <i>Iwadh</i> (yang kita bayarkan) | = | Produk (bukan tujuan) | + | Peluang pasar atau cari <i>dowline</i> (tujuan utama) |
| Jelas | = | Jelas (tidak diperhitungkan) | + | Tidak pasti (tujuan utama akad) |

Artinya ketika mereka menjadi mitra Paytren, mereka harus membayar sesuatu yang pasti, dan mereka mendapat dua macam yakni produk yang pasti tapi tidak terlalu diperhitungkan, dan peluang dapat *dowline* yang merupakan tujuan utama namun tidak pasti. Sehingga yang terjadi, mereka

membayar sesuatu, namun mereka hanya dapat peluang, disitulah letak gharar.⁸³

Dengan kata lain andaikan tidak ada kesempatan untuk mendapatkan *fee downline* mungkin daya tariknya tidak signifikan bagi Paytren, sehingga software tidak menjadi tujuan utama objek akad. Karena jika hanya digunakan untuk melakukan pembayaran dan tidak digunakan untuk mengajak orang memakai Paytren atau mencari *downline* maka disitu hanya mendapatkan *fee* berupa *cashback* saja, *cashback* dari transaksi pribadisekitar100-200 rupiah.

2. Pandangan Tokoh Agama Organisasi Kemasyarakatan Islam di Kota Gresik Terhadap Praktik Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Pada Bisnis Paytren

Organisasi keagamaan Islam merupakan kelompok organisasi yang terbesar jumlahnya, baik yang memiliki skala nasional maupun yang bersifat lokal saja. Tidak kurang dari 40 buah organisasi keagamaan Islam yang berskala nasional memiliki cabang-cabang organisasinya di provinsi maupun kabupaten, seperti: Nahdlatul Ulama (NU), Serikat Islam (SI), Persatuan Tarbiyah Islamiyah (PERTI), Majelis Ulama Indonesia (MUI), Muhammadiyah, Gabungan Usaha Perbaikan Pendidikan Islam (GUPPI), Majelis Da'wah Islamiyah (MDI), Dewan Mesjid Indonesia (DMI), Ikatan Cendekiawan Muslim se Indonesia (ICMI), Himpunan Mahasiswa Islam (HMI), Persatuan Mahasiswa Islam Indonesia (PMII), Aisyiah, Muslimat

⁸³ <https://abdullahsyahrany.wordpress.com/2017/04/25/hukum-paytren/>, diakses pada tanggal 15 Desember 2018, pukul 10.35.

NU, dan sebagainya.⁸⁴ Dari beberapa Organisasi Kemasyarakatan Islam yang ada di Indonesia, penulis mengambil dua ORMAS Islam yang terbesar dan yang memiliki pengaruh yang kuat yaitu Nahdlatul Ulama (NU) dan Muhammadiyah. Penulis mendapatkan 3 (tiga) responden yakni diantaranya:

- a. Tokoh agama Nahdlatul Ulama (NU): Syifaul Qulub S. Ag., selaku wakil sekretaris PCNU Gresik, dan KH. Zainuri selaku ketua Bahtsul Masail PCNU Gresik.
- b. Tokoh Muhammadiyah : Dr. Drs. Taufiqullah A. Ahmady, MPd.I selaku ketua Pimpinan Daerah Muhammadiyah Kabupaten Gresik.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis, diperoleh beberapa pendapat tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah pada bisnis Paytren yang dipaparkan oleh para tokoh agama organisasi kemasyarakatan Islam di Gresik, yakni pandangan tokoh Nahdlatul Ulama (NU) dan tokoh Muhammadiyah Gresik. Pandangan para tokoh mengenai bisnis Paytren, mereka memaparkan sebagai berikut :

Menurut Ustadz Syifaul Qulub yang menjadi wakil sekretaris di PCNU Gresik beliau memaparkan bahwa:

“Kalau yang namanya jual beli itu ya halal ya sah, Paytren ini kan termasuk jual beli sedangkan rukun jual beli kan ada barang yang dijual ada penjual dan ada pembeli. Apabila setelah jual beli tersebut terkait aplikasinya digunakan atau tidak digunakan itu kan persoalan tingkat kegunaan mereka yang membeli jadi ketika barangnya digunakan atau tidak digunakan itu bukan urusan kita karena meskipun aplikasi itu tidak digunakan tidak mengubah keabsahan dari rukun jual beli. Kalau

⁸⁴ https://www.academia.edu/8817034/Organisasi_Islam_di_Indonesia, diakses pada tanggal 3 Mei 2019, pukul 09.45.

masalah dalam Paytren ada ghararnya menurut saya kalau yang dijual ada dan yang dibeli juga ada berarti itu bukan sesuatu yang gharar.”⁸⁵

Menurut KH Zainuri yang menjadi ketua Lembaga Bahtsul Masail PCNU Gresik beliau memaparkan bahwa:

“Bisnis Paytren itu pro dan kontra, bisnis tersebut yang tidak jelas akadnya seperti ini pada akhirnya pasti banyak pihak yang dirugikan yaitu orang-orang yang tidak lagi bisa merekrut member. Yang jelas, kalau tidak merugikan diri sendiri, pasti merugikan orang lain dan hal ini dilarang oleh Rasulullah SAW: الضَّرَرُ يُرَأَى yakni kemudharatan harus dihilangkan. Saya juga bingung ya mbak, MUI ini barusan membolehkan tapi kemaren PBNU (Pengurus Besar Nahdlatul Ulama) haram, makanya saya bingung bisnis yang haram tapi diperbolehkan/halal.”⁸⁶

Menurut Ustadz Taufiqullah A. Ahmady yang menjadi ketua Pimpinan Daerah Muhammadiyah Kabupaten Gresik beliau memaparkan bahwa:

“Sepanjang bisa mengambil keuntungan di Paytren maka jual beli tersebut dianggap saling menguntungkan, tetapi kalau tidak membuat untung berarti salah satunya ada yang dirugikan dan itu tidak cocok dengan syariah, kan katanya Paytren itu bisnis syariah. Tetapi sepanjang Paytren itu memberikan akses kepada mitranya untuk berbisnis dan sumber rizkinya dari Paytren itu tetap tidak apa-apa tapi kalau disitu tidak bisa mendapatkan untung berarti disitu terdapat unsur saling mendholimi. Di sini nanti Paytren mendapatkan untung sedangkan mitranya menjadi orang yang tidak punya banyak pilihan kecuali rugi. Kayak bisnis Paytren ini kan grafik ekonominya tidak stabil. Menurut saya jual beli itu tujuannya bukan mengejar bonus, jual beli itu tujuannya untuk memenuhi kebutuhan orang yang butuh sesuatu, kalau jual beli itu motivasinya mengejar bonus terus orang yang kita ajak transaksi itu tidak mendapatkan apa-apa itu kan kasihan, yang satu dapat bonus yang satu cuma dapat mimpi mendapatkan bonus, saya sendiri tidak akan mau menjadi pelaku bisnis seperti itu meskipun itu syariah.”⁸⁷

