

**ANALISIS FATWA DSN-MUI NO: 75/DSN MUI/VII/2009
TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG
SYARIAH (PLBS) PADA BISNIS PAYTREN**

SKRIPSI



Oleh:

LAILATUL MUNAWAROH

NIM : 210214199

Pembimbing:

ATIK ABIDAH, M.S.I

NIP. 19760508 200003 2 001

**JURUSAN MUAMALAH FAKULTAS SYARIAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2018

ABSTRAK

Lailatul Munawaroh, 2018. *Analisis Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) pada Bisnis PayTren*. Skripsi. Jurusan Muamalah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo. Pembimbing Atik Abidah, M.S.I.

Kata Kunci: Fatwa DSN-MUI, produk, bonus, PayTren.

Di zaman sekarang ini banyak sekali bisnis yang bermunculan, salah satunya adalah MLM. Ketentuan bisnis MLM yang baik secara syari'ah tertuang dalam fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009. Salah satu bisnis dengan sistem MLM adalah Paytren. Paytren merupakan bisnis yang memasarkan lisensi (hak usaha) dari aplikasi atau software guna untuk bayar-bayar, seperti bayar pulsa, voucher game, listrik, dll. Yang mana dalam bisnis tersebut harga produknya mahal dan perolehan bonusnya secara pasif sehingga menimbulkan ketidakadilan antara anggota pertama (*upline*) dengan anggota berikutnya (*downline*).

Yang menjadi permasalahan dari penelitian ini adalah bagaimana analisis Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang pedoman PLBS terhadap produk pada bisnis PayTren, dan bagaimana analisis Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang pedoman PLBS terhadap bonus pada bisnis PayTren.

Penelitian ini adalah jenis penelitian pustaka yang menggunakan metode kualitatif. Sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah metode dokumentasi. Analisis yang digunakan adalah *content analysis*, yang mana untuk menganalisis, memahami teks. Lalu menarik kesimpulan berdasarkan pengamatan tersebut.

Dari penelitian ini disimpulkan bahwasanya: 1) Produk dalam bisnis Paytren telah sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 bahwa "adanya objek riil yang diperjualbelikan berupa barang atau jasa dan produk yang diperdagangkan Paytren bukan suatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram." Namun mengenai harga produk paytren, tidak sesuai dengan fatwa DSN-MUI bahwa "tidak ada kenaikan harga atau biaya yang berlebihan sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh." Karena harga produk Paytren mahal dibandingkan dengan bisnis MLM lainnya. Dan juga tidak sepadan dengan manfaatnya, karena dibatasi hak penggunaannya. 2) Dalam bonus Paytren, ada empat bonus (bonus *leadership*, bonus generasi *sponsor*, bonus generasi *leadership* dan bonus *cashback* transaksi) yang tidak sesuai dengan fatwa DSN-MUI bahwa "komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota, baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja yang nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS," nyatanya bonus-bonus tersebut diperoleh bukan dari hasil penjualan produk. Dan juga ke empat bonus tersebut diperoleh dengan cara pasif, maka bertentangan dengan fatwa DSN-MUI: "tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan atau penjualan barang atau jasa," karena dengan perolehan tersebut hanya akan mengkayakan *upline*-nya. Walaupun dalam bonus atau komisi Paytren tidak menimbulkan *ighra'*, tetapi terjadi ketidakadilan dalam sistem perolehan bonus dan anggota pertama akan semakin mendapat keuntungan yang lebih besar ketimbang anggota yang daftarnya belakangan. Hal ini yang bertentangan dengan fatwa: "Tidak ada eksploitasi atau ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dan anggota yang berikutnya."

PERSETUJUAN

Skripsi atas nama saudara :

Nama : Lailatul Munawaroh
NIM : 210214199
Jurusan : Muamalah
Judul : Analisis Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009
Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang
Syari'ah (PLBS) pada Bisnis PayTren.

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji dalam ujian munaqosah.

Ponorogo, 05 Juni 2018

Mengetahui,


Ketua Jurusan Muamalah



Atik Abidah, M.S.I
NIP. 19760508 200003 2 001

Menyetujui,

Pembimbing



Atik Abidah, M.S.I
NIP. 19760508 200003 2 001



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO

PENGESAHAN

Skripsi atas nama saudara :

Nama : Lailatul Munawaroh
NIM : 210214199
Jurusan : Muamalah
Judul : Analisis Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang
Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Pada Bisnis
Paytren.

Skripsi ini telah dipertahankan pada sidang Munaqosah Fakultas Syariah Institut
Agama Islam Negeri Ponorogo pada :

Hari : Rabu
Tanggal : 18 Juli 2018

Dan telah diterima sebagai bagian dari persyaratan untuk memperoleh gelar
sarjana dalam Ilmu Syariah pada:

Hari : Rabu
Tanggal : 25 Juli 2018

Tim Penguji:

1. Ketua Sidang : Ridho Rokamah, M.S.I.
2. Penguji : Dr. H. Abdul Mun'im, M.Ag.
3. Sekretaris : Atik Abidah, M.S.I.

(*Ridho*²)
(*Abdul Mun'im*)
(*Atik Abidah*)

Ponorogo, 25 Juli 2018

Mengesahkan
Dekan Fakultas Syariah,



(Signature)
Dr. H. Moh. Munir, Lc., M.Ag.
NIP. 19680705 199903 1 001

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pasar mendapat kedudukan yang penting dalam perekonomian Islam. Rasulullah SAW sangat menghargai harga yang dibentuk oleh pasar sebagai harga yang adil. Oleh karena itu, Islam menekankan adanya moralitas, seperti persaingan yang sehat, kejujuran, keterbukaan, dan keadilan. Implementasi nilai-nilai moralitas tersebut dalam pasar merupakan tanggung jawab bagi setiap pelaku pasar.¹ Manusia adalah khalifah Allah di muka bumi dan Allah telah menundukkan alam semesta ini untuk kepentingan manusia. Kedudukan manusia sebagai khalifah adalah untuk membangun dunia ini dan untuk mengeksploitasi sumber-sumber alamnya dengan cara melakukan pekerjaan dan kegiatan bisnis.

Keterlibatan Muslim dalam bisnis bukan merupakan sesuatu hal yang baru. Namun telah berlangsung sejak 14 abad yang lalu. Hal tersebut tidaklah mengejutkan karena Islam menganjurkan umatnya untuk melakukan pekerjaan kegiatan bisnis, dan hal tersebut juga diatur dalam al-Qur'an.

Bisnis adalah suatu kata yang populer dalam kehidupan sehari-hari. Adapun pengertian bisnis itu sendiri ialah suatu kegiatan usaha yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna

¹ Veithzal Rivai, Amiur Nuruddin dan Faisar Ananda Arfa, *Islamic Business And Economic Ethic* (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), 1.

mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. Secara umum kegiatan ini ada dalam masyarakat dan ada dalam industri.²

Dalam menjalankan suatu bisnis, seorang pelaku usaha harus memiliki prinsip-prinsip ajaran Islam yaitu, *pertama customer oriented*, suatu prinsip bisnis yang selalu menjaga kepuasan pelanggan. Untuk melakukan prinsip tersebut harus menerapkan kejujuran, keadilan, serta amanah dalam melaksanakan kontrak bisnis.

Kedua transparansi, yaitu prinsip kejujuran dan keterbukaan dalam bisnis merupakan kunci keberhasilan. Adapun transparansi terhadap konsumen adalah ketika seorang produsen terbuka mengenai mutu, kuantitas, komposisi, unsur-unsur kimia dan lain-lain agar tidak membahayakan dan merugikan konsumen. Prinsip kejujuran dan keterbukaan ini juga berlaku terhadap mitra kerja. Seorang yang diberi amanat untuk mengerjakan sesuatu harus membeberkan hasil kerjanya dan tidak menyembunyikannya.

Ketiga persaingan yang sehat, yaitu Islam melarang persaingan bebas yang menghalalkan segala cara karena bertentangan dengan prinsip-prinsip muamalah Islam. Islam memerintahkan umatnya untuk berlomba-lomba dalam kebaikan, yang berarti bahwa persaingan tidak lagi berarti sebagai usaha mematikan pesaing lainnya, tapi dilakukan untuk memberikan sesuatu yang terbaik bagi usahanya.

Keempat fairness yaitu keadilan kepada konsumen dengan tidak melakukan penipuan dan menyebabkan kerugian bagi konsumen. Wujud dari

² Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syari'ah* (Bandung: Alfabeta, 2009), 115.

keadilan bagi karyawan adalah memberikan upah yang adil bagi karyawan, tidak mengeksploitasinya dan menjaga hak-haknya.³

Seiring dengan berkembangnya teknologi dan perkembangan waktu, berbagai bentuk bisnis mulai bermunculan, salah satunya adalah bisnis MLM (*multi level marketing*). *Multi level marketing* disebut juga dengan Penjualan Langsung Berjenjang merupakan cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.⁴ Bisnis ini dapat menimbulkan hal-hal yang dapat merugikan masyarakat jika dalam sistemnya terdapat unsur-unsur yang dilarang oleh syari'ah Islam. Untuk itu, Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama' Indonesia (DSN-MUI) pada tahun 2009 mengeluarkan fatwa No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS).⁵

Dari tahun ketahun bisnis dengan sistem MLM semakin berkembang pesat. Salah satu bisnis yang berkembang menggunakan sistem MLM adalah bisnis Paytren. Paytren merupakan suatu teknologi yang dikembangkan oleh PT. Veritra Sentosa Internasional di mana setiap mitra yang telah terdaftar di komunitas TRENI dapat melakukan transaksi pembayaran semua kebutuhan pribadi serta mendapatkan berbagai komisi atau bonus dan juga benefit (berupa *cashback* atau pengembalian uang), kegunaan Paytren itu sendiri

³ Norva Dewi, "Bisnis Dalam Perspektif Islam (Telaah Konsep, Prinsip dan Landasan Normatif)," *Jurnal ekonomi dan Bisnis Islam Vol. 01, 1* (Desember 2015), 38.

⁴ Ibnu Rizal Silmi, "Analisis Sistem Pemasaran Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS) pada PT. Armineka Perdana Jakarta," *Skripsi* (Jakarta: Universitas Syarif Hidayatullah, 2013), 25.

⁵ Agustianto, "Fikih Muamalah," dalam <http://www.agustiantocentre.com>, (diakses pada tanggal 14 Maret 2018, jam 06.34)

untuk transaksi bayar listrik, bayar tiket pesawat, bayar pulsa, BPJS, tiket KAI, dan lain-lain. PT. Veritra Sentosa Internasional yaitu perusahaan yang memasarkan lisensi⁶ untuk penggunaan aplikasi atau *software* melalui kerjasama kemitraan atau mitra usaha.

Paytren dibagi menjadi dua jenis kemitraan, mitra pengguna dan mitra pebisnis. Mitra pengguna adalah mereka yang tidak hendak berbisnis dan hanya memanfaatkan fasilitas dari Paytren untuk membayar tagihan bulanan mereka. Sedangkan mitra pebisnis adalah mereka yang memang bergabung untuk berbisnis dan atau mengembangkan jaringannya. Untuk bergabung sebagai mitra pebisnis, harus membeli produk Paytren berupa paket lisensi. Paket lisensi itu ada lima, yaitu paket *basic*, *silver*, *gold*, *platinum* dan *titanium*, pilih salah satu agar bisa menikmati fasilitas full dari Paytren, mengembangkan jaringannya dan mendapatkan komisi atau bonus dari setiap transaksi maupun dari penjualan lisensi kepada mitra baru.⁷

Namun yang menjadi permasalahannya adalah dalam pembelian produk Paytren itu harga atau biayanya berlebihan dan ada keterbatasan pemanfaatan atau penggunaan hak dalam pembelian produk. Realitanya jika ingin menjadi membeinya yaitu titanium yang harus membayar uang lisensi sebesar 10.100.000 (paket tertinggi di Paytren) dan basic sebanyak 350.000 (paket terendah untuk pebisnis). Sedangkan banyak sekali bisnis MLM yang harganya tidak semahal itu. Seperti produk Ghanesh yang berupa sabun

⁶ Lisensi adalah perizinan hak usaha. Lihat di Hendro Darmawan, dkk. *Kamus Ilmiah Populer lengkap* (Yogyakarta: Bintang Cemerlang, 2010), 380.

⁷ Paytren Official, "Tanya Jawab Paytren", dalam <https://infopaytrenblog.wordpress.com/tanya-jawab/>, (diakses pada tanggal 21 April, jam 19:21)

ganesh, satu paket dibandrol harga Rp.185.000.⁸ Apalagi dalam bisnis Paytren ada pembatasan dalam pemanfaatan pembelian produk atau objek akad, yang mana dalam paytren membeli paket lisensi basic seharga Rp. 350.000, tetapi kita mendapat kembaliannya atau cashback Rp. 15.000 langsung masuk deposit atau saldo. Dari Rp.350.000 yang bisa untuk transaksi bayar-bayar hanya Rp. 15.000 walaupun ada lagi yang diperoleh yaitu 1 botol habspro, tetapi kita membeli lisensi tujuannya untuk bayar-bayar malah yang didapat hanya Rp. 15.000. Dari sini terjadi adanya keterbatasan yang diperoleh atas pembelian produk Paytren.

Adapula yang menjadi permasalahan dalam komisi atau bonus Paytren adalah perolehan bonus bukan dari penjualan produk, terjadi *passive income*⁹ dan ketidakadilan dalam sistem perolehan bonus atau komisi. Seperti perolehan bonus Generasi Sponsor, di mana up-line¹⁰ mendapat bonus Rp. 2.000, jika down-line¹¹ berhasil mendapatkan bonus sponsor. Sama halnya dengan perolehan bonus Generasi Leadership yang mana up-line mendapat bonus Rp. 1.000 jika down-line berhasil mendapatkan bonus leadership atau pasangan. Dan terjadi juga dalam perolehan bonus cashback transaksi yang didapat up-line dari transaksi pribadi maupun transaksi down-line.¹² Ketiga macam bonus tersebut diperoleh up-line sampai generesi ke-sepuluh. Dan itu

⁸ Marwiyatul Azizah, *Hasil Wawancara*, 19 Juli 2018.

⁹ Passive income adalah pendapatan yang kita peroleh atas suatu kegiatan ekonomi, namun kita tidak aktif dalam kegiatan tersebut secara langsung.

¹⁰ Up-line adalah anggota yang berada di atas.

¹¹ Down-line adalah anggota yang berada dibawah.

¹² PayTren Official, *Buku Saku PayTren Panduan Presentasi Offline* (PT. Veritra Sentosa Internasional, 2017), 18.

hanya akan mengkayakan up-line, karena mendapatkan bonus tanpa melakukan penjualan barang ataupun jasa.

Padahal di dalam fatwa MUI dijelaskan bahwa mengenai produk dalam MLM syari'ah "tidak boleh adanya kenaikan harga atau biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh dalam suatu produk,"¹³ tapi pada kenyataannya produk Paytren dibandrol dengan harga mahal yang pemanfaatan atau penggunaannya dibatasi sehingga tidak sepadan harganya. Dalam fatwa MUI juga dijelaskan mengenai tentang bonus dalam MLM syari'ah "tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang atau jasa,"¹⁴ namun pada kenyataannya perolehan bonus dalam Paytren terjadi *passive income* karena up-line mendapatkan bonus (bonus generasi sponsor, bonus generasi leadership, bonus cashback transaksi) dari kerja down-line tanpa ikut melakukan penjualan barang atau jasa. Dan juga dijelaskan dalam fatwa MUI bahwa dalam MLM syari'ah "tidak boleh ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya."¹⁵ Tapi pada kenyataannya terjadi ketidakadilan dalam perolehan bonus (generasi sponsor, generasi leadership, cashback transaksi) karena down-line yang bekerja dan up-line juga mendapatkan bonus, dalam hal ini anggota yang semakin di bawah (down-line) bonusnya akan semakin sedikit, dan anggota yang berada di atas bonusnya akan semakin banyak.

¹³ Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang pedoman PLBS, 6.

¹⁴ Ibid., 7.

¹⁵ Ibid., 7.

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, penulis akan meneliti kesesuaian tataniaga bisnis Paytren dengan Fatwa DSN-MUI berupa skripsi yang berjudul “Analisis Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syari’ah (PLBS) Pada Bisnis PayTren.”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka dapat dirumuskan masalah yang dijadikan objek penelitian dalam penyusunan skripsi ini yaitu:

1. Bagaimana analisis Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman PLBS terhadap produk pada bisnis PayTren?
2. Bagaimana analisis Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman PLBS terhadap bonus pada bisnis PayTren?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

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

1. Untuk memperoleh kejelasan tentang analisis Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman PLBS terhadap produk pada bisnis PayTren.
2. Untuk memperoleh kejelasan tentang analisis Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman PLBS terhadap bonus pada bisnis PayTren.

Sedangkan dari penelitian ini diharapkan bermanfaat atau berguna untuk:

1. Kegunaan Ilmiah

Diharapkan mampu memberikan wacana ilmiah secara komprehensif mengenai persoalan-persoalan dalam sistem operasional sehingga menjadikan kontribusi yang positif bagi masyarakat luas, khususnya kalangan intelektual Muslim.

2. Kegunaan Terapan

Untuk pedoman analisis Fatwa DSN-MUI pada bisnis PayTren agar dijadikan bahan kajian dan tolok ukur bagi semua pihak yang terlibat dalam kegiatan bisnis PayTren khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk berbisnis secara Islami.

