ANALISIS FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL MAJELIS ULAMA INDONESIA (DSN-MUI) NOMOR 75/DSN-MUI/VII/2009 TERHADAP BISNIS MLM SYARIAH PAYTREN

SKRIPSI

Oleh:

Lailatu Qomariyah

NIM. C92214148

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel

Fakultas Syariah dan Hukum

Jurusan Hukum Perdata Islam

Prodi Hukum Ekonomi Syariah

Surabaya

2018

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya :

Nama	: Lailatu Qomariyah
NIM	: C92214148
Fakultas/Prodi	: Syariah dan Hukum/ Hukum Ekonomi Syariah
Judul Skripsi	: Analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Bisnis MLM Syariah PayTren

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Surabaya, 09 Juli 2018

Saya yang menyatakan,

METERAI TEMPEL
576F2ADF403574610
6000
ENAM RIBU RUPIAH

Lailatu Qomariyah
NIM. C92214148

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis Lailatu Qomariyah NIM. C92214148 ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqasahkan.

Surabaya, 06 Juli 2018
Pembimbing,

Sri Wigati M. EI.
NIP. 197302212009122001

PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Lailatu Qomariyah NIM. C92214148 ini telah dipertahankan di depan sidang Majelis Munaqasah Skripsi Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sunan Ampel Surabaya pada hari Rabu, tanggal 01 Agustus 2018, dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu dalam Hukum Ekonomi Syariah.

Majelis Munaqasah Skripsi :

Penguji I

Sri Wigati, M. EI.
NIP. 197302212009122001

Penguji II,

Dr. H. Abd. Basith Junaidy, M. Ag.
NIP. 197110212001121002

Penguji III,

Drs. H. Sumarkan, M. Ag.
NIP. 196408101993031002

Penguji IV,

Hj. Ifa Mutitul Choiroh, SH., M. Kn.
NIP. 197903312007102002

Surabaya, 01 Agustus 2018
Mengesahkan,
Fakultas Syariah dan Hukum
Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya
Dekan,

Dr. H. Masruhan, M. Ag.
NIP. 195904041988031003

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN
Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : LAILATU QOMARIYAH
NIM : C92214148
Fakultas/Jurusan : Syariah dan Hukum/Hukum Ekonomi Syariah
E-mail address : lailatuqomariyah@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :
■ Skripsi ☐ Tesis ☐ Desertasi ☐ Lain-lain (.....)
yang berjudul :

ANALISIS FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL MAJELIS ULAMA INDONESIA (DSN-MUI) NOMOR 75/DSN-MUI/VII/2009 TERHADAP BISNIS MLM SYARIAH PAYTREN

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Ekslusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara ***fulltext*** untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 13 Agustus 2018

Penulis

(Lailatu Qomariyah)

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul "Analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Bisnis MLM Syariah PayTren", untuk menguraikan tema tersebut maka ada dua rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini yaitu bagaimana praktik bisnis MLM Syariah PayTren dan bagaimana analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Bisnis MLM Syariah PayTren.

Skripsi ini merupakan hasil penelitian lapangan (*field research*), dengan teknik pengumpulan data menggunakan wawancara dan dokumentasi. Kemudian data diolah dengan tahapan *editing, organizing* dan *analyzing.* Selanjutnya data tersebut dianalisis menggunakan teknik pola pikir deskriptif deduktif yakni mendeskripsikan atau menggambarkan data yang diperoleh dari lapangan terkait praktik bisnis *multilevel marketing* (MLM) Syariah PayTren yang kemudian dianalisis menggunakan fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa: Pertama, praktik bisnis MLM Syariah PayTren ialah daftar atau membeli lisensi PayTren melalui mitra resmi kemudian melakukan aktivasi serial lisensi pada aplikasi PayTren Official, lalu memanfaatkan fasilitas PayTren, selanjutnya berbagi manfaat PayTren dan yang terakhir akan mendapat komisi, *cashback* serta *reward* dari perusahaan. Kedua, dari hasil analisis praktik bisnis MLM Syariah PayTren adalah telah sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) dimana dalam fatwa DSN-MUI disebutkan duabelas syarat yang harus dipenuhi oleh perusahaan atau bisnis yang menggunakan sistem *Multilevel Marketing* (MLM) dan hasil dari analisis bahwa bisnis PayTren telah memenuhi syarat-syarat tersebut.

Pada akhir penulisan skripsi ini, penulis menyarankan kepada perusahaan atau bisnis lainnya yang menggunakan sistem MLM Syariah agar memenuhi persyaratan sebagaimana tercantum dalam Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009. Dan menghimbau untuk bisnis MLM Syariah PayTren ini agar terus menjaga sistem bisnisnya yang telah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah sebagaimana yang tercantum dalam Fatwa DSN-MUI.

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

DAFTAR ISI

		Halaman
SAMPUL DALAM.		i
PERNYATAAN KEASLIAN		ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING.		iii
PENGESAHAN.		iv
ABSTRAK.		v
MOTTO.		vi
KATA PENGANTAR.		vii
DAFTAR ISI.		ix
DAFTAR TABEL.		xii
DAFTAR TRANSLITERASI.		xiii
BAB I.	PENDAHULUAN.	1
	A. Latar Belakang Masalah.	1
	B. Identifikasi dan Batasan Masalah.	6
	C. Rumusan Masalah.	7
	D. Kajian Pustaka.	7
	E. Tujuan Penelitian.	9
	F. Mafaat Penelitian.	10
	G. Definisi Operasional.	10
	H. Metode Penelitian.	11
	I. Sistematika Pembahasan.	16
BAB II.	FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL MAJELIS ULAMA INDONESIA (DSN-MUI) NOMOR 75/DSN-MUI/VII/2009 DAN *MULTILEVEL MARKETING* SYARIAH	18
	A. Fatwa Dewan Syariah Nasional.	18
	1. Sejarah Berdiriya DSN-MUI.	18

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

2. Latar Belakang DSN-MUI. 19
3. Struktur Pengurus DSN-MUI. 20
4. Visi dan Misi DSN-MUI. 21
5. Tugas dan Wewenang DSN-MUI. 21
6. Tatacara Penetapan Fatwa MUI. 23
7. Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Tetang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. 25

B. *Multilevel Marketing* (MLM) Syariah. 36
1. Jenis-Jenis Penjualan Langsung (*Direct Selling*). 36
2. Pengertian MLM Syariah..... 37
3. Sejarah MLM Syariah. 38
4. Landasan Syariah. 38
5. Perbedaan MLM Syariah dan Konvensional. 40
6. Kriteria MLM Syariah. 41

BAB III. BISNIS *MULTILEVEL MARKETING* (MLM) SYARIAH PAYTREN..... 44

A. Profil Bisnis PayTren. 44
B. Sejarah MLM Syariah PayTren. 50
C. Visi, Misi dan Tujuan MLM Syariah PayTren..... 50
D. Struktur Organisasi. 51
E. Kode Etik PayTren..... 52
F. *Marketing Plan* PayTren. 61

BAB IV. ANALISIS FATWA DEWA SYARIAH NASIONAL MAJELIS ULAMA INDONESIA (DSN-MUI) TERHADAP BISNIS MLM SYARIAH PAYTREN..... 74

A. Praktik Bisnis MLM Syariah PayTren. 74
B. Analisis Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Bisnis MLM Syariah PayTren. 80

BAB V. PENUTUP..... 89

A. Kesimpulan..... 89

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

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Memasuki zaman yang semakin modern seperti sekarang ini, banyak perkembangan yang terjadi di Indonesia, seperti berkembangnya teknologi, pendidikan, budaya, politik, ekonomi dan sebagainya. Khususnya pada perkembangan kegiatan ekonomi mengalami kemajuan pesat dan mayoritas masyarakat dalam kehidupan sehari-hari tidak dapat lepas dari kegiatan ekonomi tersebut. Dalam hal ini misalnya pemasaran suatu perusahaan berupa produk maupun jasa.

Sistem yang digunakan oleh suatu perusahaan dengan perusahaan lainnya juga berbeda-beda. Biasanya sistem yang digunakan dalam pemasaran suatu produk maupun jasa yaitu menggunakan sistem *direct selling* (penjualan langsung), sistem ini terbagi menjadi dua macam, yaitu sistem *single level marketing* (pemasara satu tingkat) dan sistem *muti level marketing* (pemasaran berjenjang).

Sistem *multi level marketing* (pemasaran berjenjang) atau bisa disingkat dengan MLM atau biasanya disebut dengan istilah *network marketing* saat ini cukup ramai di kalangan masyarakat Indonesia. Perusahaan MLM adalah perusahaan yang menerapkan system pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang berjenjang, yang dibangun secara permanen dengan

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

memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Konsep perusahaan ini adalah penyaluran barang (produk dan jasa tertentu) yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh manfaat dan keuntungan di dalam garis kemitraannya. Dalam istilah MLM, anggota dapat pula disebut sebagai distributor atau mitra kerja. Jika mitra niaga mengajak orang lain untuk menjadi anggota sehigga jaringan pelanggan atau pasar semakin besar dan luas itu artinya mitra niaga telah berjasa mengangkat omset perusahaan. Atas dasar inilah kemudian perusahaan berterimakasih dengan bentuk memberi sebagian keuntungannya kepada mitra niaga yang berjasa dalam bentuk insentif berupa bonus, baik bonus bulanan, tahunan, ataupun lainnya.[1]

Menurut perkiraan Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) dalam *website* resminya yang diunggah pada Kamis, 28 Juli 2016 bahwa terdapat sekitar enam ratus MLM yang pernah ada di Indonesia. Saat ini perusahaan MLM yang berjenjang syariah yang terdaftar dan melewati persyaratan dan mendapatkan sertifikasi dari DSN MUI terhitung hanya ada tujuh perusahaan.[2] Dan menurut data APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) sampai pada tahun 2018 di Indonesia telah terdaftar 85 perusahaan menjadi anggota APLI[3], dimana APLI adalah perwakilan dari

[1] Veithzal Rivai, *Islamic Marketing,* (Jakarta: Gramedia, 2012), 297
[2] DSN-MUI, "Daftar Perusahaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah", dalam https://dsnmui.or.id/daftar-perusahaan-penjualan-langsung-berjenjang-syariah/ diakses pada tanggal 25 April 2018
[3] APLI, "Anggota APLI", dalam http://www.apli.or.id/anggota/ diakses pada 25 April 2018

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

wadah WDSA *(World Direct Selling Association).* Untuk menjadi anggota APLI, perusahaan yang bersangkutan harus memenuhi persyaratan dan menjalankan prosedur yang telah disediakan pihak APLI. Apabila kemudian ditemukan sistem dan segala pesyaratan yang diajukan oleh suatu perusahaan tidak sesuai dengan yang telah dipersyaratkan oleh APLI, maka APLI berhak menolak atas keanggotaannya. Begitupun dengan Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) dalam keanggotaan memiliki persyaratan dan prosedur yang telah disediakan, dan jika ada salah satu atau beberapa yang tidak sesuai dengan yang tertera dalam DSN MUI tentang MLM maka DSN MUI pun berhak menolak atas keanggotaan kehalalan suatu produk maupun jasa dari perusahaan tersebut.

Multi Level Marketing (MLM) merupakan salah satu macam dari *direct selling* (penjualan langsung), dimana melakukan penjualan barang atau jasa tertentu kepada para konsumen melalui jaringan bisnis yang telah dibentuk oleh para distributor dengan cara tatapmuka dan memasarkan secara langsung.[4] Bisnis ini juga mengandalkan kekuatan distributor (pelaku bisnis MLM) sebagai ujung tombak dalam tercapainya kesuksesan dan sebagai pondasi dalam membangun jaringan bisnis, dimana seorang distributor menjual atau memasarkan langung suatu produk baik berupa barang atau jasa kepada konsumen tidak melalui perantara seperti toko, swalayan, apotek.[5]

---

[4]Kuswara, *Mengenal MLM Syariah,* (Jakarta : Qultum Media, 2005), 16
[5]Andreas Harefa, *10 Kiat Sukses Distributor MLM, Belajar dari AMWAY, CNI dan Herbalife,* (Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999), 12

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

Mayoritas penduduk Indonesia menganut agama Islam, oleh karenanya saat ini banyak bermunculan bisnis yang berlabel syariah. Islam memahami bahwa perkembanan budaya bisnis berjalan cepat dan dinamis. Begitupun dengan system bisnis Multi Level Marketing (MLM) yang akhir-akhir ini marak dengan mengakui bahwa bisnis MLM tersebut sudah mengantongi label syariah.

Namun dalam pandangan masyarakat Indonesia, bisnis MLM saat ini sudah mempunyai pandangan negatif, disebabkan oleh banyaknya bisnis MLM bodong yang banyak ketidakjelasan dan tidak sesuai aturan bahkan banyak yang merasa tertipu karena merasa dirugikan. Sebagian masyarakat banyak yang belum memahami dan mengenal lebih jauh bagaimana operasional yang sebenarnya dalam bisnis MLM Syariah, yang masyarakat pahami bawa bisnis MLM Syariah sama saja halnya dengan MLM Konvensional pada umumnya yakni bisnis yang tidak riil, bisnis cuci otak, permainan uang (*money game),* bisnis yang hanya menguntungkan bagi mereka yang telah dahulu menggeluti bisis tersebut serta bisnis yang masih dipertanyakan kehalalan dan legalitasnya.

Dalam kajian fiqh, bisnis adalah termasuk dalam pembahasan muamalah yang terangkum pada bab jual beli. Sebagaimana telah dijelaskan dalam Alquran mengenai jual beli yaitu pada QS. Al-Baqarah: 275

ٱلرِّبَوٰاْ وَحَرَّمَ ٱلۡبَيۡعَۚ ٱللَّهُ وَأَحَلَّ

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

"Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba…"[6]

Dan sebagaimana dalam kaidah fiqh juga disebutkan, bahwa "Pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang megharamkanya".[7]

Dalam ayat Alquran di atas dijelaskan bahwa Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Dan pada kaidah fiqh juga menjelaskan bahwa segala hal tentang muamalah itu hakikatnya diperbolehkan kecuali jika ada dalil yang mengharamkannya. Oleh karena itu, bisnis MLM tidak dapat dikatakan haram secara langsung namun harus melihat dari praktik atau operasional yang telah terjadi di lapangan sebenarnya apakah telah sesuai dengan syariah atau bahkan menentang syariah. Dengan hal inilah Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) hadir sebagai lembaga yang menguji tentang kesyariaahan suatu bisnis, khususnya dalam pembahasan hal ini adalah bisnis MLM Syariah.

Dalam menguji kehalalan suatu bisnis MLM Syariah, DSN MUI dalam fatwanya menyebutkan dua belas kriteria atau persyaratan yang harus dipenuhi pada bisnis MLM untuk dapat dikategorikan apakah telah sesuai syariah atau sebaliknya, yakni pada fatwanya yang tertuang dalam DSN MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009.

Dewasa ini, sedang ramai diperbincangkan di tengah-tengah masyarakat yaitu suatu perusahaan MLM yang pernah *booming* pada tahun 2013 yakni

---

[6]Departemen Agama RI, *Alquran dan Terjemahnya* (Jakarta: Sygma Examedia Arkanleema, 2009), 47

[7]Kuswara, *Mengenal MLM Syariah…,* 85.

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

PT Veritra Sentosa Internasional (VSI) yang sekarang dikenal dengan sebutan PayTren yang akhir-akhir ini ramai dengan hukum halal haramnya bisnis MLM ini, dikarenakan bisnis MLM PayTren ini adalah besutan dari seorang ustadz yang tidak asing bagi masyarakat yaitu ustadz Yusuf Mansur. Bisnis PayTren adalah bisnis penjualan lisensi (hak izin usaha) yang pemasarannya dikembangkan dengan sistem *multilevel marketing* yang merupakan sebuah konsep dimana mitra PayTren bisa turut serta terlibat seebagai penjual lisensi dan memeroleh keuntungan di dalam garis kemitraan sesuai *marketing plan* PayTren. Banyak masyarakat yang mengatakan bahwa bisnis PayTren ini adalah bisnis yang haram sebagaimana mereka bercermin dari masalalu PT. VSI yang pernah mendapat teguran dari pihak berwenang terkait tidak adanya izin usaha. Namun sekarang PayTren tampil dengan pembaruan-pembaruan yang mulai membenahi dalam aturan-aturan terkait izin usaha yang telah ditetapkan pemerintah maupun syariah.

Dari uraian penjelasan di atas, maka penulis tertarik ingin meneliti lebih dalam mengenai *"Analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) No 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap bisnis MLM Syariah PayTren".*

B. Identifikasi dan Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka dapat diidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut:

1. Perkembangan ekonomi di era modernisasi

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

2. Perkembangan system *direct selling* pada bisnis di Indonesia
3. Banyaknya bisnis MLM yang berkedok syariah di Indonesia
4. Banyaknya masyarakat yang menganggap MLM Syariah sama dengan MLM Kovensional
5. Praktik bisnis MLM Syariah PayTren
6. Analisis fatwa DSN-MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009 terhadap bisnis MLM Syariah PayTren

Mengetahui luasnya permasalahan yang dihadapi oleh peneliti dalam melakukan penelitian, maka diperlukan pembatasan masalah agar pembahasan dalam penelitian lebih terfokus, yaitu:

1. Praktik bisnis MLM Syariah PayTren
2. Analisis fatwa DSN-MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009 terhadap bisnis MLM Syariah PayTren

C. Rumusan Masalah

Rumusan masalah memuat pertanyaan yang akan dijawab melalui penelitian. Agar penelitian ini lebih terarah, praktis dan sistematis maka masalah yang akan diteliti dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana praktik bisnis MLM Syariah PayTren ?
2. Bagaimana analisis fatwa DSN-MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009 terhadap bisnis MLM Syariah PayTren ?