Secara umum, segala jenis kegiatan usaha dalam perspektif syariahtermasuk ke dalam kategori muamalah yang hukum asalnya yaitu mubah atau boleh dilakukan karena pada asalnya segala sesuatu yang

⁸⁵ Syifaul Qulub, wawancara, (Gresik: 26 April 2019)

⁸⁶ KH. Zainuri, wawancara, (Gresik: 05 Mei 2019)

⁸⁷ Dr. Drs. Taufiqullah A. Ahmady, M.Pd.I, wawancara, (Gresik: 13 Juni 2019)

diciptakan Allah adalah halal, tidak ada yang haram kecuali jika ada nash/dalil yang mengharamkannya.

Jual beli menurut bahasa artinya memindahkan hak milik terhadap benda dengan akad saling mengganti, adapun jual beli menurut istilah disebutkan oleh Syaikh Al-Qalyubi dalam *Hasyiyah-nyabahwa*, jual beli adalah akad saling mengganti dengan harta yang berakibat kepada kepemilikan terhadap satu benda atau manfaat untuk tempo waktu selamanya dan bukan untuk bertaqarrub kepada Allah.⁸⁸ Adapun rukun jual beli menurut jumhur ulama ada 4 (empat), yaitu sebagai berikut :⁸⁹

- 1) *Ba'i* (Penjual).
- 2) *Mustari* (Pembeli).
- 3) *Sighat* (Ijab dan qabul).
- 4) *Ma'qud 'alaih* (Benda atau barang)

Kesalahan dalam muamalah (jual beli) yang sudah dianggap biasa yaitu menyatukan dua akad atau syarat dalam satu transaksi antara lain :

- a. Menawarkan barang jualan dengan iming-iming hadiah.
- b. Menawarkan harga yang berbeda untuk cash (kontan) dan kredit.
- c. Menawarkan barang dengan harga tertentu dengan pembatasan waktu dan jumlah sewa-beli barang.

Praktik penggunaan dua akad dalam satu transaksi sebenarnya telah banyak dilakukan oleh bank maupun non bank, karena salah satu ukuran

⁸⁸ Abdul Aziz Muhammad Azam, *Fiqh Muamalat*, h. 23-24.

⁸⁹ Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2001), h. 76.

suatu produk syariah atau tidak maka harus memperhatikan akad-akad dan berbagai ketentuannya yang digunakan dalam suatu produk tersebut.

Dalam hal ini, dua akad dalam satu transaksi atau *two in one* merupakan kondisi dimana suatu transaksi diwadahi oleh dua akad sekaligus yakni dengan objek yang sama, pelaku yang sama dan jangka waktu yang sama sehingga terjadi ketidakpastian (*gharar*) mengenai akad mana yang harus digunakan/berlaku.⁹⁰ Penggunaan dua akad dalam satu transaksi sama halnya dengan dua transaksi dalam satu jual beli, dalam hadits dijelaskan bahwa: “ Rasulullah SAW telah melarang dua jual beli dalam satu transaksi jual beli.” (HR. Ahmad dan Nasa’i. Hadits ini shahih menurut at-Tirmidzi dan Ibn Hibban).⁹¹

Seorang muslim tidak boleh melangsungkan dua jual beli dalam satu akad atau dua akad dalam satu transaksi, namun ia harus melangsungkan keduanya sendiri-sendiri karena jika dilakukan bersamaan maka terdapat ketidakjelasan yang membuat orang muslim lainnya tersakiti, atau memakan hartanya dengan tidak benar.⁹²

Dari segi keabsahannya menurut syara’, maka akad dibagi menjadi 2 (dua), yaitu sebagai berikut :⁹³

⁹⁰ Adiwarmar, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2006), h. 49.

⁹¹ Al-Hafizh Ibnu Hajar Al-Asqalani, *Bulughul Maram*, (Jakarta: Darul Haq, 2017), h. 162.

⁹² Ismail Nawawi, *Fiqh Muamalah (Hukum Ekonomi, Bisnis dan Sosial)*, (Surabaya: Putra Media Nusantara, 2010), h. 41.

⁹³ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2006), h. 146-147.

1) Akad *Shahih*

Akad yang telah memenuhi rukun dan syarat yang telah ditetapkan oleh syariat. Hukum dari akad shahih ini adalah berlaku seluruh akibat hukum yang ditimbulkan akad itu dan mengikat bagi pihak-pihak yang berakad. Akad *shahih* menurut ulama Hanafi dan Maliki terbagi menjadi dua macam, yaitu :

- a. Akad *nafiz* (sempurna untuk dilaksanakan), yaitu akad yang dilangsungkan dengan memenuhi rukun dan syaratnya dan tidak ada penghalang untuk melaksanakannya.
- b. Akad *mauquf*, yaitu akad yang dilaksanakan seseorang yang cakap bertindak hukum, tetapi ia tidak memiliki kekuasaan untuk melangsungkan dan melaksanakan akad itu.

2) Akad *Ghairu Shohih*

Akad yang terdapat kekurangan pada rukun atau syarat-syaratnya, sehingga seluruh akibat hukum akad itu tidak berlaku dan tidak mengikat pihak-pihak yang berakad. Ulama Hanafi membagi akad *ghairu shahih* itu menjadi dua macam, yaitu:

- a. Akad *bathil* yaitu akad yang tidak memenuhi salah satu rukunnya atau ada larangan langsung dari syara'.
- b. Akad *fasid* yaitu akad yang pada dasarnya disyariatkan, tetapi sifat yang diakadkan itu tidak jelas.

Akan tetapi jumhur Ulama fiqih menyatakan bahwa akad yang batil dan akad yang *fasid* mengandung esensi yang sama, yaitu tidak sah dan akad tersebut tidak mengakibatkan akibat hukum apapun.

Dari pendapat diatas bahwa bisnis Paytren menurut tokoh Nahdlatul Ulama merupakan bisnis yang termasuk jual beli yang mana hukumnya halal, tetapi bisnis Paytren ini juga menuai pendapat pro dan kontra dikarenakan bisnis ini tidak jelas akadnya dan pada akhirnya banyak mitra yang dirugikan karena disini banyak yang tidak bisa merekrut *downline* sehingga terkadang ada yang merasa dirugikan. Apabila berkaca dari jual belinya memang tidak merusak keabsahan rukun dari jual beli, tapi dalam praktiknya yang tidak diperbolehkan yaitu apabila salah satu pihak dirugikan karena asalnya jual beli itu harus saling menguntungkan.

