

**IMPLEMENTASI PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH PADA FINANSIAL
TEKNOLOGI PAYTREN
(STUDI KASUS AGEN-AGEN PAYTREN DI KABUPATEN GRESIK)¹**

Akhmad Firdaus Rostyanta

Departemen Ekonomi Syariah-Fakultas Ekonomi dan Bisnis-Universitas Airlangga
Email: akhmad.firdaus.rostyanta-2014@feb.unair.ac.id

Muhammad Nafik Hadi R.

Departemen Ekonomi Syariah-Fakultas Ekonomi dan Bisnis-Universitas Airlangga
Email: muhammadnafik@feb.unair.ac.id

ABSTRACT:

The purpose of this study was to determine how the application of sharia tiered system of direct sales on paytren and regulatory compliance PLBS in a fatwa on direct sales tiered sharia has been issued by the National Sharia Council in Indonesia. Paytren which is shaded by PT. Veritra Internasional Sentosa was established in 2013 and already has several partners spread throughout the archipelago, the object intended in this study is an active partner of Paytren, both from the upline and downline sides and former users of Paytren. This study uses a qualitative approach with a descriptive case study strategy. Data collection was obtained by conducting interviews with 5 resource persons consisting of the following 2 uplines, each with a downline of 1 partner who was inactive and 1 partner of Paytren without being known to the upline and downline. The results of this study indicate the application of the foot system, the distribution of commissions and the rewards used by Paytren. In this study it was found that the implementation of the PLBS Paytren system still contained some of the PLBS fatwas that had not been fulfilled and complied with by all Paytren partners.

Keywords: Islamic Tiered Direct Selling, Paytren, Islamic Financial Management

I. PENDAHULUAN

Pada awalnya ekonomi digital tumbuh hanya untuk mendukung kinerja industri saja, misalnya perbankan menggunakan (Digital Banking), pasar modal (Online Trading), sementara di IKNB (proses klaim secara online). Namun beberapa dekade terakhir ,inovasi teknologi informasi di bidang ekonomi sangat pesat guna mendukung kinerja sektor keuangan. Kelahiran perusahaan fintech ditengah lembaga keuangan formal, tidak terlepas dari peristiwa krisis keuangan

global yang terjadi pada tahun 2008 silam. Sejak itu mulai bermunculan berbagai perusahaan Financial Technology (fintech) yang dapat dijadikan sebagai solusi alternatif untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan layanan jasa keuangan. Finansial teknologi menawarkan pilihan baru bagi konsumen dalam melakukan aktivitas pembayaran, pengiriman uang, intermediasi dana, dan investasi. National Digital Research Centre di Dublin, Irlandia mendefinisikan financial technology atau fintech sebagai

¹ Jurnal ini merupakan bagian dari skripsi dari Akhmad Firdaus Rostyanta, NIM: 041411431097, yang diuji pada tanggal 24 Juli 2019.

“innovation in financial services” atau “inovasi dalam layanan keuangan”.

Menurut Peter J .Clathier (1994) definisi atau pengertian Multi Level Marketing (MLM) adalah suatu cara atau metode menjual barang secara langsung kepada pelanggan melalui jaringan yang dikembangkan oleh para distributor lepas yang memperkenalkan para distributor berikutnya pendapatan dihasilkan terdiri dari laba eceran dan laba grosir ditambah dengan pembayaran-pembayaran berdasarkan penjualan total kelompok yang dibentuk oleh sebuah distributor. PT Veritra Sentosa Internasional yang menaungi Paytren didirikan oleh Yusuf Mansur pada 10 Juli 2013. Lahirnya Paytren berawal dari pemikiran Yusuf Mansur sebagai bentuk kontribusi dalam menunjang kehidupan masyarakat Indonesia. Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 75/DSN MUI/VII/2009 menyebutkan dan mengatur tentang penjualan langsung berjenjang syariah. Perusahaan penjualan langsung dapat dikategorikan sebagai perusahaan penjualan langsung berjenjang syariah apabila telah memenuhi segala peraturan dalam fatwa tersebut. Terdapat berbagai berita dan informasi mengenai paytren yang tidak sesuai dengan syariah. Seperti yang diposting oleh Darso Arif, menyebutkan bahwa paytren telah melanggar Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 75/DSN MUI/VII/2009. Terdapat juga berita dan

informasi yang menyatakan paytren sudah sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 75/DSN MUI/VII/2009 dalam postingan Adhin Busro menyebutkan bahwa paytren sudah sesuai dengan syariah dan sudah mengantongi sertifikat syariah dari Dewan Syariah Nasional. Selain itu juga sudah sesuai dengan peraturan APLI bahwa batas payout dibawah 40%, apabila melebihi itu maka dikatakan money game.

Terdapat perbedaan yang terjadi antara operasional mitra paytren yang dinaungi oleh PT. Veritra Sentosa Internasional dengan fatwa Dewan Syariah Nasional No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang pedoman Penjualan Berjenjang Langsung Syariah. Dalam ketentuan hukum Dewan Syariah Nasional No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang pedoman Penjualan Berjenjang Langsung Syariah nomor ke 4 dan ketentuan hukum nomor 5 “Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS”. Dari fenomena tersebut penulis ingin meneliti bagaimana implementasi sistem penjualan langsung berjenjang syariah pada financial technology paytren

yang dinaungi oleh PT Veritra Sentosa Internasional.

II. LANDASAN TEORI

Sistem

Menurut Jogianto (2005:2), Sistem adalah kumpulan dari elemen-elemen yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Sistem adalah sekelompok komponen dan elemen yang digabungkan menjadi satu untuk mencapai tujuan tertentu. Sistem berasal dari bahasa Latin (*systema*) dan bahasa Yunani (*systema*) adalah suatu kesatuan yang terdiri komponen atau elemen yang dihubungkan bersama untuk memudahkan aliran informasi, materi atau energi untuk mencapai suatu tujuan. Istilah ini sering dipergunakan untuk menggambarkan suatu set entitas yang berinteraksi, di mana suatu model matematika seringkali bisa dibuat.