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

D. Kajian Pustaka

Penelitian yang terdahulu sangat penting sebagai dasar dalam menyusun penelitian ini, guna mengetahui hasil yang telah dilakukan oleh para penliti terdahulu. Selain itu agar dapat membedakan dari penelitian yang dilakukan saat ini baik dari segi objek maupun lokasi yang diteliti. Dalam penelitian ini, peneliti terfokus pada praktik bisnis *Multi Level Marketing (MLM)* Syariah PayTren dalam kesesuaian peraturan pada fatwa DSN-MUI. Dengan kajian pustaka, diharapkan peneliti mendapatkan informasi terkait dengan tema yang sedang diteliti. Beberapa dari kajian pustaka tersebut diantaranya:

1. Skripsi yang ditulis oleh M. Zaenudin yang berjudul "Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI Tentang Penjuaan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) di Multi Level Marketing (MLM) Syariah (Studi Kasus pada MLM Syariah PT. K-Link Indonesia Cabang Cirebon)". Skripsi ini menjelaskan tentangbagaimana pemenuhan syarat dan rukun jual beli pada sistem penjualan langsung berjenjang syariah di PT K-Link Indonesia cabang Cirebon dan bagaimana penerapan kriteria fatwa DSN-MUI pada system penjualan langsung berjenjang syariahdi PT K-Link Indonesia cabang Cirebon. Skripsi tersebut menganalisis tentang fatwa DSN-MUI terhadap bisnis MLM Syariah PT. K-Link Indonesia cabang Cirebon, berbeda dengan dengan skripsi ini adalah fokus pada analisa fatwa DSN MUI dalam bisnis MLM Syariah PayTren.[8]

[8]M. Zaenudin, "Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) di Multi Level Marketing (MLM) Syariah (Studi Kasus pada MLM Syariah PT. K-Link Indonesia Cabang Cirebon) (Skripsi—IAIN Syekh Nurjati, Cirebon, 2013)

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

2. Skripsi yang ditulis oleh Putri Reztu Angreni yang berjudul "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) pada PT K-Link Indonesia Cabang Makassar". Skripsi ini menjelaskan tentang bagaimana pandangan hukum Islam terhadap bisnis MLM. Berbeda dengan skripsi yang akan peneliti lakukan yaitu membahas tentang analisis fatwa DSN-MUI dalam bisnis MLM Syariah.[9]
3. Skripsi yang ditulis oleh Siti Muddiyo Ningsih yang berjudul "Studi Komparasi Antara Fatwa DSN MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009 Dan Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 Terhadap Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan sistem Penjualan Langsung di PT Duta Network Indonesia". Skripsi ini menjelaskan bagaimana praktik penyelenggaraan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung di PT Duta Network Indonesia, bagaimana tinjauan fatwa DSN-MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009 terhadap penyelenggaraan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung di PT Duta Network Indonesia serta bagaimana tinjauan peraturan menteri perdagangan RI Nomor : 32/M-DAG/PER/8/2008 terhadap penyelenggaraan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung di PT Duta Network Indonesia. Dalam skripsi tersebut lebih fokus pada tinjauan fatwa DSN-MUI dan Peraturan

[9]Putri Reztu Angreni, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Pada PT. K-Link Indonesia Cabang Makassar" (Skripsi—Universitas Hasanuddin, Makassar, 2016)

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

Menteri Perdagangan di PT. DNI, berbeda dengan penelitian ini yang hanya fokus pada analisis fatwa DSN-MUI dalam bisnis MLM Syariah.[10]

E. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendapatkan jawaban atas beberapa permasalahan yang telah dirumuskan di atas. Beberapa dari tujuan tersebut sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui praktik bisnis MLM Syariah PayTren
2. Untuk mengetahui analisis fatwa DSN-MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009 terhadap bisnis MLM Syariah PayTren

F. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat Teoritis
   a. Memberikan sumbangan pemikiran dalam perkembangan ilmu hukum syariah khususnya mengenai bisnis.
   b. Memberikan wawasan baru tentang *Muti Level Marketing (MLM)* Syariah.
2. Manfaat Praktis

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan khususnya yang berjalan di bisnis MLM berkedok syariah dalam

[10] Siti Muddiyo Ningsih, "Studi Komparasi Antara Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Dan Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 32/M-DAG/PER/8/2008 Terhadap Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung di PT. Network Indonesia" (Skripsi—UIN Sunan Ampel, Surabaya, 2016)

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

mengoperasikan atau mengaplikasikan system bisnisnya agar sesuai dengan apa yang telah diatur dalam DSN-MUI.

G. Definisi Operasional

Dalam memahami penulisan ini, maka dibutuhkan definisi operasional yaitu penjelasan yang bersifat operasional yakni memuat masing-masing variabel yang telah dipilih oleh peneliti guna memudahkan untuk memahami isi dari penulisan ini. Adapun judul skripsi ini adalah "Analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Bisnis MLM Syariah PayTren". Beberapa istilah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Analisis Fatwa DSN-MUI : pandangan atau pendapat menurut ketetapan yang dihasilkan oleh para ulama Indonesia tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syariah.
2. Bisnis MLM Syariah Paytren : Bisnis penjualan lisensi yang pemasarannya dikembangkan dengan sistem *multilevel marketing* yang merupakan sebuah konsep dimana mitra PayTren bisa turut seta terlibat sebagai penjual lisensi dan memeroleh keuntungan di dalam garis kemitraan sesuai *marketing plan* PayTren.

Dari beberapa definisi di atas, yang menjadi fokus penulis dalam pembahasan adalah praktik bisnis MLM Syariah PayTren dalam penerapan fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009.

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

H. Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan cara untuk mendapatkan data dari suatu penelitian. Tujuan dari penelitian ada tiga macam, yaitu bersifat penemuan, pembuktian dan pengembangan. Penemuan berarti data yang diperoleh dari penelitian adalah data yang benar-benar baru yang sebelumnya belum pernah diketahui. Pembuktian berarti data yang diperoleh digunakan untuk membuktikan adanya keraguan terhadap suatu informasi tertentu. Dan pengembangan berarti memperluas informasi yang telah ada.[11]

1. Data yang dikumpulkan

   Data adalah catatan atas kumpulan fakta.[12] Data menurut Slamet Riyadi adalah kumpulan informasi yang diperoleh dari pengamatan. Data-data yang digunakan untuk menjawab pertanyaan atas rumusan masalah, sebagai berikut:

   a. Data primer

      Data bisnis yaitu *marketing plan* dan kode etik di perusahaan PayTren.

   b. Data sekunder

      1) Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009

      2) Buku, kitab, skripsi terdahulu yang berkaitan dengan bisnis MLM Syariah

[11]Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2010), 3
[12]Dani Vardiansyah, *Filsafat Ilmu Komunikasi* (Jakarta, 2008), 3

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

2. Sumber Data

Sumber data adalah subjek darimana suatu data dapat diperoleh dengan menggunakan metode tertentu baik berupa orang, benda, dokumen atau lainnya yang dapat memberikan suatu data sebagai penyusunan dalam sebuah penelitian. Penelitian ini menggunakan dua sumber data yaitu:

a. Sumber primer

Sumber primer adalah sumber yang diperoleh langsung dari sumber asli. Adapun sumber data dalam penelitian ini adalah manager PayTren dan beberapa mitra PayTren.

b. Sumber sekunder

Sumber sekunder adalah sumber yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain. Sumber sekunder sebagai pelengkap dari data primer yang mendukung penelitian ini yang terdiri dari seluruh data yang berkaitan dengan teori-teori yang berhubungan dengan penelitian. Dalam hal ini penulis menggunakan berbagai buku yaitu:

1) Dokumen Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI).
2) Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram Kiat Berwirausaha sampai Pengelolaannya oleh Kuswara.
3) Hukum Ekonomi Islam oleh Muhammad Yazid.
4) Sistem Ekonomi Islamoleh Imam Buchori dan Siti Musfiqoh.

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

3. Teknik pengumpulan data

Dalam proses pengumpulan data penelitian yang dalam hal penelitian ini adalah berhubungan dengan manusia dan buku atau tulisan, maka dalam pengumpulan data menggunakan teknik sebagai berikut:

a. Wawancara

Teknik wawancara adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan melakukan dialog kepada narasumber yang dianggap memiliki kompetensi dalam suatu masalah yang sedang diteliti atau dikaji. Dengan demikian akan mendapatkan data yang relevan dan lebih akurat terhadap suatu objek penelitian. Dalam hal penelitian ini, akan dilakukan wawancara terhadap pihak managemen PayTren serta beberapa mitra PayTren.

b. Dokumentasi

Teknik dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang digunakan untuk meyampaikan data berupa sumber data-data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian.[13]

Dokumen ini merupakan data kongkrit yang bisa peneliti jadikan acuan untuk mendapatkan dokumen-dokumen berkenaan dengan praktik bisnis MLM Syariah PayTren, yang dalam hal ini adalah dokumentasi dari foto, berkas, dokumen dan sebagainya dari praktik bisnis PayTren.

[13]Lexy J. Moleong. *Metodologi Penelitian Kualitatif,* 247.

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

4. Teknik pengolahan data

Tahapan-tahapan dalam pengolahan data pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. *Editing*

Editing yaitu pengeditan akan kebenaran data tersebut serta memeriksa kembali semua data yang diperoleh dengan memilih data tersebut dari berbagai segi meliputi kesesuaian satu dengan lainnya terutama dari segi kelengkapan, kejelasan serta relevansinya dengan suatu permasalahan. Teknik ini digunakan peneliti untuk memeriksa kelengkapan data-data yang sudah diperoleh yang akan dianalisis dengan rumusan masalah yang terkait dan melakukan validasi ulang terkait data yang sudah didapatkan dengan fakta yang terjadi di lapangan. Teknik editing dalam penelitian ini berarti mengedit hasil wawancara dari pihak manager dan beberapa mitra PayTren.

b. *Organizing*

Organizing adalah suatu proses yang sistematis dalam pengumpulan, pencatatan dan penyajian fakta untuk tujuan penelitian. Pada tahap ini peneliti melakukan pengelompokan data atau menyusun data yang telah didapat agar disusun dengan sistematis untuk memudahkan dalam menganalisis data. Yakni mengumpulkan dari hasil wawancara dan website resmi PayTren serta fatwa DSN-MUI dan buku yang berkaitan dengan MLM Syariah.

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

c. *Analyzing*

Analyzing yaitu dengan memberikan analisis terhadap hasil dari *editing* dan *organizing* data yang diperoleh dari sumber penelitian dengan menggunakan teori dan dalil sehingga diperoleh kesimpulan atas jawaban dari rumusan masalah. Pada penelitian ini menganalisis hasil wawancara yang ada di lapangan dengan fatwa DSN-MUI yang kemudian dilakukan analisis terhadap keduanya guna memperoleh kesimpulan dari penelitian.

5. Teknik analisis data

Proses analisis data merupakan proses penelaahan data secara mendalam. Menurut Lexy J. Moleong proses analisis data dapat dimulai dengan menelaah data yang didapat dari berbagai sumber yakni wawancara, dokumentasi guna memperoleh gambaran yang jelas dalam menyajikan dan menyimpulkan data. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan analisis data secara deskriptif yaitu analisa dmaksudkan untuk mendeskripsikan suatu situasi yang bersifat faktual secara sistematis dan aktual. Penggunaan metode ini memfokuskan penulis untuk menganalisa data tentang praktik bisnis MLM Syariah PayTren

I. Sistematika pembahasan

Dalam penulisan skripsi, disusun pembahasan secara sitematis agar penyusunan penelitian lebih terarah dan mempermudah pembahasan dalam penelitian. Sistematika pembahasannya sebagai berikut:

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

Bab pertama merupakan pendahuluan yang memaparkan latar belakang, identifikasi dan batasan masalah, rumusan masalah, kajian pustaka, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi operasional, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab kedua membahas tentang DSN-MUI (profil DSN-MUI, sejarah atau latar belakang terbitnya DSN-MUI, otoritas DSN-MUI, isi fatwa No 75/DSN-MUI/VII/2009) dan membahas tentang *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah (pengertian, sejarah MLM Syariah, landasan MLM Syariah dan hal yang berkaitan dengan MLM Syariah).

Bab ketiga menjelaskan gambaran umum tentang bisnis MLM Syariah PayTren (profil bisnis PayTren, sejarah berdirinya PayTren, visi misi PayTren, struktur organisasi PayTren) dan mengenai praktik bisnis MLM Syariah PayTren (aplikasi system penjualan atau pemasaran, komisi, *reward, marketing plan* dan hal-hal yang berkaitan dengan PayTren).

Bab keempat, menganalisa fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) terhadap bisnis MLM Syariah PayTren.

Bab kelima merupakan penutup yang memuat hasil akhir atau kesimpulan dari suatu penelitian yang telah dilakukan yang menjawab berbagai rumusan masalah. Dan pada bab ini berisi kesimpulan dan saran dari penulis.

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

BAB II

FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL MAJELIS ULAMA INDONESIA (DSN-MUI) NOMOR 75/DSN-MUI/VII/2009 DAN *MULTI LEVEL MARKETING* SYARIAH

A. Fatwa Dewan Syariah Nasional

Fatwa menurut bahasa berarti jawaban mengenai suatu kejadian atau peristiwa.[1] Menurut Amir Syarifuddin, fatwa adalah usaha memberikan penjelasan tentang hukum syara' oleh ahlinya kepada orang yang belum mengetahuinya.[2] Majelis Ulama Indonesia (MUI) adalah lembaga swadaya masyarakat yang mewadahi ulama di Indonesia untuk membimbing, membina dan mengayomi kaum muslimin di seluruh Indonesia berkenaan dengan masalah-masalah keagamaan yang bersifat umum dan menyangkut umat Islam Indonesia. Secara umum, fatwa-fatwa yang ditetapkan oleh DSN-MUI bersifat moderat (*tawasuth*), artinya tidak terlalu kaku terhadap teks nash, tetapi juga tidak keluar dari *mafhum nash* dan hanya mempertimbangkan kemaslahatan bersama, DSN-MUI berpegang bahwa anggapan jika terdapat anggapan adanya maslahah yang dianggap melanggar syariah haruslah ditolak. Jadi tidak ada alasan mendalihkan mendahulukan kemaslahatan dengan melanggar syariah.[3]

---

[1] Yusuf Qardhawi, *Al-Fatwa Bainal IIntibath wat Tasayyub: Fatwa antara Ketelitian dan Kecerobohan,* (Jakarta: Gema Insani Press, 1997), 5.
[2] Amir Syarifuddin, *Ushul Fikih,* (Jakarta: Kencana, 2008), 429.
[3] Dr. Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam,* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015), 270.

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

1. Sejarah Berdirinya DSN-MUI

Berawal dari pertemuan para Ulama yang membahas tentang Reksadana Syariah yang diselenggarakan MUI pusat pada tanggal 29-30 Juli 1997 di Jakarta, akhirnya pada pertemuan tersebut para ulama merekomendasikan perlunya sebuah lembaga yang menangani masalah-masalah yang berhubungan dengan aktivitas Lembaga Keuangan Syariah (LKS). Kemudian Majelis Ulama Indonesia (MUI) mengadakan rapat Tim Pembentukan Dewan Syariah Nasional (DSN) pada tanggal 14 Oktober 1997. Dilanjutkan pada tanggal 10 Februari 1999, Dewan Pimpinan MUI menerbitkan SK No. Kep-754/MUI/II/1999 tentang Pembentukan Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. Kemudian pada tanggal 15 Februari 1999 Dean Pimpinan MUI mengadakan ta'aruf dengan Pengurus DSN-MUI di hotel Indonesia, Jakarta. Dan Pengurus DSN-MUI untuk pertama kalinya mengadakan rapat Pleno I DSN-MUI tanggal 1 April 2000 di Jakarta dengan mengesahkan Pedoman Dasar dan Pedoman Rumah Tangga DSN-MUI.

2. Latar Belakang DSN-MUI

Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) dibentuk dalam rangka mewujudkan aspirasi umat Islam mengenai masalah perekonomian dan mendorong penerapan ajaran Islam dalam bidang perekonomian yang dilaksanakan sesuai dengan tuntunan syariat Islam. Pembentukan DSN-MUI merupakan langkah efisiensi dan koordinasi para ulama dalam menanggapi isu yang berhubungan dengan

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

masalah ekonomi atau keuangan. Berbagai masalah yang memerlukan fatwa akan ditampung dan dibahas bersama oleh para ulama agar diperoleh kesamaan pandangan dalam penanganannya oleh masing-masing Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang ada di lembaga keuangan syariah. Untuk mendorong penerapan ajaran Islam dalam kehidupan ekonomi dan keuangan, DSN-MUI akan senantiasa berperan secara proaktif dalam menanggapi perkembangan masyarakat Indonesia yang dinamis dalam bidang ekonomi dan keuangan.

3. Struktur Pengurus DSN-MUI

Pengurus pleno Dewan Syariah Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Masa Khidmat 2015-2020 dengan Nomor: Kep-7211/MUI/XI/2017 adalah sebagai berikut:

2.1. Tabel Struktur Pengurus DSN-MUI[4]

Ketua	Prof. Dr. K.H. Ma'ruf Amin
Wakil Ketua	1. Prof. Dr. H. Yunahar Ilyas, Lc., M.A. 2. Prof. Dr. H. M Amin Suma, S.H., M.H. 3. Drs. H. Zainut Tauhid Sa'adi, M.Si.
Sekretaris	Dr. H. Anwar Abbas, M.M., M.Ag.
Wakil Sekretaris	Dr. H. M Asrorun Ni'am Sholeh. M.A.

2.2. Tabel Badan Pengurus Harian (BPH) DSN-MUI[5]

Ketua	Prof. Dr. K.H. Ma'ruf Amin
Wakil Ketua	1. Prof. Dr. H. Fathurrahman Djamil, M.A. 2. Dr. Hasanudin, M.Ag. 3. Prof. Dr. Jaih Mubarok, S.E., M.H., M.Ag.

[4]DSN-MUI, "Pengurus Pleno DSN-MUI Masa Khidmat 2015-2020 ", dalam https:/dsnmui.or.id, diakses pada 20 Mei 2018
[5]Ibid.

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

	4. Ir. H. Adiwarman A Karim, S.E., M.B.A., M.A.E.P.
Sekretaris	Dr. H. Anwar Abbas, M.M., M.Ag.
Wakil Sekretaris	1. Drs. H. Sholahudin Al Aiyub, M.Si. 2. Dr. Setiawan Budi Utomo 3. Drs. Asep Supyadillah, M.Ag.
Bendahara	Dr. Ir. H. Nadratuzzaman Hosen, M.Ec.
Wakil Bendahara	1. Dr. H. AmirsyahTambunan 2. M Gunawan Yasni, S.E.Ak., M.M., C.I.F.A., F.I.I.S., C.R.P., C.A.

4. Visi dan Misi DSN-MUI

   a. Visi DSN-MUI adalah memasyarakatkan ekonomi syariah dan mensyariahkan ekonomi masyarakat

   b. Misi DSN-MUI adalah Menumbuhkan dan mengembangkan ekonomi syariah dan lembaga keuangan atau bisnis syariah untuk kesejahteraan umat bangsa.