Dari pendapat tokoh Muhammadiyah bahwa sepanjang bisa saling menguntungkan antara mitra dengan pihak Paytren maka bisnis tersebut boleh, karena pada dasarnya jual beli itu bukan bertujuan untuk mengejar bonus, tetapi untuk memenuhi kebutuhan orang yang butuh sesuatu, apabila jual beli itu motivasinya mengejar bonus lalu orang yang kita ajak transaksi tidak mendapatkan seperti yang kita dapatkan berarti ada salah satu yang dirugikan, maka bisnis tersebut tidak sesuai dengan syariah karena disitu ada unsur saling mendholimi.

Memang banyak alasan seseorang yang bergabung dalam bisnis ini dikarenakan iming-iming bonus tetapi ada juga yang memang karena motivasi ingin memiliki produknya.

Selain penjelasan diatas, para tokoh Nahdlatul Ulama juga menguraikan mengenai keharaman Paytren, berikut uraiannya :

“Keharamannya itu yang Pertama, ada dua transaksi dalam satu akad saat mendaftar (jual beli dan jualah) yang mana yang membeli akan dapat mengikuti Penjualan Langsung Berjenjang atau MLM dengan kata lain membeli produk berlisensi dijadikan syarat “jualah” Paytren, ini tentu terlarang karena menimbulkan gharar atau ketidak jelasan iwadh dalam jual belinya. Bonus dalam Paytren tidak dapat dianggap hadiah, karena adanya bonus tersebut sudah ada dalam perjanjian saat pertama kali mendaftar (beli Paytren berlisensi) secara otomatis dalam sistemnya, tidak ada ceritanya membeli paket mitra pebisnis tapi tidak dapat mengikuti Multi Level Marketing nya untuk dapat bonus dengan menacari downline-downline dahulu.

Kedua, adanya upah yang tidak maklum dalam dongkraannya (berubah-ubah bergantung pada rekrut downline dan transaksi yang dilakukan).

Ketiga, adanya income pasif, dimana terdapat sebagian pendapatan yang bukan karena usaha sendiri dalam “jualah”nya melainkan atas amal orang lain (bonus generasi dan cashback dari transaksi downline hingga generasi ke 10), jadi terdapat kecacatan dalam syarat rukun “jualah”nya. Meskipun upline melakukan pembinaan kepada downline nya, hal tersebut belum mencukupi karena amalnya bukan setiap kali mitra mendapat bonus/cashback.

Keempat, Karena ada syarat rukun yang tidak terpenuhi di atas sehingga akad transaksinya fasid, maka haram mengikutinya. Kelima, selain kefasidan akadnya, sistem Penjualan Langsung Berjenjang atau Multi Level Marketing nya juga dapat merugikan dan menimbulkan ketidakadilan dan itu tidak diperbolehkan.

Uraian keharaman Paytren tersebut khususnya buat mitra pebisnis dan untuk pengguna terbatas meskipun tidak terikat jaringan bisnis Penjualan Langsung Berjenjang atau Multi Level Marketing nya, namun karena secara tidak langsung ikut menyokong eksistensi bisnis yang haram, maka haram pula hukumnya.”⁹⁴

Para tokoh agama organisasi kemasyarakatan Islam juga memaparkan pendapat mereka mengenai Penjualan Langsung Berjenjang Syariah atau *Multi Level Marketing* sebagai berikut :

Menurut Ustadz Syifaul Qulub S.Ag., MM yang menjadi wakil sekretaris di PCNU Gresik beliau memaparkan bahwa:

⁹⁴ KH. Zainuri, wawancara, (Gresik: 05 Mei 2019)

*“Yang namanya Penjualan Langsung Berjenjang Syariah atau Multi Level Marketing itu termasuk strategi pemasaran produk yang dasarnya adalah jual beli, mungkin disebagian orang menganggap bahwa Multi Level Marketing itu adalah money game dikarenakan berjenjang tapi menurut kita ya boleh, kan itu hanya strategi pemasaran terkadang memang yang dipentingkan itu downlinennya tapi itu semua tergantung persepsi sendiri-sendiri mungkin menurut orang yang memandang sepihak bahwa Multi Level Marketing itu terdapat gharar, tetapi ketika yang dijual dan yang dibeli ada berarti itu kan bukan gharar. Kita kan berangkat dari jual beli yang menggunakan strategi Multi Level Marketing”.*⁹⁵

Menurut Ustadz Dr. Drs. Taufiqullah A. Ahmady, M.Pd.I yang menjadi ketua Pimpinan Daerah Muhammadiyah Kabupaten Gresik beliau memaparkan bahwa:

*“Menurut saya Penjualan Langsung Berjenjang Syariah atau Multi Level Marketing itu suatu strategi pemasaran yang bisnisnya tidak berjangka lama karena grafik perekonomiannya fluktuatif tau tidak stabil, andaikan produk-produk dari Multi Level Marketing itu bertahan lama mungkin produk yang dulu-dulu itu akan bertahan tapi nyatanya tidak bertahan. Saya tidak setuju dengan model bisnis Multi Level Marketing, seandainya itu ada di Paytren perlu dipertanyakan lagi apakah ada syariah yang model downline dan upline seperti itu, karena kalau terus-terusan mencari mitra baru lalu downline yang paling bawah kan kasihan kalau yang di atas enak dapat terus-terusan. Mungin ustadz Yusuf Mansyur punya kepentingan dakwah makanya dibuat jaringan-jaringan seperti itu, kalau dilihat dari dakwahnya itu positif tapi kalau dilihat dari jual beli ya dilihat dulu apakah membernya diuntungkan secara merata atau malah dirugikan, kalau ada yang dirugikan itu berarti sudah melanggar aturan syariah. Saya sendiri tidak setuju meskipun itu syariah karena kalau syariah berarti harus menguntungkan kedua belah pihak”.*⁹⁶

Hasil wawancara dari para tokoh agama organisasi kemasyarakatan Islam memaparkan pendapat mereka mengenai Penjualan Langsung Berjenjang Syariah atau Multi Level Marketing. Menurut tokoh dari Nahdlatul Ulama dan Muhammadiyah Penjualan Langsung Berjenjang Syariah atau *Multi Level Marketing* merupakan sebuah strategi pemasaran

⁹⁵ Syifaul Qulub, wawancara, (Gresik: 26 April 2019)

⁹⁶ Dr. Drs. Taufiqullah A. Ahmady, M.Pd.I, wawancara, (Gresik: 13 Juni 2019)

produk yang pada dasarnya merupakan jual beli yang fluktuatif. Perbedaannya disini adalah para tokoh Nahdlatul Ulama memberikan penjelasannya yang menjadi dasar yaitu bahwa *Multi Level Marketing* itu hanya merupakan sebuah strategi jadi dalam jual beli diperbolehkan karena *Multi Level Marketing* itu hanya sebuah strategi dan yang terpenting adalah ada sesuatu yang diperjual belikan, sedangkan menurut Muhammadiyah disini menitikberatkan apabila *Multi Level Marketing* ini tidak membawa keuntungan salah satu pihak maka tidak diperbolehkan karena dalam hal ini mereka memiliki dasar bahwa jual beli itu harus saling menguntungkan tidak boleh ada unsur saling mendholimi.