D. Telaah Pustaka

Telaah pustaka adalah telaah literatur atau kajian terhadap penelitian terdahulu yang relevan dengan topik dan masalah penelitian. Maka peneliti temukan beberapa kajian di antaranya:

Pertama, skripsi yang ditulis Wardatul Wildiana, yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Pulsa *Hand Phone* Dengan Sistem Multi Level Marketing (Studi Kasus Di PT Veritra Sentosa Internasional Semarang)”. Menyimpulkan bahwa, *pertama*, praktek jual beli pulsa *hand phone* di PT. VSI, beberapa hal telah sesuai dengan syarat dan rukun jual beli. Namun terdapat pula hal-hal yang tidak sesuai dengan ketentuan syariah maupun ketentuan perundang-undangan. Hal yang tidak sesuai atau kurang terpenuhi adalah pada syarat jual beli tidak diperbolehkan

mengandung *gharar* atau ketidakjelasan, dalam hal ini terjadi pada fase perekrutan anggota menjadi mitra pengguna yaitu, pembelian KP25. *Kedua*, Dalam perspektif hukum Islam pada pelaksanaan jual beli pulsa sistem MLM di PT. VSI Semarang telah sesuai dengan hukum Islam dalam hal ini telah sesuai dengan syarat dan rukun jual beli. Namun, dalam praktek pelaksanaan jual beli pulsa pada sistem ini terdapat unsur *gharar*. Adapun pada pembagian komisi ada beberapa tidak sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009, yaitu komisi atau bonus yang tidak berkaitan langsung dengan nilai penjualan atau volume penjualan.¹⁶

Kedua, skripsi yang ditulis oleh Lailatul Mubarakah, yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Bonus MLM (Multi Level Marketing) Pada Bisnis PayTren (Studi Kasus pada Member PT Veritra Sentosa Internasional Komunitas PayTren Surabaya)”. Menyimpulkan bahwa, pertama bonus-bonus yang diberikan dalam bisnis PayTren diperbolehkan dalam hukum Islam. Bonus yang diberikan sesuai dengan kontrak perusahaan dan tidak mengurangi pendapatan down-line. Kedua, kebijakan perusahaan mengenai pemberian bonus pengembangan penjualan langsung jika di analisa berdasarkan fatwa DSN-MUI No 75 Tahun 2009 tentang PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) tidak sesuai, karena bonus yang diberikan di dapatkan dari hasil kerja down-line. Meskipun tidak

¹⁶ Wardatul Wildiana, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Pulsa *Hand Phone* Dengan Sistem Multi Level Marketing (Studi Kasus Di Pt Veritra Sentosa Internasional Semarang), “ *Skripsi* (Semarang: UIN Walisongo, 2015), 129-130.

mengurangi pendapatan down-line dengan sistem tersebut akan mengkayakan up-line karena akan mendapat bonus sampai sepuluh generasi.¹⁷

Ketiga, skripsi yang ditulis oleh Biah Tarbiyah, yang berjudul “Dakwah *bil haal* bisnis PayTren (Studi PT Veritra Sentosa Internasional di Bandung)”. Menyimpulkan bahwa, dakwah *bil haal* dalam bisnis PayTren di antaranya: sedekah, memberi peluang usaha, memberi sumbangan bencana alam, sumbangan sarana kesehatan seperti ambulance, dan membangun jembatan kehidupan untuk mempermudah akses perjalanan. Tujuannya adalah untuk keberkahan dan kesejahteraan umat sebagaimana ini terwujud karena kesadaran orang-orang yang berinfaq di jalan Allah SWT. Adapun faktor pendukung dan penghambat dakwah *bil haal* dalam bisnis PayTren yaitu adanya kesadaran dan kepedulian Mitra PayTren untuk membantu sesamanya. Tentunya dengan Aplikasi PayTren yang memiliki fitur sederhana dan memudahkan para penggunanya untuk bersedekah. Sedangkan penghambatnya, karena aplikasi PayTren berhubungan dengan Internet maka yang menjadi penghambat yaitu karena tidak adanya sinyal dan kuota Internet sehingga dana tidak dapat disalurkan.¹⁸

Melihat telaah pustaka di atas, sedikit memiliki persamaan yaitu tinjauan pada PT Veritra Sentosa Internasional mengenai bisnis PayTren. Namun, penelitian yang penulis buat juga memiliki perbedaan yang mendasar, yaitu dalam penelitian ini penulis menganalisis Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN

¹⁷ Lailatul Mubarakah, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Bonus Mlm (Multi Level Marketing) Pada Bisnis Paytren (Studi Kasus pada Member PT Veritra Sentosa Internasional Komunitas PayTren Surabaya),” *Skripsi* (Madura: Universitas Madura, 2017), 12.

¹⁸ Biah Tarbiyah, “Dakwah *Bil Haal* Bisnis Paytren (Studi PT Veritra Sentosa Internasional di Bandung)” *Skripsi* (Banten: UIN Sultan Hasanudin, 2017), 63-64.

MUI/VII/2009 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syari'ah (PLBS) yang lebih fokus pada bisnis PayTren.

E. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam menyusun skripsi ini adalah jenis penelitian pustaka (*library research*). Penelitian ini bertujuan untuk mengumpulkan data dan informasi dengan bantuan macam-macam material yang terdapat di ruang perpustakaan. Misalnya: berupa buku, majalah, naskah-naskah, catatan, kisah sejarah, dokumen-dokumen, dan lain-lain. Penelitian ini bersifat induksi, yaitu analisis data berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan pola hubungan tertentu atau menjadi hipotesis.¹⁹ Maka pembahasannya didasarkan pada kajian atas karya-karya kepustakaan baik berupa klasik maupun modern yang membahas mengenai analisis Fatwa DSN MUI terhadap bisnis PayTren.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan normatif. Pendekatan normatif adalah pendekatan yang dilakukan berdasarkan bahan hukum dengan cara menelaah teori-teori, konsep-konsep, asas-asas hukum serta fatwa yang berhubungan dengan penelitian, yakni dengan mempelajari buku-buku, fatwa DSN MUI dan dokumen lain yang berhubungan dengan penelitian ini.

¹⁹ Aji Damanhuri, *Metodologi Penelitian Muamalah* (Ponorogo: Penerbit STAIN Po Press, 2010), 48.

2. Data dan Sumber Data

Data kualitatif adalah data dalam bentuk bukan angka. Data dapat berupa teks, dokumen, gambar, foto, artefak atau obyek-obyek lainnya yang ditemukan di lapangan selama melakukan penelitian dengan menggunakan penelitian kualitatif.²⁰ Dan menggunakan dua sumber data, yaitu sumber data primer dan data skunder.

a) Sumber Data Primer

Adapun sumber data primer yang dijadikan rujukan dalam penulisan skripsi ini adalah: *Fatwa DSN-MUI No.75/DSMMUI/VII/2009*.

b) Sumber Data Sekunder

Sedangkan buku-buku yang penulis rujuk untuk melengkapi data-data yang tersedia dalam sumber data primer seperti: *e-book Panduan PayTren; Buku Saku PayTren; Mengenal MLM Syari'ah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengolahannya; Apa Salah MLM? Sanggahan 22 Pengharaman Multi Level Marketing; Merancang Produk*; serta rujukan lain yang relevan dengan penelitian ini.

3. Teknik Pengumpulan Data

Karena penelitian ini adalah penelitian pustaka, maka metode pengumpulan data yang lebih tepat adalah menggunakan metode dokumentasi. Metode dokumentasi yaitu suatu cara pengumpulan data

²⁰Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif* (Yogyakarta: Penerbit Graha Ilmu, 2006), 224.

yang menghasilkan catatan-catatan penting yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, sehingga akan diperoleh data yang lengkap, sah dan bukan berdasarkan perkiraan. Mencari data mengenai hal-hal atau variabel-variabel yang berupa catatan atau tulisan, surat kabar, majalah atau jurnal dan sebagainya yang diperoleh dari sumber data primer dan data sekunder.²¹ Selain itu pengumpulan data merupakan proses penghimpunan data dari literatur-literatur yang sesuai dengan objek pembahasan.²² Dalam hal ini penulis menghimpun data dari literatur-literatur yang membahas tentang fatwa DSN MUI tentang PLBS kemudian memfokuskannya pada bisnis PayTren.

4. Analisis Data

Dalam skripsi ini menggunakan analisis data dengan teknik *content analysis*, yaitu suatu teknik yang paling abstrak untuk menganalisis data-data kualitatif. *Content analysis* berangkat dari anggapan dasar dari ilmu-ilmu sosial bahwa studi tentang proses dan isi komunikasi adalah dasar dari studi-studi ilmu sosial. Dan selalu menampilkan tiga syarat, yaitu: obyektivitas, pendekatan sistematis dan generalisasi.²³

Kemudian menggunakan metode pendekatan Hermeneutika, yaitu yang berkaitan dengan pemaknaan suatu analog-teks (contoh analog-teks adalah organisasi, dalam hal ini peneliti datang kemudian memahaminya melalui cara lisan dan data teksual). Tujuannya untuk membuat adanya

²¹ Basrowi, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Rineka Cipta, 2008), 158.

²² Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), 234.

²³ Burhan Bungin, *Analisis Data Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Rajawali Pers, 2017), 84.

rasa pemahaman keseluruhan dan hubungan di antara orang-orang di dalamnya, organisasi, dan teknologi informasinya.²⁴

F. Sistematika Pembahasan

Agar lebih mudah dalam pembahasan skripsi ini, maka penulis akan membagi skripsi ini dalam lima bab dengan sistematika pembahasan sebagai berikut:

Bab pertama, merupakan pola dasar yang memberikan gambaran secara umum dari seluruh isi skripsi yang meliputi: latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, telaah pustaka, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab kedua, merupakan landasan teori, dalam bab ini penulis akan membahas tentang isi Fatwa DSN MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman PLBS yang meliputi: gambaran singkat profil lembaga DSN-MUI, mekanisme dan kedudukan fatwa, fatwa DSN MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman PLBS, ketentuan mengenai produk dalam Fatwa DSN-MUI No: 75 tentang Pedoman PLBS, ketentuan mengenai bonus dalam Fatwa DSN-MUI No: 75 tentang Pedoman PLBS.

Bab ketiga, ini sebagai bahan analisis dari bab sebelumnya yang khususnya membahas bisnis PayTren dengan uraian yang meliputi pengertian PayTren, konsep PayTren, produk PayTren, bonus dari PayTren dan cara pendaftaran PayTren.

²⁴Lexy J.Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2009), 277.

Bab keempat, merupakan analisis pembahasan Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syari'ah (PLBS) terhadap produk pada bisnis PayTren dan analisis Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman PLBS terhadap bonus pada bisnis PayTren.

Bab kelima, merupakan penutup dari pembahasan skripsi ini, yang berisi kesimpulan dan saran-saran.



BAB II

FATWA DSN-MUI NO: 75/DSN MUI/VII/2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARI'AH (PLBS)

A. Gambaran Singkat Profil Lembaga DSN-MUI

MUI atau Majelis Ulama Indonesia adalah lembaga swadaya masyarakat yang mewadahi ulama, zu'ama, dan cendekiawan Islam di Indonesia untuk membimbing, membina dan mengayomi kaum Muslimin di seluruh Indonesia. Majelis Ulama Indonesia berdiri pada tanggal, 7 Rajab 1395 Hijriah, bertepatan dengan tanggal 26 Juli 1975 di Jakarta, Indonesia.

MUI berdiri sebagai hasil dari pertemuan atau musyawarah para ulama, cendekiawan dan zu'ama yang datang dari berbagai penjuru tanah air, antara lain meliputi dua puluh enam orang ulama yang mewakili 26 Provinsi di Indonesia pada masa itu, 10 orang ulama yang merupakan unsur dari ormas-ormas Islam tingkat pusat, yaitu NU, Muhammadiyah, Syari'at Islam, Perti Al Washliyah, Math'laul Anwar, GUPPI, PTDI, DMI dan Al Ittihadiyyah, 4 orang ulama dari Dinas Rohani Islam, Angkatan Darat, Angkatan Udara, Angkatan Laut dan POLRI serta 13 orang tokoh atau cendekiawan yang merupakan tokoh perorangan.²⁵

Dari musyawarah tersebut, dihasilkan sebuah kesepakatan untuk membentuk wadah tempat bermusyawarahnya para ulama', zu'ama dan cendekiawan Muslim, yang tertuang dalam sebuah "Piagam Berdirinya

²⁵ Majelis Ulama Indonesia "Profil MUI" <http://www.mui.or.id> (diakses pada tanggal 28 Februari 2018, jam 15.34)

MUI,” yang ditandatangani oleh seluruh peserta musyawarah yang kemudian disebut Musyawarah Nasional Ulama Indonesia.

Momentum berdirinya MUI bertepatan ketika bangsa Indonesia tengah berada pada fase kebangkitan kembali, setelah 30 tahun merdeka, di mana energi bangsa telah banyak terserap dalam perjuangan politik kelompok dan kurang peduli terhadap masalah kesejahteraan rohani umat.²⁶

Berbagai macam fatwa-fatwa MUI selain dikeluarkannya fatwa atas permintaan perseorangan maupun lembaga, juga dikeluarkan fatwa nasihat, fatwa rekomendasi atau anjuran untuk merespon berbagai persoalan dalam kehidupan masyarakat, dan fatwa berisi kebijakan MUI.

Dalam pengertian yang luas, fatwa dikeluarkan oleh MUI karena ada permintaan atau pertanyaan baik dari perorangan, pemerintah, lembaga sosial kemasyarakatan atau MUI sendiri yang oleh MUI dipandang perlu untuk difatwakan. Nasihat adalah sesuatu keputusan MUI menyangkut suatu masalah kemasyarakatan yang sebaiknya dilaksanakan oleh Pemerintah atau masyarakat. Anjuran adalah suatu masalah kemasyarakatan di mana MUI berpendapat perlu melakukan dorongan untuk pelaksanaan lebih intensif karena dianggap banyak maslahatnya. Seruan adalah sesuatu keputusan MUI menyangkut suatu masalah untuk tidak dilaksanakan atau dilaksanakan oleh pemerintah dan masyarakat.²⁷

²⁶ Majelis Ulama Indonesia “Profil MUI”

²⁷Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, *Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) dalam Perspektif Hukum dan Perundang-undangan* (Jakarta: Puslitbang Kehidupan Keagamaan Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, 2012), 3-6.

Fatwa MUI merupakan perangkat aturan kehidupan masyarakat yang bersifat tidak mengikat dan tidak ada paksaan secara hukum bagi *addresat*-nya untuk mematuhi ketentuan fatwa tersebut. Namun disisi lain, melalui pola-pola tertentu, materi muatan yang terkandung dalam fatwa MUI dapat diserap dan ditransformasikan menjadi materi muatan peraturan perundang-undangan yang memiliki kekuatan hukum dan mengikat umum.

Dalam catatan sejarah sejak berdirinya MUI sampai dengan sekarang, telah banyak fatwa dan nasihat MUI sebagai produk pemikiran hukum Islam yang terserap dalam berbagai peraturan perundang-undangan.²⁸

Adapun daftar kepengurusan Majelis Ulama Indonesia dari periode awal hingga sekarang adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1
Daftar kepengurusan MUI

NO	NAMA	AWAL JABATAN	AKHIR JABATAN
1	Prof. Dr. Hamka	1977	1981
2	KH. Syukri Ghozali	1981	1983
3	KH. Hasan Basri	1983	1990
4	Prof. KH. Ali Yafie	1990	2000
5	KH. M Sahal Mahfudz	2000	2014
6	Prof. Dr. KH. Din Syamsudin MA	2014	2015
7	K.H Ma'ruf Amin	2015	Sekarang

Majelis Ulama Indonesia (MUI) dalam menangani masalah-masalah yang berhubungan dengan aktivitas lembaga keuangan syari'ah maka dibentuklah suatu dewan yang disebut Dewan Syari'ah Nasional. Dewan Syari'ah Nasional merupakan bagian dari Majelis Ulama' Indonesia. Dewan Syari'ah Nasional membantu pihak terkait seperti Departemen keuangan,

²⁸Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI., 3-6.

Bank Indonesia, dan lain-lain dalam menyusun peraturan atau ketentuan untuk lembaga keuangan syari'ah. Keanggotaan Dewan Syari'ah Nasional terdiri dari para ulama, praktisi, dan para pakar dalam bidang yang terkait dengan muamalah syari'ah. Keanggotaan Dewan Syari'ah Nasional ditunjuk dan diangkat oleh MUI untuk masa bakti 5 tahun.²⁹

Dewan Syari'ah Nasional-Majelis Ulama' Indonesia (DSN-MUI) dibentuk dalam rangka mewujudkan aspirasi umat Islam mengenai masalah perekonomian dan mendorong penerapan ajaran Islam dalam bidang perekonomian atau keuangan yang dilaksanakan sesuai dengan tuntunan syariat Islam. DSN-MUI dibentuk berdasarkan SK Majelis Ulama Indonesia No. Kep-754/MUI/II/1999 tentang pembentukan DSN-MUI.

Pembentukan DSN-MUI merupakan langkah efisiensi dan koordinasi para ulama' dalam menanggapi isu-isu yang berhubungan dengan masalah ekonomi atau keuangan. Berbagai masalah atau kasus yang memerlukan fatwa akan ditampung dan dibahas bersama agar diperoleh kesamaan pandangan dalam penanganannya oleh masing-masing Dewan Pengawas Syari'ah (DPS) yang ada di lembaga keuangan syariah. Untuk mendorong penerapan ajaran Islam dalam kehidupan ekonomi dan keuangan, DSN-MUI senantiasa dan berperan secara proaktif dalam menanggapi perkembangan masyarakat Indonesia yang dinamis dalam bidang ekonomi dan keuangan.³⁰

²⁹ Anggota IKAPI, *Himpunan Fatwa Keuangan Syari'ah Dewan Syari'ah Nasional MUI* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2014), 4.

