

**TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP SISTEM
PENJUALAN BERJENJANG PADA PAYTREN PT. VERITRA
SENTOSA INTERNASIONAL BANDUNG
(Studi pada Mitra PayTren di Palu)**



SKRIPSI

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H)
Pada Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) Fakultas Syariah
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu*

Oleh:

NURUL WAHIDAH
NIM: 15.3.07.0002

**JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH (MUAMALAH) FAKULTAS
SYARIAH INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALU
2019**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan penuh kesadaran, penyusun yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa skripsi ini benar adalah hasil karya penyusun sendiri. Jika di kemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau di buat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Palu, 5 Agustus 2019
Penulis/peneliti,

Nurul Wahidah
Nim. 15.3.07.0002

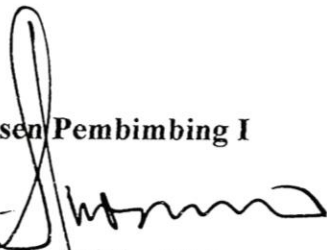


PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Penjualan Berjenjang pada PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung (Studi Mitra PayTren di Palu)”. Oleh Nurul Wahidah NIM: 15.3.07.0002, mahasiswa Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu, setelah dengan saksama meneliti dan mengoreksi skripsi yang bersangkutan, maka masing-masing pembimbing memandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat Ilmiah dan dapat diajukan untuk diujikan di hadapan dewan penguji.

Palu, 5 Agustus 2019 M
Palu, 4 Zulhijjah 1440 H

Dosen Pembimbing I



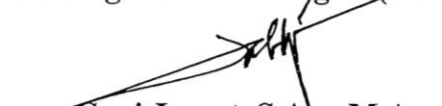
Dr. H. Abidin, M.Ag.
NIP. 19710827 200003 1 002

Dosen Pembimbing II



Nur Wanita, S.Ag., M.Ag.
NIP. 19760026 200710 2 008

**Mengetahui,
Dekan Fakultas Syariah
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu**

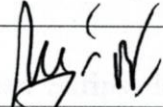

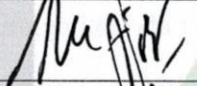




Gani Jumat, S.Ag., M.Ag.
Nip. 19671017 199803 1 001

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

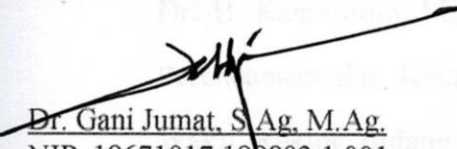
Skripsi Saudari Nurul Wahidah, NIM. 15.3.07.0002 dengan judul “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Sistem Penjualan Berjenjang Pada PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung (Studi Mitra PayTren di Palu)” yang telah diujikan di hadapan dewan penguji Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu pada tanggal 26 Juli 2019 M. yang bertetapan dengan tanggal 23 *Dzulkaidah* 1440 H. dipandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi kriteria penulisan karya ilmiah dan dapat diterima sebagai persyaratan guna memperoleh Gelar Sarjana Hukum Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) dengan beberapa perbaikan.

DEWAN PENGUJI

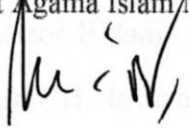
Jabatan	N a m a	Tanda Tangan
Ketua	Dra. Murniati Ruslan, M.Pd.I.	
Munaqisy I	Dr. Muhammad Akbar, S.H., M.Hum.	
Munaqisy II	Dra. Murniati Ruslan, M.Pd.I.	
Pembimbing I	Dr. H. Abidin, S.Ag., M.Ag.	
Pembimbing II	Nur Wanita, S.Ag., M.Ag.	

Mengetahui

Dekan Fakultas Syariah
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu.


Dr. Gani Jumat, S.Ag., M.Ag.
NIP. 19671017 199803 1 001

Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu.


Dra. Murniati Ruslan, M.Pd.I
NIP. 19690124 200312 2 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ
سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَأَصْحَابِهِ أَجْمَعِينَ، أَمَّا بَعْدُ.

Puji syukur kita panjatkan ke hadirat Allah swt, karena berkat nikmat dan hidayah-Nya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan sesuai dengan waktu yang telah direncanakan. Shalawat dan salam penulis persembahkan kepada Nabi besar Muhammad saw, beserta para sahabatnya yang telah mewariskan berbagai macam hukum sebagai pedoman umatnya.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penyusunan Skripsi ini masih banyak mendapatkan bantuan moril maupun materil dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan banyak terima kasih yang tidak terhingga kepada :

1. Kedua orang tua Penulis ayahku Abdul Rahman dan ibuku Siti Patimah yang telah membesarkan, mendidik dan membiayai Penulis dalam kegiatan studi dari jenjang pendidikan dasar hingga saat ini.
2. Bapak Prof. Dr. H. Sagaf S. Pettalongi, M.Pd. selaku Rektor IAIN Palu beserta segenap unsur pimpinan IAIN Palu, Bapak Dr. H. Abidin, M.Ag. selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Dr. H. Kamarudin, M.Ag. selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Drs. H. Iskandar, M.Sos.I. selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama beserta jajarannya, yang telah memberikan penulis kesempatan agar dapat menempuh dan

menuntut ilmu di kampus ini dan telah banyak memberikan kebijakan selama perkuliahan dan penyelesaian studi hingga semuanya dapat berjalan dengan lancar.

3. Bapak Dr. Gani Jumat, S.Ag., M.Ag selaku Dekan Fakultas Syariah, Bapak Dr. H. Muhammad Syarif Hasyim, Lc., M.Th.I, selaku Wakil Dekan Bidang Akademik dan Pengembangan Kelembagaan, dan Drs. Sapruddin, M.HI, selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum Perencanaan dan Keuangan, yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menuntut ilmu pada Fakultas Syariah sehingga dapat menyelesaikan studi dengan baik.
4. Ibu Murniati Ruslan, M.Pd.I, selaku ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) yang telah banyak mengarahkan penulis, membimbing, mendorong dalam proses belajar.
5. Bapak Dr. H. Abidin Djafar, M.Ag selaku dosen penasehat akademik, serta seluruh Bapak dan Ibu Dosen serta karyawan IAIN Palu, yang telah membekali penulis dengan berbagai ilmu selama mengikuti perkuliahan dan penulisan skripsi ini, serta yang dengan ikhlas memberikan pelayanan selama penulis mengikuti rutinitas akademik.
6. Bapak Dr. H. Abidin Djafar, M.Ag selaku Pembimbing I dan Ibu Nur Wanita, S.Ag., M.Ag selaku Pembimbing II yang dengan ikhlas telah membimbing Penulis dalam menyusun Skripsi ini hingga selesai sesuai dengan harapan.
7. Kepala perpustakaan IAIN Palu ibu Sutiani, S.Ag serta seluruh staf perpustakaan IAIN Palu yang dengan tulus telah memberikan pelayanan dalam mencari referensi sebagai bahan penulisan skripsi ini.

8. Bapak Prof. Dr H.Zainal Abidin, M.Ag selaku ketua MUI kota Palu serta seluruh perangkat MUI kota Palu yg sangat dimuliakan oleh Allah Swt, khususnya bapak Drs. Sagir Muhammad Amin, M.Pd.I yang telah menyempatkan waktunya dan bersedia memberikan informasi melalui wawancara.
9. Bapak Jasman selaku salah satu leader di Palu serta mitra PayTren di Palu yang telah bersedia untuk membantu dan memberikan informasi-informasi melalui wawancara dalam proses penyusunan skripsi penulis.
10. Sahabatku Kurnia Said, Siti Nurlela, Sri Wachyuni, Ahlun Nazar dan Rahma yang selalu memberikan dorongan moril maupun materil, selalu memotivasi, membantu, mengingatkan, serta mendampingi penulis dengan sabar sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu.
11. Teman-teman seperjuangan di jurusan Hukum Ekonomi Syariah 2015 IAIN Palu yang telah mengisi hari-hari dengan belajar yang menyenangkan.
12. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan dorongan serta bantuan selama penyusunan Skripsi ini.

Akhirnya kepada semua pihak, penulis senantiasa mendoakan semoga segala bantuan yang diberikan kepada penulis mendapatkan balasan yang tidak terhingga dari Allah swt. dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Palu, 5 Agustus 2019 M
Palu, 4 Zulhijjah 1440 H

Penulis



Nurul Wahidah
15.3.07.0002

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	ii
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
ABSTRAK	ix
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan dan Batasan Masalah	4
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
D. Penegasan Istilah.....	5
E. Kerangka Pemikiran	6
F. Garis-garis Besar Isi.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Penelitian Terdahulu	9
B. Tinjauan Umum Jual Beli	11
1. Definisi Jual Beli.....	11
2. Dasar Hukum Jual Beli	12
3. Rukun dan Syarat Jual Beli	15
4. Macam-Macam Jual Beli	17
C. Sistem Penjualan Berjenjang menurut Hukum Ekonomi Syariah.....	19
1. Penjualan Berjenjang menurut Hukum Ekonomi Syariah	21
2. Dasar Hukum Penjualan Berjenjang menurut Hukum Ekonomi Syariah.....	21

3. Tinjauan Umum Akad Penjualan Berjenjang menurut Hukum Ekonomi Syariah.....	30
4. Kriteria Penjualan Berjenjang menurut Hukum Ekonomi Syariah.....	32
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan Penelitian	35
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	36
C. Kehadiran Penelitian.....	36
D. Data dan Sumber Data	36
E. Teknik Pengumpulan Data.....	37
F. Teknik Analisis Data	38
G. Pengecekan Keabsahan Data	38
BAB IV HASIL PENELITIAN	
A. PayTren	40
B. Praktik Pelaksanaan Penjualan langsung Berjenjang pada PayTren di Palu	46
C. Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Tentang Sistem Penjualan Berjenjang di Palu.....	61
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	73
B. Saran-Saran	74
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR GAMBAR

Gambar I Struktur Organisasi PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung	42
--	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran-Lampiran:

Lampiran 1 Pedoman Wawancara

Lampiran 2 Daftar Informan

Lampiran 3 Surat Izin Penelitian

Lampiran 4 Surat Keterangan Penelitian

Lampiran 5 Surat Legalitas PT. Veritra Sentosa Internasional

Lampiran 6 Kode Etik Mitra PayTren

Lampiran 7 Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang PLBS

Lampiran 8 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah

Lampiran 9 Pengajuan Judul Skripsi

Lampiran 10 Penunjukkan Pembimbing Skripsi

Lampiran 11 Buku Konsultasi Pembimbing Skripsi

Lampiran 12 Berita Acara Seminar Proposal Skripsi

Lampiran 13 Undangan Ujian Komprehensif

Lampiran 14 Dokumentasi

ABSTRAK

Nama : Nurul Wahidah
NIM : 15.3.07.0002
Fakultas : Syariah
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)
Judul : Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Sistem Penjualan Berjenjang pada PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung (Studi Mitra PayTren di Palu)

Skripsi ini berkenaan dengan “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Sistem Penjualan Berjenjang pada PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung (Studi Mitra PayTren di Palu)”. Rumusan masalah yaitu Bagaimana sistem penjualan berjenjang pada PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung (studi mitra PayTren di Palu) dan bagaimana tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap sistem penjualan berjenjang pada PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung (Studi Mitra PayTren di Palu).

Penjualan berjenjang merupakan sistem pemasaran yang memanfaatkan tenaga pihak ketiga atau mitranya untuk memasarkan produk perusahaan dan mitra tersebut berhak memperoleh *ujrah* sesuai tingkat penjualannya, sebagai bentuk apresiasi perusahaan kepada mitranya. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah sistem pemasaran dalam penjualan berjenjang yang ada di Palu sudah memenuhi kriteria penjualan apabila ditinjau dari hukum ekonomi syariah. Metode yang digunakan adalah studi lapangan yang menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dengan melalui sumber data primer dan sekunder. Data diperoleh melalui teknik observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sistem penjualan berjenjang PayTren di Palu sudah hampir memenuhi kriteria penjualan dalam hukum ekonomi syariah seperti terpenuhinya rukun dan syarat dalam jual belinya, tidak terdapat unsur *maisir*, *maksiat*, maupun *money game*, tidak ada penjualan produk yang berlebihan yang dapat merugikan konsumen, perusahaan juga memberikan *ujrah* sesuai kerja nyata yang dilakukan oleh mitra usaha, dan tidak adanya pemberian bonus pasif. Namun, masih ada unsur *riba* dan *gharar* dan juga perusahaan belum sepenuhnya memberikan kenyamanan bagi mitranya yang membuat kerugian di satu pihak.

Diharapkan kepada perusahaan untuk lebih memperhatikan dan memperbaiki teknis dalam penyelesaian permasalahan yang dialami oleh mitranya serta perusahaan juga harus mempertahankan sistem penjualan berjenjang yang benar-benar syariah agar terhindar dari transaksi jual beli yang dilarang oleh syariah. Para mitra juga diharapkan mampu untuk menjaga nama baik perusahaan dengan selalu mengikuti pedoman yang telah di buat oleh perusahaan maupun aturan yang berlaku di Indonesia.

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam masalah dunia usaha, Islam telah mengatur rukun dan syarat yang boleh dan tidak boleh dilakukan dalam bermuamalah. Hal ini dikarenakan agar setiap kegiatan muamalah tetap di jalan yang jauh dari kecacatan hukum yang tidak dibenarkan. Berbisnis merupakan aktivitas yang dianjurkan dalam Islam. Dengan catatan selama dilakukan dengan benar dan sesuai dengan tuntutan ajaran Islam tanpa adanya unsur kebohongan, penipuan, kecurangan dan hal-hal yang tidak dibenarkan lainnya. Seperti yang dijelaskan dalam Al-quran surah *An-nisa* (4): 29, yaitu:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.¹

Bisnis yang diantaranya rentan dengan penipuan yaitu seperti bisnis yang menggunakan sistem penjualan berjenjang. Perusahaan yang menggunakan istem penjualan berjenjang, merupakan sebuah perusahaan yang menerapkan sistem pemasaran bisnis yang modern, karena strategi pemasaran ini sangat menguntungkan banyak pihak. Penjualan langsung berjenjang berasal dari Amerika Serikat (AS).

¹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahnya, Mushaf Quantum Tauhid* (Bandung: MQS Publishing, 2010), 77.

Mulai diperkenalkan pada tahun 1930 oleh Dr. Karl Ramburg.² Bisnis ini bukan suatu usaha yang baru lagi di masyarakat, namun dengan perkembangan zaman suatu badan atau pelaku usaha berlomba-lomba untuk lebih meningkatkan kenyamanan bagi konsumen. Karena dipercaya dapat memberikan keuntungan yang cukup besar kepada perusahaan, dewasa ini berbagai jenis barang marak dipasarkan dengan menggunakan marketing pola penjualan berjenjang.³

PayTren merupakan salah satu contoh *e-commerce* yang menggunakan sistem penjualan langsung berjenjang, yang mana bisnis ini sudah berkembang di Indonesia. PayTren merupakan buatan PT Veritra Sentosa Internasional (Treni) yang diperoleh dari hasil pemikiran Ustadz Yusuf Mansur sebagai perusahaan yang bergerak dalam penjualan langsung (*Direct Selling*), yang kemudian dikembangkan oleh Mitra usahanya dengan jaringan penjualan berjenjang yang berlabel syariah. Bisnis PayTren lebih memanfaatkan *gadget* android dan IOS, sebab *gadget* merupakan peralatan elektronik yang tidak terlepas dari kehidupan manusia sehari-hari. Sehingga setiap kegiatan yang dilakukan seperti pembyaran maupun perekrutan calon mitra bisa hanya dengan menggunakan media online saja.

Bergabung dalam bisnis ini, para mitra bukan hanya memperoleh upah dari hasil produk yang dijual tetapi mitra juga diiming-imingi dengan berbagai bonus, yang menggiurkan untuk selalu memasarkan suatu produk perusahaan agar memperoleh *reward* yang tinggi. Penjualan melalui sistem berjenjang ini memiliki bonus yang berdasarkan peringkat. Dalam menjalankan bisnisnya, PT. Veritra

²M. Roni PC, *Mind Therpy for MLM: Sukses Merangkai Gurita Bisnis Paling Luas dan Menguntungkan*, (Jakarta Selatan: PT Mizan Publika, 2006), 3.

³Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer*, (Cet 15: Bogor: PT. Berkat Mulia Insani, 2017), 350.

Sentosa Internasional menawarkan dua pilihan atau kategori transaksi akad terhadap semua mitra yang telah tergabung dalam komunitas treni, yaitu sebagai pengguna aplikasi PayTren dan sebagai pebisnis yang turut memasarkan PayTren dan mengembangkan komunitas PayTren.

Dilihat dari bisnis syariah ini, perusahaan tentu akan memperhatikan kinerja para anggota baik itu mitra pengguna ataupun mitra pebisnis. Disebabkan para mitra merupakan pihak ketiga yang akan menghubungkan calon mitra berikutnya dengan perusahaan, karena untuk membuat perusahaan tersebut menjadi berkembang dan sepenuhnya bisa membangun kepercayaan masyarakat salah satunya adalah kredibilitas dari anggota perusahaan itu sendiri, untuk itu para mitra harus mengikuti aturan-aturan yang sudah dibuat baik dari perusahaan, Dewan Syariah Nasional dan Majelis Ulama Indonesia maupun hukum positif yang berlaku di Indonesia.

Permasalahan yang paling inti sebenarnya yang terjadi di lapangan yaitu merupakan kurangnya pemahaman masyarakat khususnya para mitra terhadap aturan-aturan syariah dalam menjalankan bisnis penjualan berjenjang syariah dan banyak perusahaan yang bergerak pada bisnis penjualan berjenjang syariah yang hanya memperhatikan keuntungan semata tanpa memperhatikan tujuan akhir dari didirikannya hukum ekonomi syariah yaitu al-falah (kebahagiaan dunia dan akhirat) dari produk ataupun jasa dan bonus yang diberikan.

Permasalahannya kemudian adalah, benarkah bahwa perusahaan yang membawa sistem penjualan berjenjang syariah ini telah memenuhi standar syariah yang sebenarnya. Dalam menguji kehalalan bisnis yang menggunakan sistem penjualan berjenjang syariah, Dewan Syariah Nasional dan Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) telah mengeluarkan suatu fatwa Nomor 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang

Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yang mana di dalamnya berisikan bahwa ada dua belas kriteria atau syarat yang harus terpenuhi dalam melakukan bisnis tersebut. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih dalam mengenai sistem penjualan secara berjenjang pada PayTren yang berjudul “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Sistem Penjualan Berjenjang pada PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung (Studi Pada Mitra Paytren Di Palu)”.

B. Rumusan Dan Batasan Masalah

Penulis memberi batasan agar terhindar dari interpretasi. Di sini penulis membatasi pembahasan yang akan dibahas yaitu, penulis membahas tentang sistem penjualan berjenjang pada PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung dan peneliti membatasi tinjauan hukum Islam dalam pembahasan ini yaitu tentang jual beli yang berkaitan dengan aspek rukun dan syaratnya. Dengan melihat latar belakang di atas maka rumusan masalahnya adalah:

1. Bagaimana sistem penjualan berjenjang pada PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung (studi mitra PayTren di Palu)?
2. Bagaimana tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap spesifikasi sistem penjualan berjenjang pada PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung (Studi Mitra PayTren di Palu)?