5. Tugas dan Wewenang DSN-MUI

   Tugas DSN-MUI adalah sebagai berikut:

   a. Menetapkan fatwa atas sistem, kegiatan, produk, dan jasa LKS, LBS, dan LPS lainnya;

   b. Mengawasi penerapan fatwa melalui DPS di LKS, LBS, dan LPS lainnya;

   c. Membuat pedoman implementasi fatwa untuk lebih menjabarkan fatwa tertentu agar tidak menimbulkan banyak penafsiran pada saat diimplementasikan di LKS, LBS, dan LPS lainnya;

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

d. Mengeluarkan Surat Edaran (Ta'limat) kepada LKS, LBS, dan LPS lainnya;
e. Memberikan rekomendasi calon anggota dan atau mencabut rekomendasi anggota DPS pada LKS, LBS, dan LPS lainnya;
f. Memberikan rekomendasi calon Ahli Syariah Pasar Modal (ASPM) dan atau mencabut rekomendasi ASPM;
g. Menerbitkan pernyataan kesesuaian syariah bagi produk dan ketentuan yang diterbitkan oleh otoritas terkait;
h. Menerbitkan pernyataan kesesuaian syariah atas sistem, kegiatan, produk, dan jasa di LKS, LBS, dan LPS lainnya;
i. Menerbitkan sertifikat kesesuaian syariah bagi LBS dan LPS lainnya yang memerlukan;
j. Menyelenggarakan program sertifikasi keahlian syariah bagi LKS, LBS, dan LPS lainnya;
k. Melakukan sosialisasi dan edukasi dalam rangka meningkatkan literasi keuangan, bisnis, dan ekonomi syariah
l. Menumbuhkan dan mengembangkan penerapan nilai-nilai syariah dalam kegiatan perekonomian pada umumnya dan keuangan pada khususnya.

Sedangkan wewenang DSN-MUI adalah sebagai berikut:

a. Memberikan peringatan kepada LKS, LBS, dan LPS lainnya untuk menghentikan penyimpangan dari fatwa yang diterbitkan oleh DSN-MUI;

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

b. Merekomendasikan kepada pihak yang berwenang untuk mengambil tindakan apabila peringatan tidak dipatuhi;
c. Membekukan dan atau membatalkan sertifikat Syariah bagi LKS, LBS, dan LPS lainnya yang melakukan pelanggaran;
d. Menyetujui atau menolak permohonan LKS, LBS, dan LPS lainnya mengenai usul penggantian dan atau pemberhentian DPS pada lembaga yang bersangkutan;
e. Merekomendasikan kepada pihak terkait untuk menumbuhkan dan mengembangkan usaha bidang keuangan, bisnis, dan ekonomi syariah;
f. Menjalin kemitraan dan kerjasama dengan berbagai pihak, baik dalam maupun luar negeri untuk menumbuhkan usaha bidang keuangan, bisnis, dan ekonomi syariah.

6. Tatacara Penetapan Fatwa MUI

Tata cara penetapan fatwa MUI yang dijadikan pedoman disebutkan dengan beberapa pasal, yakni sebagai berikut:

Pasal 1 (satu) disebutkan beberapa dasar-dasar Fatwa, yaitu: Alquran, Al-Sunnah, Al-Ijma, Al-Qiyas.

Pasal 2 (dua) djelaskan mengenai hal yang berkenaan dengan penyelesaian masalah fatwa, yakni:

a. Dalam membahas suatu masalah yang difatwakan harus memerhatikan: dasar-dasar fatwa dalam pasal 1, pendapat imam-imam madzhab dan fuqoha terdahuu dengan meneliti terhadap dalil-dalil;

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

b. Cara pembahasan seperti di atas sebagai upaya menemukan pendapat mana yang lebih kuat dalilnya dan lebih maslahat untuk umat;
c. Jika masalah yang difatwakan tidak ada dalam pasal 2 ayat (1) dan (2), maka dilakukan ijtihad bersama.

Pasal 3 (tiga) dijelaskan bahwa yang berwenang mengeluarkan fatwa: (1) Majelis Ulama Indonesia, mengenai: masalah keagamaan yang bersifat umum yang menyangkut umat Islam, Masalah keagamaann di suatu daerah yang diduga dapat meluas ke daerha lain; (2) Majelis Ulama Daerah Tingkat I mengenai: Masalah keagamaan yang bersifat lokal atau kasus di daerah dengan terlebih dahulu konsultasi dengan MUI/ Komisi Fatwa.

Pasal 4 dijelaskan hal-hal mengenai rapat Komisi Fatwa, sebagai berikut:

a. Rapat Komisi Fatwa dihadiri oleh anggota Komisi Fatwa berdasarkan ketetapan Dewan Pimpinan MUI Tingkat I kemudian mengundang tenaga ahli sebagai peserta rapat yang dipandang diperlukan;
b. Rapat Komisi Fatwa diadakan jika: ada permintaan atau pertanyaan yang oleh MUI dianggap perlu untuk difatwakan serta adanya permintaan atau pertanyaan berasal dari permintaan Lembaga Sosial Kemasyarakatan;
c. Mengenai tata tertib rapat Komisi Fatwa berupa fatwa mengenai suatu masalah disampaikan oleh Ketua komisi fatwa kepada Dewan Pimpinan Majelis Indonesia atau Dewan Pimpinan MUI Tingkat I;

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

d. Dewan pimpinan MUI atau Dewan Pimpinan MUI Tingkat I mentanfidzkan fatwa ayat (1) dalam bentuk keputusan fatwa.[6]

Menurut KH. Ma'ruf Amin (Ketua DSN-MUI), bahwa secara ringkas system dan prosedur penetapan fatwa di DSN-MUI adalah sebagai berikut:

a) Sebelum fatwa ditetapkan, dilakukan peninjauan terlebih dahulu pendapat para imam madzhab tentang masalah yang akan difatwakan secara saksama beserta dalilnya.
b) Masalah yang jelas hukumnya akan dsampaikan sebagaimana adanya.
c) Dalam masalah yang terjadi perbedaan pendapat di kalangan madzhab, maka: (1) penetapan fatwa didasarkan pada hasl titik temu antara pendapat-pendapat madzhab melalui *al-jam'u wa al-taufiq*: dan (2) jika usaha penemuan titik temu tidak berhasil, maka penetapan fatwa ddasarkan pada tarjih melalui metode *muqaranah al-mazahib* dengan menggunakan kaidah ushul fikih muqaran.
d) Dalam masala yang tidak ditemukan pendapat hukumnya di kalangan madzhab, maka penetapan fatwa didasarkan pada hasil ijtihad jama'I melalui metode *bayani ta'lili* (*qiyasi, istishani, ilhaqi*), *istishlahi* dan *sad al-zari'ah.*
e) Penetapan fatwa senantiasa memerhatikan kemaslahatan umum dan maqashid al-syariah.[7]

---

[6]MUI, *Himpunan Keputusan Majelis Ulama Indonesia,* (Jakarta: MUI, Tth), 13
[7]Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi*, (Jakarta: Rajawali Press, 2015), 268-270.

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

7. Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Terdapat beberapa hal dalam pembahasan fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 yakni ketentuan akad, dasar hukum, ketentuan umum dan ketentuan hukum.

a. Ketentuan akad

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

1) Akad *Bai'/ Murabahah* yang merujuk pada substansi fatwa Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah* dan Fatwa Nomor 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang diskon dalam *Murabahah.*

Kata *murabahah* diambil dari bahasa Arab yaitu dari kata *ar-ribhu* yang berarti kelebihan dan tambahan. Jual beli *murabahah* adalah jual-beli dimana penjual memberi tahu kepada pembeli tentang harga pokok (modal) barang dan pembeli membelinya berdasarkan harga pokok tersebut kemudian memberikan margin keuntungan pada penjual sesuai dengan kesepakatan. Dengan kata lain, penjual memberi tahu besaran keuntungan yang didapat dari harga pokoknya.[8] Syarat dan rukun*Murabahah* adalah*:*

a) Rukun *Murabahah* terdiri dari: Penjual (*al-bai'*), Pembeli (*al-musytari*), Barang yang dibeli (*al-mabi'*), Harga (*al-tsaman*), Shigat (*ijab-qabul*)

[8]Muhammad Yazid, *Hukum Ekonomi Islam,* (Surabaya: UIN Sunan Ampel Press, 2014), 176.

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

b) Syarat *Murabahah* menurut Wahbah Zuhaili: Mengetahui harga pokok, Mengetahui keuntunan, Harga pokok merupakan sesuatu yang dapat diukur, diukur dan ditimbang.[9]

2) Akad *Wakalah bil Ujrah* yang merujuk pada substansi fatwa nomor 52/DSN-MUI/III/2006 tentang *Wakalah bil Ujroh* pada asuransi dan reasuransi syariah.

Secara etimologi, *wakalah* memiliki arti *al-hifz, al-kifayah, adh-dhamn, al-tafwidh* (penyerahan, pendelegasian, pemberian mandat).[10] Menurut fatwa DSN, *wakalah* adalah pelimpahan suatu kekuasaan oleh satu pihak kepada pihak lain dalam hal-hal yang boleh diwakilkan.[11] Akad *Wakalah bil ujroh* adalah pemberian kuasa dari seseorang kepada orang lain dengan pemberian *ujroh* (upah/ *fee*).

Rukun dan syarat *Wakalah bil Ujroh*

a) Orang yang mewakilkan, disyaratkan mempunyai hak untuk melakukan perbuatn hukum, cakap bertindak hukum atau mukallaf dna sempurna akalnya.

b) Orang yang menerima wakil, disyaratkan berakal, *mumayyiz*, mengetahui objek yang diwakilkan kepadanya.

c) Objek yang diwakilkan, disyaratkan sesutau yang boleh diakadkan, sesuatu yang berkaitan dengan masalah muamalah

[9]Muhammad Yazid, *Hukum Ekonomi Islam…,* 188.
[10]Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah,* (Jakarta: Rajawali Press, 2008), 235.
[11]Fatwa DSN No. 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Wakalah*

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

bukan masalah ibadah badaniyah, sesuatu yang diwakilkan merupakan milik muakil dan berada dalam kuasanya.

d) Shighat akad, yakni ijab qabul.

e) *Ujrah,* yang diketahui dengan jelas oleh kedua pihak mengenai besaran nilainya.[12]

3) Akad *Ju'alah* yang merujuk pada substansi fatwa nomor 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang akad *Ju'alah.*

Ju'alah berasal dari kata arab yang dapat dibaca *ju'alah, ji'alah* atau *ja'alah* yang berarti janji, hadiah atau upah, *ju'alah* juga dapat diartikan sebagai barang yang dijadikan untuk seseorang atas janji sesuatu yang akan dikerjakan. *Ju'alah* menurut fatwa DSN-MUI adalah ani atau komitmen (*iltizam*) untuk memberikan imbalan (*reward/'iwadh/ju'l*) tertentu atas pencapaian hasil (*natijah*) yang ditentukan dari suatu pekerjaan.[13]

Rukun *Ju'alah* adalah sebagai berikut: (1) *Ja'il* adalah pihak yang berjanji akan memberikan imbalan atas pencapaian hasil kerja (*natijah*) yang ditentukan; (2) *Maj'ullah* adalah pihak yang melaksanakan *ju'alah*; (3) *Natijah* adalah upah atau hasil pekerjaan yang harus jelas diketahui, (4) *Maj'ul alaih* adalah objek *Ju'alah* yang harus berupa pekerjaan yang tidak dilarang syariah pada saat terjadinya akad; (5) *Ju'ul* adalah imbalan yang harus

[12]Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah:Prinsip dan Implmentasinya pada Sektor Keuangan Syariah,* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2017), 144.
[13]Fatwa DSN-MUI No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad Ju'alah

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

ditentukan besarannya oleh *ja'il* dan *maj'ullah* pada saat akad terjadi

Adapun syarat *ju'alah* adalah: (1) *Ja'il dan maj'ulah* harus orang yang berwenang dalam menasarrufkan harta atau cakap melakukan tindakan hukum yakni baligh, berakal, (2) *Natijah* (hasil dari pekerjaan) merupakan upah atau hadiah yang dijanjikan harus sesuatu berharga, bernilai dan jelas jumlahnya dan bentuknya bak berupa barang atau uang sebelum pekerjaan dimulai, (3) Pekerjaan yang dihasilkan harus mengandung manfaat yang jelas, (4) *Ijab* haus disampaikan dengan jelas oleh pihak yang menjanjikan upah.[14]

4) Akad *Ijarah* yang merujuk pada substansi fatwa nomor 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *Ijarah.*

Ijarah berasal dari kata *al-ajru* yang berarti *al-iwadh* (upah atau ganti). Wahbah Zuhaili menjelaskan *ijarah* menurut bahasa yaitu *bai' al-manfaah* yang berarti jual beli manfaat. Menurut istilah, *ijarah* merupakan transaksi terhadap manfaat suatu barang dengan suatu imbalan, yan disebut dengan sewa-menyewa. *Ijarah* juga mencakup transaksi terhadap suatu pekerjaan tertentu, yaitu adanya imbalan yang disebut dengan upah-mengupah.

Rukun dan syarat *ijarah yaitu:* (1) Dua orang yang berakad (*mu'ajir dan musta'jir*) disyaratkan: berakal dan *mumayyiz* serta

[14]Suqiyah Musyafa'ah, dkk., *Hukuum Ekonomi dan Bisnis Islam I,* (Surabaya: IAIN Sunan Ampel Press, 2013), 181-182.

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

an-taradin (kedua belah pihak berbuat atas kemauan sendiri); (2) Sesuatu yang diakadkan (barang atau pekerjaan), disyaratkan: objek yang disewakan dapat diserahterimakan baik manfaat maupun bendanya, manfaat yang di*ijarah*kan harus sesuatu yang dibolehkan agama, manfaatkan dari objek yang aan di*ijarahkan* harus diketahui sehingga perselisihan dapat dihindari, jelas ukuran dan batas waktunya, perbuatan yang diupahkan bukan perbuatan yang diwajibkan kepada penyewa; (3) Upah atau imbalan, disyaratkan: berupa benda yang diketahui, sesuatu yang berharga atau dapat dihargai; (4) Shigat, disyaratkan sesuai seperti yang disyaratkan dalam akad.[15]

5) Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikeluarkan fatwa oleh DSN-MUI.

b. Dasar Hukum

Berikut beberapa dasar hukum dalam penerapan pedoman penjualan langsung berjenjang syariah:

1) Dalam Alquran

i. QS. An-Nisa [4]: 29

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡ ...

"Hai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak

[15] Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah:Prinsip dan Implmentasinya pada Sektor Keuangan Syariah…,* 133.

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

benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar sama suka di antara kamu…"[16]

ii. QS. Al-Maidah [5]: 1

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ أَوۡفُواْ بِٱلۡعُقُودِۚ...

"Wahai orang-orang yang beriman! Penuhilah janji-janji…"[17]

iii. QS. Al-Muthaffifiin [8]: 1-3

ٱلَّذِينَ ١ إِذَا ٱكۡتَالُواْ عَلَى ٱلنَّاسِ يَسۡتَوۡفُونَ ٢ وَإِذَا كَالُوهُمۡ أَو وَّزَنُوهُمۡ يُخۡسِرُونَ ٣ وَيۡلٌ لِّلۡمُطَفِّفِينَ

"Celakalah bagi orang-orang yang curang (dalam menakar dan menimbang), (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dicukupkan, dan apabila mereka menakar atau menimbang (untuk orang lain), mereka mengurangi."[18]

iv. QS. Al-Baqarah [2]: 275

...ٱلرِّبَوٰاْۚ وَحَرَّمَ ٱلۡبَيۡعَۚ ٱللَّهُ...وَأَحَلَّ

"…Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba…"[19]

v. QS. Al-Maidah [5]: 90

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ إِنَّمَا ٱلۡخَمۡرُ وَٱلۡمَيۡسِرُ وَٱلۡأَنصَابُ وَٱلۡأَزۡلَٰمُ رِجۡسٞ مِّنۡ عَمَلِ ٱلشَّيۡطَٰنِ فَٱجۡتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمۡ تُفۡلِحُونَ ٩٠

"Wahai orang-orang yang beriman! Sesungguhnya mnuman keras, berjudi, (berkorban untuk) berhala dan mengundi nasib dengan anak panah, adalah termasuk perbuatan keji dan termasuk perbuatan setan. Maka jauhilah (perbuatan-perbuatan) itu agar kamu beruntung".[20]

---

[16]Departemen Agama RI, *Al-quran dan Terjemahnya,* (Jakarta: Sygma Examedia Arkanleema, 2009), 83.
[17]Ibid..., 106.
[18]Ibid..., 587.
[19]Ibid..., 47.
[20]Ibid...,123.

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

2) Hadis Nabi

i. Hadis Nabi:

...المسْلِمُوْنَ عَلىَ شُرُوْطِهِمْ إِلاَّشَرْطًا حَرَّمَحَلاَ لاً أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا (رواه الترمذي عن عمرو بن عوف)

"…kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamka yang halal atau menghalalkan yang haram" (HR Tirmidzi dari 'Amr bin 'Auf).[21]

ii. Hadis Nabi

إِنَّ اللهَ تَعَالَى يَقُوْلُ: أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيْكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ فَإِذَا خَانَ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا (رواه ابو داود عن أبي هريرة)

"Allah SWT berfirman: 'Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersyarikat selama satu pihak tidak menghianati pihak lain. Jika salah satu pihak telah berkhianat, Aku keluar dari mereka." (HR Abu Dawud yang dishahihkan oleh al-Hakim, dari Abu Hurairah).[22]

iii. Hadis Nabi

نَهَى رَسُولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ، وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ (رواه الخمسة عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ)

"Nabi saw melarang jual beli dengan cara melempar batu dan jual beli gharar" (HR Khomsah dari Abu Hurairah).[23]

3) Kaidah Fikih

i. Kaidah Fikih

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلاَتِ اْلإِبَاحَةُ إِلاَّ أَنْ يَدُلَّ دَلِيْلٌ عَلَى تَحْرِيْمِهَا

"Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan keuali ada dalil yang mengharamkan".[24]

ii. Kaidah Fikih

[21] DSN-MUI, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah Dewan Syariah Nasional MUI,* (Jakarta: Erlangga, 2014), 578
[22]Ibid.
[23]Ibid.
[24]Ibid..., 579

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

الأَجْرُعَلىَ قَدرِ الْمَشَقَّةِ

"Ujrah atau kmpensasi sesuai dengan tingkat kesulitan (kerja)"[25]

c. Ketentuan Umum

Dalam ketentuan umum, disebutkan beberapa istilah yang digunakan dalam fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 yaitu sebagai berikut:

Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha secara berturut-turut;

Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, bisa dihabiskan maupun tidak, dapat dihabiskan maupun tidak, barang yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, digunakan dan dapat dianfaatkan oleh konsumen;

Produk jasa adalah setiap layanan berbentuk pekerjaan atau pelayanan yang dapat dimanfaatkan oleh konsumen;

Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan yang terdaftar dalam peraturan perundangan yang berlaku;

Konsumen adalah pengguna barang dan atau jasa; Komisi adalah imbalan yang diberi oleh perusahaan kepada mitra bisnisnya atas

[25]Ibid.