³⁰ Abdul Ghofur, *Pengantar Ekonomi Syari'ah: Konsep Dasar, Paradigma, Pengembangan Ekonomi Syari'ah* (Depok: Rajawali, 2017), 157

Tugasnya Dewan Syari'ah Nasional (DSN) yaitu:

1. Menumbuh-kembangkan penerapan nilai-nilai syari'ah dalam kegiatan perekonomian pada umumnya dan keuangan pada khususnya.
2. Mengeluarkan fatwa atas jenis-jenis kegiatan keuangan.
3. Mengeluarkan fatwa atas produk dan jasa keuangan syari'ah.
4. Mengawasi penerapan fatwa yang telah dikeluarkan.³¹

Fungsi utama Dewan Syari'ah Nasional adalah mengawasi produk-produk lembaga keuangan syari'ah agar sesuai dengan syari'ah Islam. Dewan ini bukan hanya mengawasi bank syari'ah, tetapi juga lembaga-lembaga lain seperti asuransi, reksadana, modal ventura, dan sebagainya. Untuk keperluan pengawasan tersebut, Dewan Syari'ah Nasional membuat garis panduan produk syari'ah yang di ambil dari sumber-sumber hukum Islam.

Fungsi lain dari Dewan Syari'ah Nasional adalah meneliti dan memberi fatwa bagi produk-produk yang dikembangkan oleh lembaga keuangan syari'ah. Produk-produk baru tersebut harus diajukan oleh manajemen setelah direkomendasikan oleh Dewan Pengawas Syari'ah pada lembaga yang bersangkutan.

Selain itu, Dewan Syari'ah Nasional bertugas memberikan rekomendasi para ulama yang akan ditugaskan sebagai Dewan Syari'ah Nasional pada suatu lembaga keuangan syari'ah.

Dewan Syari'ah Nasional dapat memberikan teguran kepada lembaga keuangan syariah jika lembaga yang bersangkutan menyimpang dari garis

³¹Anggota IKAPI., 5.

panduan yang telah ditetapkan. Hal ini dilakukan jika Dewan Syari'ah Nasional telah menerima laporan dari Dewan Pengawas Syari'ah pada lembaga yang bersangkutan mengenai hal tersebut.³²

B. Mekanisme Dan Kedudukan Fatwa

Mekanisme dan kedudukan fatwa sangat diperlukan dimasyarakat sebagai acuan yang dijadikan dasar salah satu hukum Islam.

1. Mekanisme Fatwa

Fatwa menurut bahasa berarti jawaban mengenai suatu kejadian (peristiwa), yang merupakan bentukan sebagaimana dikatakan oleh Zamakhsyari dalam *al-Kasysyaf* dari kata *al-fata* (pemuda) dalam usianya, dan sebagai kata kiasan (metafora) atau (*isti'arah*). Menurut Amir Syarifuddin, *ifta* berasal dari kata *afta*, yang artinya memberikan penjelasan. Menurut kamus Lisan al- Arab, fatwa berarti menjelaskan.

Sedangkan fatwa secara syara' adalah usaha memberikan penjelasan, penjelasan yang diberikan itu adalah tentang hukum syara' yang diperoleh melalui hasil ijtihad. Tindakan memberi fatwa disebut *futya* atau *ifta*, suatu istilah yang merujuk pada profesi pemberi nasihat. Orang yang memberi fatwa disebut *mufti* atau ulama', sedangkan yang meminta fatwa disebut *mustfti*. Peminta fatwa bisa perseorangan, lembaga ataupun siapa saja yang membutuhkannya.

Fatwa merupakan bagian produk hukum Islam yang sudah ada semenjak masa Nabi SAW yang kemudian menjadi produk hukum Islam

³²Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah: Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 32-33.

yang berkembang hingga sekarang. Fatwa-fatwa ulama' yang terhimpun dalam kitab-kitab fiqh dan keputusan-keputusan lembaga fatwa merupakan bagian dari hasil ijtihad yang bersifat kasuistik karena merupakan respons atau jawaban terhadap pertanyaan yang diajukan oleh peminta fatwa dan juga terhadap perkembangan baru yang sedang dihadapi masyarakat peminta fatwa.³³

Landasan syari'ah tentang fatwa adalah:

يَسْتَفْتُونَكَ قُلِ اللَّهُ يُفْتِيكُمْ فِي الْكَلَالَةِ -١٧٦-

Artinya: Mereka meminta fatwa kepadamu (tentang Kalālah).³⁴

2. Kedudukan Fatwa

Kedudukan fatwa ulama tidak terlepas dari kedudukan ulama' dalam Islam. Menurut Mochtar Husein, sebagaimana dikutip oleh Sofa, para ulama memiliki tiga keistimewaan di samping tiga kedudukan yang ideal dalam Islam. Adapun ketiga keistimewaan itu adalah sebagai ahli waris para Nabi (*waratsah al-anbiya*), pelita bagi umatnya (*siraj al-munir*), dan pemberi syafaat pada hari kiamat. Sementara itu, tiga kedudukan yang ideal ulama adalah sebagai berikut: pembawa rahmat bagi semua alam (*rahmatan lil 'alamin*), umat yang terbaik (*khair ummah*) dan pemimpin (*imam*).

³³Badri Khaeruman, M.Ag., *Hukum Islam dalam Perubahan Sosial* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2010), 103-104

³⁴Kalālah ialah orang mati yang tidak meninggalkan bapak dan anak. Lihat buku Departemen Agama RI, *al-Qur'an Tajwid & Terjemah* (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2014), 106.

Berdasarkan uraian tersebut, jelaslah bahwa ulama mempunyai kedudukan yang tinggi dan terhormat dalam masyarakat Islam.³⁵

Kedudukan fatwa dalam masyarakat Islam begitu strategis dan mufti yang memiliki otoritas mengeluarkan fatwa kedudukannya sebagai begitu agung sebagai pelanjut kenabian dalam hal membimbing umatnya di beberapa Negara Islam saat ini mufti menduduki posisi pentingnya dan merupakan salah satu lembaga resmi yang mengurus berbagai persoalan umat Islam, seperti di Mesir, Arab Saudi, Suriah, dan Maroko. Mufti sebagai salah satu jabatan keagamaan tidak lagi terikat dengan salah satu mazhab, tetapi bersifat komprehensif dengan mempertimbangkan berbagai pendapat mazhab, sesuai dengan kondisi dan situasi masyarakat. Di samping itu mufti terkait dengan perundang-undangan yang disusun oleh negaranya.

Posisi fatwa dan ijtihad akan mengalami kekuatan yang tangguh apabila didukung oleh dua kondisi:

- a. Hukum Islam yang dihasilkan oleh para mujtahid non-penguasa, namun hasilnya dapat dipertanggungjawabkan, baik secara moral maupun ilmiah.
- b. Hukum Islam yang dihasilkan berdasarkan hasil ijtihad para penguasa yang telah memenuhi syarat, baik sebagai mujtahid maupun mufti atau *qadhi*.

³⁵Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam* (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), 266.

Ijtihad yang terakhir (poin 2) adalah bentuk ijtihad yang dilaksanakan oleh pemerintah yang merupakan kebijaksanaan untuk mencapai kemaslahatan umat.

Untuk mengemukakan hasil-hasil ijtihad yang dituangkan dalam bentuk fatwa keagamaan yang valid diperlukan adalah metode pendekatan yang paling mengena. Dalam hal pembentukan hukum melalui ijtihad dengan cara mengkaji unsur-unsur illat yang terdapat dalam hukum Islam. Dengan mempelajari illat hukum Islam secara mendetail akan dapat diketahui secara tepat tentang rahasia-rahasia yang terkandung dalam ajaran al-Qur'an dan hadits. Ijtihad itu juga akan memberikan sinyal secara konkret tentang adanya sebab-sebab dan hikmah-hikmah yang terkandung dalam hukum Islam.³⁶

C. Fatwa DSN MUI NO: 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman PLBS

1. Pengertian PLBS

Dalam pengertian lain *Multi Level Marketing* juga disebut dengan Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.³⁷

Secara bahasa (etimologi), *Multi Level Marketing* berasal dari bahasa Inggris yang merupakan penggalan dari kata "*multi*" dapat diartikan

³⁶Badri Khaeruman, M.Ag., *Hukum Islam...*, 111-113.

³⁷Ibnu Rizal Silmi, "Analisis Sistem Pemasaran Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS) pada PT. Armineka Perdana Jakarta," *Skripsi* (Jakarta: Universitas Syarif Hidayatullah, 2013), 25.

banyak, “*level*” sama dengan berjenjang dan “*marketing*” sama dengan pemasaran. Jadi *multi level marketing* adalah pemasaran yang (banyak) berjenjang. Karena anggota dari bisnis ini semakin banyak sehingga menjadi sebuah jaringan kerja, maka MLM disebut juga *network marketing*.³⁸ Dengan kata lain, *network marketing*, yaitu suatu cara menjual barang secara langsung kepada pelanggan melalui jaringan yang dikembangkan para distributor lepas yang memperkenalkan para distributor berikutnya. Pendapatan dihasilkan terdiri dari laba eceran dan laba grosir ditambah dengan pembayaran-pembayaran berdasarkan penjual total kelompok yang dibentuk oleh sebuah distributor. Dalam praktiknya, perusahaan memangkas ongkos promosi yang biasanya dikeluarkan oleh perusahaan konvensional dan memberikannya kepada para distributornya yang telah memainkan peran sebagai tenaga marketing.³⁹

Di Indonesia lembaga yang mewadahi perusahaan *network Marketing* adalah APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) yang pendiriannya disahkan pada tanggal 24 Juli 1984. Organisasi merupakan wadah persatuan dan kesatuan tempat berhimpun para perusahaan penjualan langsung (*Direct Selling*), termasuk perusahaan yang menjalankan penjualan dengan sistem berjenjang (*Multi Level Marketing* atau *Network Marketing*) di Indonesia. Bagi perusahaan *network*

³⁸Abdul Aziz dan Mariyah Ulfah, *Kapita Selekta Ekonomi Islam Kontemporer* (Bandung: Alfabeta, 2010), 124.

³⁹M Ridwan, “Network Marketing Syari’ah Di Indonesia: Studi terhadap fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syari’ah (PLBS),” *Studia Ekonomika*, Volume 1 No. 1 (Desember 2013), 74.

marketing yang ingin mendaftar APLI diperbolehkan dengan ketentuan dan syarat-syarat yang ketat terutama syarat tidak menjalankan bisnis dengan skema *piramid*, *binary* atau *money game*.⁴⁰

2. Model bisnis yang menyimpang dari konsep *Network Marketing* murni.

Ada beberapa sistem yang dianggap menyimpang dari konsep *Network Marketing* yaitu:

a. Sistem Piramida

Berdasarkan sistem ini, upaya perekrutan anggota baru menjadi sebuah keharusan karena dari perekrutan itulah diperoleh keuntungan langsung. Misalnya, seorang distributor baru diharuskan sebanyak Rp.1.000.000 sebagai biaya pendaftaran. Dari nilai tersebut diambil sebanyak Rp.1.500.000 yang diberikan kepada orang yang merekrut langsung. Dengan demikian, yang ditekankan dalam sistem ini hanyalah uang pendaftaran langsung dari anggota baru. Sistem ini hanya akan memberikan keuntungan bagi para *member* yang terlebih dahulu mendaftar. Dalam sistem ini, member yang mendaftar belakangan dipastikan hanya menjadi “sapi perahan” dari member yang telah mendaftar terlebih dahulu. Akibatnya tidak terdapat keadilan dan menjadi tindakan mengeksploitasi orang lain.

b. Sistem *Binary*

Dalam sistem ini, anggota baru hanya diwajibkan dua orang saja yang diletakkan secara berpasangan. Sistem ini hampir sama dengan

⁴⁰ Tarmizi Yusuf, *Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2000), 4.

sistem piramid kendati bentuk jaringannya tidak seperti piramid. Biasanya sistem *binary* ini tetap melakukan penjualan produk, namun produk yang dijual bukan merupakan tujuan utama perusahaan. Perusahaan dan anggota yang mendaftar semata-mata berupaya mencari keuntungan dari uang pendaftaran anggota baru. Akibatnya, terjadi eksploitasi terhadap anggota yang mendaftar. Penghasilan *downline* dalam sistem ini pasti dibawah *upline*-nya. Hal ini, berbeda dari sistem *network marketing* murni, di mana orang yang bekerja akan mendapatkan hasil yang lebih banyak dia adalah *downline* atau *upline*.

c. *Money Game* atau skema Rozi

Sistem ini tidak melakukan penjualan barang namun hanya melakukan pengumpulan uang dari anggota (investasi palsu) yang kemudian ditransfer untuk anggota yang terlebih dahulu mendaftar. Dengan demikian, *money game* hanya menguntungkan perusahaan dan pendaftar awal saja. Pendaftar yang belakangan mendaftar selalu menjadi korban.⁴¹

3. Ciri-ciri PLBS

Banyaknya penawaran bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah, di satu sisi mengakibatkan semakin banyak pilihan ketika kita bermaksud bergabung dengan sebuah usaha MLM. Agar pilihan tidak

⁴¹ M Ridwan, "Network Marketing Syari'ah Di Indonesia....., 77-78

jatuh pada MLM yang kurang baik ada beberapa ciri MLM yang baik, sebagai berikut:

a. Pendaftaran

Uang pendaftaran haruslah relatif tidak terlalu mahal. Uang pendaftaran dapat diumpamakan sebagai uang pengganti pembuat kartu anggota, formulir, pencetakan *stater kit* (katalog), brosur, *company profil*, katalog produk, dan lain sebagainya.

b. *Support System*

Terdapat pelatihan yang dilakukan oleh grupnya atau oleh perusahaan langsung yang dilakukan secara teratur pelatihan sangat penting untuk meningkatkan ketrampilan distributor dalam mengembangkan bisnis ini. Tanpa dukungan sebuah sistem pendukung yang baik, para distributor tidak bisa menjamin akan mencapai kesuksesan sebagaimana yang diharapkan dalam sebuah bisnis MLM.

c. Perusahaan

Perusahaannya harus jelas, yakni dapat berarti badan hukumnya ada, alamatnya juga diketahui secara pasti, kepemilikan gedung. Manajemen dan pemiliknya mempunyai reputasi baik, tidak mempunyai catatan kriminal. Tidak cacat hukum, dan dikalangan para pebisnis mereka bukan orang tercela. Dari segi perizinan, haruslah memiliki Ijin Usaha Penjualan Berjenjang (IUPB) dari Deperindag. Lebih baik lagi jika tergabung dalam Asosiasi Penjualan

Langsung (APLI). Sistem informasi baik, terbuka, dan transparan dalam batas-batas tertentu.

d. *Business Plan*

MLM lain adapula yang menyebutnya dengan *Marketing Plan* untuk maksud yang sama, yaitu rencana pengembangan bisnis yang mengatur tata cara kerja, perhitungan bonus, dan persyaratan kenaikan jenjang. *Marketing Plan* harus jelas, realistis, transparan, mudah dipahami dan diaplikasikan.

e. Produk

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

Dalam bisnis MLM, komisi dan bonus sangat berkaitan dengan prestasi distributor. Dalam sistem MLM yang benar, komisi dan bonus sama sekali bukan karena lebih awal atau lebih lama bergabung dengan usaha MLM yang diikutinya. Tetapi, benar-benar karena si distributor berhasil menunjukkan prestasi yang luar biasa dan menjadikan usaha MLM yang diikutinya meraih peningkatan omzet penjualan yang luar biasa pula.

Walaupun setiap usaha MLM berbeda-beda dalam menggunakan istilah ini, tapi pada prinsipnya sama. Karena komisi dan bonus tersebut dimaksudkan sebagai penghargaan atas para

distributornya, dan mendorong mereka bekerja lebih maksimal lagi. Komisi dan bonus pun berfungsi sebagai alat promosi yang diharapkan dapat menarik anggota baru untuk bergabung.⁴²

4. Pertimbangan dan Dasar Hukum Fatwa DSN-MUI No. 75:

a. Pertimbangan: Yang menjadi bahan pertimbangan dasar bagi fatwa ini adalah telah merebaknya praktek penjualan barang dan jasa dengan system MLM yang berpotensi merugikan masyarakat serta ketidak pastian pelaksanaannya, apakah sudah sesuai dengan prinsip syariah ataukah belum, sehingga DSN MUI melihat perlunya fatwa mengenai MLM atau PLBS.⁴³

b. Dasar Hukum

Dasar hukum yang dipakai dalam fatwa tersebut adalah beberapa al-Qur'an, Hadits dan Kaidah Fiqh. Untuk ayat al-Quran yang menjadi dasar hukumnya adalah

1) QS. an-Nisa (4): 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang

⁴²Kuswara, *Mengenal MLM Syari'ah* (Tangerang: Amal Actual, 2005), 53-54

⁴³ Nur Anisah, “Fatwa DSN No: 75/DSN MUI/VII 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah,” dalam <http://www.caramudahkebaitullah.com/2013/01/fatwa-dsn-no-75dsn-mui-vii-2009-tentang-penjualan-langsung-berjenjang-syari'ah.html#>, (diakses pada tanggal 13 Maret 2018, jam 15:31).

*berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu.....*⁴⁴

2) QS. al-Maidah (5): 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ...

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu...”

3) QS. al-Maidah (5): 2:

...وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى...