Finansial Teknologi

National Digital Research Centre di Dublin, Irlandia mendefinisikan *financial technology* atau finansial teknologi sebagai *innovation in financial services* atau inovasi dalam layanan keuangan. Teknologi Finansial adalah penggunaan teknologi dalam sistem keuangan yang menghasilkan produk, layanan, teknologi, dan/atau model bisnis baru serta dapat berdampak pada stabilitas moneter, stabilitas sistem keuangan, dan/atau efisiensi, kelancaran, keamanan, dan keandalan sistem pembayaran. Menurut Bank

Indonesia dalam *bi.go.id Financial technology* atau finansial teknologi merupakan hasil gabungan antara jasa keuangan dengan teknologi yang akhirnya mengubah model bisnis dari konvensional menjadi moderat, yang awalnya dalam membayar harus bertatap-muka dan membawa sejumlah uang kas, kini dapat melakukan transaksi jarak jauh dengan melakukan pembayaran yang dapat dilakukan dalam hitungan detik saja. Melalui PBI No.19/12/PBI/2017 tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial, Bank Indonesia mengatur mengenai kewajiban pendaftaran di Bank Indonesia bagi penyelenggara teknologi finansial yang melakukan kegiatan sistem pembayaran.

Finansial teknologi muncul diawali dengan kemajuan teknologi industri. Perkembangan komputer serta jaringan internet di tahun 1966 membuka peluang besar bagi para pengusaha finansial untuk mengembangkan bisnis mereka secara global. Di era sekitar tahun 1980, bank mulai menggunakan sistem pencatatan data yang mudah diakses melalui komputer. Di tahun 1982, E-Trade membawa fintek menuju arah yang lebih terang dengan memperbolehkan sistem perbankan secara elektronik untuk investor. Berkat pertumbuhan internet di tahun sekitar 1990, model finansial e-trade semakin ramai digunakan. Tahun 1998 adalah saat di

mana bank mulai mengenalkan online banking untuk para nasabahnya. . Layanan finansial yang lebih efisien dengan menggunakan teknologi dan software dapat dengan mudah diraih dengan fintek. Pada tahun 2016, Kapital Boost telah memiliki Sertifikat Kepatuhan Syariah dari Financial Shariah Advisory & Consultancy (FSAC) di Singapura dan dinamakan sebagai "The first Islamic SME Crowdfunding Platform". Hubud Bali, pada tahun 2014 menjadi coworking pertama di Indonesia yang menerima Bitcoin (uang elektronik, yang dibuat pertama kali oleh Satoshi Nakamoto pada tahun 2009).

Ada banyak kemudahan yang diperoleh melalui penerapan finansial teknologi, mulai dari efisiensi, keterbukaan informasi dan kemudahan akses. Hal ini tidak hanya berpengaruh pada perubahan pelaku industri, namun berdampak pula pada perilaku konsumen, ekspektasi pasar, dan peluang bisnis di masa depan. pengklarifikasian secara resmi jenis finansial teknologi di Indonesia merupakan langkah awal yang dilakukan BI untuk mengakrabkan diri dengan finansial teknologi dan agar mudah dikenali oleh masyarakat umum. Jenis finansial teknologi yaitu crowdfunding, peer to peer lending, market aggregator, risk and investment management, payment, settlement, and clearing, marketplace, emoney, remittance, manajemen aset.

Transaksi Keuangan

Transaksi adalah suatu aktivitas perusahaan yang menimbulkan perubahan terhadap posisi harta keuangan perusahaan atau pribadi, misalnya seperti menjual, membeli, membayar gaji, serta membayar berbagai macam biaya yang lainnya. Transaksi adalah suatu aktivitas perusahaan yang menimbulkan perubahan terhadap posisi harta keuangan perusahaan atau pribadi, misalnya seperti menjual, membeli, membayar gaji, serta membayar berbagai macam biaya yang lainnya. Administrasi transaksi adalah suatu kegiatan untuk mencatat berbagai perubahan posisi keuangan dari sebuah perusahaan yang dilakukan secara kronologis, dengan metode-metode tertentu sehingga hasil pencatatan dapat di komunikasikan kepada pihak lainnya. Dalam sistem ekonomi yang paradigma Islami, transaksi harus dilandasi oleh aturan hukum-hukum Islam (syariah) karena transaksi adalah manifestasi amal manusia yang bernilai ibadah dihadapan Allah, yang dapat dikategorikan menjadi 2 yaitu transaksi halal dan haram."

Sistem Pembayaran

Menurut Bank Indonesia , sistem pembayaran merupakan sistem yang berkaitan dengan pemindahan sejumlah nilai uang dari satu pihak ke pihak lain. . Secara garis besar sistem pembayaran dibagi menjadi dua jenis,

yaitu sistem pembayaran tunai dan sistem pembayaran non-tunai. Perbedaan mendasar dari kedua jenis sistem pembayaran tersebut terletak pada instrumen yang digunakan. BI mengacu pada empat prinsip kebijakan sistem pembayaran, yakni keamanan, efisiensi, kesetaraan akses dan perlindungan konsumen.

Komponen-komponen yang membangun sebuah sistem pembayaran terdiri dari Regulator, Penyelenggara, Infrastruktur, Instrumen, dan Pengguna.