C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendapatkan jawaban atas masalah yang telah dirumuskan diatas, adapun tujuan tersebut yaitu:

- a. Untuk mengetahui sistem penjualan berjenjang pada PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung (Studi Mitra PayTren di Palu).
- b. Untuk mengetahui tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap sistem penjualan berjenjang pada PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung (Studi Mitra PayTren di Palu).

2. Manfaat Penelitian

- a. Kegunaan Teoretis

Dapat memberikan sumbangsih pemikiran terhadap sistem penjualan berjenjang pada PayTren yang sesuai dengan hukum Islam dan dapat memberikan pengetahuan bagi akademis atau untuk pembaca secara umum, serta agar dapat menjadi referensi untuk akademisi yang tertarik meneliti permasalahan tentang PayTren.

- b. Kegunaan praktis

Penelitian ini diharapkan bermanfaat dan jadi pertimbangan kepada pihak-pihak yang berkepentingan, khususnya yang tertarik dalam menjalankan bisnis PayTren agar tetap dalam aturan hukum ekonomi syariah.

D. Penegasan Istilah/Definisi Operasional

1. Hukum Ekonomi Syariah

Hukum ekonomi syariah adalah pengetahuan dan penerapan hukum syariah untuk mencegah terjadinya ketidakadilan atas pemanfaatan dan pengembangan sumber-sumber material dengan tujuan untuk memberikan kepuasan manusia dan melakukannya sebagai kewajiban kepada Allah Swt dan masyarakat.⁴

⁴Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah: Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, Cet 4, (Jakarta: Kencana, 2016), 7.

2. Penjualan Berjenjang

Penjualan merupakan sebagai suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, memengaruhi, dan memberikan petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak. Berjenjang dalam KBBI berarti jenjang (tingkat), bertingkat, bertahap.⁵ Penjualan berjenjang adalah memasarkan suatu barang atau jasa dan memperoleh kompensasi terhadap penjualan yang dijual oleh *up-line* dan *down-line* yang direkrut.

3. PayTren

PayTren adalah sebuah aplikasi *handpone* dari PT. Veritra Sentosa Internasional untuk keperluan beli dan bayar berbagai kebutuhan. Pembelian atau pembayaran yang dimaksud adalah yang dapat dilakukan secara *e-commerce*.

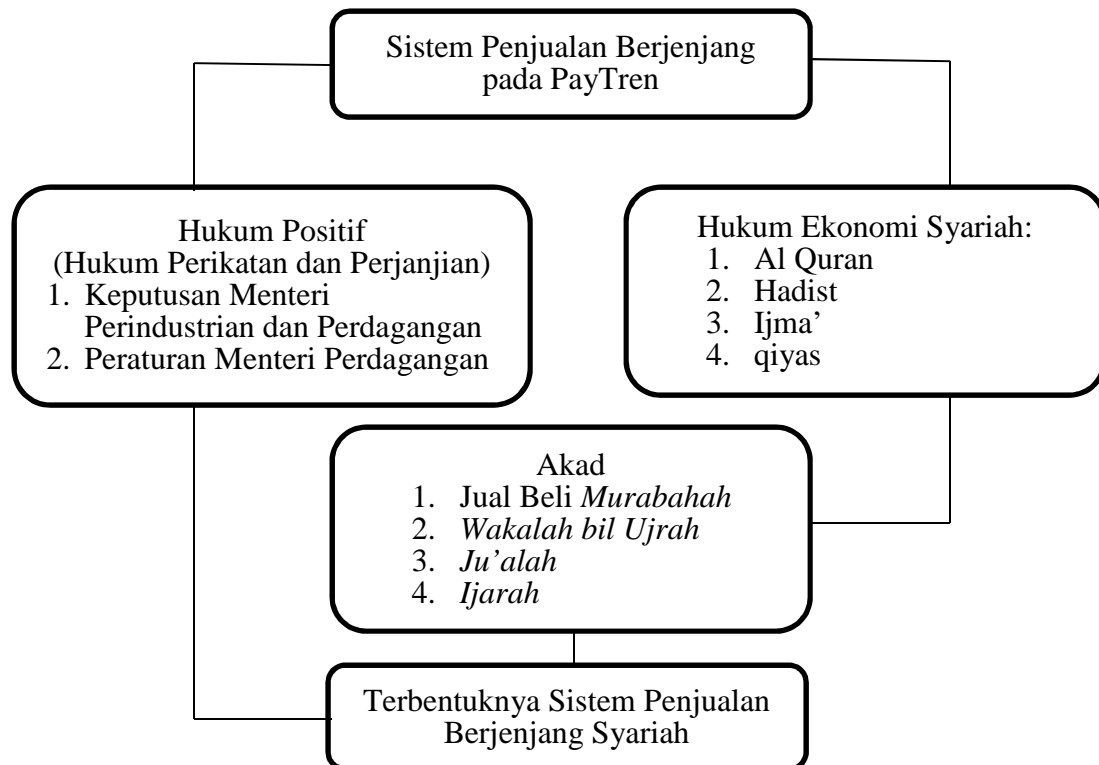
E. Kerangka Pemikiran

Dalam penelitian ini kiranya penulis telah merumuskan kerangka berpikir untuk diarahkan pada sarannya secara sistematis, karena kerangka berpikir dijadikan skema berpikir atau dasar-dasar pemikiran untuk memperkuat indikator yang melatarbelakangi penelitian ini. Sebab peneliti ingin mengetahui jawaban terhadap rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas, oleh karena itu peneliti akan menggabungkan antara teori mengenai penjualan berjenjang dan masalah yang diangkat dalam penelitian ini. Dapat dijelaskan bahwa dalam penjualan berjenjang syariah telah ditetapkan sebuah fatwa yaitu Fatwa DSN MUI No: 75/DSN

⁵Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*, edisi ke-5 (Jakarta: KBBI, 2016), 55.

MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Sehingga, pelaku dan badan usaha akan berkiblat pada fatwa tersebut.

Peneliti juga akan menggambarkan bagaimana bisnis PayTren yang menggunakan sistem penjualan berjenjang apabila ditinjau dari kacamata Hukum Ekonomi Syariah. Peneliti akan melakukan *interview* pada beberapa mitra PayTren yang ada di palu, untuk mengetahui kesesuaian teori dan praktik yang dilakukan di lapangan. Dalam penelitian ini yang dicari adalah kesesuaian penjualan berjenjang syariah yang sudah diatur dalam Fatwa DSN-MUI yang merujuk pada Al-Qur'an dan Hadist. Sehingga peneliti memilih menggunakan metode penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif dalam bisnis yang akan diteliti ini yang mana peneliti berharap akan menemukan hal-hal baru di lapangan. Maka, skema dari sistem penjualan berjenjang yaitu sebagai berikut:



F. Garis-Garis Besar Isi

Dalam skripsi ini secara keseluruhan terdapat lima sub bab yang di dalam masing-masing sub bab terdiri dari beberapa pembahasan, yang disusun secara sistematis. Adapun garis-garis besar isi dalam sub bab yaitu terdiri dari:

Bab I terdapat pendahuluan bab ini terdiri dari latar belakang, batasan dan rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, penegasan istilah atau definisi operasional, kerangka pemikiran, dan garis-garis besar isi.

Bab II terdapat tinjauan pustaka yang di dalamnya menginformasikan tentang penelitian terdahulu, dan memuat teori tentang tinjauan umum jual beli dan teori penjualan berjenjang dalam hukum ekonomi syariah.

Bab III terdapat metode penelitian yang berisikan tentang jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, kehadiran penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data dan pengecekan keabsahan data.

Bab IV terdapat hasil yang diteliti berupa profil perusahaan. Sistem penjualan berjenjang di palu, dan tinjauan menurut hukum ekonomi syariah sistem penjualan berjenjang di Palu.

Bab V terdapat penutup yang di dalamnya merupakan kesimpulan dan saran-saran baik untuk penulis maupun pembaca.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan penulis dalam melakukan penelitian sehingga penulis dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Dari penelitian terdahulu, penulis tidak menemukan penelitian dengan judul yang sama seperti judul penelitian penulis. Namun penulis mengangkat beberapa penelitian sebagai referensi dalam memperkaya bahan kajian pada penelitian penulis. Adapun hasil penelitian tersebut diantaranya adalah Awaluddin dan Ida Handayani.

Hasil penelitian Awaluddin,¹ dengan judul “*Multi Level Marketing Tianshi Kota Palu Menurut Perspektif Hukum Islam*”. Dapat disimpulkan bahwa hasil penelitiannya, menunjukkan bahwa dipandang dari segi sudut pandangan fikih, ada tiga jenis akad yang berpotensi terjadi dalam *multi level marketing* (MLM) Tianshi, yaitu akad *bai'* (jual beli), *ju'alah* (pengupahan) dan *samsarah* (makelar). Kemudian perusahaan Tianshi menggunakan sistem *multi level marketing* yang merupakan cara biasa, mengenai bahan dasar dan proses pembuatannya produk-produk *multi level marketing* Tianshi telah memiliki sertifikat halal dan dapat menjamin kehalalannya dari berbagai lembaga-lembaga Islam. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa persamaan dengan penulis adalah pertama, membahas tentang *multi level marketing* atau *Penjualan Berjenjang* yang berlabel syariah. Kedua, meninjau marketing ini dari

¹Awaluddin, “*Multi Level Marketing Tinshi Kota Palu Menurut Perspektif Hukum Islam*” (Skripsi tidak diterbitkan, Jurusan Syari'ah, STAIN Datokarama, Palu, 2009), 39.

hukum Islam. Ketiga, di dalamnya terdapat pembahasan tinjauan akad yang digunakan dalam penjualan. Sedangkan perbedaannya adalah bahwa penelitian Awaluddin lebih fokus kepada *multi level marketing* yang menjual produk barang berupa produk-produk pengobatan. Sedangkan peneliti membahas tentang produk PayTren yang di dalamnya berupa jasa bayar-bayar.

Hasil penelitian Ida Handayani,² yang berjudul “Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (Studi Komparatif Fatwa No. 83 DSN/MUI/VI/2012 dengan fatwa Syaikh Shalih Al-Munajjid No 170594 dalam kitab Fatwa *Al-Salam As-Sual wa Al-Jawab*)”. Dari hasil penelitian, peneliti mendapatkan beberapa temuan, diantaranya adalah mengetahui bahwa dalam sistem penjualan berjenjang syariah terdapat dua pendapat, yang pertama DSN–MUI menyertakan penjualan langsung berjenjang dengan akad *tijarah*, sedangkan menurut Syaikh Shalih Al-Munajjid menyertakan dengan akad *wakalah* serta beberapa ketentuan di dalamnya. Sehingga perbedaannya dengan penulis adalah pertama, penelitian Ida Handayani meneliti Penjualan Berjenjang Syariah yang bersifat umum sedangkan penelitian penulis memfokuskan pada suatu produk PyTren. Kedua, penelitian Ida Handayani menggunakan metode penelitian hukum normatif dan analisis data komparatif sehingga isi dalam penelitian ini memaparkan dan membandingkan kedua fatwa terkait permasalahan ini. persamaannya yaitu dapat mengetahui konsep dan akad yang terdapat dalam sistem penjualan berjenjang syariah.

²Ida Handayani, “Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah: Studi Komparatif Fatwa no 83 DSN/MUI/VI/2012 dengan Fatwa Syaikh Al-Munajjidi no 170594 dalam Kitab Fatwa l-Slam As-Sual Wa Al-Jawab” (Jurusan Manajemen Dakwah, Universitas Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2015), 52.

B. Tinjauan Umum Tentang Jual Beli

1. Definisi Jual Beli

Jual beli atau perdagangan dalam istilah *fiqh* disebut *al-bai'* yang menurut etimologi berarti menjual atau mengganti. Wahab al-Zuhaily mengartikannya secara bahasa dengan “menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain”.³ Kata *al-bai'* dalam Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yaitu kata *al-syira'* (beli). Dengan demikian, kata *al-bai'* berarti jual, tetapi sekaligus juga berarti beli.

Secara terminologi, terdapat beberapa definisi jual beli yang dikemukakan ulama *fiqh*, sekalipun substansi dan tujuan masing-masing definisi adalah sama. Menurut pendapat para ulama tentang pengertian jual beli yakni: menurut Syaikh Muhammad bin Qasim al-Gazy jual beli adalah memberikan hak milik terhadap benda yang bernilai harta dengan jalan pertukaran serta dapat izin syara' atau memberikan hak pemilikan manfaat yang diperbolehkan dengan jalan selamanya serta dengan harga yang bernilai harta.⁴

Definisi lain dikemukakan oleh ulama Hanafiyah yang dikutip oleh Wahbah al-Zuhaily,⁵ jual beli adalah saling tukar harta dengan harta melalui cara tertentu, atau tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat. Dalam definisi tersebut, yang dimaksudkan ulama Hanafiyah adalah harus melalui *ijab* dan *qabul* atau juga boleh melalui saling memberikan

³Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat*, (Cet 1. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), 67.

⁴Supriadi, *Konsep Harga Dalam Ekonomi Islam*, (Guepedia.com, 2018), 32.

⁵Ibid, 68.

barang dan harga dari penjual dan pembeli. Di samping itu, harta yang diperjualbelikan harus bermanfaat bagi manusia.

Adapun Syafi'iyah memberikan definisi jual beli yaitu suatu akad yang mengandung tukar-menukar harta dengan harta dengan syarat yang akan diuraikan nanti untuk memperoleh kepemilikan atas benda atau manfaat untuk waktu selamanya.⁶

Dari beberapa definisi diatas dapat dipahami bahwa inti jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela di antara kedua belah pihak, yang satu menerima dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati.

2. Dasar Hukum Jual Beli

Dilihat dari aspek hukum, jual beli hukumnya *mubah* kecuali jual beli yang dilarang oleh syara', Jual beli merupakan salah satu sarana tolong-menolong antara sesama manusia yang mempunyai dalil-dalil yang sebagaimana terdapat di dalam Al-Qur'an, dan Sunnah Rasulullah Saw, di antaranya:

- a. Al-Qur'an Surah *Al-Baqarah* (2):275

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...

Terjemahnya:

...padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...⁷

⁶Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Cet 2. Jakarta: Amzah, 2013), 176.

⁷Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahnya, Mushaf Quantum Tauhid* (Bandung: MQS Publishing, 2010), 47.

Ayat ini merupakan dasar halalnya semua transaksi usaha hingga adanya larangan oleh syara'. Sepanjang ridha, adanya kejujuran, keadilan yang melekat dalam suatu proses muamalah dan tanpa ada unsur kebatilan serta kezhaliman seperti *riba*, *gharar*, *maisir*, dan lainnya, maka bentuk transaksi itu boleh dilakukan.

b. Al-Qur'an Surah *An-Nisa'* (4): 29.

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu....⁸

Dalam ayat ini Allah mengharamkan orang untuk memakan, memanfaatkan, menggunakan dan segala bentuk transaksi lainnya terhadap harta orang lain dengan jalan yang melanggar syariat Islam. Kita boleh melakukan transaksi terhadap harta orang lain dengan jalan perdagangan dengan asas saling ridha dan saling ikhlas. Menurut Hasan dan Ibnu Abbas, memakan harta orang lain tidak ada pergantian termasuk juga dalam jalan yang batal ini segala jual beli yang dilarang *syara'*, yang tidak termasuk ialah, jalan perniagaan dalam jalan keridhaan (suka sama suka) di antaramu, yakni dari kedua pihak sudah tentu perniagaan yang dibolehkan oleh *syara'*.⁹

⁸Ibid, 83.

⁹Abdul Halim Hasaan Binjai, *Tafsir Al-Ahkam*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2006), 258.

c. Hadis yang diriwayatkan oleh At-Tirmizi sebagai berikut:

وَهُمُ الْمُرَادُونَ بِقَوْلِهِ أَيْضًا فِي الْحَدِيثِ الصَّحِيحِ النَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ يَحْشُرُ مَعَ النَّبِيِّينَ وَالصَّادِقِينَ وَالشُّهَدَاءِ وَالْحَيُّونَ يَوْمَ الْقِيَامَةِ ()

Artinya:

Pedagang yang jujur yang terpercaya akan sejajar (tempatnya disurga) bersama para Nabi, orang-orang shaleh, dan syuhada dan dibangkitkan bersama orang-orang shaleh pada hari kiamat.¹⁰

Merujuk dari hadis tersebut Rasulullah Saw, memerintahkan bahwa seluruh pedagang agar senantiasa berlaku jujur dalam berdagang sehingga bisa dipercaya oleh para pembeli. Sehingga Allah Swt menyetarakan tempat mereka ketika telah kembali kepada-Nya.

Dilihat dari ayat al-Qur'an dan hadis di atas maka, umat Islam sepakat bahwa jual beli dan transaksi dengannya hukumnya boleh sejak zaman Rasulullah saw hingga saat ini.¹¹ Namun tidak semua jual beli dikatakan boleh (*mubah*). Karena pada situasi tertentu hukum jual beli yang hukumnya *mubah* bisa berubah menjadi sunnah, wajib, makruh dan haram.

Jual beli hukumnya sunnah, misalnya dalam jual beli barang yang hukum menggunakan barang yang diperjualbelikan itu sunnah seperti minyak wangi.¹² Jual beli hukumnya wajib, pada situasi-situasi tertentu yaitu apabila dalam keadaan terpaksa, misalnya wali yang terpaksa menjual harta anak yatim, atau qadi yang

¹⁰Syirkah Maktabah, *Kitab At-Turmizi, Kitab Babul Buyu'*, Jilid 1 (Mesir: Muhammad bin Aisyah bin Syuroti:1975), 79.

¹¹Sulaiman Al-Faifi, *Mukhtashar Fiqih Sunnah Sayyid Sabiq*, (Solo: PT Aqwam Media Profetika, 2010), 259.

¹²Sudarto, *Ilmu Fikih: Refleksi Tentang: Ibadah, Muamalah, Munakahat, dan Mawaris*, Cet 1 (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2018), 268.

menjual harta *mufliis* (orang yang lebih banyak utangnya daripada hartanya).¹³ Jual beli hukumnya makruh apabila yang diperjualbelikan hukumnya makruh yaitu yang dapat merusak. Jual beli hukumnya haram apabila dilakukan dengan cara yang tidak dibolehkan dalam Islam yaitu seperti adanya *riba*, *maisir*, judi, dan objek haram lainnya serta jual beli yang tidak memenuhi rukun dan syarat jual beli.

3. Rukun dan Syarat Jual Beli

Agar transaksi jual beli dibenarkan maka harus memenuhi rukun dan syarat jual beli. Adapun rukun jual beli menurut jumhur ulama adalah sebagai berikut: ¹⁴

a. Pihak-pihak yang berakad (*al-‘aqidani*).