Artinya: “....dan tolong menolonglah kalian dalam (mengerjakan) kebajikan...”⁴⁵

4) QS. al-Muthaffifin (83): 1-3:

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ - ١ - الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ - ٢ - وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وُزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ - ٣ -

Artinya: “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.”⁴⁶

5) QS. al-Baqarah (2): 198:

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

Artinya: “Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia dari Tuhanmu...”⁴⁷

6) QS. al-Baqarah (2): 275

⁴⁴ Departemen Agama RI, *al-Qur'an Tajwid & Terjemah...*, 83.

⁴⁵ Ibid., 106.

⁴⁶ Ibid., 587.

⁴⁷ Ibid., 31.

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...

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

7) QS. al-Baqarah (2): 279

لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ - ٢٧٩ -

Artinya: “...Kamu tidak boleh menzalimi orang lain dan jangan sampai dizalimi orang lain.”⁴⁸

8) QS. al-Maidah (5): 90

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ
فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ - ٩٠ -

Artinya: “Hai orang yang beriman, sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, dan mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan keji, perbuatan setan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan.”⁴⁹

5. Di Indonesia ada beberapa peraturan yang mengakomodir kegiatan sistem pemasaran dengan *network marketing* yaitu harus memperhatikan:
- Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 73/MPP/Kep/3/2000 tanggal 20 Maret 2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang;
 - Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 289/MPP/Kep/10/2001 BAB VIII Pasal 22 tentang Ijin Usaha Penjualan Berjenjang;

⁴⁸ Ibid., 47.

⁴⁹ Ibid., 123.

- c. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 36/M-DAG/PER/9/2007 tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan;
 - d. Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 32/M-DAG/ PER/8/2008 tanggal 21 Agustus 2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.
 - e. Pendapat peserta rapat pleno DSN-MUI pada hari sabtu, tanggal 3 Sya'ban 1430 H/25 Juli 2009 M.⁵⁰
6. Ketentuan Umum fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 :
- a. Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.
 - b. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
 - c. Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
 - d. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.

⁵⁰ Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman PLBS, 5.

- e. Konsumen adalah pihak pemakai barang dan atau jasa, dan tidak untuk diperdagangkan.
- f. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.
- g. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
- h. *Ighra'* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan halal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.⁵¹
- i. *Money Game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan atau pendaftaran Mitra Usaha yang baru atau bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu atau kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.
- j. *Excessive mark-up* adalah batas marjin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya)

⁵¹ Ibid., 6.

- k. *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
- l. Mitra usaha atau stockist adalah pengecer atau retailer yang menjual atau memasarkan produk-produk penjualan langsung.⁵²

7. Ketentuan Hukum

Saat ini di tengah-tengah masyarakat Indonesia muncul sistem perdagangan baru yang dikenal dengan istilah Multi Level Marketing disingkat MLM. Sistem perdagangan ini dipraktekkan oleh berbagai perusahaan, baik yang berskala lokal, nasional, regional maupun internasional. Sistem perdagangan semacam ini sangat menggiurkan sebagian anggota masyarakat karena menjanjikan keuntungan besar dalam waktu yang relatif singkat.⁵³ MUI memutuskan beberapa ketentuan yang harus terpenuhi oleh perusahaan MLM, agar dalam sistemnya dapat berjalan sesuai Syariah dan dianggap Halal. Ketentuan-ketentuan dalam fatwa No: 75/DSN-MUI/VII/2009 yang wajib dilakukan oleh PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) adalah sebagai berikut:

- a. Adanya obyek transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa.
- b. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.

⁵²Ibid., 6.

⁵³Hamdan Rasyid, *Fiqih Indonesia Himpunan Fatwa-Fatwa Aktual* (Jakarta: PT Al-Mawardi Prima, 2003), 285.

- c. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar, maysir, riba, dharar, zulm*, maksiat.
- d. Tidak ada kenaikan harga atau biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh.
- e. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.
- f. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
- g. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.
- h. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.
- i. Tidak ada eksploitasi atau ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.
- j. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan secara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang

bertentangan dengan aqidah, syari'ah, dan akhlak mulia, seperti *syirik, kultus, maksiat* dan lain-lain.

k. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.

l. Tidak melakukan kegiatan *money game*.⁵⁴

8. Ketentuan Akad

Sebagai perusahaan yang menjalankan prinsip syari'ah, maka sistem *network marketing syari'ah* atau PLBS menggunakan berbagai akad muamalah yang menjadi acuan kesyari'ahannya. Akad-akad tersebut adalah:

a. Akad *ba'i murabahah* yang merujuk pada substansi Fatwa No: 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah, Fatwa No: 16/DSNMUI/IX/2000 tentang Diskon dalam Murabahah.

Murabahah adalah akad jual beli dimana penjual menyebutkan harga jual dan keuntungan yang ingin diperolehnya.

b. Akad *Wakalah bil Ujrah* merujuk pada sustansi Fatwa No: 52/DSNMUI/2006 tentang *Wakalah bil Ujrah* pada Asuransi dan Reasuransi Syari'ah.

Wakalah bil ujarah adalah pemberian kuasa dari seseorang kepada orang lain dengan imbalan pemberian ujarah (*fee*).

⁵⁴ Fatwa DSN No: 75/DSN MUI/VII 2009., 6-7.

c. Akad *Ju'alah* merujuk kepada substansi Fatwa No: 62/DSNMUI/XII/2007.

Akad *ju'alah* adalah janji atau komitmen untuk memberi imbalan (*reward* atau *iwadh*) tertentu atas pencapaian hasil yang ditentukan dari suatu pekerjaan.

d. Akad *Ijarah* merujuk kepada substansi Fatwa No: 9/DSNMUI/IV/2000 tentang pembiayaan *Ijarah*.

Akad *ijarah* adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa atau upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.⁵⁵

D. Ketentuan Mengenai Produk dalam Fatwa DSN-MUI No: 75 tentang Pedoman PLBS

1. Produk PLBS

Produk atau barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan atau dimanfaatkan oleh konsumen.

Sedangkan pengertian produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.

Bahasan mengenai produk MLM dijabarkan sedikit lebih rinci dalam poin-poin berikut ini:

⁵⁵ M Ridwan, "Network Marketing Syari'ah Di Indonesia.....", 85.

a. Jenis Produk

Secara perundang-undangan, tidak ada pembatasan produk yang boleh atau tidak dipasarkan melalui bisnis MLM. Tidak heran, jika kita temukan ragam jenis produk yang menjadi objek dagang bisnis MLM. Mulai dari produk-produk berkategori kebutuhan keseharian kesehatan, *food supplement*, kosmetik dan kecantikan, *fashion*, otomotif, oli, perhiasan, asuransi konvensional dan syari'ah, *software* atau program komputer dan sebagainya.

b. Sumber Produk

Produk-produk MLM yang aneka ragam itu, berasal dari beberapa sumber yang dirangkum dalam poin berikut ini:

- 1) Produksi sendiri. Artinya perusahaan MLM, disamping bertindak sebagai pemasar, ia juga selaku produsen. Presis seperti yang dijumpai dalam bisnis konvensional.
- 2) Produksi bersama. Maksudnya perusahaan MLM dalam menyiapkan produk menggandeng perusahaan lain, baik melalui kerjasama pendirian pabrik atau numpang produksi.
- 3) Produksi pihak lain. Maksudnya produk perusahaan MLM adalah produk perusahaan lain. Perusahaan MLM hanya bertindak selaku pemasar semata. Cara ini paling banyak ditempuh perusahaan MLM dengan berbagai alasan. Bisa karena produk tersebut unik, menarik dan prospektif. Akan tetapi, alasan utamanya karena mayoritas perusahaan MLM tidak memiliki

kecukupan modal untuk kegiatan produksi, baik dalam skala industri kecil, menengah, maupun besar.

c. Jaminan *supply* produk

Perusahaan MLM yang memasarkan produk sendiri memberikan jaminan keamanan *supply* lebih tinggi. Karena ia tidak menggantungkan diri kepada pihak manapun semua kebijakan terkait produksi diputuskan oleh perusahaan MLM tersebut.

Kemudian disusul oleh produk hasil produksi bersama dengan perusahaan lain. Karena, walau terkait dengan pihak kedua namun perusahaan MLM ikut terlibat mengendalikan kegiatan produksi.

Terakhir, sekaligus terlemah adalah perusahaan MLM yang memasarkan produk perusahaan lain. Sebabnya, perusahaan MLM tidak memiliki kendali apa-apa atas produk selain pemasaran. Ia lebih bersifat pasif, pasrah dan “nrimo” segala kebijakan perusahaan produsen. Belum lagi, kontrak kerjasama antara produsen dengan perusahaan MLM yang terkadang dibatasi dalam jangka waktu tertentu.

d. Harga Produk

Tidak dapat dipungkiri, bahwa *image* harga mahal santer tersematkan pada produk-produk MLM. Namun faktanya tidak selalu benar. Apalagi jika dikaitkan dengan kualitas produk yang jauh diatas rata-rata kualitas produk-produk bisnis konvensional yang serupa atau mirip.

Akan tetapi, jika perbandingan harga dilakukan sesama produk MLM, maka mahal dan tidaknya sangat tergantung pada sumber produk dan jumlah bonus yang ditawarkan.⁵⁶

2. Ketentuan produk PLBS dalam Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 yaitu:

- a. Adanya obyek transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa.⁵⁷

Syarat pertama ini merupakan rukun akad yang harus dipenuhi oleh semua akad, seperti akad bai' atau jual beli, ijarah, murabahah, bahkan akad nikah sekalipun. Setiap akad harus memenuhi rukun-rukunnya yaitu sebagai berikut:

- 1) Ada para pihak yang berakad (penjual dan pembeli)

Syarat-Syarat Penjual dan Pembeli (*aqidain*). *Aqidain* adalah orang yang mengadakan aqad (transaksi). Di sini dapat berperan sebagai penjual dan pembeli. Adapun persyaratan yang harus dipenuhi oleh orang yang mengadakan aqad (transaksi) antara lain:

- a) Berakal, agar dia tidak mudah tertipu, orang gila atau bodoh tidak sah melakukan jual beli.
- b) Dengan kehendaknya sendiri (tidak dipaksa dan didasari asas dasar kerelaan.

⁵⁶ Supriadi Yosuf Boni, *Apa Salah MLM? Sanggahan 22 Pengharaman Multi Level Marketing* (Jakarta: Pustaka al-Kautsar, 2017), 126-127.

⁵⁷ Fatwa DSN-MUI., 6

- c) Keadaannya tidak mubazir (pemboros) karena harta orang yang mubazir, berada di bawah kuasa walinya.
 - d) Baligh, anak kecil tidak sah jual belinya.
- 2) Ada sighot akad (ijab dan qabul)

Sighat atau ijab qabul artinya ikatan berupa kata-kata penjual dan pembeli. Unsur terpenting dalam jual beli adalah adanya kerelaan dari kedua belah pihak. Kerelaan tersebut bisa dilihat dari ijab dan qobul yang dilangsungkan. Pernyataan ijab dan qobul dapat dilakukan secara lisan, tulisan atau surat-menyurat, atau syarat yang memberi pengertian dengan jelas tentang adanya ijab dan qobul, dan dapat juga berupa perbuatan yang telah menjadi kebiasaan dalam ijab dan qobul.⁵⁸

- 3) Ada obyek akad, syaratnya:
- a) Suci Barangnya
 - b) Dapat diambil manfaatnya
 - c) Milik orang yang melakukan akad atau atas izin pemiliknya
 - d) Barangnya dapat diserahkan
 - e) Barang dapat diketahui⁵⁹

Jika suatu akad tidak memenuhi rukun-rukun tersebut, maka akadnya menjadi batal. Dalam prakteknya memang ada beberapa perusahaan yang mengklaim sebagai industri MLM namun mereka tidak menjual produk barang ataupun jasa apapun, ada yang

⁵⁸ Haris Faulidi Asnawi, *Transaksi Bisnis E-Commerce Prespektif Islam* (Yogyakarta: Magister Insani Press, Cet. ke-1, 2004), 78.

⁵⁹ Qomarul Huda, *Fiqih Muamalah* (Yogyakarta: Penerbit Teras, 2011), 55.

menyatakan bahwa yang mereka jual adalah hak usaha, bahkan ada yang menyatakan bahwa yang mereka bayarkan itu adalah suatu sedekah.

Hal ini bisa menjadi tolok ukur bagi masyarakat yang paling mudah, apabila ada perusahaan yang mengklaim sebagai industri MLM namun mereka tidak menjual produk barang maupun jasa, maka jelas ini tidak memenuhi prinsip syariah, kemungkinannya mereka adalah sebuah *money game* atau perjudian.

- b. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.

Benda atau barang seperti alkohol, babi, dan barang terlarang lainnya haram diperjualbelikan sehingga jual beli tersebut dipandang batal dan jika dijadikan harga penukar, maka jual beli tersebut dianggap *fasid*.⁶⁰

Berdasarkan dalil hal tersebut maka fatwa tersebut mengharamkan MLM yang menjual produk yang haram atau yang sengaja diperuntukkan sesuatu yang haram. Misalnya MLM dilarang menjual produk minuman yang memabukkan, makanan yang mengandung babi, termasuk yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.

Dalam implementasinya, MUI mempunyai bagian yang disebut dengan LP POM MUI untuk memberikan sertifikasi Halal pada

⁶⁰ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), 69.

produk barang yang dijual oleh semua perusahaan di Indonesia, baik yang dijual oleh industri MLM maupun non MLM.

Masyarakat perlu mengetahui bahwasanya ada Sertifikasi Halal dan ada labelisasi Halal. Sertifikasi diberikan kepada produk tertentu dan tidak dicantumkan pada setiap kemasan produk, sedangkan labelisasi halal dicantumkan pada setiap produk yg dijual kepada konsumen.

- c. Tidak ada kenaikan harga atau biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh.

Larangan *excessive mark-up* bagi industri MLM, agar perusahaan tidak mengambil keuntungan yang berlebihan sehingga dapat merugikan konsumen, hal ini juga untuk mengendalikan agar perusahaan tidak melakukan praktek *money game* dengan produk-produk yang bersifat kamufase, seakan-akan menjual suatu produk tetapi produk itu sebenarnya hanya menjadi alat agar seakan-akan ada produk riilnya.⁶¹

Kualitas produk dan harga harus sinkron dan sepadan agar tidak mendapatkan kerugian dari pihak manapun. Seperti dalam asas *tabadul al-manafi* yang berarti segala bentuk muamalah (jual beli) harus memberikan keuntungan dan manfaat bagi semua .pihak yang

⁶¹ Nur Anisah, "Fatwa DSN No: 75/DSN MUI/VII 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah," dalam <http://www.caramudahkebaitullah.com/2013/01/fatwa-dsn-no-75dsn-mui-vii-2009-tentang-penjualan-langsung-berjenjang-syari'ah.html#>, (diakses pada tanggal 13 Maret 2018, jam 15:31).

terlibat. Asas ini bertujuan menciptakan kerjasama antar individu atau pihak lainnya yang terlibat agar saling memenuhi keperluan masing-masing untuk kesejahteraan bersama.⁶²

E. Ketentuan Mengenai Bonus dalam Fatwa DSN-MUI No: 75 tentang Pedoman PLBS

1. Pengertian bonus

Dalam Fatwa DSN-MUI dijelaskan bahwa bonus merupakan tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.⁶³

2. Jenis-jenis bonus

Terdapat beragam bonus yang bisa diberikan perusahaan untuk karyawannya. Bonus karyawan ini tidak harus disampaikan dalam bentuk uang tunai. Bisa saja dialih-bentukkan menjadi paket liburan, *voucher* restoran, handphone dan sebagainya. Beberapa jenis bonus yang lazim dibagikan, antara lain:

a. Bonus tahunan

Bonus ini biasanya diberikan kepada seluruh karyawan dengan dasar perhitungan kinerja perusahaan tahun sebelumnya. Karena itu, biasanya bonus ini baru akan dibagikan pada tahun berikutnya. Contohnya, bonus tahun 2011 baru akan diterima karyawannya di

⁶² Juhaya S. Praja, *Filsafat Hukum Islam* (Bandung: Yayasan Piara, 1995), 173.

⁶³ Fatwa DSN-MUI..., 6

tahun 2012. Setiap perusahaan memiliki cara menghitung bonus tahunan serta waktu pembayaran yang berbeda-beda. Jumlah besar kecil bonus tahunan bergantung dari laba perusahaan tahun sebelumnya.

b. Bonus Prestasi

Untuk mengapresiasi karyawan yang berkinerja baik, beberapa perusahaan memberikan bonus yang didasarkan atas performance. Bonus ini diberikan dengan mempertimbangkan kontribusi karyawan pada kemajuan perusahaan. Dua orang dengan jabatan dan gaji bulanan yang sama, sangat mungkin mendapatkan persentase bonus karyawan yang berbeda, tergantung nilai kontribusi mereka bagi perusahaan.

c. Bonus Retensi

Bonus retensi dimaksudkan untuk mempertahankan karyawan yang cakap untuk tetap berada di perusahaan. Dengan menerima bonus retensi, seorang karyawan juga akan dimintai komitmen untuk tidak keluar dari perusahaan itu selama waktu tertentu. Pada saat perusahaan mengalami *akuisisi*, *merger*, atau hal tidak biasa lainnya, kebijakan bonus ini digunakan oleh perusahaan untuk karyawan-karyawan terbaiknya.

d. Bonus Referral

Perusahaan sering kali menghabiskan banyak waktu dan biaya untuk merekrut karyawan baru yang sesuai dengan budaya dan

karakter perusahaan. Bonus referral ini adalah bonus bagi karyawan yang merekomendasikan kandidat yang pada akhirnya dipekerjakan oleh perusahaan. Dengan rekomendasi dari karyawan, kemungkinan tingkat kecocokannya menjadi lebih tinggi.

e. Bonus Keahlian

Dalam beberapa bidang bisnis, memiliki karyawan yang punya keahlian-keahlian khusus dengan sendirinya berkontribusi positif pada perusahaan. Contohnya, saat seorang karyawan memperoleh sertifikasi pada bidangnya, perusahaan juga memberikan bonus.

f. Tantiem

Ini adalah bagian keuntungan perusahaan yang dihadiahkan kepada Direksi dan Komisaris oleh pemegang saham yang didasarkan pada suatu persentase atau jumlah tertentu dari laba bersih, sebagaimana ditentukan dalam Pasal 70 ayat (1) UU No. 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas (UU PT).