Dari kesimpulan diatas dapat ditarik pengertian mengenai *Multi Level Marketing* bahwasannya merupakan sebuah model pemasaran yang menggunakan mata rantai *downline*, model bisnis ini merupakan bisnis menjual atau memasarkan langsung suatu produk baik berupa barang atau jasa kepada konsumen. dimana pihak produsen dapat mengurangi biaya marketing sehingga sebagian biaya marketing dipakai untuk bonus bagi orang yang memperoleh jaringan yang besar. Memang banyak alasan seseorang yang bergabung dalam bisnis ini dikarenakan iming-iming bonus tetapi ada juga yang memang karena motivasi ingin memiliki produknya.

Dalam *Multi Level Marketing* disitu terdapat unsur jasa, yang artinya seorang distributor menjualkan barang yang bukan miliknya dan ia mendapatkan upah dari prosentasi harga barang dan jika dapat menjual sesuai target dia mendapat bonus yang ditetapkan perusahaan.

Pada dasarnya sistem *Multi Level Marketing* adalah muamalah atau *buyu'* yang prinsip dasarnya boleh (*mubah*) selagi tidak ada unsur *Riba*, *gharar*(Penipuan), *Dhoror* (merugikan atau mendhalimi pihak lain), *jahalah* (tidak transparan). *Multi Level Marketing* juga merupakan sarana untuk menjual produk (barang atau jasa), bukan sarana untuk mendapatkan uang tanpa ada produk atau produk hanya digunakan sebagai kamufase. Sehingga yang terjadi adalah *money game* atau arisan berantai yang hukumnya haram sama dengan judi.

Multi Level Marketing Syariah atau Penjualan Langsung Berjenjang Syariah hampir sama dengan *Multi Level Marketing* pada umumnya, hanya saja akan ada sertifikasi dari Dewan syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Sementara kriteria Penjualan Langsung Berjenjang syariah itu tidak termasuk *money game* atau lebih khusus tidak menjalankan skema piramida, karena skema piramida merupakan kegiatan usaha dengan memanfaatkan peluang keikutsertaan mitra usaha untuk memperoleh imbalan atau pendapatan, terutama dari biaya partisipasi orang lain yang bergabung dalam kemitraan usaha tersebut.

Terdapat larangan-larangan yang tidak boleh dilakukan dalam melakukan kegiatan usaha, dapat dikemukakan, antara lain sebagai berikut:⁹⁷

Pertama, tidak boleh dilakukan dengan cara-cara yang bathil dan yang merusak. Hal ini sejalan dengan firman Allah dalam QS. An-nisa ayat 29,

⁹⁷ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah...*, h. 85.

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu makan harta sesamamu dengan jalan yang *bathil*, kecuali dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”

Kedua, tidak boleh melakukan kegiatan usaha yang dalam bentuk perjudian atau ada kemiripan dengan perjudian, seperti kegiatan spekulasi. Hal ini sejalan dengan firman Allah dalam QS. Al-Maidah ayat 90, “Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya (meminum) *khamr* (arak), berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah adalah perbuatan keji yang termasuk perbuatan setan, maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan.”

Ketiga, tidak saling mendhalimi dan saling merugikan, sebagaimana dinyatakan dalam QS. Al-Baqarah ayat 279, “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.”

Keempat, tidak berlaku curang dalam takaran, timbangan ataupun pemalsuan kualitas, sebagaimana tergambar dalam QS. Al A’laa ayat 1-3. “Sucikanlah nama Tuhanmu yang Maha Tinggi, yang menciptakan dan menyempurnakan (penciptaan-Nya). Dan yang menentukan kadar (masing-masing) dan memberi petunjuk.”

Kelima, tidak mempergunakan cara-cara yang ribawi atau dengan sistem bunga. Bunga adalah bagian dari riba yang diharamkan, sebagaimana dinyatakan dalam firman Allah Q.S Al Baqarah ayat 276. “Allah memusnahkan riba dan menyuburkan sedekah.”

Berikut perbedaan yang mendasari proses kegiatan usaha/bisnis syariah dengan kegiatan usaha/bisnis konvensional :

Tabel 4.1.2

Perbandingan Proses Kegiatan Usaha/Bisnis Syariah dan Konvensional

| No. | Proses Bisnis Syariah | Proses Bisnis Konvensional |
|-----|--|--|
| 1. | Kegiatan ekonomi diorientasikan untuk kebahagiaan dunia dan akhirat. | Motivasi dalam kegiatan berbisnis didasari oleh keinginan dunia tanpa memperhatikan akhirat. |
| 2. | Memiliki pemahaman terhadap bisnis yang halal dan haram. | Tidak memiliki pemahaman terhadap bisnis yang halal dan haram. |
| 3. | Benar secara syar'i dalam implementasi. | Proses pemasaran bisnis konvensional menghalalkan segala cara. |
| 4. | Proses bisnis syari'ah selalu didahului akad/perjanjian. | Proses konvensional tidak selalu didahului akad/perjanjian dalam pelaksanaannya. |

Secara umum *Multi Level Marketing*, merupakan sebuah metode pemasaran barang dan atau jasa dari sistem penjualan barang langsung melalui program pemasaran berbentuk lebih dari satu tingkat, di mana mitra usaha mendapatkan komisi dan bonus dari hasil penjualan barang dan atau jasa yang dilakukannya sendiri dan anggota jaringan yang ada di dalam kelompoknya⁹⁸. Selain itu, yang khas dari *Multi Level Marketing* adanya sistem perjenjangan atau tingkatan untuk setiap distributor yang bergabung sesuai dengan prestasi. Seperti halnya meniti karier dalam bisnis ini dari tingkat paling bawah menjalaninya selangkah demi langkah, hingga ia berhasil naik peringkat dan terus naik peringkat. Tetapi, menurut tokoh Nadhatul Ulama dan Muhammadiyah tidak setuju dengan sistem *Multi Level Marketing* karena akan merugikan *downline* paling bawah yang tidak selesai merekrut mitra lagi.⁹⁹

⁹⁸ Kuswara, *Mengenal...*, h.17.