Syarat-syarat jual beli yang harus dipenuhi yang berkaitan dengan pihak-pihak yang berakad adalah:

- 1) Para pihak (penjual dan pembeli) berakal, dan cakap hukum (*mumayyiz*). Dengan adanya syarat tersebut maka batal akad anak kecil, orang gila, dan orang bodoh sebab mereka tidak pandai mengendalikan harta. Namun menurut Hanafiyah dalam hal ini tidak disyaratkan balig, transaksi yang dilakukan anak kecil yang sudah *mumayyiz* adalah sah.
- 2) Dengan kehendak sendiri (tidak terpaksa).
- 3) Tidak mubazir (pemborosan).
- 4) Beragama Islam, syarat ini khusus untuk pembeli saja dalam benda-benda tertentu, misalnya seseorang dilarang menjual hambanya yang beragama Islam, sebab besar kemungkinan pembeli tersebut akan merendahkan abid yang

¹³Gemala Dewi, dkk. *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, Cet 5 (Yogyakarta: Purnada Media Group, 2018), 24.

¹⁴Gibtiah, *Fikih Kontemporer*, Cet 1, (Jakarta: Kencana, 2016), 121.

beragama Islam, sedangkan Allah melarang orang-orang mukmin memberi jalan kepada orang kafir untuk merendahkan mukmin, firman Allah dalam Quran Surah *An-Nisa* (4): 141

... وَلَنْ تَجْعَلَ اللَّهُ لِلْكَافِرِينَ عَلَى الْمُؤْمِنِينَ سَبِيلًا

Terjemahnya:

... Dan Allah sekali-kali tidak memberi jalan bagi orang kafir untuk menghina orang mukmin”.¹⁵

b. Adanya barang yang dibeli (*ma'qud alaih*).

Ada beberapa syarat-syarat yang berkaitan dengan benda yang dijual belikan yaitu:

- 1) Barang yang ada dalam akad adalah suci.
- 2) Ada manfaatnya, objek transaksi berupa barang yang bernilai halal maka dilarang jual beli benda-benda yang tidak boleh diambil manfaatnya menurut Syara', seperti menjual babi, kala, cicak, dan yang lainnya.
- 3) Barang itu dapat diserahkan saat transaksi, tidak sah menjual barang-barang yang sudah hilang atau barang-barang yang sulit diperoleh kembali karena samar.
- 4) Barang tersebut merupakan kepunyaan si penjual, kepunyaan yang diwakilinya, atau yang mengusahakan. Tidak sah menjual barang orang lain dengan tidak seizin pemiliknya atau barang-barang yang baru akan menjadi miliknya.

c. Adanya kesepakatan para pihak (*ijab qabul*).

Syarat-syarat yang berkaitan dengan *ijab* dan *qabul* (akad) yaitu:

¹⁵Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahnya, Mushaf Quantum Tauhid* (Bandung: MQS Publishing, 2010), 101.

- 1) Keadaan *ijab* dan *qabul* berhubungan dan saling mufakat.
 - 2) Tidak diselingi dengan kata-kata lain antara *ijab* dan *qabul*.
 - 3) Tidak berwaktu dan tidak bergantung pada suatu kejadian.
- d. Adanya nilai tukar pengganti barang.

4. Macam-Macam Jual Beli

Ulama membagi macam-macam jual beli sebagai berikut:¹⁶

- a. Dilihat dari sisi objeknya yang diperjualbelikan, jual beli dibagi kepada tiga macam, yaitu:
 - 1) Jual beli *mutlhlaqah*, yaitu pertukaran antara barang atau jasa dengan uang.
 - 2) Jual beli *sharf*, yaitu jual beli antara satu mata uang dan mata uang lain.
 - 3) Jual beli *muqayyadah*, yaitu jual beli pertukaran antara barang dengan barang (barter), atau pertukaran antara barang dengan barang yang dinilai dengan valuta asing.
- b. Dilihat dari segi cara menetapkan harga, jual beli dibagi kepada empat macam, yaitu:
 - 1) Jual beli *musawwamah* (tawar menawar), yaitu jual beli biasa ketika penjual tidak memberitahukan harga pokok dan keuntungan yang didapatnya.
 - 2) Jual beli *amanah*, yaitu jual beli ketika menjual memberitahukan modal jualnya (harga perolehan barang). Jual beli amanah ada tiga, yaitu:
 - a) Jual beli *murabahah*, yaitu jual beli ketika penjual menyebutkan harga pembelian barang dan keuntungan yang diinginkan.

¹⁶Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Raja Grfindo Persda, 205), 174.

- b) Jual beli *muadha'ah (discount)*, yaitu jual beli dengan harga dibawah harga modal dengan jumlah kerugian yang diketahui, untuk penjualan barang atau aktiva yang nilai bukunya sudah sangat rendah.
 - c) Jual beli *tauliyah*, yaitu jual beli dengan harga modal tanpa keuntungan dan kerugian.
- 3) Jual beli dengan harga tangguh, *ba'i bitsaman ajil*, yaitu jual beli dengan penetapan harga yang akan dibayar kemudian. Harga tangguh ini boleh lebih tinggi daripada harga tunai dan bisa dicicil.
 - 4) Jual beli *muzayyadah* (lelang), yaitu jual beli dengan penawaran dari penjual dan para pembeli menawar.
- c. Dilihat dari segi pembayaran, jual beli dibagi empat, yaitu:
- 1) Jual beli tunai dengan penyerahan barang dan pembayaran langsung.
 - 2) Jual beli dengan pembayaran tertunda (*bai muajjal*), yaitu jual beli yang penyerahan barang secara langsung (tunai) tetapi pembayaran dilakukan kemudian dan bisa di cicil.
 - 3) Jual beli dengan penyerahan barang tertunda (*deferred delivery*), meliputi:
 - a) Jual beli *salam*, yaitu jual beli ketika pembeli membayar tunai di muka atas barang yang dipesan dengan spesifikasi yang harus diserahkan kemudian.
 - b) Jual beli *istishna'*, yaitu jual beli yang pembeliannya membayar tunai atau bertahap atas barang yang dipesan dengan spesifikasi yang harus diproduksi dan diserahkan kemudian.
 - 4) Jual beli dengan penyerahan barang dan pembayaran sama-sama tertunda.

C. Sistem Penjualan Berjenjang Menurut Hukum Ekonomi Syariah

1. Penjualan Berjenjang Menurut Hukum Ekonomi Syariah

Penjualan berjenjang dari segi operasionalnya ada yang menggunakan prinsip konsep konvensional dan syariah. Penjualan berjenjang syariah adalah sebuah usaha yang berdasarkan dengan prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian, sistem penjualan berjenjang konvensional yang berkembang pesat saat ini dicuci, dimodifikasi, dan disesuaikan dengan syariah. Aspek-aspek haram dan syubhat dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak, dan hukum Islam.¹⁷

Penjualan berjenjang juga merupakan sebuah bisnis yang menggunakan strategi jaringan dalam memasarkan produknya dan biasanya orang yang bergabung disebut distributor, yang tugas pokoknya adalah melakukan penjualan dan memperbesar jaringan di bawahnya. Penjualan berjenjang yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat (levelisasi) mengandung unsur-unsur positif, asalkan diisi dengan nilai-nilai Islam dan sistemnya disesuaikan dengan syariat Islam. Bisnis yang dijalankan dengan sistem penjualan langsung berjenjang syariah tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa marketing fee, bonus, hadiah dan sebagainya, tergantung prestasi, dan level seseorang anggota. Jasa marketing yang bertindak sebagai perantara antara produsen dan konsumen. Dalam istilah Fikih Islam ini disebut *Samsarah/Simsar*.¹⁸

¹⁷Ibid, 26.

¹⁸M. Muskin, *BAB II Kajian Pustaka*, Jurnal (2017), 7. <http://repo.iain-tulungagung.ac.id/4999/5/BAB%20II.pdf>. (19 Januari 2019).

Kegiatan *samsarah* dalam bentuk distributor, agen, member, atau mitra niaga dalam Fikih Islam termasuk dalam akad *ijarah*, yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan, intensif atau bonus (*ujrah*).

Diantara perusahaan yang menggunakan sistem penjualan berjenjang, ada yang melakukan kegiatan menjaring dana masyarakat untuk menanamkan modal di perusahaan tersebut, dengan janji akan memberikan keuntungan sebesar hampir seratus persen dalam setiap bulannya. Ada beberapa perusahaan *multi level marketing* lainnya yang mana seseorang bisa menjadi memernya tidak harus dengan menjual produk perusahaan namun cukup dengan mendaftarkan diri dengan membayar uang pendaftaran, selanjutnya dia bertugas mencari anggota lainnya dengan cara yang sama, semakin banyak anggotanya maka akan semakin banyak bonus yang diperoleh dari perusahaan tersebut.

Secara sepintas bisnis yang menggunakan sistem penjualan berjenjang syariah bisa saja tampak tidak berbeda dengan praktik-praktik bisnis yang menggunakan sistem penjualan berjenjang konvensional, namun jika di telaah lebih dalam proses operasionalnya, ada beberapa perbedaan mendasar yang cukup signifikan yaitu:¹⁹

- a. Dilihat dari akad dan aspek legalitasnya penjualan berjenjang syariah harus berdasarkan hukum positif, kode etik, dan prinsip-prinsip syariah. Sedangkan penjualan langsung berjenjang konvensional hanya berdasarkan hukum positif dan kode etik.

¹⁹Kuswara, *Mengenal Multi Level Marketing Syariah: dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, sampai dengan Pengelolaannya*, (Cet 1. Depok: Qultummedia, 2005), 103.

- b. Berdasarkan lembaga penyelesaiannya ketika ada sengketa maka penjualan berjenjang syariah melalui Badan Arbitrase Muamalah Indonesia (BAMUI), sedangkan penjualan berjenjang konvensional melalui Peradilan Negeri.
- c. Struktur organisasi dari penjualan berjenjang syariah diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS), sedangkan penjualan berjenjang konvensional tidak mengenal atau tidak ada.
- d. Berdasarkan prinsip operasional yang ada di penjualan berjenjang syariah bukan hanya untuk berbisnis saja melainkan ada unsur dakwahnya, sedangkan yang konvensional hanya menjalankan bisnis murni.
- e. Keuntungan usaha yang dihasilkan dari penjualan berjenjang syariah terdapat pemberdayaan melalui zakat, infak dan sedekah (ZIS), namun penjualan berjenjang konvensional tidak mengenal ZIS.
- f. Apabila dilihat dari jenis usaha dan produknya penjualan berjenjang syariah halal dan thoyiban, sedangkan yang konvensional ada yang halal dan ada yang tidak halal.

2. Dasar Hukum Penjualan Berjenjang

Adapun dasar hukum yang bisa menjadi acuan agar terhindar dari kegiatan usaha yang menyimpang, diantaranya:

a. Al-Qur'an

1) Al-Qur'an Surah *An-Nisa* (4): 29

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجْرَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.²⁰

Dari ayat di atas menjelaskan bahwa hukum kepada setiap transaksi perdagangan, dan bisnis jual beli. Dalam ayat ini Allah Swt telah mengharamkan orang yang beriman untuk memakan, memanfaatkan, menggunakan, dan segala bentuk transaksi lainnya terhadap harta orang lain dengan jalan yang batil, yaitu yang tidak dibenarkan oleh syari'at. Dari sini kita dianjurkan untuk melakukan segala transaksi atas dasar saling ridha dan ikhlas.

2) Al-Qur'an Surah *Al-Maidah* (5): 1

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ...

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu ...²¹

Ayat tersebut menjelaskan bahwa untuk memenuhi segala akad-akad yang sudah ditetapkan antara manusia dengan Allah Swt maupun antara manusia dengan manusia lainnya.

3) Al-Qur'an Surah *Al-Maidah* (5): 2

... وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى ...

Terjemahnya:

... dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan ...²²

²⁰Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahnya, Mushaf Quantum Tauhid* (Bandung: MQS Publishing, 2010), 83.

²¹Ibid, 106.

²²Ibid, 106.

Allah Swt memerintahkan hamba-hamba-Nya yang beriman untuk saling tolong-menolong dalam berbuat kebaikan serta meninggalkan segala bentuk kemungkar.

4) Al-Qur'an Surah *Al-Muthaffifin* (83): 1-3

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وُزِنُوهُمْ يُخْسِرُونَ

Terjemahnya:

Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang, (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi.²³

Isi pokok dari ayat ini merupakan adanya ancaman bagi orang yang suka menipu dan mengambil hak orang lain. Allah Swt memulai surah ini dengan sebuah ancaman bagi orang yang curang dalam menimbang atau menakar yaitu orang-orang yang curang dalam jual beli. Dari ayat diatas menunjukkan bahwa setiap orang berhak mendapatkan haknya dari orang lain, dan juga harus memberikan hak orang lain secara penuh, baik berupa harta maupun yang lain.²⁴

5) Al-Qur'an Surah *Al-Baqarah* (2): 198

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ...

Terjemahnya:

Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu.²⁵

²³Ibid, 587.

²⁴Syaikh Abdurrahman bin Nashir as-Sa'di, *Tafsir Al-Qur'an Surat: Adz-Dzariyat s/d an-Nas*, Cet 2 (Jakarta: Darul Haq, 2005), 486.

²⁵Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahnya, Mushaf Quantum Tauhid* (Bandung: MQS Publishing, 2010), 31.

6) Al-Qur'an Surah *Al-Baqarah* (2): 275

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...

Terjemahnya:

...padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba ...²⁶

Makna ayat ini bisa ditafsirkan bahwa Allah Swt membedakan antara jual beli dan riba secara hukum. Dimana segala bisnis yang dilaksanakan boleh dijalankan apabila didalamnya tidak ada riba yang mana hanya bisa menguntungkan atau lebih banyak keuntungan dari salah satu pihak usaha.

7) Al-Qur'an Surah *Al-Maidah* (5): 90

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan.²⁷

Allah Swt menjelaskan hukum-hukum mengenai perkara diatas yang mana berkaitan terhadap penjualan langsung berjenjang yang biasanya orang-orang melakukan pengundian nasib dengan melakukan money game. Padahal Allah Swt telah mengatur segala rezeki pada masing-masing manusia.

²⁶Ibid,47.

²⁷Ibid,123.

b. Hadits

Selain alquran di atas, sebagai pedoman untuk bisnis penjualan berjenjang, ada juga hadis yang bisa mengatur agar bisnis ini tetap dalam aturan Islam. Seperti yang dituliskan dalam DSN-MUI, yaitu sebagai berikut:

1) Hadits Nabi Saw

... الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرِّ وَ طِهِمْ إِلَّا شَرُّ طَا حَرَّمَ حَلًا لَّا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا

Artinya:

... kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram.²⁸

2) Hadis Nabi Saw

Artinya:

Tidak boleh membahayakan diri sendiri maupun orang lain.²⁹

3) Hadis Nabi Saw

إِنَّا لِلَّهِ تَعَالَى يَقُولُ : أَنَا ثَالِثُ الشَّرِّ يَكِينِ مَا لَمْ يَحْنُ أَوْ أَحَدٌ هُمَا صَا جِبَهُ فَإِذَا خَانَ أَحَدٌ هُمَا صَا جِبَهُ
خَرَجْتُ مِنْ بَيْنَهُمَا

Artinya:

Allah Swt berfirman: Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersyarikat selama satu pihak tidak mengkhianati pihak yang lain. Jika satu pihak telah berkhianat, Aku keluar dari mereka.³⁰

²⁸Aplikasi Fatwa DSN-MUI, *Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS): HR. Tirmidzi dari 'Amr bin 'Auf*, (Jakarta: 2018), 3.

²⁹Aplikasi Fatwa DSN-MUI, *Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS): HR. Ibnu Majah, Daraqhuthni, dan yang lain dari Abu Sa'id al-Khurdi*, (Jakarta: 2018), 3.

4) Hadis Nabi Saw

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ, وَعَنْ بَيْعِ الْعَرَرِ

Artinya:

Nabi Saw melarang jual beli dengan cara melempar batu dan dari jual beli gharar.³¹

5) Hadis Nabi Saw

مَنْ عَشَّنَا فَلَيْسَ مِنَّا

Artinya:

Barang siapa menipu kami, ia tidak termasuk golongan kami.³²

6) Hadis Nabi Saw

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ تَمَنِ الْكَلْبِ وَمَهْرِ الْبَعِي وَحُلْوَانِ الْكَاهِنِ

Artinya:

Nabi Saw melarang (penggunaan) uang dari penjualan anjing, uang hasil pelacuran dan uang yang diberikan kepada paranormal.³³

³⁰Aplikasi Fatwa DSN-MUI, *Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS): HR. Abu Dawud, yang disahihkan oleh al Hakim, dari Abu Hurairah, (Jakarta: 2018), 3.*

³¹Aplikasi Fatwa DSN-MUI, *Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS): HR. Khomsah dari Abu Hurairah, (Jakarta: 2018), 3.*

³²Aplikasi Fatwa DSN-MUI, *Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS): HR. Imam Muslim dari Abu Hurairah, (Jakarta: 2018), 4.*

³³Aplikasi Fatwa DSN-MUI, *Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS): HR. Muttafaq 'alaih, (Jakarta: 2018), 4.*

7) Hadits Nabi Saw

إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ بَيْعَ الْخَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْخَنْزِيرِ وَالْأَصْنَامِ فَقِيلَ يَا رَسُولَ اللَّهِ أَرَأَيْتَ شُحُومَ الْمَيْتَةِ
 هَا يُطْلَى بِهَا السُّفُنُ وَيُدْهَنُ بِهَا الْجُلُودُ وَيَسْتَصْبِحُ بِهَا النَّاسُ فَقَالَ لَا هُوَ حَرَامٌ ذُو
 صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عِنْدَ ذَلِكَ قَاتَلَ اللَّهُ الْيَهُودَ إِنَّ اللَّهَ لَمَّا حَرَّمَ شُحُومَهَا جَمَلُوهَا ثُمَّ
 وَائْتَمَنَهُ

Artinya:

Sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya mengharamkan jual beli khamar, bangkai, babi dan patung-patung. Rasulullah ditanya, ‘Wahai Rasulullah. Tahukah anda tentang lemak bangkai, ia dipakai untuk mengecat kapal-kapal, untuk meminyaki kulit-kulit dan dipakai untuk penerangan (lampu) oleh banyak orang?’ Nabi Saw. Menjawab, ‘tidak! Ia adalah haram, Nabi Saw kemudian berkata lagi, Allah memerangi orang-orang Yahudi karena ketika Allah mengharamkan lemak bangkai kepada mereka, mereka mencairkannya dan menjualnya, kemudian mereka memakai hasil penjualannya.³⁴

8) Hadis Nabi Saw

Artinya:

Allah melaknat pemberi dan penerima rasywah.³⁵

c. Kaidah Fiqh

1) Kaidah Fiqh

يُذَلُّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

³⁴ Aplikasi Fatwa DSN-MUI, *Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS): HR. Muttafaq ‘alaih*, (Jakarta: 2018), 4.

³⁵ Aplikasi Fatwa DSN-MUI, *Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS): HR. Ahmad dan al-Tirmidzi*, (Jakarta: 2018), 4.