3. Tujuan bonus yaitu ada tiga :

- a. Menarik sumber daya manusia ke perusahaan
- b. Mempertahankan sumber daya manusia dengan baik
- c. Memotivasi sumber daya manusia dalam bekerja⁶⁴

4. Ketentuan bonus PLBS dalam Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 yaitu:

⁶⁴Syiti Rommalla, "Jenis-jenis Bonus Karyawan yang Perlu Perusahaan Ketahui," dalam <http://www.gadgian.com/blog/2018/01/17/jenis-jenis-bonus-karyawan-yang-perlu-perusahaan-ketahui/>, (diakses pada tanggal 05 Maret 2018, jam 16.04)

- a. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.

Dalam hal menetapkan nilai-nilai insentif haruslah adil dan sesuai dengan kemampuan kerjanya. Bonus seorang up-line (jaringan yang berada di atas, biasanya sebagai penjual atau yang merekrut) tidak boleh mengurangi hak down-linanya (jaringan yang berada dibawah, sebagai pembeli atau yang direkrut) sehingga tidak ada yang didhzalimi.

- b. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.

Persyaratan ini mengacu kepada ketentuan umum tentang akad, khususnya yang berkaitan dengan MLM seperti akad *ijarah* atau *ju'alah*. Sebenarnya besaran bonusnya jelas seperti yang tertera dalam marketing plan.

- c. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.

Passive income adalah pendapatan yang kita peroleh atas suatu kegiatan ekonomi, namun kita tidak aktif dalam kegiatan tersebut secara langsung. Jika passif income ini terjadi, maka dugaan kuat yang terjadi dalam rantai MLM tersebut adalah ketidakadilan anggota, ada yang bekerja keras namun mendapatkan bonus yang minimal dan di sisi lain akan ada member yang tidak melakukan kegiatan usaha apapun tetapi memperoleh bonus yg sangat besar karena mereka telah berada pada posisi tertentu.

MLM syariah mengharuskan setiap member atau pelaku untuk selalu bekerja secara kontinyu sampai kapanpun, pada peringkat tertinggi dalam keanggotannya sekalipun, meskipun jenis pekerjaan mungkin berbeda. Dalam MLM ada beberapa jenis pekerjaan seperti memprospek atau mencari calon anggota baru, presentasi kepada calon anggota baru, merekrut, memfollow up member baru, menjual produk, membimbing downline, memberikan training dan pelatihan, mengontrol jaringan, dan bisa jadi ada yang hanya berperan mirip sebagai konsultan. MLM yang tidak menerapkan sistem passive income di dalamnya, biasanya selalu ada kewajiban tutup point, yakni kewajiban menjual produk bagi setiap member dalam jumlah tertentu setiap bulannya.

- d. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.

Ighra' adalah memberikan iming-iming atau janji-janji manis yang berlebih-lebihan. Sebenarnya *ighra'* dalam batas tertentu bisa jadi merupakan hal yang positif, karena dengan adanya adanya *ighra'*, seseorang akan termotivasi untuk melakukan suatu pekerjaan atau untuk bekerja lebih keras. Tanpa ada motivasi maka manusia akan cenderung bermalas-malasan, hanya saja motivasi itu tidak boleh berlebihan.

- e. Tidak ada eksploitasi atau ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.

Sebagai salah satu tolok ukurnya adalah jika marketing plannya memberikan peluang kepada setiap member yang mendaftar lebih dulu pasti mendapatkan bonus yang lebih besar, maka ini adalah salah satu eksploitasi yang dilarang, kemungkinan besar MLM tersebut tidak dapat memenuhi fatwa ini sehingga belum dalam dikategorikan sebagai industri MLM syari'ah.

MLM yang tidak melakukan eksploitasi antar anggota akan memberikan peluang yang sama kepada setiap member, dan akan memberikan bonus sesuai hasil kerjanya, tidak peduli apakah dia bergabung lebih dahulu ataukah bergabung belakangan. Semua member berpeluang untuk menjadi besar.⁶⁵

⁶⁵ Nur Anisah, "Fatwa DSN No: 75/DSN MUI/VII 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah," dalam <http://www.caramudahkebaitullah.com/2013/01/fatwa-dsn-no-75dsn-mui-vii-2009-tentang-penjualan-langsung-berjenjang-syari'ah.html#>, (diakses pada tanggal 13 Maret 2018, jam 15:31).

BAB III

BISNIS PAYTREN

A. Pengertian PayTren

PT. Veritra Sentosa Internasional (TRENI) adalah perusahaan yang memasarkan *lisensi* untuk penggunaan aplikasi atau *software* atau perangkat lunak atau teknologi bernama PayTren dimana sistem pemasarannya dikembangkan melalui kerjasama kemitraan atau mitra usaha (*Direct selling* atau Penjualan Langsung) dengan konsep jejaring.

PayTren adalah teknologi yang dikembangkan oleh PT. Veritra Sentosa Internasional dimana setiap mitra yang telah terdaftar dikomunitas TRENI dapat melakukan pembayaran semua kebutuhan pribadi serta mendapat berbagai *benefit* (berupa *cashback*)⁶⁶

PayTren dapat digunakan pada semua jenis *smartphone* khususnya *android* agar dapat melakukan transaksi atau pembayaran seperti halnya *ATM*⁶⁷, *internet banking*⁶⁸, *SMS*⁶⁹, *Mobile Banking*⁷⁰, *PPOB (Payment Point*

⁶⁶Taufik Rahman, *Paytren Panduan Pengguna dan Pebisnis* (Guide book), 2.

⁶⁷ Anjungan Tunai Mandiri (ATM) merupakan sistem pelayanan yang diberikan kepada nasabah secara elektronik dengan menggunakan penyelesaian secara otomatis dari sebagian fungsi yang biasanya dilakukan oleh teller. ATM dapat menggantikan fungsi teller untuk melayani beberapa jenis transaksi perbankan. Lihat di buku karangan Ismail, *Manajemen Perbankan: dari Teori Menuju Aplikasi* (Jakarta: Kencana Media Group, 2010), 172.

⁶⁸ Internet banking merupakan salah satu pelayanan jasa bank yang memungkinkan nasabah untuk memperoleh informasi, melakukan komunikasi dan melakukan transaksi perbankan melalui jaringan internet. Lihat di buku karangan Nurastuti, *Teknologi Perbankan* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), 113.

⁶⁹ SMS banking yaitu layanan yang disediakan bank menggunakan sarana SMS untuk melakukan transaksi keuangan dan permintaan informasi keuangan, misalnya cek saldo, mutasi rekening dsb.

⁷⁰ Mobile banking berkaitan erat dengan pengertian berikut atau disingkat dengan M-Banking. Fasilitas perbankan melalui komunikasi bergerak seperti handphone. Dengan penyediaan fasilitas yang hampir sama dengan ATM kecuali mengambil uang cash.

Online Bank)⁷¹ dan hanya berlaku di lingkungan komunitas tertutup, yaitu komunitas Treni atau PayTren. Dalam kondisi tertentu dapat juga menggunakan media Yahoo Messenger, G-Talk atau Hangouts maupun SMS (*short message service*) dan lainnya (terus dikembangkan) dengan fitur tersebut yang tidak selengkap atau secanggih jika kita menggunakan Android.⁷²

Adapun penjelasan PayTren tentang kegunaannya. Sebagaimana dijelaskan oleh Mahma Mahmudah bahwa:

“PayTren memudahkan kita bayar-bayar transaksi macam-macam, seperti bayar pulsa, tiket kereta api, token listrik, air PDAM dll. Tapi untuk pembayaran PDAM menurut kebijakan wilayah masing-masing, jadi tidak semua wilayah bisa bayar PDAM lewat PayTren. Selain bayar-bayar lebih mudah, ada cashback disetiap transaksi yang dilakukan dan juga shodaqoh. Aplikasi PayTren itu seperti halnya aplikasi Bukalapak, bedanya disini Paytren harus isi saldo dulu sebelum menggunakan atau yang disebut membeli lisensi terlebih dahulu, sedangkan Bukalapak kan tidak ada, cuma langsung pasang aplikasi dari Play Store dari masing-masing handphone.”⁷³

⁷¹ Payment Point Online Bank (PPOB) atau banyak disebut oleh masyarakat adalah sebagai loket pembayaran online yang dapat melayani masyarakat dalam hal yang memiliki berbagai tagihan rutin tiap bulannya, seperti: tagihan listrik, tagihan telepon, tagihan kartu kredit, tagihan cicilan motor dll. Sistem pembayaran yang mampu meminimalkan risiko (risiko likuiditas, risiko kredit, risiko hukum, dan risiko operasional) dan mendukung stabilitas sistem keuangan merupakan pilihan yang tepat. Sistem pembayaran yang memungkinkan pemrosesan transaksi secara mudah, cepat, akurat dengan biaya yang rendah juga akan semakin diperlukan.

⁷² PayTren Official, *Buku Saku PayTren Panduan Presentasi Offline* (PT. Veritra Sentosa Internasional, 2017), 3.

⁷³ Mahma Mahmudah, *Hasil Wawancara*, tanggal 04 Mei 2018.

B. Konsep PayTren

Konsep kerja PayTren sangatlah mudah dan sederhana, yaitu

1. Daftar PayTren dengan cara beli lisensi minimal basic Rp. 350.000 *free aplikasi* PayTren dan hak usaha (aplikasi PayTren *on hand*)
2. Gunakan aplikasi PayTren untuk melakukan pembayaran tagihan bulanan anda atau orang lain.
3. Mendapat *casback* dari setiap transaksi.
4. Kalau mau komisi lebih banyak, rekomendasikan kepada orang lain untuk memakai PayTren dan ajarkan cara menggunakannya.
5. Dan akhirnya mendapatkan aktif dan *passive Income* yang tidak terbatas.⁷⁴

C. Produk PayTren

PT. Veritra Sentosa Internasional (TRENI) yaitu perusahaan yang memasarkan *lisensi* untuk penggunaan Aplikasi atau *software* atau perangkat lunak atau teknologi melalui kerjasama kemitraan atau mitra usaha. *Lisensi* PayTren yaitu produk asli yang dikeluarkan oleh PT tersebut yang memiliki Hak Paten dan dilindungi oleh Undang-undang untuk bisa menikmati fasilitas atau aplikasi PayTren, untuk kebutuhan bertransaksi dan pembayaran sehingga bagi yang menginginkan lisensi PayTren maka harus membeli lisensi kepada TRENI melalui mitra-mitra PayTren. Setiap paket lisensi memiliki kelebihan dan karakteristik masing-masing baik itu digunakan oleh User ataupun untuk bisnis PayTren.

⁷⁴Taufik Rahman, *Paytren Panduan Pengguna dan Pebisnis.*, 3.

Ada dua jenis kemitraan dalam Paytren, yaitu:

1. Mitra pengguna, yaitu mereka yang tidak hendak berbisnis dan hanya memanfaatkan fasilitas bayar-bayar dari PayTren untuk membayar tagihan bulanan mereka. Daftarnya gratis di aplikasi PayTren *e-money*. Tetapi tidak mendapatkan *cashback* disetiap melakukan transaksi.
2. Mitra pebisnis yaitu mereka yang memang niat join PayTren dengan niat untuk berbisnis dan atau mengembangkan jaringan. Minimal untuk join sebagai mitra pebisnis adalah membeli paket Basic. Mendapatkan fasilitas lengkap, dapat mengikuti semua program unggulan yang ada di Paytren, mendapat *cashback* disetiap transaksi, dan bisa menjalankan bisnisnya.⁷⁵

Dengan memilih sebagai mitra pebisnis ada beberapa pilihan untuk memperoleh keuntungan yaitu:

1. Membuka loket pembayaran, misalnya membuka loket PLN PayTren. Biasanya ini untuk mereka yang tidak bakat ngajak atau rekrut orang. Cara ini sangat cerdas karena prospek (pelanggan) datang sendiri ke loket kita.
2. Membesarkan jaringan. Bagi yang hobi jaringan apalagi sudah pernah ikutan MLM lain dan memiliki mitra yang banyak maka baik sekali ketika join paytren dan membesarkan jaringannya disini. Semakin besar jaringan maka semakin besar bonus dan *cashback* transaksi yang akan anda nikmati.

⁷⁵ Paytren Official, "Tanya Jawab Paytren", dalam <https://infopaytrenblog.wordpress.com/tanya-jawab/>, (diakses pada tanggal 21 April, jam 19:21)

- Menjadi merchant belanjaqu.co.id. anda bisa jualan apa saja disini, entah itu baju, tas, sepatu, sembako, bakso, soto atau apapun juga.
- Menjadi agency baik mobile atau regional (*Stokis*). Ini bagi mereka yang mempunyai modal besar. Biasanya balik modal sangat cepat asalkan anda tahu strateginya.

Berikut produk paket lisensi Paytren:

Tabel 3.1
Jenis paket

NO	JENIS PAKET	HARGA (Rp)		CASHBACK (DEPOSIT)	FASILITAS TRANSAKSI		PRODUK Np2
		Rp	JML LISENSI		MAX TRX/Bln	MAX DEPOSIT	
1	BASIC	350.000	1	15.000	20JT	5JT	1 HABSPRO / 1 BUKU TRILOGI / 2 TRENI POWER
2	SILVER	1.000.000	3	125.000	22JT	15JT	1 HABSPRO / 1 SET TRILOGI
3	GOLD	2.300.000	7	425.000	26JT	35JT	4 HABSPRO + 1 BUKU JAMINAN
4	PLATINUM	4.900.000	15	1.125.000	34JT	75JT	1 SET BUKU ENSIKLOPEDIA SEDEKAH
5	TITANIUM	10.100.000	31	2.375.000	50JT	155JT	1 SMARTPHONE

Pembelian paket lisensi PayTren terdiri dari 5 Paket yaitu *Basic*, *Silver*, *Gold*, *Platinum*, dan *Titantium*. Kelima paket memiliki karakteristik yang berbeda terutama dalam segi jumlah *lisensi*, *deposit*, dan peluang bisnis. Berikut perincian yang didapat jika membeli paket mitra Pebisnis PayTren:

- Paket BASIC: dengan harga Rp. 350.000, mendapatkan 1 ID⁷⁶ atau 1 lisensi (hak usaha), dapat cashback Rp. 15.000, dan maksimal saldo Rp. 5.000.000 setelah verifikasi KTP.

Perinciannya adalah sebagai berikut:

⁷⁶ ID adalah jumlah akun yang anda miliki di PayTren

a. Produk atau fasilitas yang didapat:

- 1) 1 lisensi produk PayTren baik itu sebagai Pengguna atau Pebisnis untuk mengembangkan usaha atau bisnis.
- 2) 2 Poin Perdana yang jika mau, bisa ditukar dengan 1 botol Habspro atau 1 buku trilogi atau 2 botol TRENI Power
- 3) *Royalti Cashback* atau *Multiple Cashback*

b. Komisi atau bonus leadership selain dari cashback yaitu sejumlah Rp. 300.000,- /hari dan sejumlah Rp. 9.000.000,- /bulan.

Komisi atau bonus leadership Rp. 25.000 jika kita bisa membuat pasangan dalam dua grub maksimal 12 pasang maka potensi pendapatannya yaitu:

1 lisensi x 25.000 x 12 pasang = 300.000 untuk perharinya.

Mendapatkan potensi bonus sebesar Rp. 9.000.000/bulannya.⁷⁷

Selebihnya ketentuan-ketentuan yang diperoleh dari paket Basic sebagaimana dijelaskan oleh bapak Aris bahwa: “Paket basic seharga 350.000 mendapatkan 1 lisensi, dan cashback deposit 15.000. Pengguna paket Basic hanya bisa maksimal transaksi 20.000.000/bulan, kalau transaksi satu bulan mencapai 25.000.000 itu tidak bisa. Selanjutnya mengenai maksimal jumlah deposit atau saldo hanya 5.000.000, kalau 5.000.000 sudah digunakan transaksi dan tersisa 2.000.000 jika mau ngisi deposit lagi maka hanya bisa menambah 3.000.000 saja. Begitu

⁷⁷ Paytren official, “Info Paket Kemitraan,” dalam <https://infopaytrenblog.wordpress.com/info-paket-kemitraan-treni/>, (diakses pada tanggal 21 April 2018, jam 19:40)

seterusnya sama dengan paket-paket yang lain cuma yang membedakan jumlah nominalnya”⁷⁸

2. Paket SILVER: dengan harga Rp. 1.000.000, mendapatkan 3 ID atau 3 lisensi (hak usaha), dapat cashback (deposit) Rp. 125.000, maksimal deposit Rp. 15.000.000 setelah verifikasi KTP.