⁹⁹ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, hlm.50.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan permasalahan yang telah dikemukakan dan setelah diadakan pengolahan serta analisa praktik penjualan langsung berjenjang syariah pada bisnis paytren perspektif tokoh agama Organisasi Kemasyarakatan (ORMAS) Islam di Kota Gresik, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan yakni sebagai berikut :

1. Dalam Praktiknya para mitra lebih memilih atau mengutamakan merekrut/mencari downline dikarenakan komisi atau bonusnya lebih besar daripada jual produk. Pada dasarnya seseorang yang mendaftar menjadi mitra mereka akan mendapatkan dua hal yakni berupa produk yang pasti namun tidak terlalu diperhitungkan dan peluang dapat *fee* dengan mencari mitra baru yang tidak pasti namun menjadi tujuan utama, apa yang dibayarkan masih menjadi spekulasi terhadap keuntungan yang diterimanya maka disitulah letak *gharar*.
2. Pendapat tokoh Nahdlatul Ulama dan Muhammadiyah Kabupaten Gresik terkait dengan praktik Penjualan Langsung Berjenjang Syariah pada bisnis Paytren bahwa, menurut tokoh Nahdlatul Ulama bisnis tersebut merupakan jual beli yang mana hukumnya halal, tetapi bisnis Paytren ini juga menuai pendapat pro dan kontra. Pronya sendiri berkaca dari jual belinya yang memang halal dan tidak merusak keabsahan rukun dari jual beli. Kontranya dikarenakan bisnis ini tidak jelas akadnya dan pada akhirnya banyak mitra

yang dirugikan karena disini banyak yang tidak bisa merekrut *downline* sehingga terkadang ada yang merasa dirugikan karena asalnya jual beli itu harus saling menguntungkan. Sedangkan pendapat dari tokoh Muhammadiyah bahwa sepanjang bisa saling menguntungkan antara mitra dengan pihak Paytren maka bisnis tersebut boleh, karena pada dasarnya jual beli itu bukan bertujuan untuk mengejar bonus, tetapi untuk memenuhi kebutuhan orang yang butuh sesuatu. Apabila jual beli itu motivasinya mengejar bonus lalu ketika orang yang kita ajak transaksi tidak mendapatkan seperti yang kita dapatkan berarti ada salah satu yang dirugikan, maka bisnis tersebut tidak sesuai dengan syariah karena disitu ada unsur saling mendholimi.

B. Saran

Pada kesempatan kali ini, penulis ingin memberikan saran sebagai berikut:

(1) Bagi Masyarakat

Bagi masyarakat atau mahasiswa/iyang menjadi mitra Paytren harus lebih berhati-hati dalam berbisnis atau bermitra. Jangan sampai memikirkan keuntungan sendiri akan tetapi merugikan orang lain. Tetap konsisten dalam menjalankan bisnis Paytren dan juga tetap berpegang teguh dengan prinsip-prinsip syariah yang telah dijadikan landasan sebagai sistem operasional dalam melakukan kegiatan usaha/bisnis Paytren, agar bisnis yang dijalankan bisa langgeng dan berkah.

(2) Bagi Peneliti

Untuk peneliti selanjutnya khususnya mahasiswa/i Hukum Bisnis Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang penelitian ini dapat menjadi sebagai bahan rujukan maupun sebagai penelitian terdahulu untuk penelitian yang berkaitan dengan permasalahan yang sama, sehingga bisa melengkapi kekurangan-kekurangan yang ada di dalam penelitian ini.



DAFTAR PUSTAKA

PERATURAN

Fatwa DSN-MUI Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)
No.75/DSN-MUI/VII/2009

BUKU

Adiwarman. 2006. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Agustino. 2002. *Prospek MLM Syari'ah di Indonesia*. Jakarta : Republika.

Al-Asqalani, Al-Hafizh Ibnu Hajar. 2017. *Bulughul Maram*. Jakarta: Darul Haq.

Amiruddin Dan Zainal Asikin. 2004. *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: Rajawali Pers.

Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.

Azam, Abdul Aziz Muhammad. 2010. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah.

Benny. 2006. *ALL About MLM Memahami Lebih Jauh MLM dan Pernak-perniknya*. Malang: Andi Publisher.

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

Djamil, Fathurrahman. 2013. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika.

Fajar, Mukti dan Yulianto Achmad. 2010. *Dualisme Penelitian Hukum Normatif dan Empiris*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Hadi, Sutrisno. 1984. *Metodologi Research*, Yogyakarta: Fak Psikologi UGM

- Hasan, M Ali. 2003. *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam "Fiqih Muamalah"*.
Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Soekanto, Soerjono. 2012. *Pengantar Penelitian Hukum*. Jakarta: Universitas
Indonesia Press.
- Ibrahim, Johny. 2006. *Teori dan Metodologi Penelitian Hukum Normatif*. Malang:
Bayu Publishing.
- Imran, Ali. 2011. *Fikih Bagian Pertama Taharah Ibadah Muamalah*. Bandung:
CV Media Perintis.
- Kartono, Kartini. 1980. *Pengantar Metodologi Research Sosial*. Bandung:
Alumni.
- Kuswara. 2005. *Mengenal MLM Syariah*. Tangerang: Qultum Media.
- Maleong, Lexy J. 2009. *Metodologi Penelitian Kualitatif edisi revisi*. Bandung:
PT. Remaja Rosda Karya.
- Marzuki, Peter Mahmud. 2011. *Penelitian Hukum*. Jakarta: Kencana Prenada
Media Group.
- Narbuko, Cholid dan Abu Achmadi. 2003. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: PT.
Bumi Aksara.
- Nasution, Bahder Johan, 2008. *Metode Penelitian Ilmu Hukum*, Bandung: CV
Mandar Maju Santoso.
- Nawawi, Ismail. 2010. *Fiqh Muamalah (Hukum Ekonomi, Bisnis dan Sosial)*.
Surabaya: Putra Media Nusantara.
- Nazir, Moh. 2014. *Metodologi Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Paytren, Rencana Bisnis Pemasaran (*Marketing Plan*).

PT. Veritra Sentosa Internasional, *Company Profile*.

Qardhawi, Yusuf. 1997. *Norma dan Etika Ekonomi Islam*. Bandung: Gema Insani Press.

Sabiq, Sayyid. 1999. *Fiqh As-Sunnah*. Jakarta: Bulan Bintang.