Artinya:

Hukum asal dalam semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.³⁶

2) Kaidah Fiqh

Artinya:

Ujrah/kompensasi sesuai dengan tingkat kesulitan (kerja)

d. Pendapat Para Ulama

Semenjak pemasaran melalui pemasaran berjenjang masuk ke negeri-negeri Islam para ulama telah berbeda pendapat tentang hukumnya, yaitu:³⁷

Pendapat pertama, hukumnya *mubah* (boleh). Merupakan pendapat Lembaga fatwa Al-Azhar, Mesir karena dianggap sama dengan *samsarah* (perantara antara penjual dan pembeli atau calo). Pada saat pembelian produk, pembeli memperoleh program atau dapat menjualnya kembali. Selain itu dia mendapatkan kesempatan untuk bergabung dalam jaringan untuk meraih keuntungan dengan cara memasarkan barang kepada orang-orang terdekat. Karena dia telah berusaha meyakinkan pihak lain untuk membeli produk dan juga dia melatih orang-orang yang memasarkan ke pihak lain. Pada saat mendapatkan 9 orang pembeli produk baik langsung maupun tidak, dengan syarat 2 orang pembeli produk langsung melaluinya maka perusahaan akan memberikan bonus sebagai motivasi agar terus memasarkan

³⁶H.A. Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih*, (Cet 5. Jakarta: Kencana, 2014), 128.

³⁷Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer*, (Cet 15. Bogor: P.T. Berkat Mulia, 2017), 350.

produk dan dia akan terus menerima bonus selama orang membeli produk jaringannya.

Pendapat kedua, hukumnya haram. Ini merupakan pendapat mayoritas para ulama kontemporer, juga fatwa dewan ulama kerajaan Arab Saudi, keputusan Lembaga fikih Islam di Sudan dan Fatwa pusat kajian dan penelitian Imam Al-Albani, Yordania. Adapun alasan mengenai hukum haramnya penjualan berjenjang, yaitu:

- 1) Mengandung unsur *riba fadhil* dan *nasi'ah*. Setiap anggota menyerahkan uang dalam jumlah kecil untuk mendapatkan uang dalam jumlah lebih besar.
- 2) Mengandung unsur *gharar* (spekulasi) yang diharamkan syariat. Karena setiap orang yang ikut dalam jaringan ini, ia tidak tahu apakah akan berhasil merekrut anggota (*down-line*) dalam jumlah yang diinginkan atau tidak. Sedangkan jaringan ini sekalipun terus beroperasi, suatu saat pasti akan terhenti, maka pada saat ia bergabung ke dalam jaringan ia tidak tahu, apakah dia berada pada tingkat atas dengan demikian dia akan beruntung. Ataukah dia akan berada pada tingkat bawah dengan demikian dia akan rugi.
- 3) Mengandung unsur memakan harta manusia dengan cara yang batil. Karena yang mendapat keuntungan dari sistem ini hanyalah perusahaan dan sejumlah kecil anggotanya dalam rangka mengelabui orang-orang untuk ikut bergabung.

e. Hukum Perikatan atau Hukum Perjanjian

- 1) Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 73/MPP/Kep/3/2000 tanggal 20 Maret 2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang.

- 2) Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 289/MPP/Kep/10/2001 BAB VIII Pasal 22 tentang Ijin Usaha Penjualan Berjenjang.
 - 3) Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 36/M-DAG/PER/9/2007 tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan.
 - 4) Peraturan Menteri Perdagangan RI Npmpr 32/M-DAG/PER/8/2008 tanggal 21 Agustus 2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.
- f. Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).
- g. Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) pada Buku II Bab III tentang rukun, syarat, kategori hukum, 'aib, akibat, dan penafsiran akad dan Bab IV-V tentang Jual Beli.

3. Tinjauan Umum Akad Penjualan Berjenjang Menurut Hukum Ekonomi Syariah

a. Definisi akad

Kata '*aqad*' dalam istilah bahasa berarti ikatan dan tali pengikat. Sebagian ulama fqih mendefinisikan sebagai ucapan yang keluar untuk menggambarkan dua keinginan yang ada kecocokan, sedangkan jika hanya dari suatu pihak yang berkeinginan tidak dinamakan akad tapi dinamakan janji. Dengan landasan ini Ath-Thusi membedakan antara akad dan janji, karena akad mempunyai makna meminta diyakini atau ikatan, ini tidak akan terjadi kecuali dari dua belah pihak, sedangkan janji dapat dilakukan oleh satu orang³⁸. Menurut Pasal 269 *Mursyid al-Hairam*, akad

³⁸Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat: Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam*, (Jakarta: Amzah, 2010), 17.

merupakan: “Pertemuan *ijab* yang diajukan oleh salah satu pihak dengan *qabul* dari pihak lain yang menimbulkan akibat hukum pada objek akad”.³⁹ Dari definisi diatas, memperlihatkan bahwa akad merupakan keterkaitan atau pertemuan *ijab* dan *qabul* yang berakibat timbulnya akibat hukum.

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

- 1) Akad *Bai’I Murabahah* adalah jual beli yang penjualnya bukan sebagai pedagang. Kemudian hanya membeli barang berdasarkan permintaan calo pembeli.
- 2) Akad *Wakalah bil Ujrah* adalah pemberian kuasa dari peserta kepada perusahaan asuransi untuk mengelola dana atau melakukan kegiatan-kegiatan lain dengan imbalan pemberian *ujrah (fee)*.⁴⁰
- 3) Akad *Ju’alah* adalah tanggung jawab dalam bentuk janji memberikan imbalan upah tertentu secara sukarela terhadap orang yang berhasil melakukan perbuatan atau memberikan jasa yang belum pasti dapat dilaksanakan atau dihasilkan sesuai dengan apa yang diharapkan.
- 4) Akad *Ijarah* adalah akad pemindahan hak pakai atas barang atau jasa dalam waktu tertentu dengan suatu imbalan (upah sewa), yang tidak diikuti oleh pemindahan hak milik atas barang yang disewa.⁴¹

³⁹ Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syariah: Studi tentang Teori Akad dalam Fikih Muamalat*, (Cet 2. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010), 68.

⁴⁰ Fauzan, *Kamus Hukum & Yurisprudensi*, (Depok: Kencana, 2017), 945.

⁴¹ Harun, *Fiqh Muamalah*, (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017), 122.

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

4. Kriteria Penjualan Berjenjang Menurut Hukum Islam

Berikut ini ada beberapa point yang dapat digunakan untuk menilai usaha melalui penjualan langsung berjenjang, apakah usaha tersebut sesuai syariah atau tidak, yaitu sebagai berikut:⁴²

a. Business Plan

- 1) Tidak menjanjikan kaya mendadak, atau menjanjikan untuk mendapatkan uang dengan cepat dan mudah.
- 2) Tidak mengarahkan para distributornya pada materialism, konsumerisme, atau gaya hidup yang mendorong pada kemubaziran.
- 3) Tidak ada unsur skema piramida.
- 4) Biaya pendaftaran tidak terlalu tinggi, biaya pendaftaran dapat diumpamakan sebagai pengganti biaya starter kit atau kartu anggota yang harganya relative tidak mahal.
- 5) Adanya transparansi sistem, yaitu semua sistem yang berkaitan dapat diketahui secara transparan dalam batas-batas tertentu. Beberapa bonus dan komisi yang didapat seseorang distributor dapat dijelaskan dari mana perolehannya sesuai aturan yang ada.
- 6) Bonus jelas nisbahnya sejak awal, bentuk bisa berupa perjanjian mengenai tatacara pembagian dan mekanisme penerimaan bonus bagi setiap distributor.

⁴² Kuswara, *Mengenal Multi Level Marketing Syariah: dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, sampai dengan Pengelolaannya*, (Cet 1. Depok: Qultummedia, 2005), 112.

b. Produk

- 1) Ada transaksi riil (*delivery of good or service*) atas barang atau jasa yang diperjualbelikan.
- 2) Barang dan jasa diupayakan kebutuhan pokok, bukan barang mewah yang mendorong pada konsumerisme dan pemborosan.
- 3) Terdapat produk yang dijual, baik berupa jasa atau barang kebutuhan pokok.
- 4) Barang dan jasa yang diperjualbelikan jelas kehalalannya, lebih baik lagi jika dibuktikan dengan hasil penelitian dari pihak yang berwenang.
- 5) Tidak ada *excessive markup* (ghubn faakhisy) atas harga produk yang diperjualbelikan di atas *covering* biaya promosi dan marketing konvensional.
- 6) Memiliki jaminan dikembalikan (*buy back guarantee*), sebagai bagian dari layanan kepada konsumen, sehingga konsumen dapat mengembalikan jika barang yang terlanjur dibelinya ternyata tidak berkualitas atau rusak.
- 7) Lebih afdhal jika barang atau jasa yang dijual diproduksi oleh saudara seiman.

c. Perusahaan

- 1) Perusahaannya memiliki *track record* yang baik, bukan perusahaan misterius yang menimbulkan kontroversi, atau punya hubungan dengan misi agama non-muslim.
- 2) Sistem keuangannya bersinergi dengan sistem keuangan syariah. Mulai dari permodalan, transaksi, maupun kegiatan keuangan lainnya.

d. Support Syistem

- 1) Mengajarkan kejujuran dalam bisnis, tidak mengajarkan berbohong atau menutupi cela produk pada prospek untuk mengelabuhinya agar mengikuti bisnis yang ditawarkan.
- 2) Harus ada *paradigm shift* tentang orientasi dan image sukses. Sukses tidak selalu diukur lewat dimilikinya sejumlah materi, tetapi ada yang jauh lebih dari itu, yaitu kesuksesan dalam hal intelektual, emosional, dan spiritual.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam proposal ini adalah pendekatan kualitatif, yaitu prosedur yang menghasilkan data deskriptif yang menggambarkan secara tepat sifat-sifat suatu individu, keadaan, gejala, kelompok tertentu, atau untuk menentukan ada tidaknya hubungan antara suatu gejala dengan gejala yang lain dalam masyarakat.¹ Dengan demikian, penelitian ini diwujudkan dengan variabel data yang lain, dengan disajikan dalam bentuk kata-kata atau kalimat naratif.

Digunakannya pendekatan kualitatif dalam penelitian ini memiliki beberapa alasan yaitu pertama, karena fokus penelitian ini bersifat mendeskripsikan “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Penjualan Berjenjang pada PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional kota Bandung (studi mitra PayTren di Palu)”, sehingga lebih memudahkan untuk mendeskripsikan hasil penelitian dalam bentuk alur cerita atau teks naratif sehingga lebih mudah untuk dipahami dan dengan pendekatan penelitian ini menurut peneliti mampu memberikan informasi dan dapat menggali data sebanyak mungkin. Kedua, pendekatan penelitian ini diharapkan mampu membangun keakraban dengan subjek penelitian atau informan ketika mereka berpartisipasi dalam kegiatan penelitian sehingga peneliti dapat menemukan data berupa fakta-fakta yang terjadi di lapangan. Ketiga, peneliti mengharapkan pendekatan penelitian ini mampu memberikan jawaban atas rumusan masalah yang telah diajukan.

¹Faisar Ananda Arfa dan Watni Marpaung, *Metodologi Penelitian Hukum Islam*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016), 16.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Peneliti memilih lokasi di kediaman salah satu Leader PayTren yang beralamatkan di BTN Griya Kabonena Jln. Munif Rahman Kecamatan Palu Barat Kota Palu. Adapun penelitian mengenai penjualan berjenjang pada PayTren akan dilaksanakan minimal 3 bulan sejak dikeluarkannya surat izin penelitian.

C. Kehadiran Peneliti

Dengan melihat ciri-ciri penelitian kualitatif, maka tentunya kehadiran peneliti sangat diharapkan demi penyesuaian terhadap kenyataan-kenyataan yang terjadi di lapangan. Sebab manusia merupakan salah satu instrument terpenting dalam penelitian, yang dapat berhubungan secara langsung dengan informan atau objek lainnya. Terkait dengan hal tersebut maka, dalam penelitian ini peneliti langsung terjun ke lokasi penelitian.

D. Data dan Sumber Data

Jenis data yang dikumpulkan oleh peneliti dalam penelitian ini terbagi dalam dua jenis yaitu:

1. Data Primer

Data primer dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh secara langsung dari lapangan yang bersumber dari pengamatan, wawancara dan dokumentasi.

2. Data Sekunder

Data sekunder dalam penelitian ini di dapat melalui peninggalan tertulis yang dilakukan seperti membaca buku-buku literatur, dokumen dan tulisan yang berkenaan dengan masalah yang akan diteliti serta website atau internet.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti dengan menggunakan tiga teknik pengumpulan yaitu: Observasi, Interview, dan Dokumentasi. Adapun teknik pengumpulan data tersebut yaitu:

1. Observasi

Observasi atau pengamatan langsung adalah kegiatan pengumpulan data dengan melakukan penelitian langsung terhadap kondisi lingkungan objek penelitian yang mendukung kegiatan penelitian, sehingga didapat gambaran secara jelas tentang kondisi objek penelitian tersebut. Teknik ini digunakan untuk mengetahui proses sistem penjualan berjenjang melalui aplikasi PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional kota Bandung (Studi Mitra PayTren di Palu).

2. Interview

Interview adalah sebuah percakapan dengan tujuan. Tujuan interview untuk memperoleh informasi yang mengumpulkan metode pengumpulan data dengan mewawancarai beberapa informan penelitian ini seperti *up-line*, leader, dan Mitra PayTren yang berada di Palu.

3. Dokumentasi

Peneliti menggunakan studi dokumentasi guna mengumpulkan data-data yang penting seperti mencatat, *tape recorder* (video/audio), foto, seminar, dan arsip-arsip serta sumber-sumber kepustakaan yang berkaitan dengan objek yang akan diteliti sebagai bukti di lapangan contohnya: tempat objek, dan aktivitas atau kegiatan yang berhubungan dengan PayTren. Teknik dokumentasi dilakukan untuk mengetahui profil dari PT. Veritra Sentosa yang menerbitkan aplikasi PayTren.

F. Teknik Analisis Data

1. Reduksi Data

Reduksi data merupakan suatu analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasikan data dengan cara sedemikian rupa sehingga kesimpulan-kesimpulan finalnya dapat ditarik dan di verifikasi. Dimana setelah peneliti memperoleh data, harus lebih dulu dikaji kelayakannya dengan memilih data mana yang benar-benar dibutuhkan dalam penelitian ini.

2. Penyajian Data

Penyajian data di sini merupakan sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dengan melihat penyajian data, peneliti akan dapat memahami apa yang sedang terjadi dan apa yang harus dilakukan berdasarkan atas pemahaman yang didapat peneliti dari penyajian tersebut.

3. Verifikasi Data

Kesimpulan-kesimpulan juga dilakukan verifikasi selama penelitian berlangsung, sehingga untuk memperhatikan makna-makna yang muncul dari data yang diuji kebenarannya, kekokohannya dan kecocokannya, agar memperoleh kebenaran dan kegunaannya yakni yang merupakan validitasnya.

G. Pengecekan Keabsahan Data

Dalam penelitian kualitatif, yang menjadi instrument utamanya merupakan manusia. Oleh sebab itu, akan diperiksa keabsahan data yang diperoleh, agar data yang diperoleh terjamin validitas dan kredibilitasnya. Untuk menguji keabsahan data

tersebut maka pengecekan data dilakukan dengan metode triangulasi. Triangulasi merupakan metode pengecekan data dan sumber data dengan mengecek kesesuaian sumber data yang diperoleh dengan sumber data yang sudah ditentukan oleh penulis kesesuaian metode penelitian yang digunakan dan kesesuaian teori yang dipaparkan oleh tinjauan pustaka dengan hasil penelitian.² Di samping penulis menggunakan triangulasi untuk mengecek keabsahan data diatas, maka penulis melakukan perbincangan melalui diskusi dengan rekan-rekan sejawat, yaitu mengekspos hasil sementara atau hasil akhir penelitian yang telah dikumpulkan dari lapangan untuk dirundingkan.

Hal ini dilakukan karena merupakan salah satu teknik untuk pengecekan keabsahan data suatu penelitian. Diskusi dengan rekan-rekan sejawat dilakukan dengan tujuan untuk menyingkap kebenaran hasil penelitian serta mencari titik kekeliruan interpretasi dengan klarifikasi penafsiran dari hasil lain terutama dengan dosen pembimbing.

²Sutrisno Hadi, *Metodologi Research Jilid I*, cet. XXIX (Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 1997), 36.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. PayTren

1. Sejarah Singkat Profil Perusahaan

PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) Lahir dari pemikiran ustadz Yusuf Mansur sebagai bentuk kontribusi dalam menunjang kehidupan masyarakat Indonesia. Dari hasil pengamatannya terhadap kebiasaan dan budaya masyarakat Indonesia saat ini, muncul gagasan untuk memberikan fasilitas yang bertujuan untuk memudahkan dan membantu masyarakat. Perusahaan di dirikan pada tanggal 10 Juli 2013, berdasarkan Akta Pendirian Perseroan Terbatas No. 47 oleh Notaris/PPAT H. Wira Francisca,SH.,MH yang merupakan notaris Bandung¹. Kemudian perusahaan mengeluarkan suatu aplikasi yang di sebut PayTren.

Adapun pada 13 Mei 2014 dilakukannya pendaftaran merek PayTren, kemudian perusahaan menjadi anggota APLI yang menjadi syarat terbitnya SIUP-L yang tetap pada tanggal 1 Januari 2015.² Selanjutnya, pada tanggal 9 Juli 2015 mendapatkan SIUP-L yang tetap dari kemendang dan BKPM, dengan berkembangnya perusahaan di terbitkanlah sertifikat merek PayTren dengan PT. Veritra Sentosa Internasional yang terdaftar sebagai pemilik merek secara sah. Setelah itu di pertengahan tahun berikutnya pada tanggal 29 juni 2017 perusahaan terdaftar sebagai penyelenggara sistem elektronik di menkominfo. Karen perusahaan bergerak pada bidang penjualan berjenjang maka segala kegiatannya harus lebih hati-

¹PT. Veritra Sentosa Internasional, *Profil Perusahaan: Company Profil*, (Bandung: 2015), 1.

²Pandi, <https://treni.co.id> (23 Mei 2014), diakses pada 25 Mei 2019.

hati oleh karena itu, perusahaan juga harus mendapatkan izin dari DSN-MUI dan pada tanggal 07 Agustus 2017 perusahaan mendapatkan sertifikat syariah dari Dewan Syariah Nasional dan Majelis Ulama Indonesia.³ Pada tanggal 22 Mei 2018 perusahaan memperoleh izin eMoney dari Bank Indonesia, pada awal tahun ini yaitu pada 16 Januari 2019 PT. TreniNet Sentosa Internasional didirikan khusus untuk menjalankan bisnis penjualan langsung (Direct Selling) Treni, untuk mengetahui tujuan diberdirikan TreniNet maka perusahaan membuat visi dan misinya, yaitu:⁴

a. Visi

Menjadi Perusahaan penjualan langsung berjenjang yang amanah, terpercaya, dan memberikan manfaat seluas-luasnya bagi seluruh lapisan masyarakat dengan terus berinovasi dalam mengeluarkan produk dan menerapkan sistem bisnis yang berdasarkan konsep syariah.

b. Misi

- 1) Menerapkan sistem bisnis penjualan langsung berjenjang syariah secara komprehensif.
- 2) Menyediakan produk dan layanan yang memiliki manfaat luas bagi seluruh lapisan masyarakat.
- 3) Meningkatkan tingkat kesejahteraan ekonomi masyarakat melalui sistem penjualan langsung berjenjang yang unggul dan handal.