Perinciannya adalah sebagai berikut:

a. Produk atau Fasilitas yang didapat:

- 1) 3 lisensi produk PayTren baik itu sebagai Pengguna atau Pebisnis untuk mengembangkan Usaha atau Bisnis
- 2) 6 Poin Perdana yang jika mau, bisa ditukar dengan 1 botol habspro (habbatussauda propilis) atau 1 set buku Trilogi karya Ustadz Yusuf Mansur
- 3) Royalti Cashback atau Multiple Cashback

b. Komisi atau Bonus Pencapaian Omset Maksimal selain dari cashback yaitu Rp. 900.000,- /hari dan Rp. 27.000.000,- /bulan

Tidak Ada kewajiban pencapaian omset tertentu tetapi semakin besar omset maka semakin besar komisi yang di dapat.⁷⁹

3. Paket GOLD: dengan harga Rp. 2.300.000, mendapatkan 7 ID atau lisensi (hak usaha), dapat cashback (deposit) Rp. 425.000, maksimal deposit Rp. 35.000.000 setelah verifikasi KTP.

Perinciannya adalah sebagai berikut:

a. Produk atau Fasilitas yang didapat:

⁷⁸ Bapak Aris, *Hasil Wawancara*, 09 Mei 2018.

⁷⁹ Paytren official, “Info Paket Kemitraan...,”

- 1) 7 lisensi produk PayTren baik itu sebagai Pengguna atau Pebisnis untuk mengembangkan Usaha atau Bisnis
 - 2) 14 Poin Perdana yang jika mau, bisa ditukar dengan 4 botol Habspro + 1 buku jaminan karya Ustadz Yusuf Mansur
 - 3) Royalti Cashback atau Multiple Cashback
- b. Komisi atau Bonus leadership Pencapaian Omset Maksimal selain dari cashback yaitu Rp. 2.100.000,- /hari dan Rp. 63.000.000,- /bulan Tidak Ada kewajiban pencapaian omset tertentu tetapi semakin besar omset maka semakin besar komisi yang di dapat.⁸⁰
4. Paket PLATINUM: dengan harga Rp. 4.900.000, mendapatkan 15 ID atau 15 lisensi (hak usaha), dapat cashback (deposit) Rp. 1.125.000 juta, maksimal deposit Rp. 75.000.000 setelah verifikasi KTP.

Perinciannya adalah sebagai berikut:

- a. Produk atau Fasilitas yang didapat:
 - 1) 15 lisensi produk PayTren baik itu sebagai Pengguna atau Pebisnis untuk mengembangkan Usaha atau Bisnis
 - 2) 30 Poin Perdana yang jika mau, bisa ditukar dengan 1 set Ensiklopedia Sedekah karya Ustadz Yusuf Mansur
 - 3) Royalti Cashback atau Multiple Cashback
- b. Komisi atau Bonus leadership Pencapaian Omset Maksimal selain dari cashback adalah Rp. 4.500.000,- /hari dan Rp. 135.000.000,- /bulan

⁸⁰ Ibid.,

Tidak Ada kewajiban pencapaian omset tertentu tetapi semakin besar omset maka semakin besar komisi yang di dapat.⁸¹

5. Paket TITANIUM: dengan harga Rp. 10.100.000, mendapatkan 31 ID atau 31 lisensi, dapat cashback (deposit) 2.375.000 juta, maksimal deposit 155.000.000 setelah verifikasi KTP.

Perinciannya adalah sebagai berikut:

a. Produk atau Fasilitas yang didapat:

- 1) 31 lisensi produk PayTren baik itu sebagai Pengguna atau Pebisnis untuk mengembangkan Usaha atau Bisnis
- 2) 62 Poin Perdana yang jika mau, bisa ditukar dengan pilih diantara:
 - a) 10 Habspro + 1 buku matematika kehidupan + 1 set pentalogi karya Ustadz Yusuf Mansur.
 - b) 1 unit Dual GSM Smatphone Jelly Bean “Phonetren”
- 3) Royalti Cashback atau Multiple Cashback

b. Komisi atau Bonus leadership Pencapaian Omset Maksimal selain dari cashback adalah sebesar Rp. 9.300.000,- /hari dan Rp. 279.000.000,- /bulan. Tidak ada kewajiban pencapaian omset tertentu tetapi semakin besar omset maka semakin besar komisi yang di dapat.⁸²

Tiap paket pendaftaran memiliki kuota deposit transaksi, kuota transaksi perbulan, potensi komisi Leadership (bonus pasangan) dan potensi Reward

⁸¹ Ibid.,

⁸² Ibid.,

yang berbeda-beda. Tiap orang hanya boleh mendaftarkan dirinya sebagai Mitra PayTren sekali saja, tidak boleh memiliki keanggotaan yang ganda.

PayTren bisa digunakan untuk: Untuk bayar-bayar kebutuhan pribadi, bisa untuk membuka loket pembayaran dan bisa untuk mendaftarkan mitra baru.⁸³

Adapun kemudahan dari pembelian paket lisensi Paytren yaitu:

1. Aplikasi virtual Payment atau PayTren

Berikut ada beberapa jenis pembayaran *online* melalui aplikasi PayTren:

- a. Pembayaran PLN
 - b. Pembayaran PDAM
 - c. Leasing atau kredit kendaraan
 - d. Tiket pesawat dan tiket kereta api
 - e. Membeli atau menjual pulsa semua operator
 - f. BPJS kesehatan
 - g. Pembayaran TV kabel seperti Indovision, Telkom.
2. Produk *E-Miracle* seperti *Miracle Water*, *Habbatussauda* dan lain sebagainya.
3. Loket PayTren seperti membuka *Counter* pembayaran *online* dan PPOB.
4. Program Umroh *Paytren*.
5. Sedekah.
6. *Online Shop* atau belanja *online*.
7. PayTren *Messenger* seperti aplikasi chatting sesama mitra PayTren.⁸⁴

⁸³ Taufik Rahman, *Paytren Panduan...*, 6.

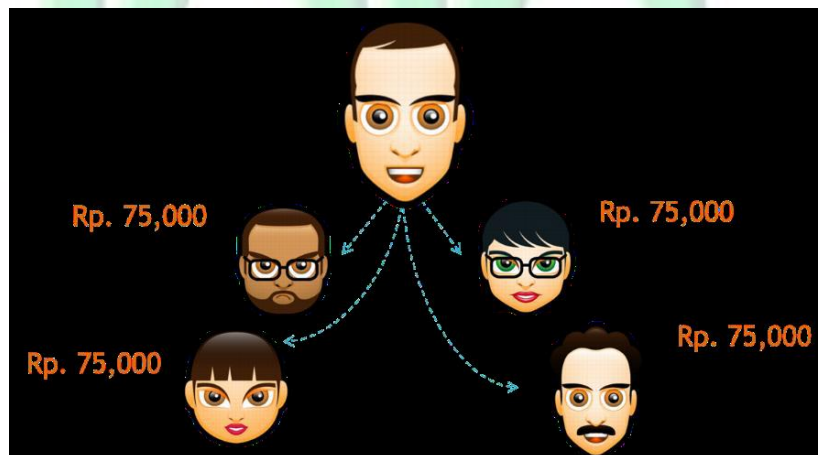
D. Bonus Dari PayTren

1. Bonus Sponsor

Perusahaan akan memberikan bonus sponsor (penjualan langsung) kepada mitra pebisnis yang berhasil menjual langsung paket lisensi PayTren sebesar Rp. 75.000,00 per HU (hak usaha) terdiri atas 60% tunai dan 40% deposit.

Maksud dari bonus diberikan 60% tunai dan 40% deposit adalah sebagaimana yang dijelaskan oleh bapak Aris, bahwa: “Uang yang dibayarkan akan ditransfer melalui rekening Bank, tapi dengan catatan pertransfersan minimal mendapatkan bonus Rp.150.000 dan deposit minimal Rp. 50.000. kalau masih mendapatkan 1 mitra maka belum bisa ditransfer. Kalau seumpama sudah mendapatkan 3 mitra, bisa ditransfer karena jumlahnya melebihi batas minimalnya.”⁸⁵

Gambar 3.1
Bonus Sponsor



⁸⁴Leader Paytren, “Produk *Paytren*,” dalam <http://leaderpaytren.com/produk-paytren/>, (diakses pada tanggal 05 Maret 2018, jam 10.46)

⁸⁵Bapak Aris, *Hasil Wawancara*, 09 Mei 2018.

Sebagaimana yang dijelaskan oleh bapak aris, bahwa: “PayTren akan memberikan mitranya bonus Rp. 75.000 ketika setiap up-line menjual lisensi ke orang lain (mitra baru), dari setiap satu orang yang diajak. Kita mendapatkan bonus itu dari perusahaan, tanpa mengurangi hasil *downline*.”⁸⁶

2. Bonus Leadership (Pasangan)

Bonus leadership adalah bonus yang didapat dari perusahaan jika grup up-line saling berpasangan.⁸⁷ Perusahaan akan memberikan bonus Leadership sebesar Rp25.000,00⁸⁸ yang terdiri atas 60% tunai dan 40% deposit setiap terbentuk atau bertumbuh 1 (satu) mitra pebisnis pada masing masing grup komunitas pebisnis langsung dari anda (grup kiri dan grup kanan jika digambarkan dalam struktur organisasi atau jaringan)

Gambar 3.2
Bonus Leadership



⁸⁶ Bapak Aris, *Hasil Wawancara*, 09 Mei 2018.

⁸⁷ PayTren Official, *Buku Saku...*, 19.

⁸⁸ dihitung berdasarkan index untuk menjaga maksimal *payout* sebesar 40% sesuai permendag No. 32 Tahun 2008. Maksimum pertumbuhan masing masing grup komunitas (kiri dan kanan) yang dihitung per hari adalah 12 mitra pebisnis

3. Bonus Generasi Sponsor

Perusahaan akan memberikan bonus atau komisi generasi sponsor sebesar Rp 2.000, apabila *downline* yang anda refferensikan mitra baru (maksimum 10 turunan/generasi) membeli lebih dari satu lisensi atau berhasil menjual paket *PayTren* (berapapun lisensinya).

Tabel 3.2
Bonus generasi sponsor

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

4. Bonus Generasi Leadership (Pasangan)

Perusahaan memberikan bonus generasi leadership sebesar Rp 1.000,- untuk setiap *downline* yang anda refferensikan (maksimal 10 turunan/generasi) berhasil mendapatkan komisi leadership.⁸⁹

Jadi ketika *downline* anda berhasil mensponsori atau mengajak mitra baru *downline* dan *downline* anda mendapat bonus pasangan, maka anda mendapatkan bonus Rp. 1.000 dari perusahaan.⁹¹

⁸⁹ Taufik Rahman, *Paytren Panduan...*, 31.

⁹⁰ Ibid., 31

⁹¹ Bapak Aris, *Hasil Wawancara*, 09 Mei 2018.

5. Cashback Transaksi

Perusahaan membagikan *cashback* dari setiap transaksi pribadi dan transaksi komunitas atau jaringan anda dengan besaran dalam bentuk prosentase dari *fee* yang diperoleh dari setiap *biller* atau *merchant* atau bank yang bekerjasama dengan perusahaan dengan syarat dimana Anda wajib melakukan transaksi minimal 1x transaksi/bulan.

Yang dimaksud dengan komunitas anda disini adalah mitra pengguna dan mitra pebisnis yang anda refferensikan atau rekrut hingga maksimal 10 turunan atau generasi dengan sistim *passup* atau *compress*

Berikut tabel cashback transaksi:

Tabel 3.4
Cashback transaksi

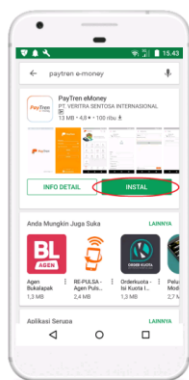
JENIS TRANSAKSI	CASHBACK		
	PRIBADI	SPONSOR LANGSUNG	GENERASI 2-10
PULSA dan VOUCHER GAME	75	50	20
PLN PASCA BAYAR	240	160	64
PLN PREPAID	240	160	64
SPEEDY/TELKOM/TELKOMVISION/AORA TV	165	110	44
KARTU HALO	180	120	48
INDOVISION	195	130	52
ADIRA	195	130	52
PDAM	120	80	32
VOUCHER GAME	75	50	20
TIKET PESAWAT	1500	1000	400
FIF	165	110	44
MAF	165	110	44
BAF	90	60	24
MCF	165	110	44
WOM	90	60	24
TV PRABAYAR KVISION	165	110	44
TV PRABAYAR ORANGE	165	110	44
TV PRABAYAR TOPAS	165	110	44
BPJS	195	130	52
TIKET KAI	360	240	96

92

E. Cara Pendaftaran

Setelah mengetahui daftar paket yang mau digunakan sesuai poksinya masing-masing, maka selanjutnya cara untuk pendaftaran di PayTren sebagai mitra Pengguna:

Langkah 1.



- Masuk ke **Playstore**
- Ketik **PayTren eMoney**
- Install Aplikasinya lalu **BUKA**

www.executivepaytren.com

Langkah 2.



- Klik **ICON orang** di pojok kanan atas

www.executivepaytren.com

Langkah 3.



klik **LOGIN**



klik **DAFTAR**

Langkah 4.

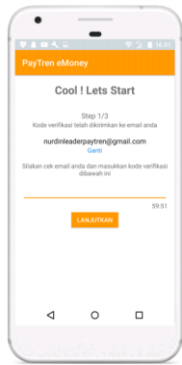


- Masukan **Email Anda**
- Klik **Lanjutkan**

www.executivepaytren.com

Langkah 5.

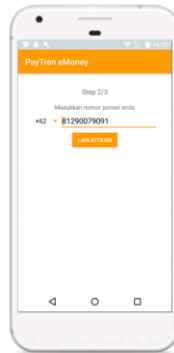
Langkah 6.



- Masukan **Kode Verifikasi** yang terkirim ke email anda
- Klik **Lanjutkan**



www.executivepaytren.com

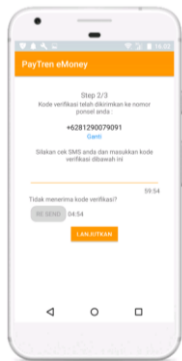


- Masukan **Nomor HP** anda
- Klik **Lanjutkan**



www.executivepaytren.com

Langkah 7.

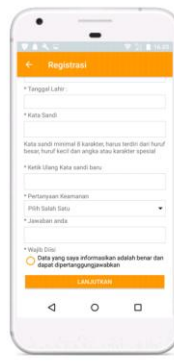


- Masukan **Kode Verifikasi** yang masuk ke SMS
- Klik **Lanjutkan**



www.executivepaytren.com

Langkah 8.



- **ISI DATA**
- Masukan nama anda
- Tanggal Lahir
- Membuat kata sandi
- Ketik ulang kata sandi anda
- Pilih salah satu pertanyaan keamanan
- Membuat jawaban untuk pertanyaan keamanan anda
- Centang pada kolom di samping tulisan **"Data yang saya informasikan adalah benar"**
- Lanjutkan

www.executivepaytren.com

Langkah 9.

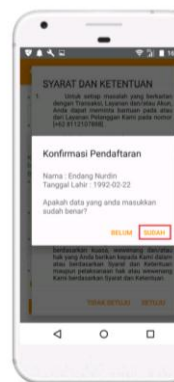


- Baca **syarat dan ketentuan**
- Klik **setuju**



www.executivepaytren.com

Langkah 10.



- **Konfirmasi** Pendaftaran
- Klik **Sudah**



www.executivepaytren.com

Langkah 11.

Langkah 12.



- Anda akan mendapatkan informasi bahwa pendaftaran PayTren anda SUKSES
- Silahkan anda **catat User NIP/ID PayTren** anda
- Kemudian klik OK

www.executivepaytren.com



- Selanjutnya anda akan diminta untuk membuat **PIN transaksi**
- Silahkan buat PIN transaksi dengan memasukan 6 digit angka (**anda akan diminta memasukan PIN dua kali**)
- Pastikan anda mengingat PIN yang anda buat
- PIN tersebut akan anda gunakan untuk melakukan transaksi

www.executivepaytren.com

Langkah 13.



Selamat !
pendaftaran anda selesai

Anda sudah menjadi Mitra Pengguna PayTren

www.executivepaytren.com

Cara melakukan isi saldo atau TOP UP di aplikasi Paytren eMoney:

1. Buka aplikasi Paytren eMoney
2. Klik menu saldo
3. Klik Top Up
4. Masukkan nominal minimal Rp. 50.000
5. Pilih bank Mandiri atau cimb Niaga
6. Klik lanjutkan
7. Silahkan transfer dengan mengikuti petunjuk yang muncul di layar Hp anda

Cara mengupgrade dari mitra pengguna menjadi pebisnis:

1. Install aplikasi Paytren 5.0 Beta di Playstore, lalu klik BUKA

2. Masukkan ID Password Paytren eMoney anda
3. Lalu klik Login atau Masuk
4. Klik Menu (pojok kiri atas), lalu klik Beli Staterpack
5. Klik Beli, Lalu masukkan PIN anda, lalu klik lanjutkan
6. Anda akan mendapatkan pesan bahwa pembelian Staterpack berhasil
7. Anda akan menerima email yang berisi link untuk mendownload Staterpack. Silahkan download lalu dibaca dan dipahami
8. Silahkan login kembali ke aplikasi Paytren 5.0 Beta
9. Klik Menu, klik Upgrade
10. Silahkan dibaca akad pembelian lisensinya
11. Selanjutnya anda masukkan Serial Number (untuk mendapatkan serial number hubungi mitra yang terdahulu lalu membelinya)
12. Lalu klik next atau lanjutkan.⁹³

⁹³ Nurdin, "Cara Daftar Paytren Terbaru," dalam <https://executivepaytren.com/cara-daftar-paytren/>, (diakses pada tanggal 18 Juli 2018, jam 21.09)

BAB IV

ANALISIS FATWA DSN-MUI NO: 75/DSN MUI/VII/2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH PADA BISNIS PAYTREN

A. Analisis Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman PLBS Terhadap Produk pada Bisnis Paytren

Di Indonesia, Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) adalah sebagai lembaga fatwa yang resmi dan sah. Selain itu, lembaga DSN MUI ini sudah diakui oleh pemerintah RI. Keterlibatan berbagai ulama dari berbagai Ormas Islam dalam mengeluarkan fatwa dapat dijadikan sebagai salah satu referensi untuk menentukan halal haramnya sebuah bisnis yang bergerak dalam MLM (Multi Level Marketing). Fatwa DSN MUI terkait MLM adalah fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009. Fatwa tersebut memiliki dasar hukum yang berasal dari al-Quran.