Suggono, Bambang. 2003. *Metodologi Penelitian Hukum*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Syafe'I, Rachmat. 2001. *Fiqh Muamalah*. Bandung : CV Pustaka Setia.

JURNAL

Hosen, Nadratuazzaman. *Analisis Bentuk Gharar dalam Transaksi Ekonomi*. UIN Jakarta. 1 (Januari, 2009).

Sahlan, Ahmad. *Bisnis Muliti Level Marketing (MLM)*. *Al-Hukmah Jurnal Kependidikan dan Syariah*. 1 (Februari, 2016).

Al-Kasani, *Al-Bada'i Al-Sana'i Fi Tartib al-Syara'i, jilid IV*, Beirut: Dar Kutub alIlmiyah

Journal.uinjkt.ac.id/index.php/iqtishad/article

WEBSITE

<https://abdullahsyahrony.wordpress.com/2017/04/25/hukum-paytren/>

<https://dsnmu.or.id/daftar-perusahaan-penjualan-langsung-berjenjang-syariah/>

<http://muamalah-ardito.blogspot.com/tujuh-transaksi-yang-haram.html>

<https://tafsirweb.com/1561-surat-an-nisa-ayat-29.html>

<https://www.academia.edu/20274162/>

https://www.academia.edu/8817034/Organisasi_Islam_di_Indonesia

<https://www.republika.co.id/berita/ekonomi/syariahekonomi/19/04/16/p798df374-pengguna-paytren-tembus-2-juta>

<https://www.trenpreneur.com/panduan/daftar-paytren/>



LAMPIRAN

A. Dokumentas Penelitian



KH. Zainuri
(Ketua LBM PCNU Gresik)



Bapak Syifaul Qulub S. Ag.,
(Wakil sekretaris PCNU Gresik)



Dr. Drs. Taufiqullah Ahmady M.Pd.I
(Ketua PDM Kabupaten Gresik)



Fajar Husainus Saqof
(Leader Paytren)



Ayuk Puji Lestari
(Member mitra Paytren)



Muhammad Ulin Nuha
(Member mitra Paytren)



Sertifikat Syariah Paytren dari MUI



Tanda Izin Penyelenggaraan Transfer Dana Paytren dari Bank Indonesia (BI)

RENCANA BISNIS/PEMASARAN
(Marketing Plan Versi 2017.02)

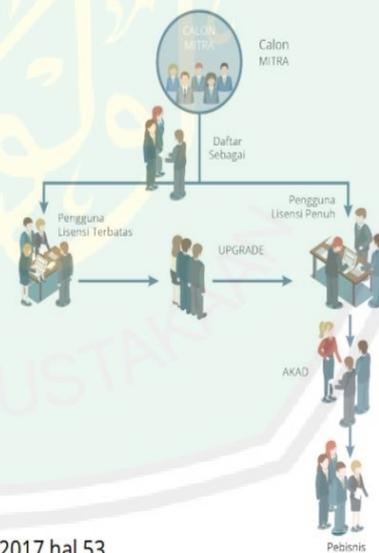
PT. Veritra Sentosa Internasional (**Treni**) adalah perusahaan yang memasarkan “Lisensi” penggunaan jasa aplikasi bernama “**PayTren**” yang dapat digunakan untuk melakukan berbagai macam pembayaran. Produk PayTren dipasarkan dengan metode jaringan pemasaran yang dikembangkan melalui kerjasama kemitraan atau mitra usaha, metode pemasaran tersebut juga dikenal dengan istilah *Direct Selling* atau penjualan langsung (rujukan definisi : Permendag 32/M-DAG/PER/8/2008, Ketentuan Umum, Bab I, Pasal 1 ayat 1).

Aplikasi **PayTren** dapat digunakan pada semua jenis *Smartphone* khususnya Android dan iOS untuk dapat melakukan transaksi dan/atau pembayaran yang hanya berlaku di lingkungan komunitas **treni/PayTren**.

MODEL KEMITRAAN

PT. Veritra Sentosa Internasional (**treni**) menawarkan model kemitraan sebagai berikut:

- a. Pengguna Lisensi Terbatas
- b. Pengguna Lisensi Penuh
- c. Pebisnis



Note :
Flow ada di Majalah edisi VIII 2017 hal 53

KEWAJIBAN PENGGUNA LISENSI TERBATAS

- a. Memiliki nomor *handphone/mobile phone* dan *email* yang valid
- b. Memiliki *smartphone* dengan minimal menggunakan sistem operasi (OS) *Ice Cream Sandwich* untuk Android, atau minimal iOS 10 untuk iPhone 5 keatas dan iPad
- c. Mengunduh aplikasi PayTren melalui *Play Store* atau *App Store*
- d. Mengisi data pribadi secara lengkap dan jelas berdasarkan KTP/Paspor yang masih berlaku dan dapat dipertanggungjawabkan sesuai petunjuk di dalam aplikasi PayTren hingga mendapatkan ID, *Password*, dan PIN.
- e. ID, *Password* dan PIN sepenuhnya merupakan tanggung jawab dari pengguna
- f. Melakukan pembelian lisensi terbatas sebesar Rp. 25.000 (dua puluh lima ribu rupiah) sesuai petunjuk yang ada di dalam aplikasi
- g. Dikenakan biaya pemeliharaan sebesar Rp 1.000 (seribu rupiah) per bulan (dipotong otomatis dari sisa *top up deposit*) apabila pengguna tidak melakukan transaksi minimal 1 (satu) kali dalam bulan berjalan.
- h. Tunduk dan patuh terhadap syarat dan ketentuan yang ditetapkan oleh Perusahaan.

HAK PENGGUNA LISENSI TERBATAS

1. Mendapatkan ID, *Password*, dan PIN transaksi.
2. Memperoleh *top up deposit* senilai Rp. 15.000 (lima belas ribu rupiah) bagi pengguna yang sudah melakukan pembayaran.
3. Dapat menjalankan fitur dengan fungsi terbatas, yaitu hanya transaksi pembelian pulsa pra bayar, *voucher game* dan sedekah.
4. Mendapatkan *cashback* dari transaksi pribadi selama 10 (sepuluh) hari sejak aktif sebagai pengguna.
5. Mendapatkan hak akses ke www.mytreni.com untuk melihat log/riwayat transaksi/*top up deposit*, dan daftar harga.
6. Mengisi *top up deposit* maksimal Rp. 100.000,00 (seratus ribu rupiah) per hari dengan maksimal *top up deposit* mengendap Rp. 1.000.000,00 (satu juta rupiah).
7. Memperoleh panduan pengguna dan tutorial yang dikirim melalui email.
8. Lisensi berlaku selamanya.