³Ryan Filbert, *Other Stream Of Income*, eBook, (Jakarta: PT. Alex Media Kompotindo, 2018), 82.

⁴Pandi, <https://treni.co.id> (23 Mei 2014), diakses pada 19n Agustus 2019.

Adapun Team dan Management PT. Veritra Sentosa Internasional, meliputi:⁵

a. Ustadz Yusuf Mansur

Lahir di Jakarta, 19 Desember 1976, beliau memperoleh gelar Sarjana dari Fakultas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta. Ustadz Yusuf Mansur menjabat sebagai komisaris utama PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni). Selain menjadi pendakwah, Ustadz Yusuf Mansur juga menjadi pimpinan pondok pesantren Daarul Quran.

b. Hari Prabowo

Lahir di Cimahi, 27 September 1967, Hari Prabowo menjabat sebagai Direktur Utama PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni). Beliau memperoleh gelar sarjana muda pada bidang teknologi informasi, di Sekolah Tinggi Informatika dan Ilmu Komputer, Bandung pada tahun 1989 dan Sarjana Ekonomi, di Universitas Langlang Buana Bandung pada Tahun 2001.

c. Deddi Nordiawan

Lahir di Lamongan, pada tanggal 18 Desember 1977, saat ini menjabat sebagai Direktur Keuangan PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) dan merangkap sebagai Direktur Wisata Hati Business School. Memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, Magister Manajemen dan Doktor Ilmu Administrasi Publik Universitas Indonesia, Jakarta.

Salah satu karya PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) adalah PayTren, fasilitas yang memudahkan masyarakat dalam melakukan pembayaran kewajiban dengan menggali potensi kebiasaan mereka dalam penggunaan teknologi (gadget).

⁵Tucows, *Profil Perusahaan PayTren PT. Treni (Veritra Sentosa Internasional)*, <http://www.trenpreneur.com>, (diakses 27 April 2019).

Keunikan dari PayTren adalah dapat memberikan manfaat dan keuntungan lebih dari sekedar aplikasi untuk pembayaran.

Perusahaan Treni membagi keuntungan yang diterima oleh perusahaan dari kerja sama dengan perusahaan/merchant kepada mitra PayTren berupa *Cashback* di setiap transaksi. Selain itu dengan konsep *Networking* maka setiap mitra bisa berpotensi untuk mendapatkan penghasilan (*income*) tambahan dengan ikut membantu perusahaan memasarkan PayTren kepada orang lain tanpa ada batasan dan tanpa ada target.

PayTren adalah aplikasi transaksi *mobile* untuk berbagai jenis pembayaran dan pembelian yang memberikan berbagai manfaat dan keuntungan dari setiap transaksi. Sistem PayTren dirancang dengan mengutamakan layanan kemudahan, keamanan, dan kenyamanan untuk para penggunanya. Saat ini PayTren dapat digunakan pada semua jenis smartphone yang berbasis Android dan IOS dan akan terus dikembangkan sesuai dengan kemajuan teknologi digital.⁶

Salah satu kegiatan usahanya adalah memasarkan “Lisensi” penggunaan aplikasi Mitra Bisnis Paytren dengan menggunakan system penjualan berjenjang yang mungkin penggunaannya untuk dapat belajar dan berlatih menjadi mitra bisnis yang dapat mendukung masyarakat luas dalam melakukan berbagai macam aktivitas keseharian. Lisensi dipasarkan menggunakan jaringan pemasaran, dikembangkan melalui kerjasama kemitraan atau mitra bisnis yang dikenal dengan istilah *Direct Selling* atau Penjualan Langsung sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku di Negara Republik Indonesia.

⁶Pandi, *About Us*, <http://www.paytren.co.id>, (diakses pada tanggal 22 januari 2019).

2. Visi dan Misi PayTren

a. Visi PayTren

Visi PayTren menjadikan PayTren sebagai perusahaan penyedia layanan transaksi yang berbasis teknologi unggulan pada semua sektor Nasional dengan mengusung konsep jejaring komunitas.⁷

b. Misi PayTren⁸

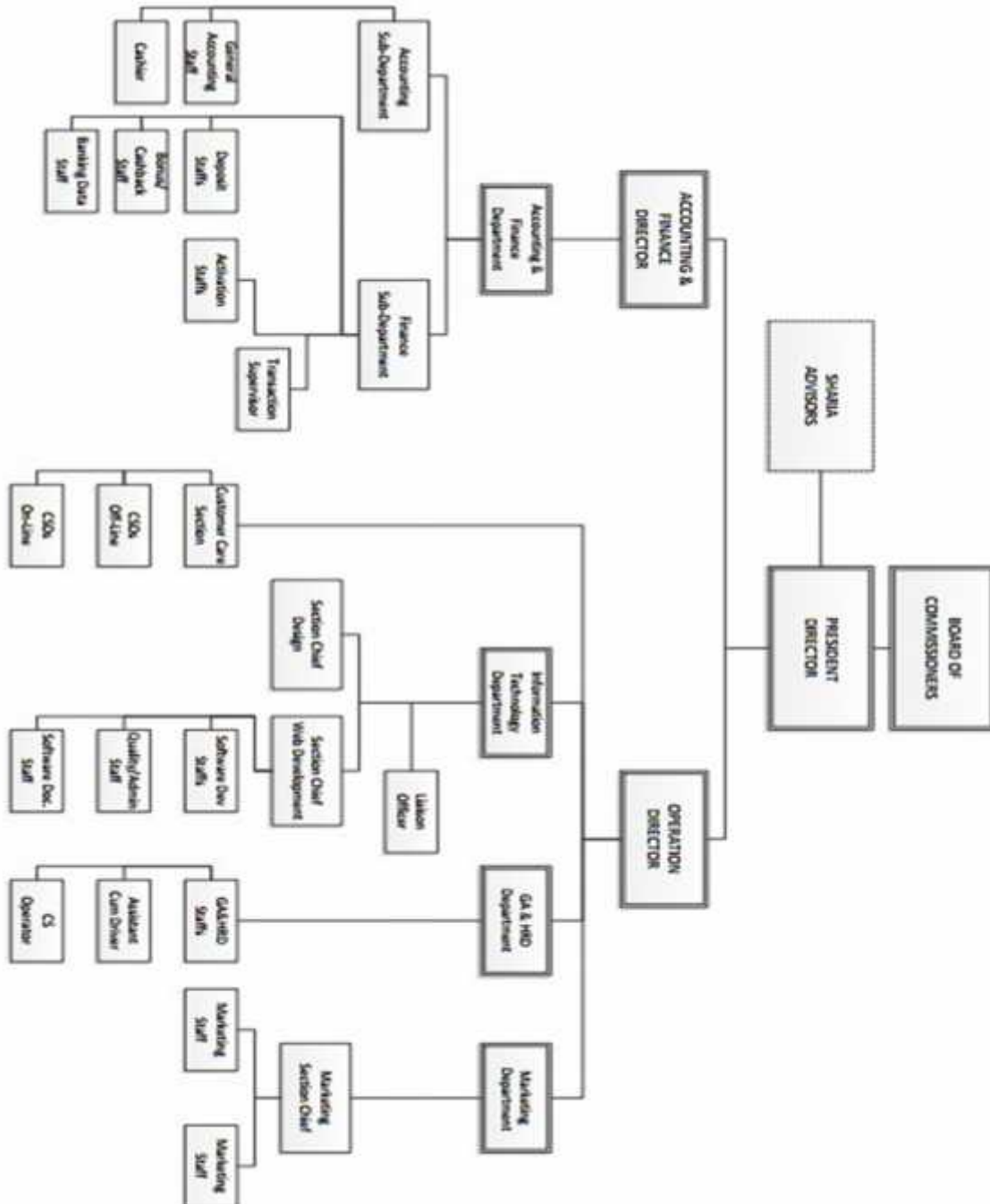
- 1) Menjadikan sistem layanan transaksi berbasis digital bagi semua pengguna *hand phone* untuk ikut andil membantu pemerintah dalam mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkualitas dan mencetak pengusaha dan pebisnis baru.
- 2) Motivasi masyarakat khususnya pengguna *hand phone* untuk menambah nilai fungsi dan kegunaan *hand phone* supaya lebih bermanfaat dari sekedar alat komunikasi biasa diubah menjadi alat transaksi yang bisa menguntungkan penggunanya melalui media transaksi online ataupun media berbisnis.
- 3) Menjunjung tinggi nilai-nilai strategis baik dari organisasi maupun sumber daya manusia (SDM) dengan berbasiskan kinerja serta tata kelola yang berkualitas sesuai tugas yang telah diamanatkan oleh PT. Veritra Sentosa Internasional.
- 4) Merealisasikan 10 juta pengguna *hand phone* berbasis konsep didukung oleh sistem jaringan dengan skala nasional maupun internasional

⁷PT. Veritra Sentosa Internasional, *Profil Perusahaan: Company Profil*, (Bandung: 2015), 3.

⁸Ibid, 3.

3. Struktur Organisasi

Berdasarkan akta pernyataan keputusan rapat PT. Veritra Sentosa Internasional No. 1 tanggal 1 Oktober 2014, struktur organisasi PT. Veritra Sentosa Internasional sebagai berikut:



Gambar Struktur Organisasi

B. Praktik Pelaksanaan Sistem Penjualan Langsung Berjenjang pada PayTren Palu.

1. Produk PayTren

Produk PayTren merupakan aplikasi pembayaran yang dikeluarkan oleh PT. Veritra Sentosa Internasional, dimana produk ini dibuat bertujuan untuk memudahkan penggunaanya dalam bertransaksi dan setiap transaksi yang dilakukan mempunyai nilai cashback. Berikut beberapa *features* yang ada di dalam PayTren, antara lain:⁹

a. Transaksi Finansial

- 1) Top Up, merupakan melakukan pengisian saldo PayTren eMoney, yang nantinya bisa digunakan untuk membayar pembelian produk.
- 2) Pulsa, PayTren menyediakan pembelian pulsa telepon selular, mulai dari harga 5.000 sampai max 100.000.
- 3) Data, PayTren menyediakan paket data yang di dalamnya terdiri dua paket data yaitu telkomsel data zona dan telkomsel data flash.
- 4) Donasi, PayTren menyediakan pembayaran donasi yang di dalamnya terdapat beberapa *options* donasi yaitu: zakat simpanan, sedekah, zakat emas dan perak, zakat perdagangan, sedekah harian wakaf, dan zakat penghasilan. Donasi yang disalurkan melalui yayasan PPPA Darul Qur'an.
- 5) PLN, PayTren menyediakan pembayaran langganan PLN baik pra bayar maupun pasca bayar. Untuk pembayaran PLN pra bayar PayTren menyediakan harganya minimal 20.000 dan maksimal 50.000 saja.
- 6) PDAM, PayTren menyediakan pembayaran PDAM yang tersedia untuk kota-kota tertentu yaitu yang sudah terdaftar di PayTren.

⁹ Aplikasi PayTren 5.17.

- 7) Voucher game, PayTren menyediakan pembayaran voucher games mobile legend dan razer pin.
- 8) Tagihan ponsel, PayTren menyediakan pembayaran seluruh tagihan ponsel yang ada di ponsel seperti tagihan di *Playstore* dan tagihan yang lain.
- 9) TELKOM, PayTren menyediakan pembayaran jasa telekomunikasi (telepon dan *spedy*).
- 10) BPJS, PayTren menyediakan pembayaran BPJS dan pengguna bisa memilih berapa bulan yang akan dibayar.
- 11) TV berbayar, PayTren menyediakan pembayaran TV berlangganan, baik itu TV pra bayar maupun TV pasca bayar, ada beberapa jenis TV pasca bayar yang bisa dibayarkan yaitu: Big Tv, Indovision, Okevision, dan Top TV
- 12) Gas PayTren menyediakan pembayaran gas dengan hanya memberikan nomor langganannya.
- 13) PayTren menyediakan pembayaran tagihan kredit bermotor yaitu seperti di Busan Auto Finance (BAF), Wahana Ottomitra Multiartha (WOM), Mega Auto Finance (MAF).

b. Wisata

- 1) Kereta PayTren menyediakan pembayaran tiket kereta api di kota-kota tertentu.
- 2) Pesawat PayTren menyediakan pembayaran tiket pesawat seperti pada aplikasi pembelian tiket namun di PayTren masih terbatas dalam pemilihan kota atau bandara yang akan dituju.

c. Afiliasi¹⁰

- 1) BelanjaQu, yaitu salah satu *ecommerce* yang menyediakan jual beli melalui media online seperti fashion, barang elektronik, kecantikan dll, di BelanjaQu juga bisa melakukan pembukaan toko sendiri, seperti di *ecommerce* lain. Kemudian, ketika melakukan pembelian di BelanjaQu ini mitra bisa mendapatkan cashback sampai dengan 10 generasi dengan jaringan yang sama.
- 2) Fintren, yakni FinTren (*Financial Treni*), merupakan brand salah satu merchant PayTren yang menyediakan produk-produk finansial yang di kelompokkan dalam tiga kategori, antara lain: SaveTren (Produk Simpanan), InveTren (Produk Invesasi), dan ProTren (Produk Proteksi/Asuransi).
- 3) Paytren academy, yaitu mitra mendapatkan pembelajaran dengan kuliah yang dilakukan secara online mengenai ilmu bisnis dan menjadi mitra yang produktif.
- 4) Asuransi super adalah produk resmi PT. Asuransi Takaful umum, perusahaan Asuransi Syariah yang terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), yang bekerja sama dengan PT AA Pialang Asuransi dan PayTren.

2. Jenis Paket

Kemitraan Treni terbagi menjadi dua yaitu mitra pengguna dan mitra pebisnis. Jenis paket kemitraan pada tahun 2016 terdapat 5 paket, kelima paket tersebut memiliki karakteristik yang berbeda, berikut 5 jenis paket dan benefit yang didapat, antara lain:

¹⁰Ibid

Pertama, paket Basic, merupakan paket pada tingkatan pertama, untuk paket ini seharga Rp. 350.000 mendapatkan satu ID/lisensi/hak usaha, mendapatkan cashback pertama sebesar Rp. 15.000, dan maksimal deposit yang bisa dilakukan yaitu sebesar Rp. 15.000.000 serta mendapatkan 1 kali promo reward dari perusahaan.

Kedua, paket Silver, adalah jenis paket kedua paket harga paket ini sebesar Rp. 1.000.000 fasilitas yang didapatkan yaitu, mendapatkan 3 ID/lisensi/hak usaha, cashback pertama yang didapatkan sebesar Rp. 125.000 yang sudah di top up di aplikasi PayTren, dan maksimal depositnya yaitu Rp. 15.000.000 serta berhak mendapatkan promo reward sebanyak 3 kali dari masing-masing jenis reward.

Ketiga, paket Gold, yakni paket ketiga dari PayTren untuk bisa mengambil paket ini mitra harus membayarkan biayanya paketnya sebesar Rp. 2.300.000, dan mendapatkan 15 ID/lisensi/hak usaha, cashback yang didapatkan sebesar Rp. 425.000 dan maksimal deposit di paket ini sebesar Rp. 35.000.000 untuk promo reward yang bisa didapatkan sebanyak 15 kali dari masing-masing jenis reward yang ditawarkan oleh perusahaan.

Keempat, paket Platinum, merupakan paket tingkatan keempat seharga Rp. 4.900.000, hak usaha yang didapatkan sebanyak 15 hak usaha, cashback awal yang diterima sebesar Rp. 1.125.000 dan maksimal deposit yang bisa di top up sebesar Rp. 75.000.000 serta mendapatkan hak reward sebanyak 15 kali.

Kelima, paket Titanium, yaitu jenis paket tertinggi dari paket di atas, harga paket ini sebesar Rp. 10.100.000 dan mendapatkan 31 hak usaha yang bisa dikembangkan, di paket ini mitra berhak mendapatkan reward sebanyak 31 kali, top up maksimal dari paket ini sebesar Rp. 155.000.000.

Pada tahun 2017 paket kemitraan silver, gold dan platinum sudah dihapuskan sampai sekarang. Sesuai dengan dikeluarkannya Surat Keputusan Perusahaan Mengenai Penghapusan Paket, Silver, Gold dan Platinum No. 045/treni/SK/II/2017.¹¹ Setelah dikeluarkannya surat tersebut kini paket di PayTren hanya terdapat dua paket yaitu Basic dan Titanium. Alasan dari keputusan perusahaan untuk menghapus ketiga paket tersebut karena perusahaan ingin melihat kesungguhan para mitra yang bergabung di dalamnya untuk menjalankan bisnis ini. Untuk itu, paket basic disediakan untuk para mitra yang ingin coba-coba dan paket titanium merupakan paket untuk mitra yang sudah pasti dan bersungguh-sungguh dalam menjalankan bisnis ini. Selain itu, perusahaan memandang agar lebih praktis dan perusahaan juga akan terus melakukan pembaharuan-pembaharuan ke depannya. Berikut adalah pembaharuan paket kemitraan di 2019, yaitu:

a. Mitra Bisnis Regular (MBR)

Paket ini adalah tingkatan paket terendah yang awal mulanya paket ini disebut KP25 sekarang menjadi jenis paket MBR, Paket ini pendaftarannya Rp. 11.000 (termasuk pajak). Syarat menjadi MBR, yaitu: usia 17 tahun ke atas, sudah memiliki calon mentor, dan yang dulunya tinggal bayar dan langsung menjadi mitra sekarang harus mengikuti test MBR di PayTren Academy. Benefit yang didapatkan di MBR adalah sudah mendapatkan 1 hak usaha atau ID sehingga bisa mendaftarkan mitra baru namun hasil dari perekrutan mitra baru tidak bisa di cairkan. Fasilitas dari paket ini yaitu mendapatkan *e-staterpack* via email, mendapatkan e-book panduan memulai usaha senilai Rp. 50.000, dan mendapatkan harga-harga khusus yang dipasarkan

¹¹Hari Prabowo, *Surat Keputusan Perusahaan Mengenai Penghapusan Tiket Silver, Gold, dan Platinum*, (Bandung: 2017),1.

perusahaan. Paket MBR tidak memiliki personal score yang mana personal score bisa mempengaruhi kita mendapatkan reward, paket ini segala kegiatannya terbatas.¹²

b. Mitra Bisnis Premier (MBP)

Jenis paket kedua ini adalah MBP yang dulunya disebut paket Basic. MBP disediakan untuk pemula yang ingin coba-coba bergabung untuk berbisnis dan untuk para mitra yang belum mampu membeli paket tertinggi. Untuk bergabung sebagai MBS diharuskan pembelian lisensi seharga Rp. 350.000 dengan jangka waktu 5 tahun, syarat berikutnya yaitu menyetujui akad ijarah (hak guna pakai), telah melewati masa *grace period* (max 14 hari), telah ditempatkan dibawah struktur atau pohon jaringan mentornya. Keuntungan dari paket ini adalah berhak memperoleh 1 hak usaha yang hasilnya bisa di cairkan dan mendapatkan bonus atau komisi atau reward dalam mengembangkan bisnis dengan pola kemitraan berbasis syariah, mendapatkan score pribadi 3.375 dan mendapatkan bonus pembelajaran di PayTren Academy.

c. Mitra Bisnis Signature (MBS)

Paket MBS dulu di sebut titanium, harga paketnya yaitu sebesar Rp. 10.200.000, sekarang untuk membeli paket ini juga bisa melalui score kita yang sudah terkumpul dan score pribadinya minimal mencapai 110.825, untuk jenis paket MBS mendapatkan 31 hak usaha. Ketika ingin mengambil paket MBS ini harus melalui test PayTren Academy terlebih dahulu.