- a. Regulator berwenang mengatur aturan main, ketentuan, dan kebijakan yang mengikat seluruh komponen sistem pembayaran.
- b. Penyelenggara adalah lembaga yang memastikan penyelesaian akhir dari seluruh transaksi yang terjadi di penggunanya.
- c. Infrastruktur adalah sarana fisik yang mendukung operasional sistem pembayaran.
- d. Instrumen adalah alat pembayaran baik tunai maupun non-tunai yang disepakati oleh para pengguna dalam melakukan transaksi.
- e. Pengguna adalah konsumen yang memanfaatkan sistem pembayaran.

Muamalah

Muamalah adalah aturan-aturan Allah yang mengatur hubungan antar manusia dengan manusia dalam usahanya untuk mendapatkan ataupun memperoleh alat-alat keperluan

jasmaninya dengan cara yang baik (Idris Ahmad) .

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَيْعَةُ الْآنْعَامِ إِلَّا مَا يُبْتَلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُجْلِي الصَّيِّدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ ۝١
[سورة المائدة، ١]

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya”. [Al Ma’idah]1

Syarat-syarat transaksi dirancang dan dilaksanakan secara bebas teteapi penuh tanggung jawab, tidak menyimpang dari hukum syara' dan adab sopan santun. Setiap transaksi dilakukan secara sukarela, tanpa ada paksaan dari pihak mana pun.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۝٢٩

Artinya:“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (Surah An-Nisa, 4: 29)

Akad

Akad berasal dari lafal Arab al-'aqd yang berarti perikatan, perjanjian atau permufakatan (al-ittifaq).. Dalam

Al Quran juga memerintahkan tentang akad yang harus dilakukan manusia. Seperti dalam surat Al Maidah ayat 1 berikut,

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ...

"Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu." (Q.S. Al Maidah: 1, Departemen Agama RI, 1982:156)

Tabarru' berasal dari kata birr dalam bahasa Arab yang artinya kebaikan. Akad tabarru' adalah perjanjian yang merupakan transaksi yang tidak ditujukan untuk memperoleh laba (transaksi nirlaba). Tujuan dari transaksi ini adalah tolong-menolong dalam rangka berbuat kebaikan.

Akad tijarah Merupakan akad yang ditunjukkan untuk memperoleh keuntungan.

Al-Ijarah dapat didefinisikan sebagai akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa, dalam waktu tertentu dengan pembayaran upah sewa (ujrah),

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ ...
وَسَلَّمَ : أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرَقُهُ

"Dari Abdilllah Bin Umar dia berkata bahwa Nabi telah bersabda berikanlah upah pekerja sebelum keringatnya kering". (HR. Bukhori)

Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Penjualan Langsung Berjenjang (PLB); 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

Dalam ketentuan umum fatwa DSN MUI tentang MLM dengan nama Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) No 75 Tahun 2009, 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.

Dalam ketentuan umum fatwa DSN MUI tentang MLM dengan nama Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) No 75 Tahun 2009, 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.

III. METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini menggunakan strategi yang paling tepat adalah studi kasus. Studi kasus merupakan strategi yang lebih cocok bila pokok pertanyaan suatu penelitian berkenaan dengan *how* atau *why*, bila peneliti hanya memiliki sedikit peluang untuk mengontrol peristiwa-peristiwa yang akan diselidiki dan bilamana fokus penelitiannya terletak pada fenomena kontemporer di dalam konteks kehidupan nyata. Studi kasus menurut Yin (2009: 18) adalah suatu inkuiri empiris yang menyelidiki fenomena di dalam

konteks kehidupan nyata, bilamana batas antara fenomena dan konteks tak tampak dengan tegas dan dimana multisumber bukti dimanfaatkan. Strategi studi kasus memungkinkan hasil penelitian sulit untuk dimanipulasi karena dalam studi kasus penulis hanya memiliki sedikit peluang untuk mengontrol peristiwa yang terjadi.

Rumusan masalah dalam penelitian ini membutuhkan jawaban melalui studi literatur, observasi, dan wawancara mendalam dengan beberapa agen atau mitra paytren di Kabupaten Gresik, pengguna dan pembeli produk keanggotaan, serta mantan agen atau mitra paytren. Dengan demikian, penulis mengambil pendekatan kualitatif deskriptif dengan strategi studi kasus.

Metode pengumpulan data yaitu dengan:

1. Wawancara

Penelitian ini menggunakan wawancara di mana peneliti telah menyiapkan daftar pertanyaan mengenai topic yang akan diteliti. Wawancara akan ditujukan kepada mitra aktif paytren upline berikut dengan downlinenya serta mantan pengguna paytren. menggali segala informasi serta untuk mendapatkan gambaran secara menyeluruh pada penelitian ini.

2. Observasi

Observasi bisa dilakukan selama dilakukan kunjungan lapangan

termasuk kesempatan-kesempatan selama pengumpulan bukti selain pada wawancara. Pada penelitian ini, observasi bertujuan untuk mengamati jaringan kaki serta operasional mitra paytren. sehingga dapat diketahui bagaimana implementasi penjualan langsung berjenjang yang dilakukan oleh mitra paytren.

3. Dokumentasi

Dokumen dipilih sebagai penguat data-data yang ditemukan ketika di lapangan sehingga data yang ditemukan agar lebih kuat argument dan pembuktiannya. Menurut Yin (2015) jenis dokumen yaitu: memorandum, kesimpulan pertemuan, laporan peristiwa tertulis, dokumen administrasi, penelitian terdahulu, kliping dan artikel baru. Dokumen juga menjadi tambahan rician spesifik guna mendukung informasi dari sumber lain.