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

penjualan, yang besarannya diperhitungkan atas dasar prestasi kerja nyata yang terkait dengan nilai hasil penjualan barang dan atau jasa;

Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan kepada mitra bisnis oleh perusahaan atas dasar keberhasilan yang melampaui target penjualan barang dan atau jasa yang telah ditetapkan perusahaan;

Ighra' adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal atau transaksi dalam rangka memeroleh bonus atau komisi yang dijanjikan;

Money game adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik mmberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan anggota baru dan bukan dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamuflase atau tidak memiliki kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan;

Excessive mark-up adalah batas keuntungan yang berlebihan dan dikaitkan dengan hal lain di luar biaya;

Member get member adalah strategi perekrutan keanggotaa baru Penjualan Langsung Berjenjang (PLB) yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya;

Mitra usaha adalah pejual atau yang memasarkan produk-produk perusahaan.

d. Ketentuan Hukum

Dalam praktik Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) wajib memenuhi hal-hal sebagai berikut:

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

1) Terdapat objek transaksi yang bersifat riil yang diperrjualbelikan berupa barang atau produk jasa;
2) Barang atau produk jasa yang diperjualbelikan bukan merupakan sesuatu yang diharamkan dan atau dipergunakan untuk hal yang haram;
3) Transaksi dalam perdagangan tidak mengandung unsur *gharar, maysir, riba, dharar, dzulm* dan maksiat;
4) Tidak adanya biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*) sehingga merugikan pihak konsumen karena tidak sama dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh;
5) Komisi yang diberikan kepada anggota atau mitra bisnis oleh perusahaan, baik bentuk maupun besarannya harus diberikan atas dasar prestasi kinerja nyata terkait dengan hasil penjualan barang atau produk jasa dan harus menjadi pendapatan utama mira bisnis dalam PLBS;
6) Bonus yang diberikan kepada mitra bisnis oleh perusahaan harus jelas jumlahnya yakni sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang telah ditetapkan oleh perusahaan;
7) Tidak diperbolehkan adanya komisi atau bonus yang diberikan secara pasif atau tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang atau produk jasa;
8) Pemberian komisi atau bonus kepada mitra bisnis oleh perusahaan tidak menimulkan *ighra'*;

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

9) Tidak adanya eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
10) System perekrutan anggota, bentuk penghargaan dan acara seremonial atau acara yang dadakan oleh suatu perusahaan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan akidah, syariah dan akhlak mulia seperti syirik, maksiat, kultus dan lainnya;
11) Setiap mitra bisnis yang melakukan perekrutan anggota, maka ia wajib melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anngota yan direkrutnya;
12) Tidak melakukan kegiatan *money game*.[26]

B. *Multi Level Marketing* Syariah

Harus diakui bahwa salah satu fenomena bisnis sangat pesat perkembangannya pada era sekarang ini adalah *e-commerce, franchise* dan *multilevel marketing.* Ketiga bisnis ini mampu mengalahkan percepatan bisnis tradisional yang hanya mengandalkan pertemuan penjual-pembeli. Dalam pemasaran suatu produk bisnis, terdapat system yang biasa digunakan yaitu system *direct selling* (penjualan langsung).

1. Jenis-jenis Penjualan Langsung (*Direct Selling*)

   Sistem penjualan langsung atau *direct selling* dibagi atas dua jenis yaitu :

   a. *Single Level Marketing* (Sistem Pemasaran Satu Tingkat)

[26] DSN-MUI, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah Dewan Syariah Nasional MUI,* (Jakarta: Erlangga, 2014), 580

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

Sistem SLM ini menggunakan metode pemasaran barang atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk satu tingkat, dimana mitra usaha mendapat komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang atau jasa yang dilakukannya sendiri.

b. *Multi Level Marketing* (Sistem Penjualan Berjenjang)

Definisi Penjualan Berjenjang secara hukum dapat dijumpai dalam Pasal 1 (satu) angka 1 Keputusan Menteri Perdagangan RI No.73/MPP/Kep/3/2000 tentang kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang adalah suatu cara penjualan secara berjenjang kepada konsumen melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh perorangan atau badan usaha yang memperkenalkan barang atau jasa kepada lainnya secara berturut-turut yang bekerja berdasarkan komisi yang wajar.[27]

2. Penggertian MLM Syariah

Multilevel marketing (MLM) berasal dari bahasa inggris, *multi* berarti banyak, *level* berarti jenjang atau peringkat, *marketing* adalah pemasaran. Jadi, *Multilevel Marketing* adalah pemasaran yang berjenjang banyak. [28] Disebut *multilevel* karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan berjenjang banyak atau

[27] Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No.73/MPP/Kep/3/2000 tentang Ketentuan Kegiatan Penjualan Berjenjang pasal 1 angka (1), hlm. 3
[28] Andreas Harefa, *Multi Level Marketing*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999), 4.

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

bertingkat. Sistem pemasaran MLM menganggap seluruh anggota atau distributornya sebagai mitra kerja yang akan saling menguntungkan.[29]

Multilevel Marketing (MLM) Syariah adalah sebah usaha MLM yang mendasarkan system operasionalnya pada prinsi-prinsip syariah. Dengan demikian, system bisnis MLM Konvensional yang berkembang pesat saat ini dicuci, dimodifikasi dan dsesuaikan dengan prinsip syariah. Hal-hal yang diharamkan dan bersifat *syubhat* dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak, hukum muamalah. [30] Menurut Ustadz Hilman Rosyad Syihab, Lc dalam tulisannya di majalah Network Bussiness dengan judul *Multilevel Marketing,* dijelaskan bahwa bisnis MLM yang sesuai syariah adalah MLM untuk produk yang halal dan manfaat dan proses pendistribusian atau cara berdagangnya tidak bertentangan dengan syariah, tidak dengan pemaksaan, penipuan, riba, sumpah yang berlebihan, pengurangan imbangan dan lainnya.

3. Sejarah MLM Syariah

Kelahiran MLM Syariah dilatarbelakangi oleh kepedulian akan kondisi perekonomian umat Islam Indonesia yang masih terpuruk. Umat Islam yang menjadi mayoritas di negeri ini, harus menggunakan kekuatan jaringan agar pemberdayaan potensi bisnis umat Islam.

---

[29]Suhrawardi K. Lubis dan Farid Wadji, *Hukum Ekonomi Islam,* (Jakarta: Sinar Grafika, 2014), 183

[30]Kuswara, *Mengenal MLM Syariah…,* 86.

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

Konsep pemasaran MLM yang sering juga disebut *network marketing* (pemasaran dengan sistem jaringan) pertama kali digunakan dan diterapkan oleh sebuah perusahaan di Amerika pada tahun 1939 yaitu *Nutrilite* kemudian berkembanglah system pemasaran ini ke negara-negara lainnya. Saat ini di seluruh dunia MLM telah mencapai jumlah sekitar 10.000-an sementara di Indonesia mencapai jumlah 1500-an.[31]

Sebagaimana halnya *franchise, multilevel marketing* sekarang ini mulai berkembang dan marak di Indonesia. Hal itu ditandai dengan lahir dan berkembangnya antara lain PT Centranusa Insan cemerlang yang disigkat CNI (bersifat konvensional) dan juga PT Ahad-Net Internasional dengan konsep syariah.[32]

4. Landasan Syariah

Beberapa hal yang berkaitan erat sebagai landasan dalam pengelolaan bisnis MLM Syariah yaitu:

a. Faktor niat

Sebagaimana diketahui bahwa niat memiliki kedudukan sangat penting untuk melakukan perbuatan sehari-hari. Dalam berbisnis, agar yang kita lakukan bernilai ibadah, maka hal harus diniatkan hanya karena Allah, untuk mendekatkan diri dan mengajak oranglain kepada Allah, agar hanya Allah yang dicintai dan dijadikan tujuan utamanya.

Adapun secara sederhana, niat pendirian usaha MLM Syariah dapat dijelaskan sebagai berikut: *pertama,* niatkan untuk membangun

[31]Veithzal Rivai, *Islamic Marketing,* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2013), 298.
[32]Suhrawardi K. Lubis dan Farid Wadji, *Hukum Ekonmi Islam…,* 182.

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

usaha halal dengan mendistribusikan produk-produk halal sehingga akan tercipta sebuah bisnis yang bersih. *Kedua,* niatkan untuk membangun usaha secara syariah Islam yakni usaha yang menerapkan prinsip-prinsip syariah sehingga keberkahan akan ada di dalam bisnis tersebut. *Ketiga,* niatkan mengangkat derajat ekonomi umat, tidak hanya berniat untuk mendapatkan keuntungan untuk diri sendiri, tetapi juga untuk bermanfaat bagi seluruh umat. *Keempat,* niatkan untuk memberdayakan produk dalam negeri.

b. Prinsip Operasional

Sebagai bisnis yang memegang teguh akan prinsip syariah, maka tentunya dalam menjalankan prinsip operasionalnya juga harus sesuai dengan syariah yang berlandaskan pada Alquran dan Sunnah sebagai pedoman. Prinsip syariah adalah suatu solusi yang kongkrit, dinamis, dan implementatif. Bukan sesuatu yang hanya sebagai wacana dan tidak dipraktikkan dalam kehidupan nyata. Karenanya, usaha MLM yang berlandaskan syariah diyakini akan terus tumbuh dan menjadi pionir bagi system bisnis yang adil dan menyejahterakan.[33]

c. Orientasi Bisnis

Dalam MLM Syariah, orientasi bisnis yang dilakukan tidak semata-mata bersifat duniawi atau hanya mendapat keuntungan yang bersifat materi, tapi lebih dari itu yakni berorientasi pada akhirat.

[33]Kuswara, *Mengenal MLM Syariah…,* 123.

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

Perusahaan MLM Syariah adalah bisnis yang memiliki orientasi dalam pencapaian kebahagiaan dunia akhirat bagi para pelakunya.

d. Komoditi

Seluruh komditi yang dipasarkan melalui MLM Syariah haruslah produk yang tidak hanya halal tapi juga *thayyib.*

5. Perbedaan MLM Syariah dan Konvensional

Secara sepintas, MLM Syariah bisa tampak seolah seperti MLM Konvensional, namun jika ditinjau lebih dalam dalam proses operasionalnya ternyata ada beberapa perbedaan mendasar yang cukup signifikan antara MLM Syariah dan Konvensional.

2.3. Tabel Perbedaan MLM Syariah dan Konvensional

NO.	Aspek-aspek Perbedaan	MLM Syariah	MLM Konvensional
1.	Akad dan aspek legalitas	Berdasarkan hukum positif, kode etik, dan prinsip syariah	MLM yang legal berdasar hukum positif dan kode etik
2.	Lembaga penyelesaian	Badan Arbitras Muamalah Indonesis	Peradilan Negeri
3.	Struktur organisasi	Dewan Pengawas Syariah (DPS)	Tidak dikenal
4.	Prinsip operasional	Dakwah dan bisnis	Bisnis murni
5.	Keuntungan usaha	Pemberdayaan lewat ZIS	Tidak dikenal
6.	Jenis usaha dan produk	Halalan Thayyiban	Sebagian sudah mendapat sertifikat halal

Dakwah menurut Syaikh Muhammad Abduh mengatakan bahwa dakwah adalah menyeru kepada kebaikan dan mencegah dari kemungkaran adalah *fardlu* yang diwajibkan kepada setiap muslim. Sedangkan dalam pembahasan ini adalah dakwah ekonomi, dakwah

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

ekonomi adalah aktivitas dakwah umat Islam yang berusaha mengimplementasikan ajaran Islam yang berhubungan dengan proses-proses ekonomi guna peningkatan kesejahteraan umat Islam.[34]

6. Kriteria MLM Syariah

Bisnis MLM halal atau tidaknya, tidak dapat dipukul rata. Tidak ditentukan oleh masuk tidaknya dalam keanggotaan APLI, juga tidak dipandang oleh pengakuan satu sisi bahwa bisnis tersebut termasuk syariah atau tidak. Melainkan tergantung sejauh mana bisnis tersebut telah beroperasi di lapangan lalu dikaji sesuai dengan syariah atau tidak. Berikut beberapa hal dapat dilihat bahwa bisnis MLM dapat dikatakan sesuai syariah atau tidak:

a. Business Plan

Beberapa kriteria yang menunjukkan MLM sesuai syariah adalah dengan memiliki ciri-ciri *business plan* yang baik, sebagaimana berikut: Tidak menjanjikan kaya mendadak, tidak mengarahkan para distributor pada materialism, tidak ada unsure bahwa yang terdaftar lebih dahulu maka ia yang diuntungkan, biaya pendaftaran tidak terlalu tinggi atau sepadan dengan yang ia peroleh saat mendaftar, semua system diketahui secara transparan, termasuk bonus dan komisi, pembagian bonus harus jelas, mulai dari bentuk, mekanisme penerimaan bagi distributor.

[34]Wahidin Saputra, *Pengantar Ilmu Dakwah,* (Jakarta: Rajawali Press, 2011), 4-5

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

b. Produk

Bisnis MLM dapat dikatakan syariah yakni pasti memiliki produk, dan beberapa syarat yang harus melekat pada suatu produk tersebut dapat disebutkan beberapa hal sebagai berikut, yaitu: ada transaksi riil atas barang atau jasa yang diperjualbelikan, barang dan jasa diupayakan kebutuhan pokok, bukan barang mewah yang mendorong konsumen pada pemborosan, terdapat produk yang dijual baik berupa barang maupun jasa, barang dan jasa yang dperjualbelikan jelas kehalalannya, tidak ada *excersive mark up* atas harga yang diperjualbelikan.

c. Perusahaan

Kriteria suatu perusahaan dalam MLM Syariah adalah perusahaan tersebut memiliki *track record* yang baik dan sistem keuangannya bersinergi dengan sistem keuangan syariah, mulai dari permodalan, trasaksi, maupun lainnya.

d. Support System

Support system dalam MLM Syariah tidak dapat ditinggalkan dan diremehkan. Contohnya adalah mengajarkan kejujuran dalam bisnis, harus adanya *paradigm shift* tentang orientasi dan image sukses. Sukses tidak diukur lewat dimilikinya sejumlah materi tetapi jauh lebih dari itu yakni kesuksesan dalam hal intelektual, emosional, spiritual.[35]

[35]Kuswara, *Mengenal MLM Syariah…,*112

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

BAB III

BISNIS *MULTILEVEL MARKETING* (MLM) SYARIAH PAYTREN

A. Profil Bisnis PayTren

PayTren lahir dari sebuah pemikiran ustadz Yusuf Mansur dengan pemikiran sebagai bentuk kontribusi dalam menunjang kehidupan masyarakat yang dilihat mayoritasnya saat ini memiliki kebiasaan dalam melakukan pembayaran dan disinilah digali potensi tersebut untuk dijadikan sebuah peluang untuk memudahkan dalam pembayaran serta memberi keuntungan. Dengan hal tersebut muncullah aplikasi PayTren yakni aplikasi yang memudahkan transaksi pembayaran yang juga berbagi keuntungan untuk penggunanya.[1] Dalam wawancara yang dilakukan kepada mitra PayTren bernama Anis Rachmawati, bahwa *owner* PayTren adalah ustadz Yusuf Mansur.[2] Hal demikian diperkuat oleh mitra lainnya yaitu Enggar Wiyasmanen dan Arif Rianto.

PayTren memiliki kantor pusat yang berada di Bandung tepatnya di Parahayang Business Park The Suites Metro Blok E5-E7 Jalan Soekarno Hatta No 693 RT. 06/ RW. 06 Kelurahan Jatisari Kecamatan Buah Batu Bandung. Pada wawancara kepada salah satu mitra PayTren bernama Enggar Wiyasmanen, bahwasanya kantor pusat PayTren yang berada di Bandung tersebut adalah benar adanya, karena dibuktikan sendiri oleh mitra tersebut

[1]PT. Veritra Sentosa Internasional, "About Us", www.treni.co.id, diakses pada 30 Mei 2018
[2]Anis Rachmawati, *Wawancara,* Sidoarjo, 29 Mei 2018.

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

pada kunjungannya ke kantor pusat.[3]Dan memiliki beberapa *website* resmi yang dapat diakses, yaitu www.treni.co.id, www.paytren.co.id, www.mytreni.com atau akun resmi di facebook yaitu www.facebook.com/PayTrenOfficial dan juga instagram yaitu paytren_official.[4]

Produk PayTren adalah lisensi. Lisensi adalah hak izin untuk menikmati manfaat ekonomi dari suatu obyek yang dilindungi Hak atas Kekayaan Intelektual (HAKI) untuk jangka waktu tertentu, sebagai imbalan atas pemberian lisensi tersebut maka penerima lisensi wajib membayar dalam jumlah tertentu dan untuk jangka waktu tertentu mengingat hak ekonomi yang ada dalam setiap hak eksklusif yang diterima dari suatu produk yang digunakan. Hak tersebut pun bervariasi tergantung perjanjian atas kedua pihak.[5] Misalnya hak produksi, hak penjualan atau lainnya.

Lisensi PayTren berupa serial number untuk aktivasi aplikasi PayTren. Lisensi sama halnya dengan seperti pembelian lisensi Microsoft yakni dalam penggunaan operating sistem windows yang original dengan beberapa pilihan paketnya. Dengan *serial number* yang didapatkan melalui mitra PayTren, maka seseorang yang mendaftar dapat menggunakan aplikasi PayTren yang di dalamnya terdapat beberapa fitur serta menjalankan bisnis sesuai dengan peraturan perusahaan. Menurut Alfian Priyo Suhartono selaku manager PayTren, beliau menyatakan bahwa memang produk PayTren

[3]Enggar Wiyasmanen, *Wawancara,*Surabaya,30 Mei 2018.
[4]PT. Veritra Sentosa Internasional, "Profil Akun" paytren_official diakses pada 30 Mei 2018
[5]Roeslan Saleh, *Seluk Beluk Praktis Lisensi,* (Jakarta: Sinar Grafika, 1991), 335.

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

adalah lisensi berupa serial number, alasan dari memilih produk berupa lisensi pembayaran adalah karena visi misi perusahaan adalah menjadi pelayanan perantara transaksi terbaik di skala nasional.[6]

Fitur yang ada di aplikasi PayTren ada 7 (tujuh), yakni sebagai berikut:

1. Transaksi

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

   a. Tagihan; dalam menu tagihan ada beberapa transaksi untuk tagihan pembayaran yaitu seperti pembayaran tagihan di PLN Pasca, Telkom, Speedy, Okevision, Kartu Halo Finance MAF, BPJS Kesehatan dll.
   b. Pulsa; dalam menu pulsa adalah untuk pembelian pulsa yaitu ada pulsa HP, Voucher Game, Token PLN dan TV.
   c. Tiket; menu tiket untuk pembelian tiket baik tiket pesawat, tiket kereta maupun railink.
   d. Pay By QR; menu ini untuk pembayaran apapun yang cara pembayarannya dapat menggunakan kode QR.
   e. EPIN; epin ini adalah yang biasanya digunakan untuk langkah pendaftaran mitra baru yakni dalam pembelian lisensi.