Untuk memperoleh paket-paket diatas ada tahapan-tahapan yang bisa dilalui oleh calon mitra dan mitra yaitu:

¹²PT. Veritra Sentosa Internasional, *Marketing Plan PayTren*, (Bandung: Treni, 2018), 6.

- a. Langkah pertama, yaitu masuk ke Playstore ketik PayTren 5.17 lalu instal aplikasinya setelah itu di buka.
- b. Langkah kedua yaitu klik *icon* di pojok kanan atas selanjutnya klik *login* kemudian klik daftar.
- c. Langkah ketiga perusahaan akan meminta alamat *e-mail* calon mitra kemudian klik lanjutkan setelah itu memasukkan kode verifikasi yang masuk via SMS dan klik lanjutkan.
- d. Langkah keempat mengisi data seperti: memasukkan nama, tanggal lahir, membuat kata sandi, dan data lain yang dibutuhkan oleh perusahaan, kemudian setelah semua data terisi maka klik lanjutkan.
- e. Langkah kelima baca syarat dan ketentuan yang berlaku jika setuju maka klik setuju dan klik konfirmasi pendaftarannya.
- f. Langkah keenam anda akan memperoleh konfirmasi bahwa pendaftaran anda sukses dan silahkan anda mencatat ID PayTren anda. Setelah itu anda akan diminta untuk membuat pin transaksi.
- g. Anda sudah menjadi mitra PayTren.

Untuk mitra yang ingin meng-*upgrade* ke paket MBS melalui aplikasi 5.17 maka harus mengikuti tahapan-tahapan sebagai berikut:¹³

- a. Buka aplikasi PayTren 5.17, kemudian klik pada banner *upgrade* sekarang di menu awal di bagian atas.
- b. Langkah selanjutnya mitra diminta untuk baca dan pelajari manfaat dan keuntungan akun yang telah *upgrade* lalu tap tombol selanjutnya. Dan

¹³Aplikasi Paytren 5.17

- kemudian baca syarat dan ketentuan lalu centang kotak “Saya menyetujui Syarat & Ketentuan”. Tap tombol “*Upgrade* ke Mitra Pengguna Khusus”.
- c. Langkah berikutnya, foto KTP/eKTP kamu, pastikan foto KTP kamu jelas dan berada di dalam kotak batas foto. Selanjutnya, cek ulang hasil foto KTP kamu, pastikan foto tersebut terlihat jelas dan tidak terpotong. Tap tombol “foto ulang” jika ingin mengulangi proses foto atau tap tombol “Gunakan” untuk melanjutkan.
 - d. Selanjutnya melakukan foto selfie, dan pastikan wajah anda terlihat jelas dan berada di dalam area wajah. Setelah itu, tap tombol “Gunakan” untuk melanjutkan. Kemudian selanjutnya, foto tanda tangan mitra yang bersangkutan di selembar kertas dengan jelas, lalu tap tombol “Gunakan” untuk melanjutkan.
 - e. Langkah berikutnya cek rincian informasi di KTP anda, jika alamat domisili saat ini sama dengan alamat di KTP silahkan centang kotak “Alamat domisili saya sesuai KTP”, jika tidak silahkan kosongkan centang dan isi form alamat domisili.
 - f. Langkah berikutnya, masukkan PIN transaksi PayTren anda, kemudian tahap pertama *upgrade* telah selesai dan aplikasi akan memperlihatkan status *upgrade* akun anda. Langkah terakhir adalah melakukan tatap muka dengan petugas *PayTren* di kantor PayTren.

3. Akad Paytren

Dalam proses transaksi antara perusahaan dengan mitra atau antara mitra dengan calon mitra dengan ini menggunakan beberapa akad di dalamnya:

- a. Akad Jual Beli

Dalam transaksi jual beli di dalamnya melibatkan antara mitra (sebagai perwakilan dari perusahaan) dan calon mitra (sebagai pembeli) serta objek yang di perjual belikan yaitu produk jasa yang berupa lisensi dan berbentuk aplikasi PayTren. Jenis jual beli dalam bisnis ini yaitu jual beli *murabahah*, dimana perusahaan bertindak sebagai penjual yang menyediakan modal kepada nasabah, kemudian mitra usaha bisnis ini bertindak sebagai nasabah dengan ketentuan harga asal dan ketentuan tambahan keuntungan yang disepakati antara kedua belah pihak.

Untuk calon mitra bisa memilih apakah akan menjadi mitra pengguna saja atau sebagai mitra pebisnis, kemudian harga jual dari lisensi dan jumlah bonus yang akan di dapatkan telah ditentukan oleh perusahaan. Agar terhindar dari hal-hal yang tidak diinginkan, uang hasil perekrutan atau dari penjualan lisensi tersebut langsung ditransfer via rekening PT. Veritra Sentosa Internasional. Setelah itu perusahaan baru akan mentransfer komisi yang di dapatkan oleh masing-masing mitra yang sudah berhasil mengembangkan jaringannya.

b. Akad *Ijarah*

Salah satu akad yang di gunakan oleh Treni yaitu akad *ijarah* yang mana perusahaan memberikan izin kepada mitra untuk mempunyai hak akses dalam menggunakan fasilitas PayTren mulai dari fitur-fitur transaksi maupun program unggulan termasuk hak untuk menjalankan bisnisnya. Pada akad ini perusahaan bertindak sebagai orang yang memberikan upah dan menyewakan (*mu'jir*) terhadap hak guna atas barang atau jasa. Kemudian, mitra bisnis bertindak sebagai orang yang menerima upah (*musta'jir*) yang berupa *cashback* yang diberikan oleh perusahaan karena melakukan akad pemindahan hak guna atas barang dan jasa melalui

pembayaran sewa upah tanpa berpindahnya kepemilikan atas barang itu sendiri dan obyek yang di sewakan adalah aplikasi PayTren.

c. *Akad Wakalah bil Ujrah*

Akad *wakalah bil Ujrah* merupakan akad yang digunakan oleh Treni kepada calon pengguna lisensi yang ingin menjadi mitra atau agen maupun perpanjangan dari Treni dalam memasarkan lisensi aplikasi PayTren dan membina mitra di bawahnya untuk dapat berkembang dalam memasarkan lisensi aplikasi PayTren. Setiap mitra yang menjadi wakil atau agen pemasaran Treni berpotensi untuk mendapatkan *ujrah* berupa komisi, fee atau hadiah.

Dalam akad ini perusahaan bertindak sebagai pemberi kuasa dan mitra sebagai penerima kuasa untuk menjalankan suatu tugas yang diberikan oleh pemberi kuasa yaitu menjual lisensi dan produk-produk yang ada di dalam PayTren.

4. *Ujrah Dalam Marketing Plan*

Pada tahun 2019 perusahaan memberikan 2 klasifikasi bonus yaitu bonus yang tidak bisa dicairkan secara tunai dan bonus yang bisa dicairkan secara tunai. Dari 2 pembagian bonus tersebut di dalamnya terdapat beberapa kategori *ujrah* kepada mitra baik yang akan dikerjakan secara *online* dan *offline*. Berikut ini adalah dua jenis *ujrah* dari PayTren 2019, yaitu:

a. *Ujrah* yang tidak bisa ditarik secara tunai

PayTren juga menyediakan *ujrah* yang tidak bisa ditarik secara tunai yang biasa disebut dengan Poin Unit Treni (PUT). PUT ini hanya berlaku di PT. Veritra Sentosa Internasional dan Merchant yang bekerjasama, nilai 1 PUT ini yaitu sebesar Rp. 286 yang bisa didapatkan setiap transaksi secara elektronik, kemudian PUT yang diperoleh melalui promo reward memiliki jangka waktu berlaku 24 bulan/1 tahun,

dan PUT yang diterima oleh mitra bisnis perusahaan tidak dapat di top-up dengan uang tunai, ditransfer maupun dipindahtangankan, serta PUT yang sudah dialokasikan untuk program perjalanan tidak dapat di-*redeem* untuk melakukan pembayaran secara elektronik pengganti saldo *E-Money*.¹⁴

b. *Ujrah* yang bisa ditarik secara tunai

1) *Ujrah* Penjualan Langsung

Perusahaan akan memberikan suatu bonus penjualan langsung ini apabila Mitra Bisnis PayTren berhasil menjual lisensi kepada calon mitra dan bonus yang akan diberikan yaitu sebesar Rp. 75.000,- dan dalam penjualan langsung ini tidak memiliki batasan dalam jumlah penjualan lisensi oleh karena itu mitra berpotensi untuk memperoleh penghasilan tanpa batas. *Ujrah* dari penjualan langsung sebesar Rp. 75.000 : 2 yaitu 60% bisa ditarik secara tunai sebesar Rp. 45.000 yang akan dikirim melalui rekening apabila sudah mencapai minimal Rp. 150.000 (dipotong administrasi) dan 40% deposit sebesar Rp. 30.000 yang akan ditambahkan ke saldo deposit kita jika sudah terakumulasikan sebesar Rp. 50.000 (dipotong administrasi). Jenis bonus ini didapatkan murni dari kerja nyata mitra.

2) Bonus Pasangan (*Leadership*)

Komisi *leadership* adalah komisi yang diberikan kepada mitra apabila berhasil membangun bisnis dari sisi kiri dan kanan sampai 10 generasi baik kita sendiri yang mensponsori maupun *down-line* yang terpenting ada pasangan kiri dan kanan. Jika dibawah ada 1 lisensi di kiri dan 1 lisensi di kanan kita dapat komisi *leadership* yaitu sebesar Rp. 25.000,- komisi ini dibagi dua yaitu 60% yang bisa dicairkan secara tunai sebesar Rp. 15.000 yang akan dikirim ke rekening kita jika sudah terakumulasi

¹⁴PT. Veritra Sentosa Internasional, *Marketing Plan PayTren*, (Bandung: Treni, 2018), 28.

minimal Rp. 150.000 (dipotong administrasi) dan 40% sebesar Rp. 10.000 yang akan ditambahkan kedalam saldo deposit kita jika sudah terakumulasi Rp. 50.000 (dipotong administrasi).

Komisi berbentuk tunai dan deposit ini akan dikirim setiap hari jumat. Namun apabila hanya dipenuhi salah satu sisi seperti hanya di sisi kiri walaupun di sisi kiri beribu-ribu jaringannya namun tidak ada di sisi kanan maka tidak akan mendapatkan bonus dari perusahaan. Jenis bonus pasangan ini tidak murni dari hasil kerja mitra itu sendiri melainkan hasil kerja dari mitra lain atau *down-line* yang masih tergabung dalam satu jaringan sampai generasi ke sepuluh. Namun perusahaan memberikan *ujrah* tersebut hanya sebagai keluesan *up-line* yang sudah berhasil mengembangkan jaringannya dan bonus yang didapatkan tidak seberapa.

3) Komisi Pengembangan Penjualan Langsung

Komisi pengembangan penjualan langsung ini berlaku ketika mitra yang kita sponsori bisa mendaftarkan orang lain maka kita akan memperoleh komisi Rp. 2.000 dan sampai generasi kesepuluh. Jenis komisi ini yaitu murni dari hasil kerja *down-line*.¹⁵

4) Komisi Pengembangan Komunitas

Jenis komisi ini bisa didapatkan apabila *down-line* yang kita daftarkan mendapatkan komisi leadership maka anda memperoleh Rp. 1.000 sampai sepuluh generasi. Jenis komisi ini sama dengan beberapa komisi di atas yaitu *up-line* mendapatkan komisi tanpa bekerja melainkan mendapatkan komisi dari hasil transaksi *down-line*.

¹⁵ Ibid, 32.

5) Cashback

Perusahaan akan memberikan *ujrah* kepada mitra di setiap transaksi di aplikasi PayTren baik pribadi maupun dengan komunitas sampai 10 generasi sehingga apabila melakukan transaksi maka semua akan mendapatkan bonus. Setiap transaksi akan diberikan sesuai dengan besaran dari fee yang diperoleh dari setiap biller/merchant/bank yang bekerjasama dengan perusahaan dengan syarat setiap mitra harus melakukan transaksi minimal 1 kali trx/bulan.

**Tabel I
Cashback**

NO	JENIS TRANSAKSI	CASHBACK		
		PRIBADI	SPONSOR LANGSUNG	GENERASI 2-10
1	Pulsa dan Voucher Game	75	50	20
2	PLN Pasca Bayar dan Prepaid	240	160	64
3	Telkom/Speedy	165	110	44
4	Kartu Halo	180	120	48
5	Indovesion	195	130	52
6	PDAM	120	80	32
7	Voucher Game	75	50	20
8	Tiket Pesawat	1500	1000	400
9	TV Prabayar	165	110	44
12	MAF	165	110	44
13	BAF	165	60	24
15	WOM	165	60	44
16	BPJS	195	130	52
17	Tiket KAI	360	240	96

Sumber dari Marketing Plan Paytren

6) Rerword (Promo Hadiah)

Rerword ini berlaku bagi mitra yang memiliki 2 komunitas pebisnis yang terbentuk langsung dalam struktur organisasi yaitu group kiri dan kanan baik sendiri

maupun komunitas, dan masing-masing mencapai target score yaitu minimal 357.000 sampai 3.861.000.000, score dihitung berdasarkan jumlah penjualan lisensi dan upgrade lisensi, promo bersifat sementara dan promo hadiah (Reward) ini ditanggung sepenuhnya oleh perusahaan, jenis reward yang akan diperoleh yaitu: *hand phone*, motor, mobil, rumah, apartemen, umrah, dll.

5. Sistem Penjualan dan Perekrutan Calon Mitra

Pada dasarnya sistem bisnis di PayTren ini dilakukan dengan cara menjaring calon mitra yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dari perusahaan. Untuk bisa merekrut banyak calon mitra pastinya ada metode yang dilakukan agar mendapatkan mitra baru. Diantarnya yaitu:

- a. *Up-line* biasanya mengajak secara langsung kepada orang-orang terdekat baik secara *online* atau *offline*.
- b. *Up-line* melakukan promosi menggunakan media sosial seperti *facebook*, *instagram*, *whatsapp* maupun blog pribadi.
- c. *Up-line* mengenalkan secara langsung produknya dengan kelebihan-kelebihan yang dimiliki, manfaat dari produknya, dan bonus yang akan didapat.
- d. *Up-line* menceritakan kualitas produknya yang syariah dengan melihat bahwa pemimpin perusahaan tersebut adalah seorang ustadz, dan izin yang telah didapatkan oleh perusahaan, serta menceritakan juga mengenai orang-orang yang telah sukses yang bisa menjadi panutan.

Setelah mendapatkan mitra baru, mitra tersebut berhak pula untuk mencari mitra selanjutnya dan begitu seterusnya. Semakin banyak mitra yang bergabung maka semakin banyak pula bonus yang didapat. Karena dengan bertambahnya mitra maka perusahaan merasa diuntungkan dan setiap *up-line* juga harus bertanggung jawab

kepada *down-line* yang direkrutnya dan ini bersifat wajib karena ini merupakan ketentuan dari perusahaan, yaitu pada Bab VIII pasal 15 tentang Hak dan Kewajiban Mitra di point 5, yaitu:

Mitra bisnis wajib melakukan pembinaan dan pengawasan kepada mitra bisnis baru dan atau mitra bisnis yang berbeda dalam komunitasnya sesuai dengan standar *Product & System Knowledge* perusahaan”.¹⁶

Seperti yang dikatakan oleh Siti Aminah salah satu leader PayTren di Palu, yang telah bergabung di PayTren selama 3 tahun, bahwa:

Yang jelas tugasku sebagai mentor ya tetap terus memperhatikan dan membimbing mitra-mitra yang sudah gabung dengan saya, bahkan juga mitra lain diluar jaringanku tetap dibimbing dan itu wajib untuk semua mentor.¹⁷

Diperkuat oleh leader PayTren Palu juga yaitu Jasman yang telah bergabung selama 2 tahun di bisnis ini, mengatakan:

“Buat teman yang masih aktif kalau mau bertanya dengan saya, saya persilahkan jika saya bisa saya akan jawab dan bantu”.¹⁸

Namun, berbeda halnya dengan yang di alami Balgis sebagai mitra PayTren di Palu, karena ia sama sekali tidak dibina oleh mentornya. Balgis mengatakan bahwa:

Saya tidak tau sama sekali siapa mentor saya, saya tidak pernah di bimbing dengan dia. Jadi, setelah saya sudah didaftarkan sebagai mitra PayTren, saya belajar sendiri untuk mengetahui cara-cara menggunakan aplikasi PayTren dan saya hanya sebatas tau dalam melakukan transaksi di aplikasi tersebut. Namun, untuk pengetahuan yang lebih mengenai PayTren saya kurang tau. Jadi, kalau ada yang mau bergabung di PayTren saya tidak tau bagaimana mendaftarkan dia.¹⁹

¹⁶PT. Veritra Sentosa Internasional, *Kode Etik Mitra Bisnis*, 2019.

¹⁷Siti Aminah, Mitra PayTren Palu, wawancara oleh penulis melalui *Whatsapp*, 23 April 2019.

¹⁸Jasman, Leader PayTren Palu, wawancara oleh penulis di Kabonena, 26 April 2019.

¹⁹ Asriani Balgis S, Mitra PayTren Palu, Wawancara di Tondo, 10 Juli 2019.

Dari ungkapan di atas penulis mengambil kesimpulan bahwa *up-line* yang ada di palu sudah berusaha membantu para *down-linenya* dan menjalankan kewajiban yang telah dibuat oleh perusahaan. Namun, hanya saja masih ada *up-line* yang kurang memperhatikan *down-linenya* dalam hal ini *up-line* tidak menjalankan kewajibannya dalam membina anggota jaringannya yang membuat anggotanya tidak mengetahui secara lebih ketika ingin membentuk jaringannya sendiri.

C. Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Tentang Sistem Penjualan Berjenjang PayTren

Untuk menghindari kecacatan hukum, dalam jual beli sudah diatur tentang rukun dan syarat yang harus dipatuhi, karena hal tersebut merupakan kunci dari sah dan tidaknya suatu akad yang dilakukan. Berbicara tentang jual beli pada penjualan berjenjang PayTren, Maka, penulis akan menguraikan tentang hal-hal yang berkaitan dengan rukun dan syarat jual beli, yaitu sebagai berikut:

1. Adanya pihak penjual dan pembeli (*aqid*)

Pada bab II peneliti telah mengemukakan bahwa salah satu rukunnya yaitu ada penjual dan ada pembeli. Pada bisnis ini mengenai *aqidnya* sudah jelas pastinya ada kedua belah pihak yang akan melakukan suatu akad, walaupun penjual dan pembeli tidak ada dalam majelis akad yang sama, namun media yang digunakan bisa menghubungkan mereka. Selain itu syarat dalam jual beli yaitu: kehendak sendiri, berakal sehat, dan *baligh*. Dalam jual beli pada PayTren ini para pelaku yang berakad melakukan akad jual beli dengan kehendak sendiri dan tidak gila. Begitupun para *up-line* dan *down-line* adalah telah *baligh* namun ditemukan ada yang belum dewasa dan cakap hukum bahkan secara terang-terangan para mitra untuk merekrut anak-anak yang belum cukup umur, akan tetapi untuk anak yang belum dewasa dan belum cakap

hukum perusahaan telah mengatur tatacara bagaimana mereka untuk tetap bisa ikut andil dalam mengembangkan perusahaan, seperti yang ada di dalam kode etik PayTren pada Bab X berkaitan Sengketa Peralihan Mitra pasal 13 *point* 2 bahwa:

Jika seorang penerima warisan berumur di bawah 17 (tujuh belas) tahun atau menurut hukum dan peraturan perundang-undangan *belum dewasa*, maka PT Veritra Sentosa Internasional (Treni) berhak menunjuk seorang dari kerabat keluarga penerima warisan untuk menjadi walinya sampai yang bersangkutan berumur 17 (tujuh belas) tahun.²⁰

Pada point tersebut dapat disimpulkan bahwa anak yang masih di bawah umur atau belum dewasa bisa menjalankan bisnis ini melalui pendampingan walinya sampai dia umur 17 tahun, yang mana walinya nanti bisa memantau segala kegiatan bisnisnya.

2. Lafal/*Sighat* (*ijab* dan *qabul*)

Salah satu hal terpenting dalam jual beli yaitu suatu kerelaan dalam bertransaksi antara kedua belah pihak, dimana suatu kerelaan tersebut dapat dilihat dari *ijab* dan *qabulnya*. Untuk mengikuti perkembangan zaman saat ini, pernyataan *ijab* dan *qabulpun* bisa dilakukan dengan lisan, tulisan atau syarat yang memberi pengertian dengan jelas bahwa *ijab* dan *qabul* tersebut sudah dilaksanakan karena yang terpenting adalah bisa dipahami antara kedua belah pihak. Terjadinya *ijab* dan *qabul* apabila mitra baru sudah mentransfer sejumlah uang dan *up-line* memberikan lisensi, sehingga disitu bisa dilihat kerelaan mitra dalam membeli lisensi.

3. Objek yang diperjual belikan (*mau'qud alaih*)

a. Suci

Dalam jual beli di PayTren ini produk yang di jual merupakan produk yang halal dan suci, dimana perusahaan sudah memperoleh label halal dari DSN-MUI pada

²⁰PT. Veritra Sentosa Internasional, *Kode Etik Mitra Bisnis*, 2019.

tanggal 7 Agustus 2018. Dikarenakan perusahaan menjual berupa produk jasa seperti pembayaran pulsa dan voucher game, PLN pasca bayar, PLN prepaid, telkom, kartu halo, indovision, PDAM, voucher game, tiket pesawat, dan TV Prabayar yang dilihat dari produknya secara keseluruhan tidak ada yang mengandung unsur yang diharamkan. Sehingga, jual beli tersebut tidak dilarang karena telah sesuai dengan hukum jual beli dalam Islam.

b. Ada manfaatnya

Produk yang ada di dalam PayTren merupakan produk yang bermanfaat, karena agar memudahkan masyarakat untuk melakukan pembayaran sendiri tanpa harus keluar rumah dan dalam satu aplikasi tersebut memiliki banyak macam produknya yang bisa digunakan sendiri maupun untuk membuka usaha. Seperti ungkapan yang dikatakan oleh responden saat peneliti melakukan wawancara, yaitu:

“Lebih memudahkan dan gampang untuk orang-orang yang baru belajar pegang *handphone* pun bisa menggunakannya, karena aplikasi ini bisa membantu transaksi sehari-hari lebih cepat tanpa ribet”.²¹

Sehingga, dari sini sudah jelas bahwa aplikasi ini bisa bermanfaat di masyarakat dan berguna bagi masyarakat walaupun sebagian orang ada yang menyalah gunakan seperti membeli pulsa untuk melakukan tindak kriminal jadi tergantung individu itu sendiri.

c. Dapat diserahkan terimakan

Produk bisa di serahterimakan, ketika calon mitra sudah ada akad dalam transaksi, dengan cara calon mitra membeli sebuah lisensi perusahaan yang akan di wakikan oleh *up-line* yang mensponsorinya, setelah melakukan pembayaran tersebut mitra diberikan lisensi untuk hak pakai atas aplikasi tersebut yang disediakan

²¹Asriani Balgis S, Mitra PayTren Palu, Wawancara di Tondo, 10 Juli 2019.

perusahaan yang bisa digunakan sendiri atau untuk melakukan suatu usaha dan juga mitra berhak untuk membantu mengembangkan perusahaan dengan cara mengembangkan jaringan mitranya.

d. Milik sendiri

Produk-produk yang dijual di PayTren merupakan milik sendiri dari perusahaan PT. Veritra Sentosa Internasional dan kemudian perusahaan memberikan hak pakai dan hak untuk mengembangkan jaringannya yang berlaku bagi para mitra PayTren yang sudah membeli lisensi yang telah disediakan oleh perusahaan.

Selain itu, kegiatan jual beli harus terhindar dari unsur-unsur yang telah dilarang, Penjualan berjenjang merupakan sistem pemasaran yang mana dikalangan ulama masih adanya kontroversi, sebab ulama melihat dari sudut pandang yang berbeda-beda dan pemaknaan dalil-dalil yang berbeda pula, karena lebih ke sifat kehati-hatiannya agar terhindar dari kegiatan muamalah yang terlarang, karena bisnis ini merupakan bisnis yang dianggap lebih banyak memudaratkan. Indonesia merupakan negara hukum yang semua kegiatannya di atur oleh hukum, selain itu juga sebagian besar masyarakatnya adalah orang Islam, sehingga segala kegiatan usaha harus mengikuti aturan yang ada di Indonesia baik hukum positif maupun DSN-MUI terutama bisnis yang diikuti label syariah. Berikut adalah hal-hal yang harus di hindari dalam menjalankan bisnis ini, antara lain:

a. Jual beli yang mengandung unsur *riba*, *gharar*, *maisir*, maksiat dan *dzulm*

Islam membolehkan seluruh umatnya untuk melakukan berbagai muamalah dengan tujuan untuk kemaslahatan bersama. Akan tetapi kebolehan tersebut dapat berubah menjadi sesuatu yang dilarang apabila terdapat alasan yang terlarang. Salah satunya adalah apabila dalam jual beli tersebut mengandung adanya kerugian pada

salah satu pihak yang berakad. Seperti adanya unsur riba, yang dijelaskan dalam firman Allah Swt, dalam Q.S. *Al-Baqarah* (2): 275

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...

Terjemahnya:

...padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba ...²²

Merujuk dari ayat di atas, dari segi produknya sistem transaksi di PayTren tidak mengandung riba dalam penetapan harga, karena perusahaan transparan dalam penetapan harga baik harga lisensi maupun harga produk-produknya. Harga yang dipatok adalah harga nasional yang berlaku di seluruh Indonesia. Bagi siapa yang melanggar, perusahaan akan tegas dalam pemberian sanksi. Namun, dalam penelitian penulis masih ada *up-line* yang tidak melakukan pembinaan kepada *down-linenya* dan *up-line* itu sendiri akan tetap mendapatkan *ujrah* dan bonus sesuai yang perusahaan janjikan. Sedangkan, mereka yang tidak dibimbing sampai bisa atau sampai paham, maka merasa dirugikan sebab harga lisensi yang ditawarkan tidak sesuai dengan fasilitas yang seharusnya memang mereka dapatkan, yaitu salah satunya harus memperoleh pembimbingan.

Gharar merupakan segala bentuk transaksi yang sifatnya tidak jelas sehingga dapat merugikan pihak yang bertransaksi. PT. Veritra Sentosa Internasional mempunyai produk yang nyata atau rill yaitu pemenuhan kebutuhan pembayaran sehari-hari. Secara text, tidak ada penipuan yang dilakukan perusahaan karena sudah jelas dalam masalah visi misi, tujuan, kegunaan dan sistem kerjanya. Sebagaimana telah diatur dalam kode etik PayTren. Namun penipuan bisa terjadi karena masih ada oknum-oknum tertentu yang menyalah gunakan kesempatan ini karena produk ini

²²Ibid,47.

tidak dapat dilihat secara riil maka kemungkinan terjadi jual beli yang tidak jelas dan bisa merugikan pihak pembeli. Oleh karena itu, masyarakat perlu lebih selektif.

Maisir, perbuatan ini merupakan salah satu sumber ketidakadilan dan dapat mematikan sumber daya yang produktif karena ketika penjualan berjenjang mengandung unsur tersebut maka bisa digambarkan bahwa seorang pemenang bisa bersenang-senang di atas kerugian orang lain, misalnya *up-line* yang ketika memasarkan produk namun bukan untuk menjelaskan kelebihan produk, tetapi mereka memberikan harapan besar kepada calon *down-line* dengan tujuan agar bisa ikut gabung di jaringannya, praktik ini tidak dibenarkan dalam Islam, di dalam Al-Quran *Al-Maidah* (4): 90 sudah dijelaskan, bahwa:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ
الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan.²³

Dari hasil penelitian penulis, praktik penjualan berjenjang sejauh penulis melakukan penelitian tidak mengandung unsur maisir, dikarenakan para mitra yang merekrut calon mitra tidak memberikan iming-iming bonus yang berlebihan.

Dharar, merupakan dampak yang membahayakan, tidak bermanfaat, menyulitkan atau merugikan diri sendiri maupun orang lain. Tujuan PayTren dibuat untuk membantu perekonomian masyarakat dan mengajak masyarakat agar bisa mencintai produk lokal. Sehingga, tidak adanya *dharar* dalam bisnis ini. Namun,

²³Ibid,123.

dalam hal ini *dharar* bisa terjadi kepada mitra PayTren apabila dari awal tidak bersungguh-sungguh untuk menjalankan bisnis (mitra pasif) yang mana mitra telah membayar sejumlah uang dalam pembelian lisensi namun mitra tidak mempergunakan aplikasi PayTren secara terus-menerus yang berarti timbul dari kesalahan individu. Kegiatan jual beli PayTren terbebas dari unsur maksiat, karena produknya bukan produk-produk haram sehingga bermanfaat bagi masyarakat. Sehingga dari uraian di atas menjelaskan bahwa penjualan berjenjang tidak mengandung unsur-unsur yang terlarang.

Dzulum, merupakan penempatan sesuatu bukan pada tempatnya, memberikan sesuatu tidak sesuai ukuran kualitas dan temponya.²⁴ Dalam pembagian *ujrah* yang diberikan oleh PT. Veritra Sentosa Internasional beberapa bulan lalu, *ujrah* berupa PUT memang tidak bisa digunakan dan mitra tidak mengetahui alasannya sehingga mitra merasa bahwa perusahaan telah merugikan mereka, seperti yang dilontarkan oleh pak Jasman.

“PUT yang teman saya punya tidak bisa digunakan padahal sudah ribuan dan saya tidak tahu kenapa tidak bisa dipakai dan perusahaan menurut saya terlalu pelit untuk memberikan bonusnya.”²⁵

Dari wawancara diatas ternyata memang benar bahwa PUT beberapa bulan tidak bisa digunakan, namun pihak perusahaan sudah mengeluarkan pemberitahuan mengenai hal tersebut, karena system dari aplikasi masih dalam proses pembaharuan sehingga muncul kebijakan-kebijakan baru. Dari ketransparansian perusahaan kepada mitra, perusahaan sudah transparan karena ketika ada *update* terbaru perusahaan

²⁴Ikit, *Akutansi Penghimpunan Dana Bank Syariah*, Cet 1, (Yogyakarta: Grup Penerbit CV Budi Utama, 2015), 141.

²⁵ Jasman, Leader PayTren Palu, wawancara oleh penulis di Kabonena, 26 April 2019.

selalu mengeluarkan pemberitahuan, sehingga tidak ada kezhaliman antara perusahaan kepada mitra. Dikarenakan, perusahaan dalam proses perbaikan dan pembaharuan untuk menjadi lebih baik. Dengan masalah berbeda pada orang berbeda hanya saja perusahaan kurang memperhatikan mitranya yang memiliki kendala, seperti yang di alami Nurdin, bahwa:

“Akun saya dibajak mba dan saldo terkuras sedangkan saat itu saldo sedang tidak bisa dipakai kata perusahaan. Anehnya sama yang bajak bisa dipakai. Dan penanganan pengaduan juga kurang tanggap sampai saat ini belum jelas”.²⁶

Berdasarkan hasil wawancara dari salah satu sekretaris umum Majelis Ulama Indonesia (MUI) kota Palu yaitu bapak Drs. Sagir Muhammad Amin, M.Pd.I mengatakan bahwa:

“Dalam sistem penjualan berjenjang tersebut masih mengandung unsur *riba* sebab, orang yang bergabung pada bisnis ini dengan tujuannya untuk merekrut orang lain maka mereka memberikan uang dengan jumlah kecil dan bertujuan untuk mendapatkan uang yang lebih besar, dan barang yang dijual merupakan bukan tujuan orang yang bergabung di jaringan tersebut, dan ada unsur *gharar* karena banyaknya orang yang sudah terhubung di bawah jaringannya ia tidak tahu dan tidak bisa menjamin apakah mereka nantinya bisa memperoleh atau membuat jaringannya sendiri dan atau bisa jadi pasif sehingga sejumlah uang yang di bayarkan di awal tidak sesuai dengan yang mereka dapatkan nantinya, dan juga pembinaan yang kurang baik yang bisa merugikan mitranya”.²⁷

Dari beberapa pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa dalam penjualan berjenjang mitranya masih ada yang belum mematuhi kode etik perusahaan maupun ketentuan yang di tetapkan oleh DSN-MUI, dan juga perusahaan dari sisi pelayanan memang kurang tanggap dalam mengatasi masalah yang dialami oleh mitra yang mengakibatkan kerugian bagi *up-line* yang sudah memiliki beribu-ribu jaringan.

²⁶ Nurdin, Leader Paytren wawancara melalui *Whatsapp*, 30 Juni 2019.

²⁷ Sagir Muhammad Amin, Sekretaris Umum MUI kota Palu, Wawancara oleh penulis di Silae, 4 September 2019.

- b. Tidak ada harga atau biaya yang berlebihan yang dapat merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan harga atau biaya yang dikeluarkannya. Dari kualitas produk dengan jumlah biaya yang dikeluarkan memang sepadan dengan kualitas produknya hanya saja para mitra yang ingin mengambil paket yang berikutnya merasa kesulitan dalam finansial sebab harganya yang begitu tinggi. Karena perusahaan hanya memiliki dua paket. Produk di dalamnya pun cenderung lebih mahal dibandingkan dengan penjualan di luar. Sehingga di palu banyak yang pasif di PayTren. Namun, alasan dibalik *price* yang lebih cenderung tinggi tersebut karena adanya kegiatan sedekah yang dilakukan setiap transaksi pada aplikasi.
- c. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran atau bentuknya harus berdasarkan prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa dan harus menjadi pendapatan pertama mitra usaha dalam penjualan langsung berjenjang syariah. Pada point ini telah sesuai dalam pemberian bonusnya, bahwa mitra akan mendapatkan komisi apabila aktif dan bersungguh-sungguh.
- d. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan produk barang atau jasa yang ditetapkan oleh perusahaan. Dari segi pemberian bonusnya, perusahaan akan memberikan bonus kepada mitra yang berhasil menjual lisensi kepada calon mitra baik paket MBS yang seharga Rp. 375.000 maupun paket MBP seharga Rp. 10.200.000, masing-masing diberikan bonus sebesar Rp. 75.000/lisensi. Ketentuan hukum dari DSN-MUI telah sesuai dengan yang di praktekkan oleh perusahaan kepada mitranya.

- e. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan berupa barang atau jasa. Di perusahaan menerapkan hal ini, sesuai dengan hasil wawancara yang di katakan oleh pak Jamar:

“Saya tidak mengambil usaha PayTren ini sebagai pendapatan utama karena ketika saya sudah tidak bekerja lagi saya tidak mendapatkan komisi apapun karena siapa yang kerja dia yang dapat”.²⁸

Hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa sistem pembagian bonus PayTren telah mengikuti prosedur dan ketentuan syariah.

- f. Perusahaan tidak boleh memberikan komisi atau bonus kepada mitra yang menimbulkan *ighra'*. Dimana dalam fatwa DSN-MUI *ighra'* itu dapat diartikan daya tarik yang luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan. Sistem perekrutan mitra di Palu masih bersifat standar tidak ada yang berlebihan dalam menjelaskan bisnis ini, kebanyakan dari mitra yang merekrut lebih menjelaskan keutamaan dari aplikasi dan mitra yang terekrut lebih tertarik oleh aplikasinya yang mudah. Sehingga dalam *point* ini sudah sesuai dengan ketentuan syariah.
- g. Tidak adanya eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya. Dalam pembagian bonus di PayTren bersifat adil. Tidak ada bonus yang didapatkan oleh *up-line* dengan pasif, adapun pemberian bonus yang didapatkan dari hasil kerja *down-line* seperti yang dijelaskan dalam *point marketing plane* diatas bisa dilakukan karena *up-line* telah berjasa dalam membantu dan membina mitranya dan itu hanya sampai generasi

²⁸ Jamar, Wawancara, Mitra PayTren Palu, wawancara oleh penulis di Silae, 23 April 2019.

ke-10 saja dan bonus yang didapatkan tidak bernilai tinggi. Sehingga, dari sini dapat disimpulkan bahwa pemberian bonus ini bersifat saling membantu dan menguntungkan serta merupakan bentuk terima kasih. Namun, ketika *up-line* tidak memberikan pembinaan kepada jaringannya maka *down-line* berhak untuk melaporkan. Maka pada point ini telah sesuai dengan ekonomi syariah.