Berdasarkan fatwa DSN MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009, sebuah perusahaan atau industri bisnis MLM dianggap halal dan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah apabila memenuhi persyaratan. Berikut analisis fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 terhadap produk pada bisnis Paytren:

1. Adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.

Syarat pertama tentang objek transaksi riil ini sama dengan salah satu rukun akad yang harus dipenuhi. Setiap akad harus memenuhi rukun-rukunnya yaitu

a. Adanya dua pihak yang bertransaksi (beraqad)

Orang yang melakukan transaksi jual beli, diantaranya: kehendaknya sendiri, berakal, sehat, keadaannya tidak mubazir, dan baligh. Dalam jual beli paket lisensi Paytren, konsumen dan perusahaan telah melakukan akad jual beli atas kehendaknya sendiri dan tidak ada paksaan dari orang lain. Para pihak penjual dan pembeli yang melakukan transaksi juga telah baligh dan cakap hukum. Ini jelas bahwa dalam bisnis Paytren telah sesuai dengan syarat jual beli dalam islam.

b. Adanya ijab qabul (*sighot*)

Unsur terpenting dalam jual beli adalah adanya kerelaan dari kedua belah pihak. Kerelaan tersebut bisa dilihat dari *ijab* dan *qobul* yang dilangsungkan. Pernyataan *ijab* dan *qobul* dapat dilakukan secara lisan, tulisan atau surat-menyurat, atau syarat yang memberi pengertian dengan jelas tentang adanya *ijab* dan *qobul*, dan dapat juga berupa perbuatan yang telah menjadi kebiasaan dalam *ijab* dan *qobul*.⁹⁴

Dalam transaksi elektronik penjualan barang yang ditawarkan melalui internet merupakan transaksi tertulis. Jual beli dapat

⁹⁴ Haris Faulidi Asnawi, *Transaksi Bisnis E-Commerce Prespektif Islam* (Yogyakarta: Magister Insani Press, Cet. ke-1, 2004), 78.

menggunakan transaksi secara lisan dan tulisan. Keduanya memiliki kekuatan hukum yang sama. Hal ini sesuai dengan kaidah fiqhiyah:

الْكِتَابُ كَالْخِطَابِ

Artinya: “*Tulisan (mempunyai kekuatan hukum) sebagaimana ucapan.*”

Akad jual beli yang dilakukan secara tertulis sama hukumnya dengan akad yang dilakukan secara lisan.⁹⁵

Dalam jual beli lisensi di Paytren dilakukan dengan saling berhubungan antara penjual dan pembeli. Yang dimaksud dengan penjual disini adalah pihak perusahaan kepada mitra Paytren, atau pihak mitra kepada mitra lain. Sedangkan yang dimaksud dengan pembeli yaitu mitra atau member (mitra pengguna maupun mitra pebisnis).

c. Adanya objek akad.

Pertama, Objek harus suci, dalam artian tidak boleh jual beli yang terlarang karena melihat dari jenis atau zat yang dilarang menurut Islam, meskipun jual beli tersebut dipandang sah karena telah memenuhi segala unsur transaksi jual beli. Namun, karena barang yang secara zatnya terlarang, akan menjadi haram untuk dilakukan oleh kaum Muslim. Seperti khamar, bangkai dan babi.

Kedua, Objek akad harus bermanfaat, yang dimaksud benda bermanfaat berarti, pemanfaatan dari produk-produk tersebut tidak melanggar norma-norma Agama. Seperti yang telah diuraikan di atas

⁹⁵ Imam Mustofa, *Fiqh Muamalah Kontemporer* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), 35.

bahwa yang dijual oleh perusahaan Paytren (PT. Veritra Sentosa Internasional) ini adalah lisensi berbentuk *software* atau aplikasi dalam pemanfaatannya sangat beragam, seperti untuk membayar kebutuhan pribadi seperti bayar pulsa, vouchner game, listrik, tiket KAI, dan juga untuk berbisnis membuka loket pembayaran, untuk membesarkan jaringan.

Ketiga, Objek akad harus milik sendiri atau telah mendapatkan izin dari pemiliknya. Pada syarat ini maka jual beli lisensi (hak usaha) di bisnis Paytren telah terpenuhi. Mengingat barang yang dijualbelikan adalah milik perusahaan sepenuhnya.

Keempat, *Barang* dapat diserahterimakan. Jual beli yang didalamnya mengandung kesamaran (*gharar*) dilarang oleh Islam karena jual beli ini mengandung unsur penipuan dan meragukan. Karena itu, Islam melarang jual beli benda yang tidak riil atau nyata. Misalnya, jual beli dengan cara melempar batu, menjual iakan yang masih dilaut, dan ijon. Sedangkan yang dimaksud dengan benda yang dapat diserahkan adalah benda tersebut benar-benar ada, meskipun pembelian dilakukan dengan cara pemesanan. Produk-produk yang dijual oleh perusahaan PT. Veritra Sentosa Internasional adalah benar-benar ada meskipun tidak berwujud namun dapat dirasakan manfaatnya.

Kelima, barang dapat diketahui, hendaknya barang yang dijual diketahui dengan jelas oleh penjual dan pembelinya dengan cara

melihatnya sehingga kedua belah pihak mengetahui pada saat transaksi atau sebelumnya, dimana barang diperkirakan tidak akan berubah secara *yakin* atau secara *dzahir*.⁹⁶ Sedangkan dalam bisnis Paytren produknya dapat diketahui dengan jelas, yaitu terdiri dari lima paket lisensi, paket *basic*, paket *silver*, paket *gold*, paket *platinum*, dan paket *titanium*.

Objek akad secara perundang-undangan, tidak ada pembatasan produk yang boleh atau tidak dipasarkan melalui bisnis bersistemkan MLM. Tidak heran, jika kita temukan ragam jenis produk yang menjadi objek dagang bisnis MLM. Mulai dari produk-produk berkategori kebutuhan keseharian kesehatan, *food supplement*, kosmetik dan kecantikan, *fashion*, otomotif, oli, perhiasan, asuransi konvensional dan syari'ah, *software* atau program komputer dan sebagainya.⁹⁷

Menurut penulis, poin pertama fatwa DSN-MUI ini menjadi patokan masyarakat untuk melihat apakah sebuah perusahaan yang mengklaim menggunakan sistem MLM telah memenuhi sistem syari'ah atau tidak. Sebuah perusahaan yang menggunakan sistem MLM haruslah menjual produk atau jasa secara nyata dengan kata lain dalam sebuah akad perjanjian jual beli disebutkan dengan jelas mengenai barang yang akan menjadi objek perjanjian. Pada penelitian yang dilakukan oleh peneliti dalam bisnis PayTren, perusahaan yang dijelaskan memasarkan produk

⁹⁶ Prof. Dr. Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam Jilid 5, diterjemahkan oleh Abdul Hayyie al-Kantani, dkk.* (Jakarta: Gema Insani dan Darul Fikr, 2011),70.

⁹⁷ Supriadi Yosuf Boni, *Apa Salah MLM? Sanggahan 22 Pengharaman Multi Level Marketing* (Jakarta: Pustaka al-Kautsar, 2017), 126.

lisensi yang dibagi menjadi lima. Produk lisensi tersebut untuk memudahkan transaksi, penjualan produk-produk tersebut merupakan sumber penghasilan utama dari bisnis Paytren.

Dengan demikian, bisnis Paytren telah memenuhi ketentuan fatwa bahwa adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.

2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang digunakan untuk sesuatu yang haram.

Benda atau barang seperti alkohol, babi, dan barang terlarang lainnya haram diperjualbelikan sehingga jual beli tersebut dipandang batal dan jika dijadikan harga penukar, maka jual beli tersebut dianggap *fasid*.⁹⁸

Berdasarkan dalil hal tersebut maka fatwa tersebut mengharamkan MLM yang menjual produk yang haram atau yang sengaja diperuntukkan sesuatu yang haram. Misalnya MLM dilarang menjual produk minuman yang memabukkan, makanan yang mengandung babi, termasuk yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.

Dalam implementasinya, MUI mempunyai bagian yang disebut dengan LP POM MUI untuk memberikan sertifikasi Halal pada produk barang yang dijual oleh semua perusahaan di Indonesia, baik yang dijual oleh industri MLM maupun non MLM.

Dari hasil penelitian yang telah diketahui bahwa produk PayTren merupakan lisensi berbentuk aplikasi pembayaran online yang memiliki

⁹⁸ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), 69.

fungsi seperti mobile banking atau sms banking sebagaimana ATM didalam genggamannya. Aplikasi ini akan memudahkan dalam melakukan berbagai jenis pembayaran kebutuhan sehari-hari anda dan juga akan memiliki banyak keuntungan cashback disetiap transaksinya.

Sudah dibahas sebelumnya bahwa PT. Veritra Sentosa Internasional (TRENI) yaitu perusahaan yang memasarkan lisensi penggunaan Aplikasi atau software atau perangkat lunak atau teknologi melalui kerjasama kemitraan atau mitra usaha. Lisensi PayTren yaitu produk asli yang dikeluarkan oleh PT tersebut yang memiliki Hak Paten dan dilindungi oleh Undang-Undang untuk bisa menikmati fasilitas atau aplikasi PayTren, untuk kebutuhan bertransaksi dan pembayaran sehingga bagi yang menginginkan lisensi PayTren maka harus membeli lisensi kepada TRENI melalui mitra-mitra PayTren. Setiap paket lisensi memiliki kelebihan dan karakteristik masing-masing baik itu digunakan oleh pengguna ataupun untuk bisnis PayTren. Dengan begitu Paytren bisa dikatakan tidaklah haram. Dan juga Paytren telah mendapatkan sertifikat Halal dari Majelis 'Ulama Indonesia.

Dengan demikian bisnis Paytren telah memenuhi ketentuan fatwa DSN-MUI bahwa barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan suatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk suatu yang haram.

3. Tidak ada kenaikan harga atau biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*) sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh.

Larangan *excessive mark-up* bagi industri MLM, agar perusahaan tidak mengambil keuntungan yang berlebihan sehingga dapat merugikan konsumen, hal ini juga untuk mengendalikan agar perusahaan tidak melakukan praktek *money game* dengan produk-produk yang bersifat kamufase, seakan-akan menjual suatu produk tetapi produk itu sebenarnya hanya menjadi alat agar seakan-akan ada produk riilnya.⁹⁹

Manfaat, kualitas produk dan harga harus sinkron dan sepadan agar tidak mendapatkan kerugian dari pihak manapun. Seperti dalam asas *tabadul al-manafi* yang berarti segala bentuk muamalah (jual beli) harus memberikan keuntungan dan manfaat bagi semua pihak yang terlibat. Asas ini bertujuan menciptakan kerjasama antar individu atau pihak lainnya yang terlibat agar saling memenuhi keperluan masing-masing untuk kesejahteraan bersama.¹⁰⁰

Dalam bisnis Paytren, harga pendaftaran sebagai member yang terbilang lumayan besar dan cukup mahal. Paytren sendiri memberikan 2 jenis lisensi jika ingin menjadi membernnya yaitu titanium yang harus membayar uang lisensi sebesar 10.100.000 (paket tertinggi di Paytren) dan basic sebanyak 350.000. Sedangkan banyak sekali bisnis MLM yang

⁹⁹ Nur Anisah, "Fatwa DSN No: 75/DSN MUI/VII 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah," dalam <http://www.caramudahkebaitullah.com/2013/01/fatwa-dsn-no-75dsn-mui-vii-2009-tentang-penjualan-langsung-berjenjang-syari'ah.html#>, (diakses pada tanggal 13 Maret 2018, jam 15:31).

¹⁰⁰ Juhaya S. Praja, *Filsafat Hukum Islam* (Bandung: Yayasan Piara, 1995), 173.

harganya tidak semahal itu. Seperti produk Ghanesh yang berupa sabun ganesh, satu paket dibandrol harga Rp.185.000.¹⁰¹ Padahal dalam MLM syari'ah, jika ada harga barang-barang yang diperjualbelikan dalam sistem perdagangan MLM jauh lebih tinggi dari harga wajar, berarti hukumnya haram karena secara tidak langsung pihak perusahaan telah menambahkan harga barang yang dibebankan kepada pihak pembeli sebagai *sharing* modal dalam akad *syirkah* mengingat pihak pembeli sekaligus akan menjadi member perusahaan, yang apabila ia ikut memasarkan akan mendapatkan keuntungan secara estafet.¹⁰²

Harga produk itu memang relatif. Mahal bisa saja menjadi terasa murah dan sebaliknya. Tergantung dari persepsi pembeli tentang produk, juga tergantung dari biaya dasar pembuatan produk atau jasa yang kadang sulit untuk diketahui. Tetapi bila ada produk pembandingan, kita bisa ketahui apakah produk itu lebih mahal atau lebih murah dari seharusnya. Dan faktanya adalah banyak produk sejenis yang berharga murah dibandingkan Paytren. Apalagi dalam bisnis Paytren ada pembatasan dalam pemanfaatan pembelian produk atau objek akad, yang mana dalam paytren membeli paket lisensi basic seharga Rp. 350.000, tetapi kita mendapat kembaliannya atau cashback Rp. 15.000 langsung masuk deposit atau saldo. Dari Rp.350.000 yang bisa untuk transaksi bayar-bayar hanya Rp. 15.000 walaupun ada lagi yang diperoleh yaitu 1 botol habspro, tetapi kita membeli lisensi tujuannya untuk bayar-bayar

¹⁰¹ Marwiyatul Azizah, *Hasil Wawancara*, 19 Juli 2018.

¹⁰² Veitzhal Rivai, *Islamic Marketing* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), 302.

malah yang didapat hanya Rp. 15.000. Dari sini terjadi adanya keterbatasan yang diperoleh atas pembelian produk Paytren. Padahal menurut Imam Hambali “syarat barang yang diperjual belikan hendaknya berupa barang berharga atau bernilai, yaitu sesuatu yang boleh dimanfaatkan secara *syar’i* dan secara *mutlak* atau menyeluruh.”¹⁰³ Dalam artian barang yang diperjual belikan dimanfaatkan secara menyeluruh tanpa ada batasannya.

Dengan demikian bisnis Paytren tidak sesuai dengan fatwa DSN-MUI bahwa tidak boleh ada kenaikan harga atau biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh.

B. Analisis Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman PLBS Terhadap Bonus pada Bisnis Paytren

Beberapa bonus yang diberikan perusahaan kepada mitra pebisnis Paytren berikut rinciannya:

1. Bonus Sponsor (*refferal*)

Adalah bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra pebisnis yang berhasil menjual langsung paket lisensi Paytren. Bonus ini diberikan semata-mata karena mitra pebisnis sebagai *upline* memperoleh *downline*, komisi yang diberikan sebesar Rp. 75.000 baik *downline basic*, *silver*, *gold*, *platinum* dan *titanium*.

¹⁰³ Prof. Dr. Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam Jilid 5.*, 67-68.

2. Bonus Leadership

Adalah bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra yang pada grupnya telah terjadi pasangan antara kiri dan kanan tanpa melihat bentuk jaringan. Komisi atau bonus yang didapat setiap terjadi pasangan senilai Rp. 25.000.

3. Bonus Generasi Sponsor

Adalah bonus yang diberikan perusahaan kepada mitra ketika GI (generasi satu), GII (generasi kedua) sampai dengan GX (generasi sepuluh) berhasil menjual lisensi kepada mitra pebisnis baru dalam jarigannya. Bonus ini senilai Rp. 2.000,- setiap 1 mitra pebisnis.

4. Bonus Generasi Leadership

Adalah bonus yang diberikan ketika generasi pertama (GI), GII sampai X generasi mendapatkan bonus pasangan atau leadership dalam jaringan mitra. Bonus yang didapat senilai Rp. 1.000,-.

5. Bonus Cashback Transaksi

Adalah Perusahaan memberikan *cashback* dari setiap transaksi pribadi dan transaksi komunitas atau jaringan anda dengan besaran dalam bentuk prosentase dari *fee* yang diperoleh dari setiap *biller* atau *merchant* atau bank yang bekerjasama dengan perusahaan dengan syarat dimana anda wajib melakukan transaksi minimal 1x transaksi dalam satu bulan.

Berdasarkan Fatwa DSN MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009, sebuah perusahaan atau industri bisnis MLM dianggap halal dan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah apabila memenuhi persyaratan. Berikut

analisis fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 terhadap bonus pada bisnis Paytren:

1. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota, baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja yang nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.

Poin persyaratan ini dapat kita lihat pada *marketing plan* atau sistem pembagian bonus yang berlaku. Dalam bisnis MLM, komisi sangat terkait dengan volume penjualan dari distributor dan harus adil.