Teknik Keabsahan Data

Menurut Sugiyono, (2005:125), Saat meneliti dalam suatu penelitian dibutuhkan keabsahan agar penelitian tersebut dapat dipercaya kredibilitasnya. Triangulasi dalam pengujian kredibilitas sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu

Teknik triangulasi terdapat tiga macam, yaitu menurut Sugiyono (2005:127):

1) Triangulasi Sumber

Cara untuk menguji kredibilitas data yaitu dengan mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Sebagai contoh, untuk menguji kredibilitas data tentang gaya kepemimpinan seseorang, maka pengumpulan dan pengujian data yang telah diperoleh dilakukan ke bawahan yang dipimpin, ke atasan yang menugasi, dan ke teman kerja yang merupakan kelompok kerjasama. Data ketiga sumber tersebut tidak bisa diratakan seperti dalam penelitian kuantitatif, tetapi dideskripsikan, dikategorikan, mana pandangan yang sama, yang berbeda dan mana yang spesifik dari ketiga sumber data tersebut. Data yang telah dianalisis oleh penulis hingga menghasilkan satu kesimpulan, selanjutnya dimintakan kesepakatan (member check) dengan tiga sumber data tersebut.

2) Triangulasi teknik

Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Misalnya data diperoleh dengan wawancara, lalu dicek dengan observasi, dokumentasi atau kuisioner. Bila dengan teknik pengujian kredibilitas data tersebut menghasilkan data yang berbeda-beda, maka penulis melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan atau yang lain untuk memastikan data mana

yang dianggap benar atau mungkin semuanya benar karena sudut pandangnya berbeda-beda.

3) Triangulasi waktu

Waktu juga sering memengaruhi kredibilitas data. Data yang dikumpulkan dengan teknik wawancara di pagi hari saat narasumber masih segar, tidak banyak dan belum banyak masalah akan memberikan data yang lebih valid sehingga lebih kredibel. Untuk itu dalam rangka pengujian kredibilitas data dapat dilakukan dengan cara melakukan pengecekan dengan wawancara, observasi, atau teknik lain dalam waktu atau situasi yang berbeda. Bila hasil ujian menghasilkan data yang berbeda, maka dilakukan secara berulang-ulang sehingga ditemukan kepastian datanya.

Dengan demikian, penelitian ini penulis menggunakan triangulasi sumber, triangulasi sumber adalah dengan mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Maksudnya penulis membandingkan informasi yang diperoleh dari satu sumber dengan sumber lain. Hal ini dapat memudahkan penulis untuk memeriksa kredibilitas data tersebut. Adapun sumber dalam penelitian ini antara lain adalah agen-agen paytren yang telah lama bergabung (upline) dan yang baru bergabung (downline), mantan pengguna paytren, pengguna *financial technology* paytren.

Teknik Analisis

Pada penelitian ini setelah dilakukan pengumpulan data selesai, maka data yang telah diperoleh tersebut dianalisis untuk mendapatkan hasil dan kesimpulan. Bentuk teknik analisis data yang dapat digunakan dalam penelitian studi kasus Yin (2011:140) berpendapat bahwa terdapat beberapa macam bentuk teknik analisis yang dapat digunakan dalam penelitian studi kasus. Penulis ingin mengetahui secara mendalam ekspalanasi bagaimana implementasi sistem penjualan langsung berjenjang Syariah (PLBS) dalam financial technology paytren pada agen atau mitra paytren di kabupaten Gresik yang dianalisis dengan penjadohan pola data hasil wawancara. Langkah selanjutnya kemudian dinarasikan, maka penggunaan teknik analisis pembuatan penjelasan dan penjadohan pola yang digunakan penulis dalam penelitian ini. Analisis data ini kemudian diolah dan dianalisis agar data yang telah didapatkan dari lapangan dengan mudah dimengerti dan dibaca untuk menemukan jawaban atas permasalahan penelitian.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Prespektif Syariah

Penjualan langsung berjenjang syariah 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 sesuai dengan kaidah syariat islam.

Maka dari itu disimpulkan bahwa penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) merupakan sistem pemasaran syariah yang meliputi mulai dari akad transaksinya barang atau jasa sampai komisi dan bonus yang diperoleh antara upline dengan downline. Penjualan lisensi paytren yang dimaksud adalah member baru yang bergabung diharuskan membeli aplikasi paytren untuk mendapatkan fitur sepenuhnya dari aplikasi tersebut dengan melalui member yang telah bergabung. Member yang telah bergabung tersebut melakukan pendaftaran nomor ID pengguna untuk member baru.

Para mitra memperoleh kesempatan yang sama dalam hal mendapatkan keuntungan dari berbisnis dengan menjalankan aplikasi paytren ini. Terdapat dua cara yang dapat ditempuh para mitra untuk mendapatkan keuntungan yaitu pertama dengan cara melayani pembayaran tagihan sehari-hari seperti listrik, leasing, bpjs, telepon, tiket pesawat, kereta, speedy dan sebagainya. Keuntungan / profit dengan cara pertama ini diperoleh dari selisih harga jual dan harga beli yang diberikan oleh paytren. Contoh ketika ada transaksi pembelian token listrik

maka mitra mendapatkan harga beli dari paytren kemudian menjual kepada pembeli token listrik dengan diatas harga beli dari paytren. Sehingga terdapat selisih nilai dari harga jual kepada pembeli dengan harga beli dari paytren. Selisih inilah yang merupakan keuntungan para mitra paytren dari melayani jasa pembayaran. Kedua, para mitra paytren memperoleh keuntungan dari menjual lisensi aplikasi paytren ke teman, rekan, kerabat, keluarga, atau orang lain selain mitra paytren dengan variasi fee marketing , komisi, dan cashback dari paytren sebesar Rp. 75.000 per orang, Rp. 25.000 per orang , Rp 2000 dan seterusnya.

Marketing plan atau rencana pemasaran paytren menunjukkan bahwa Komisi penjualan langsung yang diterima oleh upline mendapatkan 40% dari Rp. 75.000 yaitu Rp. 45.000 yang diterima mitra paytren lama (upline) dalam bentuk deposit saldo yang bisa digunakan untuk pembayaran tagihan. Sedangkan 60% dari Rp 75.000 yaitu Rp. 30.000 yang diterima mitra paytren lama (upline) karena telah berhasil menjual aplikasi paytren.