- h. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acar seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan *aqidah*, syariah dan akhlak mulia seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain. Dalam perekrutan mitra dimulai dengan menceritakan manfaat produk, potensi bisnis dan cara menjalankannya. Selain itu ada larangan-larangan yang harus dipatuhi oleh para mitra. Ketika ada seminar pun bersifat untuk memberikan motivasi, dan menjelaskan tidak bolehnya melakukan riba.
- i. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya. Seperti yang dijelaskan dalam kode etik mitra Treni pada Bab XI mengenai Hak dan Kewajiban Mitra pasal 14 point 24 bahwa para leader harus melakukan bimbingan pada komunitasnya. Leader PayTren di Palu selalu melakukan bimbingan kepada *downlinenya*, sehingga pada point ini telah sesuai dengan ketentuan syariah.
- j. Tidak melakukan kegiatan *money game*. *Money Game* merupakan bisnis penggandaan uang melalui sistem piramida uang, yaitu pemberian bonus kepada mitra lama dari hasil uang mitra baru tanpa adanya produk yang diperjual belikan, sehingga praktik ini hanya mengandalkan perekrutan tanpa ada penjualan produk. Dalam praktik bisnis PayTren tidak melakukan kegiatan *money game*, karena kegiatan di dalamnya memperkenalkan produk yang dimiliki PayTren, yaitu

produk jasa yang diperjual belikan dan bisa dirasakan serta dinikmati oleh pengguna, sehingga produk ini jelas. Namun perusahaan memberikan *option* kepada mitra yang menginginkan penghasilan yang lebih besar maka dengan merekrut calon mitra baru untuk bergabung.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari apa yang telah dipaparkan dalam pembahasan skripsi ini oleh penulis, maka dapat diambil beberapa kesimpulan diantaranya sebagai berikut:

1. Pelaksanaan penjualan langsung berjenjang di PT. Veritra Sentosa Bandung di Palu adalah penjualan produk jasa berupa pembayaran kebutuhan sehari-hari, dengan cara menjelaskan tentang produk perusahaan kepada calon mitra dan calon mitra ketika mau bergabung boleh memilih apakah hanya ingin menjadi pengguna atau pebisnis. Jika ingin menjadi pebisnis maka akan merekrut mitra baru sebanyak mungkin dan berhak mendapatkan bonus ataupun reward dari perusahaan.
2. Praktik penjualan langsung berjenjang adalah bisnis yang dibolehkan berkembang di Indonesia dengan catatan harus memenuhi syarat yang berlaku di negara Indonesia, baik hukum positif maupun izin dari DSN-MUI karena jenis bisnis ini sangat dekat dengan perbuatan yang terlarang yaitu seperti ada unsur *riba*, *gharar*, *dharar*, *dzulum*, maupun unsur maksiat jadi dibutuhkan kehati-hatian dalam memberikan izin. Jika di tinjau menurut hukum ekonomi syariah sistem penjualan langsung berjenjang berkaitan dengan rukun dan syaratnya melalui hasil wawancara kepada mitra hampir kegiatannya memenuhi kriteria dalam ekonomi syariah, hanya saja masih ada beberapa

mitra yang masih melanggar kode etik PayTren dan ketentuan dari DSN-MUI dan juga dalam pelayanan pengaduan, perusahaan belum sigap dalam menangani mitranya yang mengalami masalah sehingga terlihat ada yang terzhalimi dan membuat mitra tersebut mengalami kerugian.

B. Saran

1. Hadirnya hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan keislaman mengenai bisnis ini dan disarankan juga masyarakat harus lebih selektif dalam memilih bisnis yang berkaitan dengan penjualan berjenjang, sehingga tidak terjebak dalam bisnis yang berkedok syariah namun di dalamnya mengandung unsur-unsur yang dilarang seperti judi, *money game*, skema piramida, *riba* dan lain-lain.
2. Bagi perusahaan diharapkan untuk lebih memperhatikan dan memperbaiki teknis dalam menyelesaikan permasalahan yang dialami mitra, agar tidak terjadi saling merugikan dan untuk pelaku bisnis dengan adanya fatwa DSN-MUI no: 75/DSN-MUI/VII/2009 ini diharapkan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan berjenjang baik yang sudah mendapatkan sertifikat halal maupun belum mendapatkan bisa menjalankan bisnis tersebut sesuai dengan ketentuan nilai-nilai syariah. Tapi apapun yang menjadi hasil penelitian ini, diharapkan adanya penelitian selanjutnya dari pihak lain sebagai sebuah verifikasi. Karena penelitian ini tentu memiliki banyak kekurangan, maka segala kritik dan saran yang bersifat membangun dari berbagi pihak sangat diharapkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Faifi, Sulaiman. *Mukhtashar Fiqih Sunnah Sayyid Sabiq*, Solo: PT Aqwam Media Profetika, 2010.
- Amin, Sagir Muhammad. Sekretaris Umum MUI kota Palu, Wawancara oleh penulis di Silae, 4 September 2019
- Aminah. Leader PayTren Palu, wawancara oleh penulis melalui *Whatshapp*, 23 Juni 2019.
- Anwar, Syamsul. *Hukum Perjanjian Syariah: Studi tentang Teori Akad dalam Fikih Muamalat*, Cet 2, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010.
- Awaluddin. “*Multi Level Marketing Tinshi Kota Palu Menurut Perspektif Hukum Islam*”, Skripsi tidak diterbitkan, Jurusan Syari’ah, STAIN Datokarama, Palu, 2009.
- Aplikasi Fatwa DSN-MUI, No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, 2018.
- Azzam, Abdul Aziz Muhammad. *Fiqh Muamalat: Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam*, Jakarta: Amzah, 2010.
- Balgis, Asriani. Mitra PayTren Palu, wawancara oleh penulis di Tondo, 26 April 2019.
- Binjai, Abdul Halim Hasaan. *Tafsir Al-Ahkam*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2006.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur’an dan terjemahnya, Mushaf Quantum Tauhid*, Bandung: MQS Publishing, 2010.
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*, edisi ke-5, Jakarta: KBBI, 2016.
- Dewi, Gemala, dkk. *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, Cet 5, Yogyakarta: Pustaka Media Group, 2018.
- Djazuli. *Kaidah-Kaidah Fikih*, Cet 5, Jakarta: Kencana, 2014.
- Fauzan. *Kamus Hukum & Yurisprudensi*, Depok: Kencana, 2017.

- Filbert, Ryan. *Other Stream Of Income*, eBook, Jakarta: PT. Alex Media Kompotindo, 2018.
- Ghazaly, Abdul Rahman, dkk. *Fiqh Muamalat*, Cet 1. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010.
- Gibtiah. *Fikih Kontemporer*, Cet 1, Jakarta: Kencana, 2016.
- Handayani, Ida. “*Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah: Studi Komporatif Fatwa no 83 DSN/MUI/VI/2012 dengan Fatwa Syaikh Al-Munajjidi no 170594 dalam Kitab Fatwa l-Slam As-Sual Wa Al-Jawab*”, Jurusan Manajemen Dakwah, Universitas Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2015.
- Harun. *Fiqh Muamalah*, Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017.
- Jasman. Leader PayTren Palu, wawancara oleh penulis di Kabonena, 26 April 2019.
- Kuswara. *Mengenal Multi Level Marketing Syariah: dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, sampai dengan Pengelolaannya*, Cet 1. Depok: Qultummedia, 2005.
- Manan, Abdul. *Hukum Ekonomi Syariah: Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, Cet 4, Jakarta: Kencana, 2016.
- Mardani. *Hukum Sistem Ekonomi Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015.
- Marpaung, Faisar Ananda Arfa dan Watni. *Metodologi Penelitian Hukum Islam*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2016.
- Mita. Mitra PayTren Palu, wawancara oleh penulis di Samudera II, 26 April 2019.
- Muslich, Ahmad Wardi. *Fiqh Muamalat*, Cet 2. Jakarta: Amzah, 2013.
- Muskin. M. *BAB II Kajian Pustaka*, Jurnal (2017), 7. <http://repo.iain-tulungagung.ac.id/4999/5/BAB%20II.pdf>. (19 Januari 2019).
- Pandi. <https://treni.co.id> (23 Mei 2014), diakses pada 25 Mei 2019.
- Pandi. *About Us*, <http://www.paytren.co.id>, (diakses pada tanggal 22 januari 2019).
- PayTren.official, *Akun Resmi Instagram PayTren*, <https://instagram.com/paytren-official?igshid=1terw0i0ly7m1>. (diakses pada 2 Maret 2019).
- PC, M. Roni. *Mind Therpy for MLM: Sukses Merangkai Gurita Bisnis Paling Luas dan Menguntungkan*, Jakarta Selatan: PT Mizan Publika, 2006.
- Prabowo, Hari. *Surat Keputusan Perusahaan Mengenai Penghapusan Tiket Silver, Gold, dan Platinum*, Bandung: 2017.

- PT. Veritra Sentosa Internasional, *Profil Perusahaan: Company Profil*, Bandung: 2015.
- Ramang, dkk. *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah Skripsi & Tesis*, Palu: Pusat Penjamin Mutu Pendidikan (PPMP).
- Roib. Mitra PayTren Palu, wawancara oleh penulis di Tondo, 23 Juni 2019.
- Sa'di. Syaikh Abdurrahman bin Nashir, *Tafsir Al-Qur'an Surat: Adz-Dzariyat s/d an-Nas*, Cet 2, Jakarta: Darul Haq, 2005.
- Sunan Ibn Majjah, *Bab Buyu'*, Juz 2, Bairut Lebanon: Darul Fikri, 1415 H.
- Sunan al-Dari Kotni bab Buyu', Juz 2, Bairut Libanon: Darul Fikri 1414 H.
- Supriadi. *Konsep Harga Dalam Ekonomi Islam*, Guepedia.com, 2018.
- Syirkah Maktabah, *Kitab At-Turmizi, Kitab Babul Buyu'*, Jilid 1, Mesir: Muhammad bin Aisyah bin Syuroti:1975.
- Sudarto. *Ilmu Fikih: Refleksi Tentang: Ibadah, Muamalah, Munakahat, dan Mawaris*, Cet 1 Yogyakarta: CV Budi Utama, 2018.
- Sutrisno, Hadi. *Metodologi Research Jilid I*, cet. XXIX, Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 1997.
- Tarmizi, Erwandi. *Harta Haram Muamalat Kontemporer*, Cet 15. Bogor: P.T. Berkat Mulia, 2017.
- Tucows. *Profil Perusahaan PayTren PT. Treni (Veritra Sentosa Internasional)*, <http://www.trenpreneur.com>, (diakses 27 April 2019).

PEDOMAN WAWANCARA

1. Bagaimana proses mitra untuk bergabung di PayTren?
2. Apa saja tingkatan yang ada di PayTren?
3. Bagaimana pandangan mitra terhadap aplikasi Paytren?
4. Bagaimana sistem pemasaran produk pada PayTren?
5. Akad atau perjanjian apa saja yang digunakan (antara PT. Veritra Sentosa Internasional kepada *Leader* PayTren atau antara *Leader PayTren* kepada mitra PayTren)?
6. Apakah penetapan komisi dan bonus dilakukan kesepakatan di awal perjanjian atau sesuai hasil yang didapat?
7. Bagaimana jika *Leader* atau mitra tidak berhasil menjualkan lisensi? Apakah terdapat komisi atau bonus?
8. Bagaimana jumlah prosentase pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya?
9. Bagaimana sistem pemberian komisi atau bonus kepada *Leader* atau mitra?
10. Apakah yang dilakukan *Leader* atau mitra setelah mendapatkan mitra baru?

PEDOMAN WAWANCARA

1. Apa yang bapak/ibu peroleh ketika sudah bergabung menjadi mitra dan bagaimana pendapat bapak/ibu tentang aplikasi PayTren?
2. Apakah bapak/ibu mengetahui dengan pasti prosedur atau tatacara penjualan berjenjang yang berlaku di PayTren dan apakah telah dilaksanakan oleh mitra di Palu?
3. Apakah hasil kerja nyata para mitra Palu sudah sesuai dengan bonus yang akan didapatkan?

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang beranda tangan di bawah ini:

Nama : Jasman
Jabatan : Leader PayTren
Alamat : BTN Griya Kabonena

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Nurul Wahidah
NIM : 15.3.07.0002
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah (HES)
Alamat : Jl. Samudera II lorong 5

Bahwa benar yang bersangkutan telah melakukan penelitian dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Sistem Penjualan Berjenjang Pada PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung (Studi Mitra PayTren di Palu)” dan saya telah menerima penjelasan dari peneliti terkait dengan segala sesuatu mengenai penelitian ini. Saya mengerti bahwa informasi yang saya berikan akan dijaga kerahasiaannya oleh peneliti. Selain itu, jawaban yang saya berikan ini adalah jawaban sebenarnya sesuai dengan apa yang diketahui tanpa ada paksaan dari pihak lain.

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

Palu, 26 April 2019

Responden


Jasman

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang beranda tangan di bawah ini:

Nama : Mita
Jabatan : Mitra PayTren
Alamat : Jl. Samudera II lorong 5

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Nurul Wahidah
NIM : 15.3.07.0002
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah (HES)
Alamat : Jl. Samudera II lorong 5

Bahwa benar yang bersangkutan telah melakukan penelitian dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul "Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Sistem Penjualan Berjenjang Pada PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung (Studi Mitra PayTren di Palu)" dan saya telah menerima penjelasan dari peneliti terkait dengan segala sesuatu mengenai penelitian ini. Saya mengerti bahwa informasi yang saya berikan akan dijaga kerahasiaannya oleh peneliti. Selain itu, jawaban yang saya berikan ini adalah jawaban sebenarnya sesuai dengan apa yang diketahui tanpa ada paksaan dari pihak lain.

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

Palu, 26 April 2019
Responden


Mita

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang beranda tangan di bawah ini:

Nama : Jamar
Jabatan : Mitra PayTren
Alamat : Jl. Silae

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Nurul Wahidah
NIM : 15.3.07.0002
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah (HES)
Alamat : Jl. Samudera II lorong 5

Bahwa benar yang bersangkutan telah melakukan penelitian dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Sistem Penjualan Berjenjang Pada PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung (Studi Mitra PayTren di Palu)” dan saya telah menerima penjelasan dari peneliti terkait dengan segala sesuatu mengenai penelitian ini. Saya mengerti bahwa informasi yang saya berikan akan dijaga kerahasiaannya oleh peneliti. Selain itu, jawaban yang saya berikan ini adalah jawaban sebenarnya sesuai dengan apa yang diketahui tanpa ada paksaan dari pihak lain.

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

Palu, 23 April 2019

Responden


Jamar

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang beranda tangan di bawah ini:

Nama : Siti Aminah
Jabatan : Leader PayTren
Alamat : Malonda

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Nurul Wahidah
NIM : 15.3.07.0002
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah (HES)
Alamat : Jl. Samudera II lorong 5

Bahwa benar yang bersangkutan telah melakukan penelitian dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Sistem Penjualan Berjenjang Pada PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung (Studi Mitra PayTren di Palu)” dan saya telah menerima penjelasan dari peneliti terkait dengan segala sesuatu mengenai penelitian ini. Saya mengerti bahwa informasi yang saya berikan akan dijaga kerahasiaannya oleh peneliti. Selain itu, jawaban yang saya berikan ini adalah jawaban sebenarnya sesuai dengan apa yang diketahui tanpa ada paksaan dari pihak lain.

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

Palu, 23 Juni 2019

Responden



Siti Aminah

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang beranda tangan di bawah ini:

Nama : Roib
Jabatan : Mitra PayTren
Alamat : Tondo

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Nurul Wahidah
NIM : 15.3.07.0002
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah (HES)
Alamat : Jl. Samudera II lorong 5

Bahwa benar yang bersangkutan telah melakukan penelitian dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Sistem Penjualan Berjenjang Pada PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung (Studi Mitra PayTren di Palu)” dan saya telah menerima penjelasan dari peneliti terkait dengan segala sesuatu mengenai penelitian ini. Saya mengerti bahwa informasi yang saya berikan akan dijaga kerahasiaannya oleh peneliti. Selain itu, jawaban yang saya berikan ini adalah jawaban sebenarnya sesuai dengan apa yang diketahui tanpa ada paksaan dari pihak lain.

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

Palu, 25 Juni 2019

Responden



Roib

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang beranda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Faisal

Jabatan : Mitra PayTren

Alamat : Tondo

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Nurul Wahidah

NIM : 15.3.07.0002

Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah (HES)

Alamat : Jl. Samudera II lorong 5

Bahwa benar yang bersangkutan telah melakukan penelitian dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Sistem Penjualan Berjenjang Pada PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung (Studi Mitra PayTren di Palu)” dan saya telah menerima penjelasan dari peneliti terkait dengan segala sesuatu mengenai penelitian ini. Saya mengerti bahwa informasi yang saya berikan akan dijaga kerahasiaannya oleh peneliti. Selain itu, jawaban yang saya berikan ini adalah jawaban sebenarnya sesuai dengan apa yang diketahui tanpa ada paksaan dari pihak lain.

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

Palu, 2019

Responden



Muhammad Faisal

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang beranda tangan di bawah ini:

Nama : *Asriani Balqis Setiati*
Jabatan : Mitra PayTren
Alamat : *Layana View Residence Blok A2 No. 6*

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : *Nurul Wahidah*
NIM : 15.3.07.0002
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah (HES)
Alamat : Jl. Samudera II lorong 5

Bahwa benar yang bersangkutan telah melakukan penelitian dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul "Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Sistem Penjualan Berjenjang Pada PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung (Studi Mitra PayTren di Palu)" dan saya telah menerima penjelasan dari peneliti terkait dengan segala sesuatu mengenai penelitian ini. Saya mengerti bahwa informasi yang saya berikan akan dijaga kerahasiaannya oleh peneliti. Selain itu, jawaban yang saya berikan ini adalah jawaban sebenarnya sesuai dengan apa yang diketahui tanpa ada paksaan dari pihak lain.

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

Palu, 10 Juli 2019

Responden

Asriani Balqis S.

DOKUMENTASI



Wawancara oleh Pak Jasman selaku Leader PayTren Palu



Wawancara oleh Mita selaku Mitra PayTren Palu



Wawancara oleh Pak Jasman selaku Mitra PayTren Palu



Wawancara Faisal selaku Mitra PayTren Palu



Wawancara Ibu Aminah selaku Leader PayTren Palu



Wawancara oleh Pak Nurdin selaku Mitra PayTren



Wawancara Ibu Balgis selaku Mitra PayTren Palu



Wawancara Pak Roib selaku Mitra PayTren Palu



Sagir Muhammad Amin Sekretaris Umum MUI kota Palu



Seminar PayTren di Swiss Bel Hotel Palu



Group PayTren



Features PayTren

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. IDENTITAS PRIBADI



Nama : Nurul Wahidah
TTL : Tawakua, 26 Juni 1997
Agama : Islam
Fakultas : Syariah
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
NIM : 15.3.07.0002
Alamat : Jl. Samudera II lorong 5

Riwayat Pendidikan :

- a. Tamat SDN 1 Puntari Makmur
- b. Tamat MTS Nurul Ummah Lambelu
- c. Tamat MA Nurul Ummah Lambelu
- d. Tercatat sebagai Mahasiswa IAIN Palu Sejak Tahun 2015 s/d 2019

B. IDENTITAS ORANG TUA

- a. Ayah
Nama : Abdul Rahman
TTL : Banyuwangi, 06 Juni 1970
Agama : Islam
Pekerjaan : Tani
Suku/Bangsa : Jawa/Indonesia
Alamat : Desa Puntari Mamur

- b. Ibu :
Nama : Siti Patimah
TTL : Banyuwangi, 06 Juni 1975
Agama : Islam
Pekerjaan : Guru TK
Suku/Bangsa : Jawa/Indonesia
Alamat : Desa Puntari Makmur