2. Saldo

   Saldo yang digunakan dalam transaksi. Dalam menu saldo ada beberapa menu yakni info (untuk mengetahui saldo yang dimiliki mitra), *top up* (untuk mengisi saldo), mutasi (untuk mengetahui history dari

[6]Alfian Priyo Suhartono, *Wawancara,* Bandung,08 Juni 2018.

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

keluar masuknya saldo mitra), *report cashback* (untuk mengetahui pendapatan *cashback* yang diterima dari bertransaksi).

3. Afiliasi

Dalam afiliasi ada beberapa menu yaitu:

a. Sedekah

Menu sedekah digunakan untuk mitra yang ingin bersedekah secara online. Ada beberapa menu dalam sedekah yaitu: sedekah umum (sedekah disalurkan melalui yayasan PPPA Darul Quran), sedekah harian (sedekah ini bisa djadwal dan secara otomatis akan terpotong dengan mengatur waktu yaitu pagi/ siang/ sore atau memilih ketiganya dengan nominal Rp 2.000 tiap waktunya), sedekah masjid Al-Mansur (untuk pembangunan masjid Al-Mansur) dll.

b. PayTren Academy

PayTren academy adalah sebuah manifestasi dari gagasan ustadz Yusuf Mansur untuk membawa seluruh keluarga besar PayTren tidak hanya meraih keuntungan yang bersifat materi semata tetapi juga mendapat keberkahan hidup dari menuntut ilmu tentang bisnis, spiritualitas, *leadership* dll. Sharing ilmu dibawakan oleh pakar dalam bidangnya secara *online* maupun *offline*.

c. Belanjaqu

Belanjaqu merupakan toko online yang dapat diakses oleh pengguna PayTren. Yang berisi berbagai macam produk di daalamnya. Pengguna PayTren dapat berbelanja di Belanjaqu dan

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

juga dapat membuka toko untuk menjual produknya, disinilah terbuka peluang bagi mitra yang memiliki produk yang ingin dipasarkan.[7]

d. Fintren (Financial Treni)

Fintren adalah sebuah program untuk mitra PayTren untuk dapat merencanakan masa depan yang lebih baik dan terencana dengan menyediakan produk keuangan terbaik yang ada di pasar saat ini. Beberapa produk fintren adalah: SaveTren (Produk Simpanan), HelpTren (Produk Pembiayaan), TradeTren (Produk Jual-Beli), InvesTren (Produk Investasi) dan ProTren (Produk Proteksi/ Asuransi).[8]

e. IBUK

Ibuk adalah buku elektronik karya ustadz Yusuf Mansur yang bisa dibeli oleh mitra PayTren melalui aplikasi dengan pemotongan deposit. Kelebihan dari fitur ini adala mitraPayTren dapat menjadi agen iBuk yaitu menjual iBuk kepada selain mitra.

4. Berita

Dalam menu berita berisi tentang segala sesuatu yang berkaitan dengan pemberitahuan terbaru yang ada di PayTren juga berkaitan dengan acara atau pelatihanPayTren maupun terkait promo terbaru dari PayTren.

---

[7]PayTren, "Belanjaqu", www.belanjaqu.co.id diakses pada tanggal 03 Juni 2018.
[8]PayTren, "FinTren Financial Treni Securing The Future Today", www.fintren.co.id diakses pada tanggal 03 Juni 2018

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

5. Favorit

Dalam menu ini berisi tentang beberapa menu yang dipilih oleh pengguna untuk memudahkan dalam mencari dan menggunakan fitur yang biasa digunakan.

6. Pengaturan

Pada menu pengaturan terdapat beberapa menu yang mengatur hal-hal berhubungan dengan penggunaan aplikasi, antara lain: Profil, menu ini berisi profil pribadi pengguna; Ganti Kata Sandi, digunakan untuk mengganti kata sandi; Ganti PIN, yakni untuk mengganti PIN transaksi; Ganti Nomor Ponsel, yaitu ketika pengguna mengganti nomor ponselnya; Verifikasi KTP, untuk memverifikasi KTP pengguna aplikasi dll.

7. Kontak Kami

Dalam menu Kontak Kami, berisi tentang data perusahaan (alamat, nomor telepon pusat serta *website* resmi pusat), juga berisi tentang bantuan yakni untuk memudahkan pengguna dalam mengajukan pengaduan atau klaim ke perusahaan.[9]

Beberapa manfaat yang didapat jika menggunakan aplikasi PayTren adalah *pertama,* mudah dan efisien yakni cukup dengan satu aplikasi dalam satu genggaman, tagihan dapat dilakukan secara cepat; *kedua,* keuntungan transaksi yang berarti, semakin sering bertransaksi semakin banyak *cashback* yang didapatkan. Selain itu juga setiap bertransaksi menggunakan aplikasi PayTren maka sudah termasuk bernilai ibadah karena setiap transaksi akan

[9]PayTren (Official Apps) Versi 3.3.9_180601

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

langsung dipotong untuk sedekah; *ketiga,* memperkaya wawasan dan edukasi, jadi selain memberikan layanan bertransaksi, PayTren senantiasa berbagi aspirasi untuk selalu menginspirasi dan memperkaya edukasi.[10]

Layanan PayTren ini sempat dihentikan Bank Indonesia selama satu tahun karena belum mendapatkan hak izin usahanya. Namun, pada tanggal 22 Mei 2018 Bank Indonesia resmi mengeluarkan izin dengan nomor 20/307/DKSP/Srt/B perihal persetujuan izin sebagai penerbit uang elektronik dan mulai beropersional pada tanggal 1 Juni 2018.[11]

B. Sejarah MLM Syariah PayTren

Beranjak dari penggalian potensi masyarakat yang sudah terbiasa menggunakan teknologi di era modern ini, lahirlah gagasan cemerlang seorang ustadz Yusuf Mansur yang ingin menjembatani kemudahan pembayaran semua kebutuhan masyarakat dengan menggabungkan kebiasaan menggunakan gadget dan kebiasaan membayar kewajiban. Sejalan dengan hal tersebut, pada tanggal 10 Juli 2013 Ustadz Yusuf Mansur mendirikan PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) berdasarkan Akta Pendirian Perseroan Terbatas No. 47 oleh Notaris/PPAT H. Wira Fransisca, SH., MH.[12]

Salah satu karya Treni adalah PayTren, fasilitas yang memudahkan masyarakat dalam melakukan pembayaran kewajiban dengan menggali

[10]PT. Veritra Sentosa Internasional, "Benefit", www.paytren.co.id, diakses pada 01 Juni 2018.
[11]Bank Indonesia, "Informasi Perizinan Penyelenggara dan Pendukung Jasa Sistem Pembayaran", www.bi.go.id, diakses pada 28 Juni 2018.
[12]PT. Veritra Sentosa Internasional, "About Us", www.treni.co.id, diakses pada 30 Mei 2018

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

potensi kebiasaan mereka dalam penggunaan teknologi. Keunikan lain dari PayTren adalah dapat memberikan manfaat dan keuntungan lebih dari sekedar aplikasi untuk bayar-bayar.

C. Visi, Misi dan Tujuan MLM Syariah PayTren

a. Visi bisnis MLM Syariah PayTren adalah menjadi perusahaan penyedia layanan teknologi perantara terbaik di tingkat nasional melalui pemberdayaan manusia potensial dan mandiri dengan konsep jejaring yang *up to date* sesuai perkembangan zaman dan kebutuhan masyarakat.

b. Misi bisnis MLM Syariah PayTren adalah mendorong masyarakat pengguna *gadget,* khususnya *smartphone* berbasis IOS dan Android, untuk meningkatkan fungsi dari hanya sekedar alat berkomunikasi menjadi alat untuk bertransaksi dengan manfaat dan keuntungan yang tidak dapat didapatkan dari cara bertransaksi yang biasa, serta mewujudkan sistem layanan bagi seluruh pengguna *gadget* khususnya telepon selular untuk turut serta membantu pemerintah dalam mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkualitas pada sektor berbasis biaya transaksi (*fee based income*).

c. Tujuan utama PayTren adalah untuk membantu masyarakat dengan menyediakan pelayanan melalui konsep penghematan terstruktur dan berjamaah. PayTren ingin menjadi bagian dari kehidupan masyarakat yang selaras dengan inovasi yang terus diberikan dalam menunjang kehidupan.

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

Kerjasama adalah nilai yang ditanamkan dalam mencapai tujuan dan mengembangkan komunitas dengan mensinergikan potensi sumber daya manusia, ekonomi dan teknologi digital. Dengan mendukung serta menjalin silaturahmi, membangun relasi, saling berbagi dan memperluas rezeki menuju kehidupan yang lebih baik.[13]

D. Struktur Organisasi

Berikut team dan management PayTren:

a. Yusuf Mansur (*Owner & Founder*)

Lahir di Jakarta, 19 Desember 1976 dan memeroleh gelar sarjana dari Fakultas Hukum di UIN Syarif Hidayatullah Jakarta. Jam'an Nurchotib Mansur atau lebih dikenal dengan Ustadz Yusuf Mansur adalah Komisaris Utama sekaligus Founder dan pemilik dari PT. Veritra Sentosa Internasional atau PayTren. Selain itu beliau adalah da'i dan Pimpinan Pondok Pesantren Daarul Quran.

b. Hari Prabowo, SE. (CEO & Co-Founder)

Lahir di Cimahi, 27 September 1967. Beliau memeroleh gelar Sarjana Muda di Bidang Teknologi Informasi di Sekolah Tinggi Informatika dan Ilmu Komputerdi Bandung (1989) dan Sarjana Ekonomi di Universitas Langlang Buana Bandung (2001), juga beberapa sertifikasi seperti Internal Auditor Certified for ISO 9001: 2000, dll.

[13]Ibid.

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

Saat ini beliau menjabat Direktur Utama PT. Veritra Sentosa Internasional.

c. Dr. Deddi Nordiawan (CFO)

Lahir di Lamongan pada tanggal 18 Desember 1977. Beliau memeroleh gelar Sarjana Ekonomi, Magister Manajemen dan Doktor Ilmu Administrasi Publik di Universitas Indonesia, Jakarta. Dan saat ini beliau menjabat sebagai Direktur Akunting dan Keuangan di PayTren.

E. Kode Etik PayTren

Dalam menjalankan bisnis, PayTren memiliki kode etik yang berisi 16 (enam belas) Bab dan 21 (duapuluh satu) Pasal.[14] Namun dalam pembahasan ini hanya dijelaskan 8 (delapan) bab yang berkaitan dengan penelitian yaitu:

Bab 1 (satu) berisi 2 Pasal, dalam Pasal 1 dijelaskan definisi istilah-istilah yang digunakan di PayTren.[15] Berikut definisi dari beberapa istilahnya:

1) PT Veritra Sentosa Internasional adalah perusahaan perseroan terbatas yang bergerak di bidang usaha perdagangan lisensi dan system pemasaranya dikembangkan melalui kerjasama kemitraan dengan system penjualan langsung atau *direct selling*;
2) Lisensi adalah izin, hak dan pembatasan atas penggunaan perangkat lunak yang dalam hal ini adalah penggunaan aplikasi PayTren yang dapat

[14]PT. Veritra Sentosa Internasional, *Peraturan dan Kode Etik Mitra,* (Bandung: PayTren, 2017), 4.
[15]Ibid.

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

digunakan pada semua jenis *smartphone* khususnya Android atau IOS agar dapat melakukan transaksi pembayaran seperti halnya ATM/ Internet/SMS/Mobile banking, PPOB (Payment Point Online Bank);

3) Jaringan adalah pengembangan usaha melalui pemasaran dan penguasaan pasar yang dilakukan mitra yang tersusun pada system perusahaan;
4) Komunitas adalah nama kumpulan kelompok yang terdiri dari mitra-mitra resmi perusahaan yang dalam hal ini adala komunitas mitra PayTren;
5) Mitra adalah setiap orang/ badan hukum yang sepakat secara sadar mendaftarkan diri menjadi Mitra Usaha Peruahaan;
6) Mitra Pengguna adalah mitra yang hanya memiliki hak pakai atau mengambil manfaat dari penggunaan Lisensi Perusahaan saja;
7) Mitra Pebisnis adalah mitra yang diberikan hak selain dari mitra pengguna, yaitu dapat menjual atau memassarkan lisensi serta mengembangkan usaha perusahaan dengan mendapatkan keuntungan-keuntungan berupa komisi/ fee/ ujrah/ reward/ cashback dll;
8) Mitra Aktif adalah Mitra Pebisnis yang secara resmi masih dan terdaftar di perusahaan serta dalam waktu 1 bulan melakukan minimal sekali transaksi pribadi;
9) Mitra Utama adalah Mitra Pebisnis awal (pendahulu) atau yang disebut mitra perintis yang merupakan mitra usaha turunan langsung dari perusahaan;

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

10) Calon Mitra adalah pendaftar yang ingin menggunakan Lisensi dan akan menjadi mitra;
11) Leader adalah mitra pebisnis yang memiliki prestasi atau menjadi pemimpin dalam kmunitasnya;
12) Mitra 1 adalah mitra yang menawarkan system kemitraan dari Perusahaan kepada masyarakat atau penjualan lisensi kepada calon mitra langsung;
13) Deposit Transaksi adalah saldo yang dapat digunakan mitra untuk melakukan transaksi pada aplikasi PayTren;
14) Komisi adalah nilai yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra pebisnis aas dasar penjualan lisensi yang diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata terkait volume atau nilai hasil penjualan lisensi;
15) Cashback adalah nilai yang diberikan perusahaan kepada mitra atas dasar transaksi pribadi dalam penggunaan aplikasi PayTren;
16) Nilai Promo Perdana (NP2) adalah istilah untuk satuan nilai yang diberikan kepada setiap pembelian lisensi pertamakali;
17) Reward adalah hadiah yang diberikan kepada mitra pebisnis yang berhasil memenuhi target omzet penjualan yang ditentukan perusahaan sesuai dengan promo reward yang ada;
18) Agency adalah Mitra Pebisnis yang memenuhi persyaratan untuk menjadi perwakilan perusahaan dengan skala tertentu dan mendapat

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

persetujuan tertulis dari perusahaan guna melayani penjualan lisensi perusahaan dan berbagai kepentigan mitra lainnya dari perusahaan.[16]

Dalam Pasal 2 menjelaskan tentang tujuan kode etik. Bahwa tujuan kode etik adalah sebagai pedoman dan pandangan bagi para mitra dalam menjalankan kegiatannya untuk menjalankan hak dan kewajibannya sesuai dengan etika yang diatur oleh perusahaan, menegaskan hubungan antara perusahaan dengan mitra, mengatur hubungan di antara para mitra, melindungi dan menjaga kepentingan perusahaan dan mitra, serta mengatur ubungan antar mitra dengan konsumen.

Bab 3 hanya berisi 1 pasal, yaitu pasal 5 menjelaskan tentang Harga lisensi, tempat penjualan dan larangan. Berikut penjelasannya: *pertama,* Harga jual lisensi ditentukan perusahaan dan pembelian lisensi dari perusahaan atau tempat yang ditunjuk perusahaan, harus dengan pembayaran tunai atau sesuai ketentuan perusahaan disertai bukti; *kedua* Mitra pebisnis dilarang menjual harga lisensi dengan harga yang lebih rendah atau lebih tinggi dari harga yang ditentukan perusahaan; *ketiga,* Mitra pebisnis tidak boleh menjual atau mempromosikan produk dari perusahaan lain yang menggunakan system penjualan langsung baik produk yang sama atau berbeda tanpa persetujuan dari perusahaan.[17]

Bab 5 (lima) hanya ada 1 pasal yaitu pasal 10 yang menjelaskan bahwa komunitas PayTren terdiri dari mitra-mitra pebisnis yang masih terdaftar di

[16]Ibid..., 5.
[17]Ibid..., 7.

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

perusahaan yang berkomitmen untuk saling berbagi dan menjaga nama baik perusahaan serta berperilaku santun dengan sikap menghargai satu dengan lain sesuai kepatutan, Peraturan dan kode etik perusahaan serta hukum yang berlaku.[18]

Bab 8 (delapan) terdapat 1 pasal yaitu pasal 13 (tiga belas) tentang putusnya hubungan kemitraan yaitu bahwa seorang mitra pebisnis dapat dihentikan kemitraanya oleh perusahaan jika melanggar peraturan dan kode etik mitra atau terbukti melakukan tindakan yang merugikan perusahaan baik secara moril materiil atau karena persetujuan oleh perusahaan atas pengunduran diri. Dalam hal melakukan pelanggaran, termasuk mitra yang tidak melakukan pembinaan dan pelanggaran-pelanggaran lainnya, maka perusahaan melakukan peringatan terhadap mitra yang bersangkutan. Jika peringatan tersebut diabaikan maka langkah selanjutnya adalah akun mitra bersangkutan diblok oleh perusahaan kemudian jika masih belum memperbaiki atas kesalahannya maka perusahaan melakukan penonaktifan kemitraan.[19]

Bab 11 berisi 1 pasal yaitu pasal 16 (enam belas) berisi tentang hak dan kewajiban mitra:

1) Mitra pebisnis wajib mengikuti segala pelatihan yang diadakan perusahaan atau lintas komunitas sesuai syarat dan ketentuan yang berlaku;
2) Mitra pebisnis berhak mendapat nilai promo dari pembelian lisensi;

[18]Ibid..., 8.
[19]Alfian Priyo Suhartono, *Wawancara,* Bandung, 08 Juni 2018.

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

3) Mitra pebisnis berhak mendapatkan komisi, cashback dan reward yang besaran dan bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata terkait langsung dengan nilai hasil penjualan;
4) Mitra pebisnis berhak mendapat fasilitas tools dari perusahaan;
5) Mitra pebisnis wajib melakukan pembinaan kepada mitra pebisnis yang berada dalam komunitasnya;
6) Mitra berhak melakukan pengaduan secara tertulus kepada perusahaan terhadap adanya dugaan pelanggaran etika dan perilaku sesama mitra yang dilarang atau tidak sesuai kode etik ini guna menjaga standar etika mitra pada perusahaan;
7) Dalam hal pengaduan, maka untuk menjaga hubungan keharmonisan antar mitra maka perusahaan diberi hak oleh setiap mitra yang membuat pengaduan untuk merahasiakan pengaduan kecuali oleh karena peraturan hukum dan UU yang berlaku memerintah atau menyatakan sebaliknya.