HEAD OFFICE

PT. Veritra Sentosa Internasional
The Suites Metro Blok E5 - E7
Jln. Soekarno Hatta No. 693
RT.006 / RW.06 Kelurahan Jatisari
Kecamatan Buah Batu Bandung 40286

Phone : +62 22 7351 5100
Website : www.paytren.co.id
: www.treni.co.id

 Hello PayTren
+62 811 2107 888

KEWAJIBAN PENGGUNA LISENSI PENUH/LISENSI PEBISNIS

- a. Memiliki nomor *Handphone/Mobile phone* dan email yang valid.
- b. Memiliki *Smartphone* dengan minimal menggunakan sistem operasi (OS) *Ice Cream Sandwich* untuk Android, atau minimal iOS 10 untuk iPhone 5 keatas dan iPad.
- c. Mengunduh aplikasi PayTren melalui *Play Store* atau *App Store*.
- d. Mengisi data pribadi secara lengkap dan jelas berdasarkan KTP/Paspor yang masih berlaku dan dapat dipertanggungjawabkan sesuai petunjuk di dalam aplikasi PayTren hingga mendapatkan ID, *Password*, dan PIN.
- e. ID, *Password* dan PIN sepenuhnya merupakan tanggung jawab dari pengguna.
- f. Melakukan pembelian lisensi penuh sebesar Rp. 350.000 (tiga ratus lima puluh ribu rupiah) sesuai petunjuk untuk pengguna lisensi penuh yang baru, atau Rp. 325.000 (tiga ratus dua puluh lima ribu rupiah) untuk pengguna *upgrade* dari pengguna terbatas.
- g. Harga lisensi dapat berubah sewaktu-waktu sesuai dengan kebijakan perusahaan dan harga lisensi dapat dilihat di www.treni.co.id.
- h. Dikenakan biaya pemeliharaan sebesar Rp 1.000 (seribu rupiah) per bulan (dipotong otomatis dari sisa *top up deposit*) apabila pengguna tidak melakukan transaksi minimal 1 (satu) kali dalam bulan berjalan.
- i. Wajib melakukan verifikasi Identitas dengan cara mengunggah (upload) Identitas melalui fitur verifikasi ID dalam aplikasi PayTren atau web resmi perusahaan berupa scan/foto berwarna KTP/Passport yang masih berlaku.
 - Bagi Pengguna lisensi penuh berusia dibawah 17 (tujuh belas) tahun wajib melampirkan foto/scan KK/Akta Lahir yang sah dan masih berlaku.
 - Wajib mengunggah (upload) foto diri sendiri yang sedang memegang KTP/Paspor dengan keterangan tambahan "VERIFIKASI KTP PAYTREN" serta tanda tangan untuk diverifikasi oleh perusahaan yang dilakukan melalui fitur verifikasi ID dalam aplikasi PayTren atau web resmi perusahaan.

HEAD OFFICE

PT. Veritra Sentosa Internasional
The Suites Metro Blok E5 - E7
Jln. Soekarno Hatta No. 693
RT.006 / RW.06 Kelurahan Jatsari
Kecamatan Buah Batu Bandung 40286

Phone : +62 22 7351 5100
Website : www.paytren.co.id
: www.treni.co.id



Hello PayTren
+62 811 2107 888



- j. Mengisi data rekening bank yang pengisiannya wajib sesuai dengan nama pada profil pribadi.
- Pengguna yang menggunakan data bank milik orang lain atau tidak sesuai dengan nama yang digunakan pada saat pendaftaran maka wajib menyertakan surat kuasa asli bermaterai dari pemilik nomor rekening yang menerangkan dengan jelas persetujuan penggunaan rekening tersebut dan dilampirkan dengan fotocopy KTP/Passpor pemilik rekening yang masih berlaku.
- k. Tunduk dan patuh terhadap syarat dan ketentuan yang ditetapkan oleh Perusahaan.

HAK PENGGUNA LISENSI PENUH

1. Mendapatkan ID Pengguna PayTren, *Password*, dan PIN Transaksi
2. Memperoleh *top up deposit* senilai Rp. 15.000 (lima belas ribu rupiah) bagi pengguna penuh baru.
3. Dapat menjalankan seluruh fitur yang ada pada aplikasi PayTren.
4. Mendapatkan *cashback* dari transaksi sesuai aturan yang berlaku di perusahaan.
5. Mendapatkan hak akses ke www.mytreni.com untuk melihat log/riwayat transaksi atau *top up deposit*, dan daftar harga.
6. Maksimal lisensi yang dapat dimiliki adalah 31 (tiga puluh satu) lisensi.
7. Jumlah lisensi yang dimiliki akan mempengaruhi besaran *top up deposit* dan transaksi perbulan yang dapat dilakukan oleh pengguna
 - Maksimal *top up deposit* mengendap adalah Rp. 1.000.000,- (satu juta rupiah) per lisensi apabila status penggunaan belum terverifikasi dan Rp. 5.000.000,- (lima juta rupiah) per lisensi apabila status penggunaan sudah terverifikasi.
 - Maksimal transaksi per bulan adalah Rp 20.000.000,- (dua puluh juta rupiah) untuk 1 (satu) Lisensi, setiap penambahan lisensi akan meningkatkan batasan maksimal transaksi sebesar Rp 1.000.000,- (satu juta rupiah) sehingga maksimal transaksi (jual/beli/pembayaran) dengan 31 (tiga puluh satu) Lisensi menjadi Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah).

HEAD OFFICE

PT. Veritra Sentosa Internasional
The Suites Metro Blok E5 - E7
Jln. Soekarno Hatta No. 693
RT.006 / RW.06 Kelurahan Jatisari
Kecamatan Buah Batu Bandung 40286

Phone : +62 22 7351 5100
Website : www.paytren.co.id
: www.treni.co.id

 Hello PayTren
+62 811 2107 888



8. Mendapat Poin/Nilai Promo Perdana (NP2) sesuai dengan jumlah lisensi yang dibeli saat diaktifkan dan dapat ditukarkan dengan produk promo dengan masa berlaku seperti yang tercantum di website resmi perusahaan www.treni.co.id.
9. Memperoleh panduan pengguna dan tutorial yang dikirim melalui email.
10. Lisensi berlaku selama 5 (lima) tahun dengan biaya perpanjangan lisensi pebisnis sebesar Rp. 50.000,- (lima puluh ribu rupiah) per 5 (lima) tahun.