Keuntungan perusahaan paytren selaku pembuat aplikasi paytren yang telah dinaungi oleh PT. Veritra Internasional Sentosa diperoleh dari biaya mitra baru paytren yang bergabung, affiliasi atau bentuk kerjasama paytren. . Islam menghargai

dan melindungi hak atas karya ilmiah, hak terhadap merek dagang atau logo dagang dalam pengertian umum sebagai harta. Agama islam melihat pandangan hak semacam ini memiliki nilai manfaat dan nilai komersil yang cukup berarti.

Financial Technology

Ciri-ciri orang iman yaitu mereka yang mau menyisihkan hartanya untuk infaq dan sedekah. Tentu pahala yang diperoleh berbeda antara orang yang mendapatkan hartanya dengan susah payah dan orang yang mendapatkan harta dengan cara gampang. Orang islam yang menyisihkan hartanya dengan cara mendapatkan harta dengan susah payah memperoleh pahala yang besar berbeda dengan orang yang mendapatkan harta dengan gampang namun menyisihkan hartanya hanya sedikit atau bahkan sama dengan orang yang susah mendapatkan harta. Dalam paytren terdapat fitur sedekah yang tentunya setiap latar belakang mitra berbeda beda. Dalam fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 mengatur tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS). Fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 memiliki empat ketentuan diantaranya ketentuan umum, ketentuan hukum, ketentuan akad serta ketentuan penutup. Kesesuaian implementasi penjualan langsung berjenjang syariah sebuah perusahaan PLBS harus

memenuhi segala ketentuan yang ada dalam ketentuan hukum dan ketentuan akad. Dalam ketentuan hukum fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 tercantum segala syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi dan dilaksanakan perusahaan PLBS agar sesuai dengan syariah. Salah satunya ketentuan hukum nomor 4 yang berbunyi "tidak ada harga/biaya yang berlebihan (excessive mark-up), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh". Perusahaan paytren menawarkan biaya pendaftaran yang bervariasi kepada para mitra baru yang akan bergabung dengan paytren. Terdapat dua tingkat keanggotaan yang dapat dipilih oleh calon mitra paytren. Tingkat basic dengan harga Rp. 350.000 dan tingkat titanium seharga Rp. 10.100.000. Tingkat basic dapat diupgrade ke tingkatan keanggotaan titanium dengan membayar kekurangan seharga Rp. 9.750.000. Mitra baru paytren yang mendaftar di tingkat basic dengan mengeluarkan uang sejumlah Rp. 350.000 mendapatkan 3 hak lisensi, saldo deposit 15 ribu, cashback setiap transaksi serta mendapatkan buku panduan yang disebut dengan buku trilogy.

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

٢٩

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu" (Q.S. An-nisa' : 29, Departemen Agama RI, 1982:122)

Hukum muamalah masih diperbolehkan selama pembeli dan penjual senang serta tidak ada yang dirugikan seperti yang termaktub dalam surat An-nisa ayat 59 menerangkan tentang hal ini. Semua mitra paytren memiliki kesempatan untuk mendapat fee / komisi hasil dari mencari downline. Paytren sejatinya hanya sebuah aplikasi android jenis aplikasi pembayaran. Sehingga aplikasi ini bukan tujuan utama objek akad. Terdapat ighra' bagi calon mitra yang memang tujuan awalnya hanya untuk mendapatkan komisi atau fee karena berhasil mendapatkan downline. Ighra menurut penjelasan di dalam fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan. Terdapat ketidakpastian tentunya seorang mitra yang bergabung dengan tujuan mendapatkan fee / komisi dengan mendapatkan downline. Maka jenis

transaksi seperti ini mengandung transaksi gharar atau spekulasi. Mendapatkan harta dengan cara gharar merupakan cara yang bathil walaupun di dalamnya terdapat transaksi jual beli. Dalam Khadist berikut dijelaskan:

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ
الْخَصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ

"*Rasulullah Shallallahu 'alaihi wa sallam melarang jual beli al-hashah dan jual beli gharar*". (HR. Muslim)

Transaksi *gharar* merupakan salah satu transaksi yang dilarang dalam Islam. Oleh karena itu, setiap transaksi bergantung pada niat awalnya. Maka niat seseorang dalam Islam sangat ditekankan dan menentukan keberhasilan seseorang tersebut. Seperti yang diriwayatkan imam Muslim bahwa Nabi SAW bersabda tentang niat.

..عَلِّمْتَهُ بِنَ وَقَاصِ اللَّيْثِيِّ يَقُولُ: سَمِعْتُ عُمَرَ بْنَ الْخَطَّابِ رَضِيَ
اللَّهُ عَنْهُ عَلَى الْمِنْبَرِ قَالَ: سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
يَقُولُ: " إِنَّمَا الْأَعْمَالُ بِالنِّيَّاتِ وَإِنَّمَا لِكُلِّ امْرِئٍ مَا نَوَى ...

"*Alqomah ibna waqqos allaitsiy berkata aku mendengar pada Umar bin Khottob (semoga Allah meridhoi kepada umar bin khotob) atas mimbar , umar berkata aku mendengar pada Nabi SAW bahwa Nabi bersabda: Amal itu tergantung niatnya, dan seseorang hanya mendapatkan sesuai niatnya.*"(HR. Bukhori)

Dari khadist diatas menunjukkan bahwa amal atau setiap pekerjaan itu tergantung niatnya. Seseorang

mendapatkan hasil dari yang diniatkan semenjak awal. Niat mitra paytren tentu berbeda antara satu dengan yang lainnya. Tergantung yang diniatkan sejak awal. Apabila mitra paytren mempunyai niat awal hanya untuk mendapatkan komisi karena berhasil menjual lisensi paytren maka hukumnya selain *ighra'*.