Dalam bab 13 berisi satu pasal yaitu pasal 18 (delapan belas) mengenai kode etik mitra dengan penjelasan berikut:

1) Mitra pebisnis wajib bertanggungjawab penuh atas berbagai aktifitasnya sesuai kode etik dan syarat ketentuan perusahaan;
2) Mitra tidak diperbolehkan melakukan tindakan nama perusahaan untuk kepentingan dirinya sendiri yang dapat merugikan perusahaan maupun pihak lain;

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

3) Mitra wajib menjaga fasilitas tools yang diberikan perusahaan khususnya mitra pebisnis, segala bentuk upaya berakibat kerugian perusahaan akan dikenakan sanksi berdasar hukum dan UU yang berlaku;
4) Mitra dilarang mengubah, merusak, mengurangi kemasan, stiker, lambang dan lainnya yang telah resmi ditetapkan perusahaan;
5) Mitra pebisnis tidak diperbolehkan praktik penjualan yang menyesatkan, mengecoh;
6) Mitra dilarang menggunakan nama, desain, foto perusahaan pada media promosi apapun baik media sosial, pamflet, brosur dan lainnya yang memberi kesan pencitraan seolah resmi dari perusahaan untuk memeroleh mitra baru kecuali mendapat ijin tertulis dari perusahaan;
7) Mitra tidak dibenarkan bahwa dia atau oranglain memiliki hak monopoli penjualan atas suatu daerah tertentu kecualu mitra bersangkutan membuktikan haknya baik dikarenakan peraturan dan UU yang berlaku maupun karena perjanjian;
8) Dalam melakukan aktivitas lisensinya mitra pebisnis harus menjaga nama baik perusahaan maupun mitra lain dan dilarang mencela, menghina perusahaan maupun mitra lainnya;
9) Mitra pebisnis tidak diperbolehkan menjual atau mengajak atau menawarkan produk perusahaan lain yang menerapkan sistem MLM;
10) Mitra pebisnis yang berperingkatstarleader dan di atasnya pada perusahaan dilarang menjadi anggota MLM yang berada di luar kepemilikan perusahaan;

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

11) Mitra pebisnis berhak mendapat calon mitra atau mitra baru berdasar kemampuannya untuk mengembangkan grupnya dan disarankan untuk tetap mencari calon mitra;
12) Mitra pebisnis diperbolehkan memasarkan lisensi kepada calon mitra yang belum pernah dijelaskan oleh mitra lainnya kecuali tidak dijelaskan secara berkesinambungan oleh mitra yang pernah menjelaskan;
13) Mitra pebisnis berusaha sebaik-baiknya menjelaskan lisensi milik perusahaan dan memasarkan dalam penggunaan aplikasi PayTren;
14) Mitra dilarang mempromosikan lisensi dengan menjelaskan sistem dan lainnya secara berlebihan yang tidak sesuai dengan perusahaan dan diharuskan fokus pada benefit dalam penggunaan lisensi;
15) Mitra dilarang memberikan iming-iming hadiah yang berlebihan sehingga mengabaikan benefit lisensi;
16) Dalam berpromosi dilarang menyebarkan informasi yang tidak pernah dikeluarkan secara resmi oleh perusahaan;
17) Mitra hanya diperbolehkan membeli lisensi di kantor pusat, mitra atau agency gang ditunjuk perusahaan.

Bab 14 berisi satu pasal yaitu pasal 19 (sembilan belas) tentang larangan kemitraan ganda dengan penjelasan sebagai berikut: *pertama,* Mitra pebisnis hanya boleh memiliki satu ID kemitraan, jika memiliki lebih dari satu ID makan yang diakui adalah ID terdahulu sedangkan ID yang lainnya akan dicabut tanpa adanya peringatan; *kedua,* Larangan kemitraan ganda ini berlaku sejak adanya kode etik dan berlaku surut, jika ada mitra ganda

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

sebelum adanya ketetapan ini maka akan dilakukan penertiban kemitraan ganda oleh perusahaan yang melibatkan mitra dan leadernya.[20]

Bab 15 berisi 1 pasal yaitu pasal 20 (dua puluh) tentang pelanggaran, sanksi dan pengaduan dengan penjelasan sebagai berikut:

1) Setiap mitra yang melanggar peraturan dan kode etik akan dikenakan sanksi yaitu komisi/ cashback/ reward tidak akan diberikan, menonaktifkan fasilitas hak usaha dan perkembangan jaringan, mencabut kemitraannya;
2) Setiap mitra ataupun pihak lain yang merasa dirugikan berhak melakukan pengaduan segala tindakan mitra yang menyimpang dari peraturan dan kode etik dengan melampirkan data identitas berupa nama atau nomor ID mitra yang diduga melanggar, menguraikan singkat kronologi dengan dibubuhi tandatangan pelapor baik tertulis berupa dokumen video atau rekaman, melampirkan bukti;
3) Identitas pelapor berupa KTP atau ID pelapor dapat dirahasiakan perusahaan;
4) Perusahaan berhak mengundang atau melakukan teguran terhadap mitra yang melanggar;
5) Jika mitra tidak mengindahkan teguran perusahaan maka perusahaan berhak menonaktifkan fasilitas hak usaha mitra;
6) Dalam melakukan pelanggaran yang berdampak kerugian perusahaan maka perusahaan berhak memberi sanksi berupa peninjauan kembali atas

[20]Ibid...,14.

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

segala persetujuan tertulus oleh perusahaan terhadap mitra, membatalkan foto, nama atau semua yang berhubungan dengan mitra di semua media walaupun mitra pernah dalam status leader, memutuskan hubungan kemitraan perusahaan dengan mitra secara tertulus;

7) Mitra yang dicabut kemitraannya dapat melakukan pendaftaran kembali terhitung 30 hari sejak kemitraannya dicabut.[21]

F. *Marketing Plan* PayTren

PT Veritra Sentosa Internasional adalah perusahaan yang memasarkan Lisensi penggunaan jasa aplikasi bernama "PayTren" yang digunakan untuk melakukan berbagai transaksi pembayaran. Produk PayTren dipasarkan dengan metode penjualan berjenjang atau melalui kerjasama kemitraan. Aplikasi PayTren bisa digunakan di berbagai smartphone khususnya android dan IOS untuk dapat melakukan transaksi yang berlaku di komunitas PayTren.[22]

1. Model Kemitraan

PayTren menawarkan model kemitraan menjadi 3 (tiga) bagian yaitu seebagai pengguna lisensi terbatas atau pengguna lisensi penuh atau pebisnis. Berikut beberapa hak dan kewajiban model kemitraan pengguna lisensi baik secara terbatas, penuh maupun pebisnis:

a. Lisensi Terbatas

[21]Ibid..., 15.
[22]PT. Veritra Sentosa Internasional, *Marketing Plan PayTren,* (Bandung: PayTren, 2017), 1

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

Lisensi Terbatas adalah hak izin untuk menggunakan aplikasi PayTren namun terbatas fiturnya yang juga berarti pengguna terbatas menggunakan aplikasi. Kewajiban pengguna lisensi terbatas adalah:

1) Memiliki nomor *handphone* dan email;
2) Memiliki smartphone minimal menggunakan sistem operasi Ice cream sandwich unntuk android atau IOS 10 untuk iphone 5 keatas dan ipad;
3) Mengunduh aplikasi PayTren melalui playstore;
4) Mengisi data secara lengkap dan jelas berdasarkan KTP/ Paspor di dalam aplikasi PayTren sampai mendapat ID, password dan PIN;
5) ID, password dan PIN sepenuhnya tanggungjawab pengguna;
6) Melakukan pembelian lisensi terbatas sebesar Rp 25.000 sesuai petunjuk di aplikasi;
7) Dikenakan biaya pemeliharaan sebesar Rp 1.000 perbulan dipotong otomatis jika pengguna tidak melakukan transaksi minimal 1 (satu) kali dalam bulan berjalan;
8) Tunduk dan patuh terhadap syarat dan ketentuan yang ditentukan perusahaan

Hak pengguna lisensi terbatas adalah:

1) Mendapatkan ID, password dan PIN
2) Memeroleh *top up* deposit senilai Rp 15.000 bagi pengguna yang sudsh membayar

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

3) Dapat menjalankan fitur dengan terbatas yakni hanya transaksi pulsa pra bayar, voucher game dan sedekah.
4) Mendapat *cashback* dari transaksi selama 10 (sepuluh) hari saat dia aktif sebagai pengguna
5) Mendapat hak akses web www.mytreni.com untuk melihat riwayat transaksinya dan daftar harga
6) Mengisi *top up* deposit dengan maksimal Rp 100.000 perhari dengan maksimal deposit yang mengendap sebesar Rp 1.000.000 (satu juta rupiah)
7) Memperoleh panduan pengguna dan tutorial
8) Lisensi berlaku selamanya

b. Lisensi Penuh

Lisensi penuh adalah hak izin untuk menggunakan aplikasi PayTren secara penuh yang berarti pengguna dapat menggunakan aplikasi secara keseluruhan baik dalam fitur maupun akses lainnya.[23] Kewajiban pengguna lisensi penuh:

1) Memiliki nomor *handphone* dan email yang valid
2) memiliki *smartphone* minimal menggunakan sistem operasi Ice cream sandwich untuk android atau IOS 10 untuk iphone 5 keatas dan ipad;
3) Mengunduh aplikasi PayTren melalui playstore;

[23]Ibid..., 4.

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

4) Mengisi data secara lengkap dan jelas berdasarkan KTP/ Paspor di dalam aplikasi PayTren sampai mendapat ID, *password* dan PIN
5) ID, *password* dan PIN sepenuhnya tanggungjawab pengguna
6) Melakukan pembelian lisensi penuh sebesar Rp 350.000 sesuai petunjuk bagi pengguna lisensi penuh yang baru atau Rp 325.000 untuk pengguna upgrade dari pengguna terbatas
7) Harga lisensi dapat berubah sesuai aturan perusahaan
8) Dikenakan biaya pemeliharaan sebesar Rp 1.000 dipotong otomatis jika pengguna tidak melakukan transaksi minimal 1 (satu) kali dalam bulan berjalan
9) Wajib melakukan verifikasi identitas dengan mengunggah foto/scan KTP atau paspor, jika berusia di bawah 17 tahun maka mengunggah foto/scan KK atau akta lahir dan juga wajib mengunggah foto diri sendiri yang sedang memegang KTP dan kertas yang bertuliskan "Verifikasi KTP PayTren" dengan dibubuhi tandatangan di bawahnya
10) Mengisi data rekening bank sesuai dengan nama profil pribadi, jika menggunakan bank milik orang lain maka harus disertakan surat kuasa pemilik rekening bank yang menyatakan persetujuannya
11) Tunduk dan patuh terhadap syarat ketentuan perusahaan.

Hak pengguna lisensi penuh

1) Mendapat ID, *password* dan PIN

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

2) Memperoleh top up deposit senilai Rp 15.000 bagi pengguna penuh baru.
3) Dapat menjalankan seluruh fitur yang ada di apikasi.
4) Mendapat *cashback* dari transaksi.
5) Mendapat hak akses web www.mytreni.com untuk melihat riwayat transaksinya dan daftar harga.
6) Lisensi yang dapat dimiliki oleh mitra adalah sebanyak 31 lisensi
7) Jumlah lisensi yang dimiliki memengaruhi jumlah maksimum deposit dan transaksi tiap bulannya
8) Memperoleh panduan pengguna dan beberapa tutorial.
9) Lisensi berlaku selama 5(lima) tahun dengan diperpanjang sebesar Rp 50.000 per 5 tahun.

c. Pebisnis

Pebisnis sama seperti halnya lisensi penuh, ia dapat menggunakan aplikasi secara keseluruhan dan juga dapat engaksees semua yang ada di PayTren serta ia adalah pelaku atau orang yang ikutserta menjual atau mempromosikan lisensi PayTren. Hak Pebisnis antara lain:

1) Mendapat *cashback* transaksi pribadi dan *cashback* dari perusahaan jika komunitasnya melakukan transaksi
2) Berhak mendapatkan komisi atas penjualan lisensi karena telah membantu perusahaan untuk mempromsikan aplikasi PayTren.

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

3) Mendapat komisi sebesar Rp 1.000 jika berhasil membantu pengguna lisensi atau mitra barunya untuk melakukan transaksi di hari pertama ia daftar.
4) Mendapat Nilai Proo Perdana (NP2) sesuai lisensi yang dimiliki yang dapat ditukarkan di website resmi perusahaan www.treni.co.id
5) Dapat diwariskan sesuai perundangan yang berlaku.[24]

Kewajiban Pebisnis adalah sebagai berikut:

1) Telah menjadi pengguna lisensi penuh
2) Tidak boleh memiliki lebih dari 1 ID keanggotaan
3) Mempelajari hal-hal tentang bisnis secara mandiri maupun mengikuti pelatihan yang diadakan perusahaan atau dapat mengikuti pelatihan yang diadakan oleh leader dalam komunitasnya atau dapat pula melalui media sosial resmi perusahaan seperti www.paytren.co.id, www.treni.co.id, PayTren Official (facebook/ twitter).
4) Diwajibkan dapat menjual lisensi penuh secara pribadi dan melakukan pembinaan terhadap mitranya dan mampu membentuk 2 grup komunitas pebisnis untuk mitranya secara mandiri maupun dapat dibantu leadernya, hal tersebut diwajbkan namun tidak terbatas waktu.

[24]Ibid..., 5.

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

5) Dalam mengembangkan komunitasnya, wajib berkoordinasi dengan pebisnis dalam menempatkan mitra barunya dan menginformasikan kepada mitra barunya jika ditempatkan selain 1 jalur di bawah struktur jaringannya serta wajib melakukan tranaksi minimal sekali dalam sebulan.

2. Paket Lisensi

Berikut beberapa pilihan paket lisensi perusahaan[25]:

Tabel 3.1. Macam Paket Lisensi

No.	Model Lisensi	Paket Lisensi	Harga (Rp)
1.	Lisensi Pengguna Terbatas	KP25	25.000
2.	Lisensi Pengguna Penuh/ Lisensi Pebisnis	Basic	350.000
3.	Upgrade Lisensi Titanium	Titanium	9.750.000

3. Nilai Promo Perdana (NP2)

Setiap mitra yang mendaftar pasti mendapatkan NP2 yang dapat ditukarkan produk promo dari perusahaan, produk promo bisa berubah sewaktu-waktu sesuai kebijakan perusahaan[26]. Berikut contoh tabel NP2:

Tabel 3.2. Nilai Promo Perdana

No.	Nama Paket	Harga (Rp)	Promo *Cashback*	Promo Perdana
1.	Upgrade Basic	325.000	-	Voucher PayTren Academy seenilai Rp 225.000
2.	Basic	350.000	15.000	Voucher PayTren Academy seenilai Rp 225.000
3.	Upgrade Titanium	9.750.000	Pilih Salah Satu:	

[25]Ibid..., 7.
[26]Ibid..., 8.

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

			A. Cozzy 1 Box, Buku Wirda Mansur (Be Calm Be Strong, Be Grateful) 1 Buah, Danshen 1 Box, GPE (Green Power Engine) 2 Botol, Buku Ust Yusf Mansur (Jaminan) 1 Buah, Treni Lulur 2 Buah, Smartphone Android 1 Buah, PUT 1.805. B. Printer Bluetooth 1 Unit dan Smartphone Android 1 Buah. C. Titanium Club: Voucher Booking Seat Umroh senilai Rp 3.500.000, Voucher OPT senilai Rp 250.000, Voucher EQS senilai Rp 1.000.000 dan Training Internet Marketing senilai Rp 750.000.

4. Benefit Pebisnis

Keuntungan mitra PayTren menjadi pebisnis adalah sebagai berikut:

a. Komisi Penjuaan Langsung

Komisi penjualan langsung sebesar Rp 75.000 diberikan oleh perusahaan kepada mitra yang behasil menjual paket lisensi penuh dan akan terbagi atas 60% tunai dan 40% menjadi deposit.[27]

Mekanisme dalam penjualan lisensi penuh adalah seorang mitra menjual lisensi PayTren kepada orang lain dan orang tersebut melakukan pembayaran ke perusahaan kemudian perusahaan memberikan keuntungan atas penjualan tersebut kepada mitra yang berhasil menjual lisensi penuh dengan pembagian yang telah dijabarkan di atas.[28]

b. Komisi *Leadership*

Komisi *leadership* sebesar Rp 25.000 untuk setiap pertumbuhan 1 pebisnis baru pada masing-masing grup dan komisi ini didapatkan jika

[27]Enggar Wiyasmanen, *Wawancara,* Surabaya,30 Mei 2018
[28]Arif Rianto, *Wawancara,* Sidoarjo, 29 Mei 2018.

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

mitra pebisnis dinilai melakukan pembinaan dan bimbingan berdasar system penilaian otomais perusahaan. Dan sesuai Permendag no. 32 Tahun 2008 bahwa dalam sehari maksimum hanya 12 pebisnis pada pertumbuhan masing-masing grup.

c. Promo Komisi Pengembangan Penjualan Langsung

Promo komisi pengembangan penjualan langsung sebesar Rp 2.000 perlisensi, diberikan jika mitra bisnisnya berhasil menjual paket lisensi penuh.

d. Komisi pengembangan Komunitas

Komisi ini sebesar Rp 1.000 dberikan jika mitra bisnisnya berhasil mendapatkan komisi *leadership.*

Hal-hal yang berkaitan dengan komisi:

Pertama, Komisi dalam bentuk tunai akan ditransfer ke rekening Mitra setiap hari Jumat dengan nominal minimum Rp 150.000,- dikurangi biaya admin 10 %; *Kedua,* Komisi dalam bentuk *top up* deposit akan diterima Pebisnis setiap hari Jumat dengan nilai nominal minimum Rp 50.000,- dikurangi biaya admin 10 %; *Ketiga,* Perhitungan Komisi (Lisensi) dimulai dari periode Senin s/d Minggu pk 23.59 WIB waktu server.[29]

e. *Cashback* Transaksi

Cashback diperoleh dari setiap melakukan transaksi pribadi dan transaksi grup, untuk itu perusahaan memberikan presentase

[29]Anis Rachmawati, *Wawancara,* Sidoarjo, 29 Mei 2018

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

keuntungan kepada para mitra yang melakukan transaksi. Yang di maksud grup disini adalah mitra pebisnis yang telah mendaftarkan padanya hingga maksimal 10 generasi.