HAK PEbisNIS

1. Mendapatkan *cashback* transaksi pribadi dan *cashback* dari perusahaan apabila komunitas bisnisnya bertransaksi (memberikan keuntungan kepada perusahaan).
2. Berpeluang mendapatkan komisi/bagi hasil/promo dari perusahaan dengan cara membantu perusahaan dengan menjual/mempromosikan aplikasi PayTren kepada calon pengguna terkait dengan pengembangan komunitas pebisnisnya.
3. Mendapatkan komisi/jasa pendampingan/assistensi dari perusahaan sebesar Rp. 1.000,- (seribu rupiah) apabila berhasil membantu pengguna lisensi terbatas bertransaksi pada transaksi pertama hingga sukses pada hari yang sama dengan proses pengaktifan.
4. Mendapat Poin/Nilai Promo Perdana (NP2) sesuai dengan jumlah lisensi yang dibeli (saat aktivasi) dan dapat ditukarkan dengan produk promo atau setara yang tercantum di website resmi perusahaan www.treni.co.id. Tidak mendapatkan komisi/bagi hasil dari penambahan lisensi pribadi kecuali *cashback*/promo ujah/hadiah yang besarnya ditentukan berdasarkan kemampuan perusahaan.
5. Kepenggunaan dapat diwariskan sesuai perundangan yang berlaku di Indonesia.

HEAD OFFICE

PT. Veritra Sentosa Internasional
The Suites Metro Blok E5 - E7
Jln. Soekarno Hatta No. 693
RT.006 / RW.06 Kelurahan Jatisari
Kecamatan Buah Batu Bandung 40286

Phone : +62 22 7351 5100
Website : www.paytren.co.id
: www.treni.co.id



Hello PayTren
+62 811 2107 888



KEWAJIBAN PEBISNIS

- a. Sudah menjadi Pengguna lisensi penuh.
- b. Tidak diperbolehkan memiliki lebih dari 1 (satu) ID.
- c. Mempelajari rencana bisnis/pemasaran dan produk perusahaan baik secara mandiri maupun mengikuti pelatihan-pelatihan yang diadakan perusahaan serta mengikuti seluruh perkembangan dan perubahan dari perusahaan melalui pebisnis pendahulunya (masih dalam 1 (satu) jalur dari struktur organisasi/jaringannya) atau melalui situs/media sosial resmi milik Perusahaan seperti: www.paytren.co.id, www.treni.co.id, PayTren Official (fb/twitter), dan lain lain.
- d. Wajib melakukan (bisa bertahap dan tanpa batas waktu):
 - Menjual Lisensi Penuh secara pribadi kepada minimal (dua) orang dan sekaligus melakukan pembinaan hingga kedua orang tersebut menjadi pebisnis yang memenuhi syarat dan mampu menggunakan aplikasi PayTren
 - Membentuk 2 (dua) grup komunitas pebisnis langsung di bawah struktur organisasi/jaringannya baik secara mandiri ataupun dibantu oleh pebisnis pendahulunya (masih dalam 1 (satu) jalur dari struktur organisasi/jaringannya)
- e. Dalam rangka pengembangan komunitas pebisnisnya, wajib:
 - Melakukan koordinasi dengan pebisnis dimana akan ditempatkan secara langsung pebisnis baru di bawahnya.
 - Menginformasikan kepada pebisnis baru apabila ditempatkan selain dalam 1 (satu) jalur di bawah struktur organisasi/jaringannya.
 - Wajib melakukan transaksi minimal 1 (satu) kali setiap bulan di luar ketentuan tambahan yang terkait dengan program/promo yang dikeluarkan perusahaan.

HEAD OFFICE

PT. Veritra Sentosa Internasional
The Suites Metro Blok E5 - E7
Jln. Soekarno Hatta No. 693
RT.006 / RW.06 Kelurahan Jatisari
Kecamatan Buah Batu Bandung 40286

Phone : +62 22 7351 5100
Website : www.paytren.co.id
: www.treni.co.id



Hello PayTren
+62 811 2107 888



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS SYARIAH

Terakreditasi "A" SK BAN-PT Depdiknas Nomor : 157/BAN-PT/Ak-XVI/S/VII/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 : Atika Nur Cholifatun Nisa'
Nim/Jurusan : 15220050/ Hukum Bisnis Syariah
Dosen Pembimbing : Dr. Burhanuddin Susanto, S.HI., M.Hum.
Judul Skripsi : **Praktik Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Pada Bisnis Paytren Perspektif Tokoh Agama Organisasi Kemasyarakatan (ORMAS) Islam di Kota Gresik.**

| No. | Hari / Tanggal | Materi Konsultasi | Paraf |
|-----|------------------|-------------------------|-------|
| 1. | 25 Februari 2019 | Proposal | |
| 2. | 10 Maret 2019 | Bab I | |
| 3. | 30 Maret 2019 | Revisi Bab I | |
| 4. | 20 April 2019 | Bab II | |
| 5. | 29 April 2019 | Revisi Bab II | |
| 6. | 15 Mei 2019 | Bab III | |
| 7. | 27 Mei 2019 | Bab IV, Revisi Bab III | |
| 8. | 30 Juni 2019 | Revisi Bab IV | |
| 9. | 19 Juli 2019 | Revisi Bab IV | |
| 10. | 23 Juli 2019 | Abstrak dan ACC Skripsi | |

Malang, 30 Agustus 2019

Mengetahui,
a/n Dekan

Ketua Jurusan Hukum Bisnis Syariah



Dr. Fakhruddin, M.H.I.

NIP. 197408192000031002

DAFTAR RIWAYAT HIDUP IDENTITAS DIRI

Nama Lengkap : Atika Nur Cholifatun Nisa'
Tempat, Tanggal Lahir : Gresik, 18 Juni 1996
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia
Alamat : Perumahan Manyar Raya
Resort Sukomulyo Manyar
Gresik, Jawa Timur.
Email : nisaatika9@gmail.com
Telepon :
Riwayat Pendidikan :



| No | Lembaga | Nama Lembaga | Tahun |
|----|---------|----------------------------------|-----------|
| 1 | TK | TK Muslimat 56 Bulangan | 2001-2003 |
| 2 | SD/MI | MI Miftahul Ulum Bulangan | 2003-2009 |
| 3 | SMP/MTS | MTs Al-Karimi 2 Bulangan | 2009-2012 |
| 4 | SMA/MAN | MAN Tambakberas Jombang | 2012-2015 |
| 5 | S1 | UIN Maulana Malik Ibrahim Malang | 2015-2019 |

Demikian riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya agar dapat dipergunakan dengan sebaik-baiknya.

Hormat Kami

Malang, 30 Agustus 2019

Atika Nur Cholifatun Nisa'
NIM. 15220050