Dalam kasus mitra paytren yang keberatan dengan biaya pendaftaran yang ditawarkan oleh paytren dalam tingkatan basic maupun titanium tentunya keputusan untuk membeli tingkat keanggotaan paytren ada di tangan calon mitra paytren. . Sehingga harga yang ditawarkan paytren bisa dikatakan mahal menurut calon mitra paytren yang tidak berkehendak karena biaya yang dikeluarkan tidak sepadan dengan yang diperoleh.

Dalam ketentuan hukum fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 tercantum segala syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi dan dilaksanakan perusahaan PLBS agar sesuai dengan syariah. Salah satunya dalam hal ini ketentuan hukum nomor 5 yang berbunyi "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". Beberapa mitra paytren

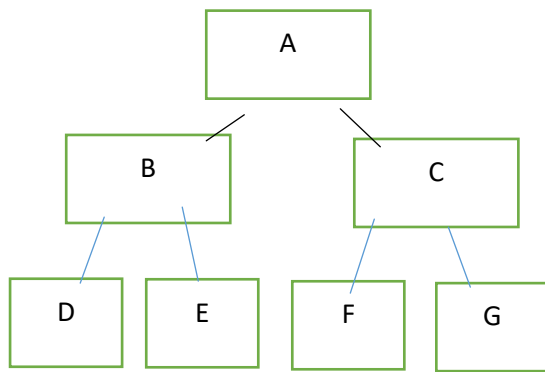
mengaku bahwa pendapatan utama atau yang paling besar selama bergabung dengan paytren adalah menjual lisensi aplikasi paytren. Terdapat mitra paytren dalam penelitian ini yang tidak sesuai dengan pedoman fatwa tersebut dikarenakan sesuai dengan pernyataan informan bahwa pendapatan utama dan juga keaktifan downline dibawahnya tentu sumber pendapatan komisi atau ujah dari downlinenya. Sehingga fokus pada perekrutan anggota atau penjualan lisensi paytren daripada pelayanan pembayaran tagihan kepada pelanggan.

Implementasi Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Pada Finansial Teknologi Paytren

Adapun dalam operasional suatu perusahaan MLM tentu terdapat aktivitas jual beli. Jual beli yang dijalankan oleh para mitra paytren dalam mengenalkan produk fintech aplikasi paytren ini dengan cara jual beli. . Seperti layaknya jual beli barang/jasa, sebagai sebuah perusahaan yang membuat aplikasi, paytren yang dinaungi oleh PT. VSI menjual aplikasi sistem pembayaran kepada masyarakat berupa lisensi atau hak usaha. Lisensi paytren adalah hak akses untuk menggunakan fasilitas paytren mulai dari fitur-fitur transaksi, program unggulan termasuk hak untuk menjalankan bisnisnya. Memang terdapat transaksi pembelian lisensi

atau hak milik untuk membeli aplikasi paytren. Seorang mitra baru diwajibkan membayar sejumlah uang Rp. 350.000 di awal pendaftaran tingkat basic dengan mendapatkan potongan biaya administrasi lebih murah, serta mendapatkan saldo transaksi Rp. 25.000. Begitu juga dari tingkat basic menuju ke tingkat titanium dengan awal harga Rp. 10.100.00 apabila langsung bergabung menuju titanium. Apabila dari tingkat basic setelah beberapa saat mitra ingin upgrade menuju tingkat titanium maka mitra tersebut diharuskan membayar biaya sejumlah Rp. 9.750.000. 5 tingkatan keanggotaan paytren ini dihapus setelah beberapa tahun berjalan. Mulai tahun 2018 sampai sekarang yang awalnya lima tingkatan keanggotaan menjadi hanya dua tingkatan keanggotaan yaitu basic dan titanium.

Jaringan kaki yang diambil oleh paytren yaitu jaringan dua kaki. Hasil wawancara diatas menjelaskan jaringan dua kaki ini bisa diatur oleh para mitra apabila memiliki downline. Dalam mengatur downline ini bisa dilakukan oleh para mitra paytren dalam mengatasi berat sebelah dari satu sisi kaki.



Maksud dari mengatur jaringan kaki ini apabila A selaku upline dari B dan C memiliki downline tambahan lagi yaitu D. Dalam jaringan dua kaki tidak boleh meletakkan tiga kaki dibawah A. Maka D harus diletakkan dalam generasi kedua. Generasi pertama terdiri dari B dan C sedangkan Generasi kedua terdiri dari D, E, F, G. Sehingga sampai memiliki beberapa generasi. Jaringan dua kaki atau disebut dengan jaringan binary memiliki batasan hanya 2 kaki setiap downline atau upline yang memiliki mitra baru. Paytren membatasi dalam jumlah generasi setiap mitra. Setiap mitra hanya diperbolehkan maksimal hanya 10 generasi.