Tabel 3.3. Cashback PayTren[30]

Jenis Transaksi	Cashback		
	Pribadi	Sponsor langsung	Generasi 2-10
Pulsa dan Voucher Game	75	50	20
PLN Pasca Bayar	240	160	64
PLN Prepaid	240	160	64
Speedy/ Telkom/Vision	165	110	44
Kartu Halo	180	120	48
Indovision	195	130	52
PDAM	120	80	32
Tiket Pesawat	1500	1000	400
MAF	165	110	44
BAF	90	60	24
MCF	165	110	44
WOM	90	60	24
TV Prabayar KVision	165	110	44
TV Prabayar Orange/ Topas	165	110	44
BPJS	195	110	44
Tiket KAI	360	240	96

Cashback pribadi adalah *cashback* yang diterima jika diri sendiri yang melakukan transaksi. *Cashback* sponsor langsung adalah *cashback* yang diterima jika mitra yang mendaftar langsung kepada dirinya (generasi 1) melakukan transaksi. *Cashback* generasi 2-10

[30]Ibid..., 10.

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

adalah *cashback* yang diterima jika mitra langsung dari generasi 1 dan seterusnya melakukan transaksi. *Cashback* dihitung per hari dari tanggal 1 sampai akhir bulan dan akan dibayarkan per tanggal 15 pada bulan berikutnya.[31]

f. Promo Hadiah (*Reward*)

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

Tabel 3.4. Promo Hadiah (*Reward*) PayTren[32]

Peringkat	Omset Grup Kiri (Rp)	Omset Grup Kanan (Rp)	PUT	Hadiah
Star Leader	32.500.000	32.500.000	1.485	Tukar Smartphone Evercoss Winner-T Selfie di Perusahaan atau tukar poin di Belanjaqu
Bronze Leader	162.500.000	162.500.000	5.940	Trip to Singapore
Junior Silver Leader	1.137.500.000	1.137.500.000	44.550	Honda Beat atau tukar poin di Belanjaqu
Silver Leader	2.600.000.000	2.600.000.000	66.825	Umrah
Gold Leader	8.125.000.000	8.125.000.000	252.450	Honda Brio Satya atau Tukar poin di Belanjaqu
Emerald Leader	32.500.000.000	32.500.000.000	1.113.750	Mitsubishi Pajero atau Tukar poin di Belanjaqu
Diamond Leader	81.250.000.000	81.250.000.000	2.227.500	BMW 5 Series atau Tukar poin di Belanjaqu
Ambassador	162.500.000.000	162.500.000.000	3.712.500	Apartment atau Tukar poin di Belanjaqu

[31]Ibid..., 11.
[32]Ibid..., 12.

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

Crown Ambassador	325.000.000.000	325.000.000.000	7.425.000	Rumah atau Tukar poin di Belanjaqu

Syarat dan ketentuan Poin Unit Treni (PUT):

1. PUT adalah reward berbentuk poin
2. PUT henya berlaku di PayTren
3. PUT hanya bisa dignakan oleh mitra PayTren
4. PUT tidak dapat dicairkan dengan uang
5. PUT bisa ditukarkan ke *top up* deposit transaksi.
6. Nilai PUT bersifat promo yang dapat berubah sewaktu-waktu.
7. PUT hanya bisa didapatkan melalui Reward seperti yang dijelaskan dalam marketing plan perusahaan.
8. PUT dengan jumlah tertentu dapat ditukarkan dengan barang melaluiwww.belanjaqu.co.id.
9. Jika PUT tidak ditukarkan maka akan terakumulasi dengan PUT yang didapat dari *reward* berikutnya.
10. Mitra dapat melakukan transfer PUT dengan Mitra lainnya melalui kesepakatan yang dibuat terpisah dan terlepas dari kebijakan Perusahaan.
11. PUT yang sudah dialokasikan untuk program Umrah "PayTren Merdeka" tidak dapat ditukarkan dengan barang.
12. Khusus untuk Silver Leader mendapatkan promo "Umrah" dengan nilai PUT yang telah ditentukan.

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

13. Khusus untuk Silver Reward dengan promo "Umrah" tidak berlaku akumulasi PUT dan transfer PUT sesama Mitra.
14. Khusus untuk klaim Silver Reward dengan promo "Umrah" dapat dilakukan langsung dengan menghubungi Perusahaan.[33]

Hal-hal berkaitan dengan *reward* PayTren:

a. Omset dihitung berdasarkan jumlah penjualan lisensi didalam grupnya.
b. Promo Hadiah (*Reward)* tidak dapat diuangkan.
c. Promo dapat berubah sewaktu-waktu.
d. Pajak Promo Hadiah (*Reward)* ditanggung oleh perusahaan.

Dalampemberian hadiah (*reward*) adalahbenar-benar disampaikan kepada mitraPayTren yangtelah memenuhi persyaratan dari perusahaan. Arif Rianto sebagai mitraPayTren yang berperingkat Junior Silver Leader, beliau menjelaskan bahwa benar-benar mendapatkan beberapa hadiah dari PayTren salah satunya adalah pemberangkatan *trip* Singapore-Malaysia pada bulan Agustus 2017. Tidak semua mitra PayTren mendapatkan hadiah (*reward*) namun hanya mitra yang berprestasi sesuai ketentuan perusahaan.[34]

Komisi, *cashback* dan *reward* dari perusahaan diberikan kepada mitra yang memenuhi ketentuan sebagaimana dijelaskan di atas dan perusahaan benar-benar memberikan komisi, *cashback* dan *reward* kepada mitra-

[33]Ibid..., 13.
[34]Arif Rianto, *Wawancara,* Sidoarjo, 29 Mei 2018.

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

mitranya tersebut. Hal tersebut dibenarkan oleh Arif Rianto sebagai mitra PayTren.[35]

Dalam bisnis MLM syariah terdapat sisi dakwah yang menonjol dibandingkan dengan MLM Konvensional. Dapat diketahui bahwa prinsip bisnis MLM Konvensional mengacu pada keuntungan saja, beda dengan MLM Syariah yang prinsipnya selain pada keuntungan, namun juga berjalan pada prinsip dakwah yakni mengajak kepada kebaikan. Dalam bisnis PayTren sebagaimana diketahui dari wawancara yang dilakukan bahwa dalam setiap transaksi yang dilakukan oleh mitra PayTren adalah dipotongsedekah 2,8% dari setiap nilai transaksinya dan dialokasikan untuk kepentingan umat seperti pembangunan masjid, pembangunan pondok pesantren, jembatan dll.[36]

[35]Anis Rachmawati, *Wawancara,* Sidoarjo, 29 Mei 2018
[36]Ibid.

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

BAB IV

ANALISIS FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL MAJELIS ULAMA INDONESIA (DSN-MUI) NOMOR 75/DSN-MUI/VII/2009 TERHADAP BISNIS MLM SYARIAH PAYTREN

A. Praktik Bisnis MLM Syariah PayTren

Praktik atau langkah-langkah menjalankan bisnis MLM PayTren adalah sebagai berikut:

1. Daftar atau membeli lisensi PayTren.

   Cara untuk daftar menjadi mitra PayTren adalah *pertama*, harus men*download* aplikasi PayTren yang bernama PayTren Official di Playstore; *kedua,* membeli lisensi PayTren melalui salah satu mitra resmi PayTren dengan cara membayar atau transfer sebesar harga lisensi PayTren ke rekening mitra resmi PayTren; *ketiga,* mitra resmi PayTren yang dipilih untuk pembelian lisensi akan melakukan pembelian lisensi atau *serial number* ke pusat melalui agen resmi, kemudian memberikan *number serial* kepada mitra baru tersebut.

2. Aktivasi Serial Lisensi

   Aktivasi Serial dilakukan setelah mitra resmi PayTren yang telah ditunjuk membeli serial lisensi ke pusat, kemudian pusat memberikan *number serial* kepada mitra resmi. *Number serial* oleh mitra resmi tersebut akan dikirimkan kepada mitra baru yang telah membayar pendaftaran.

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

Setelah mitra baru tersebut mendapatkan serial number lisensi, maka ia masuk pada aplikasi PayTren Official yang telah di download di playstore lalu memasukkan nomor tersebut pada aplikasi. Kemudian selanjutnya jika telah memasukkan nomor serial tersebut maka akan muncul beberapa data dari perusahaan yang harus diisi oleh mitra baru sesuai Kartu Tanda Penduduk (KTP), namun jika mitra yang baru daftar tersebut adalah masih di bawah umur tujuhbelas tahun, ia dapat menggunakan data Kartu Keluarga (KK).

Data yang telah diisi di aplikasi akan diproses oleh perusahaan yang kemudian mitra baru mendapatkan *Short Massage Service* (SMS) dan email dari pusat yang berisi nomor ID mitra dan PIN untuk transaksi, selanjutnya mitra masuk ke aplikasi untuk melakukan verifikasi KTP PayTren atau dapat menggunakan KK untuk yang masih di bawah umur. Setelah verifikasi tersebut selesai, mitra baru harus masuk pada *website* resmi perusahaan yaitu pada www.office.paytren.co.id untuk mengisi data lainnya yang diperlukan oleh perusahaan, di antaranya adalah data diri sesuai KTP, data pewaris (karena bisnis ini dapat diwariskan), data bank dan sebagainya.

Mitra baru selanjutnya dapat mengklaim Nilai Produk Perdana (NP2) sesuai dengan promo bulan saat ia mendaftar dengan cara mengklaim dari *website* resmi paytren yaitu www.office.paytren.co.id. Dan mitra baru sudah dapat menggunakan seluruh aplikasi PayTren

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

(PayTren Official, PayTren Academy untuk belajar, PayTren Beta) dan *website* dari perusahaan.

3. Gunakan fasilitas PayTren

Mitra PayTren sangat dianjurkan untuk menggunakan aplikasi atau fasilitas PayTren yang telah tersedia guna mendapatkan dan merasakan manfaatnya serta kemudahannya yakni memindahkan kebiasaan berbayar di luar untuk hijrah ke pembayaran melalui aplikasi PayTren. Terdapat dua macam mitra dalam mendaftarkan dirinya di PayTren yaitu sebagai pengguna atau pebisnis. Sebagai pengguna, maka seorang mitra hanya menggunakan aplikasi PayTren untuk kemudahan bertransaksi saja yakni untuk mengisi pulsa pribadi, pembayaran listrik, bpjs, dan tagihan-tagihan lainnya. Sedangkan sebagai mitra pebisnis, ia harus mengetahui tentang seluruh aplikasi PayTren, *website* resmi PayTren dan segala hal yang berkaitan dengan bisnisnya (marketing plan, cara mendaftarkan mitra, cara membimbing mitra dll), maka suatu *product knowledge* harus dikuasai agar tidak terjadi kesalahpahaman ketika menjelaskan kepada lainnya.

Pada hakikatnya, memang seorang mitra harus menggunakan aplikasi PayTren secara *self consume* terlebih dahulu yakni untuk konsumsi pribadi guna merasakan sendiri akan manfaat penggunaan aplikasi untuk transaksi. Kemudahan yang didapat dari transaksi melalui aplikasi yang tidak perlu lagi keluar dari rumah, antri-antrian, kehujanan, kepanasan bahkan di setiap transaksi yang dilakukan akan mendapatkan

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

cashback dan setiap transaksinya juga bernilai ibadah karena termasuk dipotong sedekah. Berikut *cashback* yang didapatkan dari seorang mitra jika melakukan transaksi:

4. Berbagi manfaat PayTren

Mitra yang sudah melakukan transaksi melalui PayTren akan merasakan manfaat, kemudahan dan keuntungannya. Mitra yang terbiasa menggunakan aplikasi untuk transaksi, secara sadar dengan sendirinya akan menguasai *product knowkedge* serta manfaatnya. Dengan hal tersebut, maka mitra dapat berbagi kemudahan transaksi menggunakan PayTren dengan cara ceritaatau berbagi manfaat atau dapat dikatakan promosi kepada saudara, teman, tetangga.

Promosi dalam bisnis PayTren adalah memasarkan produk PayTren berupa lisensi. Berikut cara yang dilakukan dalam promosi:

a. Promosi *Online*

Menurut Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kemenkominfo) mengungkapkan pengguna internet di Indonesia saat ini berjumlah 63 juta orang, dari jumlah tersebut, 95 persennya menggunakan internet untuk mengakses jejaring sosial. Peningkatan jumlah pengguna jaringan internet saat ini dapat dikatakan juga akan memengaruhi peningkatan penjualan bagi pebisnis. Oleh karenanya, promosi secara *online* sangat penting untuk membangun bisnis dengan beberapa alasan yaitu jangkauan promosi yang luas karena

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

tidak terhalang jarak, efisiensi biaya promosi karena tidak perlu membuka toko secara fisik sehingga menghabiskan banyak biaya.

Dalam bisnis PayTren, pemasaran atau promosi secara *online* bisa dilakukan melalui facebook (membuat halaman tentang PayTren kemudian mengiklankan dengan *facebook advertising*), instagram (membuat akun bisnis PayTren dan mempromosikan menggunakan instagram berbayar atau bisa melalui *paidpromote*), youtube (biasanya menggunakan unggahan video dengan penjabaran tentang bisnis PayTren), blog (memuat beberapa artikel yang berhubungan dengan bisnis PayTren), WhatsApp (saat ini terdapat Whatsapp untuk bisnis yang memudahkan mitra PayTren untuk mengembangkan bisnisnya) dan sebagainya.

b. Promosi *Offline*

Promosi *offline* adalah proses dimana seorang mitra bertemu dengan calon mitra secara langsung tatapmuka untuk menawarkan produk PayTren. Promosi *offline* dapat dilakukan dengan mendatangi rumah saudara, teman, tetangga untuk menceritakan atau promosi tentang Paytren, melakukan seminar khusus untuk sosialisasi tentang PayTren dengan mengundang calon mitra, membuka stand PayTren di acara-acara, menyebarkan brosur dan sebagainya.

Selain dari promosi *online* atau *offline*, hal yang paling penting adalah mengikuti pelatihan yang diadakan oleh perusahaan maupun yang diadakan oleh leader, menghadiri event atau pertemuan

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

PayTren, masuk pada komunitas baik komunitas para leadernya maupun komunitas PayTren yang ada di setiap daerah. Hal ini dilakukan agar seorang mitra tidak merasa berbisnis hanya seorang diri melainkan banyak rekan yang memiliki visi dan misi yang sama, selain itu ia dituntut untuk belajar agar mahir dan menjadi pebisnis PayTren yang professional.

Yang paling penting dalam berbisnis adalah mensyiarkan produk yang dijual, tidak boleh diam karena dengan demikian oranglain tidak akan mengetahui bisnis yang sedang dijalankan, dan dalam menjalankan bisnis pun ada ilmu yang harus dikuasai dengan cara yang seperti telah disebutkan di atas yaitu mengikuti pelatihan dll, selain dari itu jika telah mendapatkan calon mitra maka langkah selanjutnya yang diambil adalah melakukan *service* yangdapat dilakukan dengan cara menjelaskan secara menyeluruh tentang bisnis PayTren kepada calon mitra.

Apabila calon mitra yang telah dijelaskan tertarik untuk menggunakan PayTren, langkah selanjutnya adalah melakukan pendaftaran untuk calon mitra sesuai prosedur yang ada di perusahaan, kemudian setelah berhasilnya calon mitra menjadi mitra maka tidak lepas hanya disitu saja namun seorang mitra harus melakukan pembinaan kepada mitra barunya yakni biasanya dinamakan duplikasi sampai mitra baru benar-benar paham tentang PayTren.

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

Dalam berbagi manfaat PayTren kepada oranglain, maka sama halnya dengan kita berdakwah yakni mengajak kepada kebaikan. Sebagaimana dalam hal setiap mitra yang melakukan transaksi maka akan otomatis dipotong untuk sedekah yang dialokasikan untuk kepentingan umat. Jika semakin banyak orang yang menggunakan aplikasi untuk transaksi maka perekonomian umat Islam juga semakin sejahtera.

5. Mendapat Komisi, *Cashback* dan *Reward*

Komisi didapatkan atas dasar penjualan produk PayTren, perkembangan jaringan melalui duplikasi dan pembinaan. Komisi ada tiga macam sebagaimana telah dijabarkan pada bab sebelumnya yaitu komisi penjualan langsung, komisi *leadership,* komisi pengembangan penjualan langsung dan komisi pengembangan komunitas. Komisi dibayarkan setiap hari jumat dengan pembagian 60% masuk pada rekening mitra, 40% masuk menjadi deposit dengan syarat minimum masuk pada rekening adalah Rp 150.000 dan masuk pada deposit minimal Rp 50.000 dapat dicairkan.

Cashback didapatkan setiap mitra yang melakukan transaksi secara pribadi maupun transaksi dalam komunitas jaringannyadengan besaran sebagaimana telah terlampir pada tabel *cashback. Cashback* akan diakumulasi dan dibayarkan setiap bulannya tiap tanggal 15.

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

Reward didapatkan jika seorang mitra telah memenuhi target omset yang ditentukan oleh perusahaan. *Reward* ini juga yang menunjukkan pada jenjang karir mitra dalam menjalankan bisnis PayTren.[1]

B. Analisis Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Bisnis MLM Syariah PayTren

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) telah mengeluarkan fatwa yang berhubungan dengan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) atau MLM Syariah yakni tepatnya dalam fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009. Dalam fatwa tersebut dijelaskan beberapa ketentuan yang harus dipenuhi oleh perusahaan yang menjalankan sistem penjualan langsung secara berjenjang. Berkaitan dengan fatwa tersebut, penulis menganalisis hal-hal yang disebutkan dalam ketentuan fatwa DSN-MUI terhadap bisnis PayTren, diantaranya adalah:

1. Terdapat objek transaksi yang bersifat riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa. Dalam fatwa disebutkan bahwa harus ada objek yang nyata atau riil yang diperjualbelikan yakni dapat berupa barang atau jasa. Di PayTren adalah perusahaan yang bergerak di bidang usaha perdagangan atau pemasaran Lisensi (hak izin usaha) penggunaan jasa aplikasi yang digunakan untuk melakukan berbagai *multipayment* transaksi pembayaran seperti pengisian pulsa, token, pembayaran bpjs, tagihan PLN pasca, tagihan motor, televise dll. Produk PayTren ini jelas

[1]Alfian Priyo Suhartono, *Wawancara*, Bandung, 8 Juni 2018.

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

atau riil yakni pada bidang jasa yang bermanfaat untuk masyarakat luas, yang dapat dipakai untuk diri sendiri maupun dijual untuk oranglain.