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan bisnis PayTren memberikan keuntungan bonus kepada mitra berdasarkan penjualan produk kepada mitra pebisnis adalah bonus sponsor, sedangkan bonus lainnya seperti bonus leadership, bonus generasi sponsor, bonus generasi leadership diberikan karena bukan berdasarkan penjualan produk lisensi, akan tetapi diperoleh dari hasil kerja jaringannya (downline). Seperti halnya bonus cashback transaksi yang didapat dari transaksi komunitas jaringan anda, walaupun dari transaksi pribadi pun dapat.

Padahal dalam fatwa DSN MUI dijelaskan bahwa komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota, baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja yang nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS,

sedangkan dalam perolehan bonus pada bisnis Paytren seperti bonus leadership, bonus generasi sponsor, bonus generasi leadership dan cashback transaksi yaitu bukan dari penjualan produk, melainkan dari hasil kerja down-line.

2. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.

Persyaratan ini berkaitan dengan ketentuan umum tentang akad. Dalam MLM (*Multi Level Marketing*), bonus ini berkaitan dengan akad *Ijarah* atau *Jualah* yang berdasarkan target atau prestasi kerja. Bonus merupakan hadiah apabila seorang distributor mencapai target-target tertentu. Apalagi sudah dapat *reward* maka selanjutnya ada bonus-bonus yang semakin banyak yang bisa diperoleh sesuai target penjualan. Perolehan bonus pada bisnis Paytren sudah jelas. Bonus sponsor mendapatkan Rp. 75.000, bonus leadership mendapatkan Rp. 25.000, bonus generasi sponsor mendapatkan Rp. 2.000, bonus generasi leadership mendapatkan Rp. 1.000, dan cashback transaksi mendapatkan sebagai berikut:

CASHBACK TRANSAKSI *PayTren*

JENIS TRANSAKSI	CASHBACK		
	PRIBADI	SPONSOR LANGSUNG	GENERASI 2-10
PULSA dan VOUCHER GAME	75	50	20
PLN PASCA BAYAR	240	160	64
PLN PREPAID	240	160	64
SPEEDY/TELKOM/ TELKOMVISION/AORA TV	165	110	44
KARTU HALO	180	120	48
INDOVISION	195	130	52
ADIRA	195	130	52
PDAM	120	80	32
VOUCHER GAME	75	50	20
TIKET PESAWAT	1500	1000	400
FIF	165	110	44
MAF	165	110	44
BAF	90	60	24
MCF	165	110	44
WOM	90	60	24
TV PRABAYAR KVISION	165	110	44
TV PRABAYAR ORANGE	165	110	44
TV PRABAYAR TOPAS	165	110	44
BPJS	195	130	52
TIKET KAI	360	240	96

Dengan demikian menurut hasil penelitian yang dilakukan penulis, PayTren telah sesuai dengan fatwa DSN-MUI karena bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.

3. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan atau penjualan barang atau jasa.

Passive income adalah pendapatan yang kita peroleh atas suatu kegiatan ekonomi, namun kita tidak aktif dalam kegiatan tersebut secara langsung. Jika passif income ini terjadi, maka dugaan kuat yang terjadi dalam rantai MLM tersebut adalah ketidakadilan anggota, ada yang bekerja keras namun mendapatkan bonus yang minimal dan di sisi lain akan ada member yang tidak melakukan kegiatan usaha apapun tetapi

memperoleh bonus yg sangat besar karena mereka telah berada pada posisi tertentu.

Dalam Paytren, bonus sponsor diberikan pada mitra yang aktif dalam penjualan maupun pengembangan komunitas yang mana bonus tersebut sebagai pendapatan utama mitra Paytren. Sedangkan bonus leadership didapatkan jika mitra berhasil memasang jaringan. Bonus generasi sponsor, bonus generasi leadership dan cashback transaksi (dari downline maupun generasi) didapatkan mitra (up-line) atas dasar kerja down-line. Dalam hal ini telah terjadi pasif income karena up-line yang tidak melakukan penjualan tetap mendapat bonus jika down-line yang direkrut melakukan penjualan. Dan telah bertentangan dengan kaidah *ushuliyah*:

الأَجْرُ عَلَى قَدْرِ الْمَشَقَّةِ

Artinya: “Ujrah atau upah sesuai dengan tingkat kesulitan kerja”¹⁰⁴

Dengan demikian bisnis PayTren tidak sesuai dengan Fatwa DSN-MUI: tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan atau penjualan barang atau jasa. Karena dalam Paytren adanya perolehan komisi atau bonus secara pasif dalam perolehan bonus leadership, bonus generasi sponsor, bonus generasi leadership, bonus cashback transaksi, dan itu hanya akan mengkayakan upline saja.

¹⁰⁴ Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman PLBS, 4.

4. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan, *ighra'* (memberikan iming-iming atau janji-janji).

Ighra' adalah memberikan iming iming atau janji manis yang berlebihan. Sebenarnya *Ighra'* dalam batas tertentu bisa jadi merupakan hal yang positif. Karena dengan adanya *ighro'* atau insentif yang dijanjikan, seseorang akan termotifasi untuk melakukan suatu pekerjaan atau untuk bekerja lebih keras. Tanpa ada motifasi maka manusia akan cenderung bermalas-malasan, hanya saja motifasi itu tidak boleh berlebihan.

Bisnis Paytren menawarkan penghasilan yang sangat menjanjikan dan patut diperjuangkan bagi mitra. Bonus yang diberikan masih tahap kewajaran. Tujuan utama mengikuti paytren hanyalah untuk mencari income tambahan, karena bonus yang dijanjikan sangatlah besar yang bisa menunjang kebutuhan hidupnya, tetapi dengan dijanjikan bonus menjadikan mitra semangat dan tetap melakukan pembinaan pada jaringannya.

Dengan demikian bisnis PayTren telah sesuai dengan fatwa karena telah memberikan komisi atau bonus yang tidak menimbulkan *ighra'* dan pada batas kewajaran.

5. Tidak ada eksploitasi atau ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dan anggota yang berikutnya.

MLM syaria'ah tidak melakukan eskploitasi, antar anggota akan memberikan peluang yang sama kepada setiap member, dan akan memberikan bonus sesuai hasil kerjanya, tidak peduli apakah dia bergabung lebih dahulu atautkah bergabung belakangan. Semua member berpeluang untuk menjadi besar.

Dalam pembagian bonus generasi sponsor, bonus generasi leadership, bonus cashback transaksi diberikan kepada mitra (up-line) karena hasil kerja mitra baru atau mitra dibawahnya (downline). Seperti sistem yang dipakai perusahaan, untuk mendapat bonus Rp. 2.000 dan Rp.1.000 diberikan jika mitra baru atau down-line mendapatkan bonus leadership maupun sponsor sampai sepuluh generasi. Begitu juga dengan bonus cashback transaksi, contohnya ketika ada seorang mitra yang mengisi pulsa maka mitra tersebut mendapatkan cashback transaksi senilai Rp. 75,-, dan upline pertama mendapat Rp.50,- dan sampai upline kesepuluh masing-masing mendapat Rp.20,-. Jadi saat para mitra bertransaksi, mitra yang lain juga mendapatkan bonus yaitu *repeat order*.¹⁰⁵

Dengan demikian di dalam Paytren ada eksploitasi atau ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dan anggota yang berikutnya. Yang mana anggota pertama akan semakin mendapat keuntungan yang lebih besar ketimbang anggota yang daftarnya belakangan.

¹⁰⁵ Taufik Rahman, *Paytren Panduan Pengguna dan Pebisnis* (Guide book), 33.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah memberikan pengantar pembahasan serta analisa terhadap permasalahan yang diteliti, maka kesimpulan penulis yaitu:

1. Produk dalam bisnis Paytren telah sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 bahwa “adanya objek riil yang diperjualbelikan berupa barang atau jasa dan produk yang diperdagangkan Paytren bukan suatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.” Namun mengenai harga produk paytren, tidak sesuai dengan fatwa DSN-MUI bahwa “tidak ada kenaikan harga atau biaya yang berlebihan sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh.” Karena harga produk Paytren mahal dibandingkan dengan bisnis MLM lainnya. Dan juga tidak sepadan dengan manfaatnya, karena dibatasi hak penggunaannya.
2. Dalam bonus Paytren, ada empat bonus (bonus *leadership*, bonus generasi *sponsor*, bonus generasi *leadership* dan bonus *cashback* transaksi) yang tidak sesuai dengan fatwa DSN-MUI bahwa “komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota, baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja yang nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS,” nyatanya bonus-bonus tersebut diperoleh bukan dari hasil penjualan

produk. Dan juga ke empat bonus tersebut diperoleh dengan cara pasif, maka bertentangan dengan fatwa DSN-MUI: “tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan atau penjualan barang atau jasa,” karena dengan perolehan tersebut hanya akan mengkayakan *upline*-nya. Walaupun dalam bonus atau komisi Paytren tidak menimbulkan *ighra'*, tetapi terjadi ketidakadilan dalam sistem perolehan bonus dan anggota pertama akan semakin mendapat keuntungan yang lebih besar ketimbang anggota yang daftarnya belakangan. Hal ini yang bertentangan dengan fatwa: “Tidak ada eksploitasi atau ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dan anggota yang berikutnya.”

B. Saran

Berdasarkan hal-hal yang telah penulis uraikan, penulis menemukan hal-hal penting yang sebaiknya menjadi perhatian kita bersama. Dalam hal ini penulis menyarankan beberapa hal diantaranya:

1. Masyarakat Muslim hendaknya didalam berbisnis senantiasa menjalankan bisnisnya sesuai dengan syariah Islam, terutama bisnis yang menggunakan sistem MLM. Karena bisnis yang menggunakan sistem MLM terdapat beberapa hal yang rentan dengan praktek *gharar*, *maysir*, dan *money game*.

2. PT. Veritra Sentosa diharapkan dapat menyempurnakan prosedur produk dan bonus agar sepenuhnya sesuai dengan hukum Islam.
3. Dengan adanya fatwa MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 ini diharapkan perusahaan MLM baik yang mendapatkan sertifikat halal atau tidak dapat menjalankan bisnis tersebut sesuai dengan ketentuan nilai-nilai syari'ah.



DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. dan Priansa, Donni Juni. 2009. *Manajemen Bisnis Syari'ah*. Bandung: Alfabeta.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syari'ah: Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Asnawi, Haris Faulidi. 2004. *Transaksi Bisnis E-Commerce Prespektif Islam*. Yogyakarta: Magister Insani Press, Cet. ke-1.
- Aziz, Abdul. Dan Ulfah, Mariyah. 2010. *Kapita Selekta Ekonomi Islam Kontemporer*. Bandung: Alfabeta, 2010.
- Az-Zuhaili, Prof. Dr. Wahbah. 2011. *Fiqih Islam Jilid 5, diterjemahkanoleh Abdul Hayyie al-Kantani, dkk*. Jakarta: Gema Insani dan Darul Fikr.
- Basrowi. 2008. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Boni, Supriadi Yosuf. 2017. *Apa Salah MLM? Sanggahan 22 Pengharaman Multi Level Marketing*. Jakarta: Pustaka Al-Kautsar.
- Bungin, Burhan. *Analisis Data Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Damanhuri, Aji. 2010. *Metodologi Penelitian Muamalah*. Ponorogo: Penerbit STAIN Po Press.
- Darmawan, Hendro dkk. 2010 *Kamus Ilmiah Populer Lengkap*. Yogyakarta: Bintang Cemerlang.
- Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah.
- Ghofur, Abdul. 2017. *Pengantar Ekonomi Syari'ah: Konsep Dasar, Paradigma, Pengembangan Ekonomi Syari'ah*. Depok: Rajawali.
- Huda, Qomarul. 2011. *Fiqih Muamalah*. Yogyakarta: Penerbit Teras.

- IKAPI, Anggota. 2014. *Himpunan Fatwa Keuangan Syari'ah Dewan Syari'ah Nasional MUI*. Jakarta: Penerbit Erlangga
- Ismail. 2010. *Manajemen Perbankan: dari Teori Menuju Aplikasi*. Jakarta: Kencana Media Group.
- J.Moleong, Lexy. 2009. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Khaeruman, Badri. 2010. *Hukum Islam dalam Perubahan Sosial*. Bandung: CV. Pustaka Setia.
- Kuswara. 2005. *Mengenal MLM Syari'ah*. Tangerang: Amal Actual.
- Litbang, Badan dan Diklat Kementerian Agama RI. 2012. *Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) dalam Perspektif Hukum dan Perundang-undangan*. Jakarta: Puslitbang Kehidupan Keagamaan Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI.
- Mardani. 2015. *Hukum Sistem Ekonomi Islam*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Mustofa, Imam. 2016. *Fiqih Muamalah Kontemporer*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Nurastuti. 2011. *Teknologi Perbankan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Official, PayTren. 2017. *Buku Saku PayTren Panduan Presentasi Offline*. PT. Veritra Sentosa Internasional.
- Rahman, Taufik. *Paytren Panduan Pengguna dan Pebisnis (Guide book)*
- Rasyid, Hamdan. 2003. *Fiqih Indonesia Himpunan Fatwa-Fatwa Aktual*. Jakarta: PT Al-Mawardi Prima.
- Rivai, Veitzhal. 2012. *Islamic Marketing*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rivai, Veitzhal. Nuruddin, Amiur. dan Arfa, Faisar Ananda. 2012. *Islamic Business And Economic Ethic*. Jakarta: Bumi Aksara.

RI, Departemen Agama. 2010. *Al-Qur'an Tajwid & Terjemah*. Bandung: CV Penerbit Diponegoro.

Sarwono, Jonathan. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Yogyakarta: Penerbit Graha Ilmu.

Suhendi, Hendi. 2008. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

S. Praja, Juhaya. 1995. *Filsafat Hukum Islam*. Bandung: Yayasan Piara.

Yusuf, Tarmizi. 2000. *Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.

Wawancara

Marwiyatul Azizah. Hasil wawancara dengan salah satu member Ganesh di Ponorogo.

Bapak Aris. Hasil wawancara dengan salah satu member PayTren di Ponorogo.

Mahma Mahmudah. Hasil wawancara dengan salah satu member PayTren di Madiun.

Karya Ilmiah

Dewi, Norva. "Bisnis Dalam Perspektif Islam (Telaah Konsep, Prinsip dan Landasan Normatif)," *Jurnal ekonomi dan Bisnis Islam Vol. 01, 1* (Desember 2015).

Lailatul "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Bonus Mlm (Multi Level Marketing) Pada Bisnis Paytren (Studi Kasus pada Member PT Veritra Sentosa Internasional Komunitas PayTren Surabaya)," (Skripsi, Universitas Madura, 2017).

Ridwan, M. "Network Marketing Syari'ah Di Indonesia: Studi Terhadap Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS)," *Studia Ekonomika, Volume 1 No. 1* (Januari-Desember 2013)

Silmi, Ibnu Rizal. "Analisis Sistem Pemasaran Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS) pada PT. Armineka Perdana Jakarta," (Skripsi, Universitas Syarif Hidayatullah Jakarta, 2013).

Siri, Moh. Fitriyani, dan Herliana, Asti. "Analisis Sikap Pengguna Paytren Menggunakan *Technology Acceptance Model*," *Jurnal Informatika*, Vol.4, 2017.

Tarbiyah, Biah. "Dakwah *Bil Haal* Bisnis Paytren (Studi PT Veritra Sentosa Internasional di Bandung)" (Skripsi, UIN Sultan Hasanudin Banten, 2017).

Wildiana, Wardatul. "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Pulsa *Hand Phone* Dengan Sistem Multi Level Marketing (Studi Kasus Di Pt Veritra Sentosa Internasional Semarang)," (Skripsi, UIN Walisongo Semarang, 2015).

Website

Agustianto, "Fikih Muamalah," dalam <http://www.agustiantocentre.com>, (diakses pada tanggal 14 Maret 2018, jam 06.34)

Leader Paytren, "Produk *Paytren* ," dalam <http://leaderpaytren.com/produk-paytren/>, (diakses pada tanggal 05 Maret 2018, jam 10.46)

Majelis Ulama Indonesia "Profil MUI" <http://www.mui.or.id> (diakses pada tanggal 28 Februari 2018, jam 15.34)

Nur Anisah, "Fatwa DSN No: 75/DSN MUI/VII 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah," dalam <http://www.caramudahkebaitullah.com/2013/01/fatwa-dsn-no-75dsn-muivii-2009-tentang-penjualan-langsung-berjenjang-syari'ah.html#>, (diakses pada tanggal 13 Maret 2018, jam 15:31).

Nurdin, "Cara Daftar Paytren Terbaru," dalam <https://executivepaytren.com/cara-daftar-paytren/>, (diakses pada tanggal 18 Juli 2018, jam 21.09)

Paytren Official, "Tanya Jawab Paytren", dalam <https://infopaytrenblog.wordpress.com/tanya-jawab/>, (diakses pada tanggal 21 April, jam 19:21)

Paytren official, “Info Paket Kemitraan,” dalam <https://infopaytrenblog.wordpress.com/info-paket-kemitraan-treni/>, (diakses pada tanggal 21 April 2018, jam 19:40)

Syiti Rommalla, “Jenis-jenis Bonus Karyawan yang Perlu Perusahaan Ketahui,” dalam <http://www.gadjian.com/blog/2018/01/17/jenis-jenis-bonus-karyawan-yang-perlu-perusahaan-ketahui/>, (diakses pada tanggal 05 Maret 2018, jam 16.04)