Dalam bagan jaringan dua kaki diatas mitra A apabila berhasil merekrut dan mendaftarkan mitra B, maka mendapatkan komisi sebesar Rp. 75.000. Begitu juga apabila mitra A berhasil merekrut dan mendaftarkan mitra C. Mitra B dan C disebut generasi ke-1 serta menjadi downline langsung dari mitra A. Apabila mitra A memiliki hak usaha atau lisensi lebih banyak dan mampu menjual lisensi tersebut maka mitra D,E,F,G masih menjadi downline

mitra A yang disebut dengan generasi ke-2 serta mitra A mendapatkan komisi sebesar Rp. 300.000 (Rp. 75.000 x 4) saat berhasil mendaftarkan. serta mendapatkan komisi leadership Rp. 25.000 per pasang. Dalam bagan tersebut terdapat 3 pasang maka mitra A mendapatkan Rp. 75.000 (Rp. 25.000 x 3) berkat pembinaan dan bimbingan yang dilakukan. Kemudian apabila mitra B berhasil menjual lisensi paytren kepada teman atau kerabatnya maka mitra A tidak mendapatkan sebesar saat menjual lisensi paytren secara langsung, kecuali hanya mendapatkan Rp. 2.000. Mitra B kemudian juga setelah berjalannya waktu memiliki jaringan yang persis seperti yang dilakukan mitra A, maka Mitra B mendapatkan Rp. 75.000 (25.000 x 3) namun mitra A hanya mendapatkan Rp. 3.000 (1.000 x 3) karena mitra B berhasil mendapatkan komisi leadership maka mitra A mendapatkan komisi pengembangan komunitas.

Hal seperti ini masih diperbolehkan dalam islam karena islam melarang adanya penganiayaan dan mitra yang bekerja/menjual secara langsung tentunya mendapat bagian yang paling besar sedangkan upline hanya mendapatkan kecil atas kerja keras yang bekerja secara langsung. Seperti yang difirmankan dalam Al Quran surat Al-Baqarah.

لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ٢٧٩

"...kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya". (Q.S. Al Baqarah : 279, Departemen Agama RI, 1982:70)

عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ قَالَ: «اتَّقُوا الظُّلْمَ. فَإِنَّ الظُّلْمَ ظُلُمَاتٌ يَوْمَ الْقِيَامَةِ. وَاتَّقُوا الشُّحَّ. فَإِنَّ الشُّحَّ أَهْلَكَ مَنْ كَانَ قَبْلَكُمْ». رواه مسلم

"Dari Jâbir bin 'Abdillah bahwasanya Rasulullah Shallallâhu 'alaihi wasallam bersabda: "berhati-hatilah terhadap kezhaliman, sebab kezhaliman adalah kegelapan (yang berlipat) di hari Kiamat. Dan jauhilah kebakhilan/kekikiran karena kekikiran itu telah mencelakakan umat sebelum kamu".

Dalam dalil diatas menjelaskan bahwa larangan orang islam untuk menganiaya dan siksaan bagi orang islam yang menganiaya pada saat di hari kiamat diberikan kegelapan yang berlipat sebab kezaliman yang dilakukan saat di dunia serta manusia diwajibkan untuk bertaku adil dalam segala hal tentunya juga dalam pemberian komisi atau ujah.

Marketing Plan

Suatu perencanaan sangat penting dalam kehidupan setiap individu terlebih dalam suatu perusahaan atau organisasi diwajibkan memiliki perencanaan yang jelas dan mendetail. Islam menyuruh agar setiap diri manusia untuk merencanakan keesokan harinya, seperti yang dijelaskan dalam ayat berikut.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَانظُرُوا نَفْسَ مَا قَدَّمْتُمْ لِغَدٍّ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ١٨

"Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan" (Q.S. Al-Hasyr : 18, Departemen Agama RI, 1982:919)

- Komisi penjualan langsung yaitu Perusahaan akan memberikan komisi penjualan langsung kepada pebisnis yang berhasil menjual paket lisensi penuh sebesar Rp 75.000,- yang terbagi atas 60% tunai dan 40% top up deposit.
- Komisi leadership yaitu perusahaan paytren akan memberikan komisi leadership sebesar Rp25.000 yang dihitung berdasarkan index untuk menjaga maksimal payout sebesar 40% sesuai Permendag no. 32 Tahun 2008. Maksimum perhitungan untuk pertumbuhan masing masing grup adalah 12 pebisnis baru per hari. (yang terdiri atas 60% tunai dan 40% top up deposit) untuk setiap pertumbuhan 1 (satu) pebisnis baru pada masing-masing grup (maksimum 2 (dua) grup). Komisi ini didapatkan hanya apabila mitra pebisnis dinilai telah melakukan kewajiban pembinaan dan bimbingan berdasarkan sistem penilaian otomatis pada sistem perusahaan.

- c) Promo komisi pengembangan langsung yaitu perusahaan akan memberikan komisi pengembangan penjualan sebesar Rp. 2.000,- (dua ribu rupiah) per lisensi, apabila pebisnis yang direferensikan berhasil menjual paket lisensi penuh (maksimum 10 turunan/generasi).
- d) Komisi pengembangan komunitas yaitu perusahaan memberikan komisi pengembangan komunitas sebesar Rp. 1.000,- apabila pebisnis yang direferensikan (maksimal 10 turunan/generasi) berhasil mendapatkan komisi leadership.
- e) Cashback transaksi yaitu Perusahaan membagikan persentase keuntungan berupa cashback yang diperoleh dari setiap transaksi pribadi (yang dilakukan pengguna maupun pebisnis) dan transaksi grup (khusus pebisnis). Cashback ini dapat diperoleh apabila mitra pengguna atau pebisnis tersebut melakukan transaksi pribadi minimal 1x/bulan. Cashback ini didapatkan hanya apabila Mitra Pebisnis dinilai telah melakukan kewajiban pembinaan dan bimbingan berdasarkan sistem penilaian otomatis pada sistem perusahaan kecuali cashback pribadi. Maksud dari grup disini adalah mitra pebisnis yang direferensikan hingga maksimal 10 turunan/generasi dengan sistem

pass up/compress (contoh: jika ada turunan ke-3 tidak melakukan transaksi maka turunan ke-4 akan dihitung sebagai turunan ke-3, dst hingga maksimal 10 turunan). Cashback dihitung per hari dari tanggal 1 (satu) sampai akhir bulan dan dibayarkan tanggal 15 pada bulan berikutnya.