2. Barang atau produk jasa yang diperjualbelikan bukan merupakan sesuatu yang diharamkan. Sebagaimana dijelaskan dalam hadi bahwa segala sesuatu dalam muamalah adalah diperbolehkan kecuali jika ada dalil yang mengharamkannya. [2] Lisensi pada bisnis PayTren dalam penggunaan jasa untuk pembayaraan adalah hal yang diperbolehkan, sebagaimana adalah untuk kemudahan bertransaksi yakni seperti pembayaran listrik, isi pulsa, pebelian tiket, pembayaran tagihan tanpa harus keluar rumah dan antri.
3. Transaksi dalam perdagangan tidak mengandung unsur *gharar, maysir, riba, dharar, dzulm* dan maksiat. Di bisnis PayTren, sebagaimana disebutkan dalam kode etik bahwa ketika seorang mitra mempromosikan suatu produknya (lisensi) kepada calon mitra maka ia menjelaskan tentang produk yang dijual atau tentang peluang usaha terlebih dahulu sehingga jelas dan tidak menimbulkan *gharar*; tidak menimbulkan *dharar* (transaksi yang menimbulkan kerugian), *zhulm* (kezaliman) dan maksiat karena pada penggunaan lisensi ini justru akan memberikan kemanfaatan dan kemudahan bagi pengguna untuk melakukan transaksi baik untuk diri sendiri maupun untuk dijual kepada yang lainnya dengan mendapatkan keuntungan dari selisih harga dari pusat serta dari sebagian pernyataan dari beberapa mitra bahwa dalam komunitas PayTren tidak

[2]Kuswara, *Mengenal MLM Syariah...*, 85

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

menimbulkan maksiat atau hal yang buruk karena banyak kegiatan positif yang dilakukan seperti penggalangan sedekah, mengaji berjamaah dll; terkait *maysir* dan riba yang di dalamnya berpegang pada perbuatan pencarian keuntungan yang berlebihan atau dapat dikatakan memperoleh keuntungan dengan tanpa kerja maka di bisnis ini tidak mencontohkan hal demikian, bahwa siapa yang bekerja maka ia yang akan mendapatkan keuntungannya.

4. Tidak adanya biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*) sehingga merugikan pihak konsumen karena tidak sama dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh. Pada fitur-fitur transaksi dalam aplikasi seperti harga pulsa pun seperti harga pada umumnya, biaya admin dalam pembayaran listrik maupun pdam biaya admin sama pada umumnya bahkan lebih murah dari biaya admin di lainnya, begitupun harga-harga pada menu transaksi lainnya.
5. Komisi yang diberikan kepada anggota atau mitra bisnis oleh perusahaan, baik bentuk maupun besarannya harus diberikan atas dasar prestasi kinerja nyata terkait dengan hasil penjualan barang atau produk jasa dan harus menjadi pendapatan utama mitra bisnis dalam PLBS. Dalam bisnis PayTren seperti yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya dan sesuai dengan beberapa wawancara yang dilakukan, bahwa komisi diberikan oleh perusahaan kepada mitra yang berhasil menjual lisensi dan juga atas dasar pembinaan yang dilakukan mitra kepada mitra di

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

komunitasnya.[3] Berikut beberapa macam komisi yang didapatkan mitra atas kinerja nyatanya:

a. Komisi Penjuaan Langsung

Komisi penjualan langsung sebesar Rp 75.000 diberikan oleh perusahaan kepada mitra yang behasil menjual paket lisensi penuh dan akan terbagi atas 60% tunai dan 40% menjadi deposit. Mekanisme dalam penjualan lisensi penuh adalah seorang mitra menjual lisensi PayTren kepada calon mitra dan ia melakukan pembayaran atau transfer ke saldo mitra kemudian mitra melakukan pembelian nomor serial lisensi ke perusahaan kemudian perusahaan memberikan keuntungan atas penjualan tersebut kepada mitra yang berhasil menjual lisensi penuh dengan pembagian yang telah dijabarkan di atas.

g. Komisi *Leadership*

Komisi *leadership* sebesar Rp 25.000 untuk setiap pertumbuhan 1 pebisnis baru pada masing-masing grup dan komisi ini didapatkan jika mitra pebisnis dinilai melakukan pembinaan dan bimbingan berdasar sistem penilaian otomais perusahaan. Dan sesuai Permendag no. 32 Tahun 2008 bahwa dalam sehari maksimum hanya 12 pebisnis pada pertumbuhan masing-masing grup.

h. Komisi Pengembangan Penjualan Langsung

[3]Arif Rianto, *Wawancara,* Sidoarjo, 29 Mei 2018.

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

Komisi pengembangan penjualan langsung sebesar Rp 2.000 perlisensi, diberikan jika mitra bisnisnya berhasil menjual paket lisensi penuh.

i. Komisi pengembangan Komunitas

Komisi ini sebesar Rp 1.000 dberikan jika mitra bisnisnya berhasil mendapatkan komisi *leadership.*

j. *Cashback* Transaksi

Cashback diperoleh dari setiap melakukan transaksi pribadi dan transaksi grup, untuk itu perusahaan memberikan presentase keuntungan kepada para mitra yang melakukan transaksi. Yang di maksud grup disini adalah mitra pebisnis yang telah mendaftarkan padanya hingga maksimal 10 generasi. *Cashback* dihitung per hari dari tanggal 1 sampai akhir bulan dan akan dibayarkan per tanggal 15 pada bulan berikutnya.[4]

6. Bonus yang diberikan kepada mitra bisnis oleh perusahaan harus jelas jumlahnya yakni sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Bonus yang dimaksud dalam bisnis PayTren disebut sebagai hadiah atau *reward,* dan promo hadiah atau *reward* ini berlaku bagi mitra pebisnis yang telah mencapai target omset yang telah ditentukan oleh perusahaan dan dalam hal ini mitra yang telah mencapai atau berhak mendapatkan *reward* maka ia telah mencapai peringkat yang telah terdaftar di perusahaan.

[4]PT. Veritra Sentosa Internasional, *Marketing Plan PayTren...,* 10.

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

7. Tidak diperbolehkan adanya komisi atau bonus yang diberikan secara pasif atau tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang atau produk jasa. Setelah adanya wawancara yang dilakukan oleh peneliti, seperti yang dikatakan oleh narasumber bahwa tidak ada komisi atau bonus yang diberikan secara percuma kepada mitra yang berarti untuk mendapatkan komisi atau bonus dari perusahaan maka dinilai dari kinerja nyata mitra dalam penjualan produk (Lisensi) dan pembinaan kepada mitra di komunitasnya. Dalam bisnis PayTren, tidak ada yang namanya *passive income* yaitu penghasilan secara cuma-cuma yang diberikan kepada mitra. Seluruh mitra yang ingin mendapatkan komisi maupun bonus maka ia wajib bekerja baik dalam penjualan lisensi, pembinaan maupun lainnya.
8. Pemberian komisi atau bonus kepada mitra bisnis oleh perusahaan tidak menimbulkan *ighra'. Ighra'* menurut DSN-MUI adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan transaksi dalam rangka memeroleh bonus atau komisi yang dijanjikan. Sebagaimana dijelaskan dalam bab 13 pasal 18 mengenai kode etik mitra PayTren bahwa ada ayat (5) Mitra pebisnis tidak diperbolehkan praktik penjualan yang menyesatkan dan mengecoh; ayat (14) Mitra dilarang mempromosikan lisensi dengan menjelaskan sistem dan lainnya secara berlebihan yang tidak sesuai dengan perusahaan dan diharuskan focus pada keuntungan dalam penggunaan lisensi; ayat (15) Mitra dilarang memberikan iming-iming hadiah yang berlebihan

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

sehingga mengabaikan benefit lisensi; ayat (16) Dalam berpromosi dilarang menyebarkan informasi yang tidak pernah dikeluarkan secara resmi oleh perusahaan. Dari beberapa ayat tersebut terlihat jelas bahwa meskipun perusahaan memberikan komisi atau bonus maka seorang mitra tetap harus menjalankan bisnis sesuai kode etik dan tidak berlebihan guna hanya mendapatkan keuntungan untuk dirinya.

9. Tidak adanya eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya. Dari beberapa informasi yang didapat penulis dari narasumber, bahwa tidak ada keuntungan atas dasar mitra yang terlebih dahulu masuk di bisnis ini maka ia lah yang mendapat keutungan yang besar, namun siapa yang bekerja keras maka ia yang mendapatkan hasilnya yaitu bonus maupun komisi.[5]
10. System perekrutan anggota, bentuk penghargaan dan acara seremonial atau acara yang diadakan oleh suatu perusahaan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan akidah, syariah dan akhlak mulia seperti syirik, maksiat, kultus dan lainnya. Dari hasil wawancara yang dilakukan, tidak ada bentuk penghargaan acara seremonial atau *event* yang mengandung unsur yang bertentangan dengan syariah, akidah dan lainnya, bahkan dalam suatu acara yang diselenggarakan para mitra atau yang hadir diajak untuk bersedekah, bersholawat dan membaca Alquran secara berjamaah.

[5]Enggar Wiyasmanen, *Wawancara,* Surabaya, 30 Mei 2018.

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

11. Setiap mitra bisnis yang melakukan perekrutan anggota, maka ia wajib melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anngota yan direkrutnya. Sebagaimana dijelaskan dalam bab 11 pasal 16 dalam ayat (5) Mitra pebisnis wajib melakukan pembinaan kepada mitra pebisnis yang berada dalam komunitasnya. Dan dari beberapa wawancara yang dilakukan, dalam pernyataan narasumber menyebutkan juga bahwa seorang mitra yang telah memiliki mitra bisnis maka wajib melakukan pembinaan karena hal tersebut merupakan tanggungjawabnya kepada mitranya baik pembinaan dalam penggunaan aplikasi untuk bertransaksi maupun pembinaan dalam menjalankan bisnis.
12. Tidak melakukan kegiatan *money game.* Beberapa ciri-ciri perusahaan *money game* adalah tidak memiliki atau menguasai kantor yang jelas, tidak memiliki produk atau ada produk namun tidak berkualitas atau tidak bermanfaat, menguntungkan yang pertama atau terlebih dahulu bergabung, tidak perlu bekerja keras sudah mendapatkan untung yang besar, diperbolehkan memiliki lebih dari satu keanggotaan di MLM tersebut. Sebagaimana dengan bisnis PayTren bahwa ia memiliki kantor pusat yang berada di Parahayang Business Park The Suites Metro Blok E5-E7 Jalan Soekarno Hatta No 693 RT. 06/ RW. 06 Kelurahan Jatisari Kecamatan Buah Batu Bandung. Bisnis PayTren memiliki produk jasa yaitu Lisensi untuk penggunaan aplikasi yang berfungsi untuk segala macam transaksi seperti mengisi pulsa, membayar listrik, membeli tiket kereta, pesawat dan masih banyak fitur yang dalam kesehariannya

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

dibutuhkan dan bermanfaat untuk masyarakat. Berkaitan dengan mitra pertama bergabung yang mendapatkan untung besar telah dijelaskan dalam poin sebelumnya bahwa tidak dibenarkan jika mitra yang bergabung terlebih dahulu ia yang mendapatkan untung besar, namun mitra yang bekerja keraslah yang mendapatkan untung. Dalam bab 14 pasal 19 menjelaskan bahwa mitra hanya diperbolehkan memiliki satu ID keanggotaan dan dilarang memiliki lebih dari satu keanggotaan.[6] Dari penjelasan tersebut maka PayTren bukan termasuk *money game.*

Dari uraian analisis Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 terhadap bisnis MLM PayTren yang terjadi di lapangan sesuai wawancara yang dilakukan serta beberapa sumber valid yang didapatkan, maka hasil dari analisis ini adalah bahwa Bisnis MLM PayTren telah sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI).

[6]Anis Rachmawati, *Wawancara,* Sidoarjo, 29 Mei 2018.

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

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari seluruh pembahasan skripsi ini, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Praktik bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah PayTren adalah:
   a. Daftar atau membeli lisensi PayTren melalui mitra resminya
   b. Aktivasi serial lisensi pada aplikasi PayTren Official
   c. Gunakan atau manfaatkan fasilitas PayTren
   d. Berbagi manfaat PayTren
   e. Mendapat komisi, *cashback* dan *reward* dari perusahaan.
2. Analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 terhadap bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah PayTren sudah sesuai dengan fatwa DSN-MUI. Sebagaimana dalam fatwa DSN-MUI nomor 75 disebutkan perihal ketentuan hukumnya terdapat dubelas poin yakni sebagai pedoman penjualan langsung berjenjang syariah atau yang disebut dengan MLM dan pada poin tersebutlah suatu bisnis MLM dapat dikatakan syariah atau tidak. Produk atau jasa yang diperdagangkan adalah jelas dan bukan sesuatu yang diharamkan serta ada nilai manfaat untuk konsumennya, harga produk PayTren tidak melambung dan masih pada batas wajar serta masih tergolong harga pada umumnya, dalam hal komisi, *cashback*

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

dan *reward* pada bisnis PayTren adalah diberikan secara adil, tidak menguntungkan yang terlebih dahulu mendaftar sehingga menguntungkan orang yang di atas, bisnis ini bukan termasuk *moneygame* karena di bisnis PayTren ada larangan memiliki satu ID keanggotan dan beberapa hal tentang cirri-ciri *moneygame* tidak ditemukan di bisnis PayTren.

B. Saran

1. *Multilevel Marketing* (MLM) PayTren telah sesuai dengan fatwa DSN-MUI tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syariah, maka bisnis pada perusahaan lainnya yang menerapkan bisnisnya secara berjenjang/ MLM Syariah diharapkan pula untuk mematuhi dan menerapkan sebagaimana yang telah diatur dalam Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009.
2. PT. Veritra Sentosa Internasional (PayTren) saat ini telah menerapkan bisnisnya sesuai fatwa DSN-MUI, maka diharapkan untuk menjaga sistem bisnisnya agar terus sesuai dengan prinsip-prinsip syariah sebagaimana tercantum dalam Fatwa DSN-MUI.

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

DAFTAR PUSTAKA

Angreni, Putri Reztu. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Pada PT. K-Link Indonesia Cabang Makassar.* Skripsi—Universitas Hasanuddin. Makassar. 2016.

Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI). "Daftar Anggota APLI", dalam http://www.apli.or.id/anggota/, diakses pada tanggal 25 April 2018.

Bank Indonesia, "Informasi Perizinan Penyelenggara dan Pendukung Jasa Sistem Pembayaran*",* dalamwww.bi.go.id, diakses pada tanggal 28 Juni 2018.

Buchori, Imam dan Siti Musfiqoh. *Sistem Ekonomi Islam.* Surabaya: UIN Sunan Ampel Press, 2014.

Departemen Agama RI, *Alquran dan Terjemahnya.* Jakarta: Sygma Examedia Arkanleema, 2009.

DSN-MUI. "Daftar Perusahaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah". https://dsnmui.or.id/daftar-perusahaan-penjualan-langsung-berjenjang-syariah/, diakses pada tanggal 25 April 2018.

Harefa, Andreas. *10 Kiat Sukses Distributor MLM, Belajar dari AMWAY, CNI dan Herbalife.* Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999.

Herdiansyah, Haris. *Metodoogi Penelitian Kualitatif.* Jakarta: Salemba Humanika, 2011.

Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No.73/MPP/Kep/3/2000 tentang Ketentuan Kegiatan Penjualan Berjenjang.

Kuswara. *Mengenal MLM Syariah.* Jakarta : Qultum Media, 2005.

Lubis, Suhrawati K dan Farid Wajdi. *Hukum Ekonomi Islam.* Jakarta: Sinar Grafika, 2014.

Mardani. *Hukum Sistem Ekonomi Islam.* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2015.

Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif.* Bandung: Remaja Rosda Karya. 2007.

Musyafa'ah, Suqiyah dkk. *Hukuum Ekonomi dan Bisnis Islam I.* Surabaya: IAIN Sunan Ampel Press. 2013.

Ningsih, Siti Muddiyo. *Studi Komparasi Antara Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Dan Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 32/M-*

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

DAG/PER/8/2008 Terhadap Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung di PT. Network Indonesia. Skripsi—UIN Sunan Ampel. Surabaya. 2016.

PayTren. "Belanjaqu", dalamwww.belanjaqu.co.id, diakses pada tgl 03 Juni 2018.

PayTren, "FinTren Financial TreniSecuring The Future Today", dalam www.fintren.co.id,diakses pada tanggal 03 Juni 2018.

PT. Veritra Sentosa Internasional. *Marketing Plan PayTren.* Bandung: PayTren. 2017.

PT. Veritra Sentosa Internasional. *Peraturan dan Kode Etik Mitra.* Bandung: PayTren. 2017.

PT. Veritra Sentosa Internasional. www.paytren.co.id (*website* resmi PayTren), diakses pada tanggal 01 Juni 2018.

PT. Veritra Sentosa Internasional. www.treni.co.id (*website* resmi PayTren), diakses pada tanggal 30 Mei 2018.

Qardhawi, Yusuf. *Al-Fatwa Bainal IIntibath wat Tasayyub: Fatwa antara Ketelitian dan Kecerobohan.* Jakarta: Gema Insani Press. 1997.

Ringkasan dalam Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

Ringkasan dalam Fatwa DSN-MUI No: 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Wakalah*

Ringkasan dalam Fatwa DSN-MUI No: 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang *Ju'alah*

Rivai, Veithzal. *Islamic Marketing.* Jakarta: Gramedia, 2012.

Rozalinda. *Fikih Ekonomi Syariah:Prinsip dan Implmentasinya pada Sektor Keuangan Syariah.* Jakarta: PT RajaGrafindo Persada. 2017.

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

Sugiyono. *Metode Peneltian Kuantitatif Kualitatif.* Bandung: Alfabeta, 2010.

Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah.* Jakarta: Rajawali Press. 2008.

Syarifuddin, Amir. *Ushul Fikih.* Jakarta: Kencana. 2008Vardiansyah, Dani. *Filsafat Ilmu Komunikasi.* Jakarta, 2008.

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

Yazid, Muhammad. *Hukum Ekonomi Islam.* Surabaya:UIN Sunan Ampel Press. 2014.

Yusuf, Tarmizi.*Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal.* Jakarta:Gramedia, 2004.

Zaenudin, M. *Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) di Multi Level Marketing (MLM) Syariah (Studi Kasus pada MLM Syariah PT. K-Link Indonesia Cabang Cirebon).* Skripsi—IAIN Syekh Nurjati. Cirebon. 2013.

Rachmawati, Anis. *Wawancara.* Sidoarjo. 29 Mei 2018.

Rianto, Arif. *Wawancara.* Sidoarjo. 29 Mei 2018.

Suhartono, Alfian Priyo. *Wawancara.* Bandung. 08 Juni 2018.

Wiyasmanen, Enggar. *Wawancara.* Surabaya. 30 Mei 2018.

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