Marketing plan paytren juga menyediakan hadiah untuk para mitranya yang telah berhasil menjual lisensi kepada orang lain dengan ketentuan tertentu. Hadiah untuk para mitra ini disebut dengan reward. Poin yang telah dikumpulkan oleh para mitra dapat ditukarkan dengan berbagai barang maupun perjalanan ke luar negeri. Mulai dari barang sederhana sampai barang mewah para mitra mendapatkan kesempatan yang sama. Namun, terdapat syarat yang harus dilewati para mitra untuk mendapatkan reward. Terdapat PUT atau poin uni treni yang harus dikumpulkan para mitra untuk mendapatkan reward. Point Unit Treni (PUT) adalah poin yang diterbitkan oleh paytren dan afiliasinya yang diperuntukkan khusus bagi seluruh partner (mitra bisnis) dalam rangka loyalty program.

V. SIMPULAN

Financial technology paytren yang melayani pembayaran tagihan sehari-hari lewat para agen atau mitranya, tentu membawa dampak sosial dan ekonomi kepada para mitra

paytren maupun masyarakat pada umumnya. Paytren yang mengeluarkan produk berupa aplikasi paytren yang dapat digunakan di smartphone yang berbasis android maupun iOS ini mengenalkan produknya dengan sistem penjualan langsung berjenjang. Penjualan langsung berjenjang atau sering disebut masyarakat multi level marketing diterapkan dalam perusahaan-perusahaan yang tidak memasarkan dengan metode lain. Penjualan langsung berjenjang diterapkan karena dinilai paling efisien dan menghemat biaya promosi lebih rendah dibandingkan biaya promosi lain seperti iklan tv, radio, maupun media massa. Implementasi sistem penjualan langsung berjenjang syariah dengan produk lisensi atau hak usaha fintech paytren dipandang dari sisi perusahaan paytren dengan marketing plan yang telah mengalami perubahan mulai dari jumlah tingkat keanggotaan, bonus, komisi maupun reward kepada para mitranya dinilai cukup baik karena dengan penerapan penjualan langsung berjenjang, aplikasi paytren lebih dikenal masyarakat. Temuan dalam penelitian ini terletak dalam pelaksanaan para mitra paytren yang masih melupakan tujuan utama dalam menjalankan aplikasi paytren yaitu sebagai alat pembayaran tagihan harian yang mudah serta praktis. Namun, terdapat mitra yang masih menjadikan tujuan utama bergabung

dengan paytren hanya mengejar komisi atau ujah yang diberikan setelah merasakan manfaat dari paytren dirasakan. Tentunya tidak sesuai dengan fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 ketentuan hukum nomor 5, yang diharuskan mitra paytren harus memiliki pendapatan utama dari jasa pembayaran bukan berlebihan merekrut anggota baru sehingga tergiur oleh komisi dan bonus yang ditawarkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. (2002). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Armendariz, B. and J. Morduch. (2010). *The Economics of Microfinance. 2nd Edition*. London: The MIT Press.
- Hasan M. Ali. (2003). *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (Fiqh Muamalat)*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Mas'adi Ghufron A. (2002). *Fiqh Muamalah Kontekstual*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Hamid, M. Arfin. (2007). *Hukum Ekonomi Islam (Ekonomi Syariah) di Indonesia*. Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia,
- Karim, Adiwarmanto Azwar. (2004). *Sejarah pemikiran Ekonomi Islam*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Ash-Shiddiqy, Hasbi. (1997). *Pengantar Fiqh Mu'amalah*. Semarang: Pustaka Rizki Putra.

- Dewan Syariah Nasional Republik Indonesia. (2009). *Produk Fatwa Majelis Ulama Indonesia. 75/DSN MUI/VII/2009 Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)*. Jakarta : DSN-MUI.
- Ash-Shiddiqy, Hasbi. (1997). *Pengantar Fiqh Mu'amalah*. Semarang: Pustaka Rizki Putra.
- Amrullah, Abdul Malik Karim. (2017). *Dari Perbendaharaan Lama: Menyingkap Sejarah Islam di Indonesia*. Jakarta: Gema Insani Press. ISBN 978-602-250-419-1.
- Suhendi, Hedi. (2002). *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Yin, Robert. K. (2009). *Studi Kasus: Desain dan Metode*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Suhendi, H. Hedi. (2002). *Fiqh muamalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo persada
- Nazir, Moch. (2003). *Metode Penelitian*. Jakarta: Salemba Empat.
- Al-Qur'an Tajwid dan Terjemahannya. (2014). Bandung: SygmaCorp.
- Soekanto, Soejono . (2012). *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Xardel, Dominique (1993). *The Direct Selling Revolution*. Understanding the Growth of the Amway Corporation. Blackwell Publishing. hlm. 1–4. ISBN 978-0-631-19229-9.
- Pareja, Sergio (2008). "Sales Gone Wild: Will the FTC's Business Opportunity Rule Put an End to Pyramid Marketing Schemes?". *McGeorge Law Review*. 39 (83) <http://www.bppk.kemenkeu.go.id/id/publikasi/artikel/150-artikel-keuangan-umum/24515-seberapa-penting-inklusi-keuangan-syariah-bagi-indonesia> diakses tanggal 16 Juni 2018
- <https://fintech.id/membership#membership> diakses tanggal 6 Juni 2018
- <https://www.bi.go.id/id/sistem-pembayaran/fintech/Contents/default.aspx> diakses tanggal 22 Juli 2018
- Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. (2015). *Macam macam Akad*. diakses tanggal 6 Desember 2018, <http://blog.umy.ac.id/macammacamakad/2018/03/23/macammacamakad-transaksi-berdasarkan-fiqh-muamalah/> <https://tafsirhaditsb.wordpress.com/2014/01/10/waktu-dalam-pandangan-al-quran-dan-sunnah/> diakses tanggal 23 Juli 2018