

TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP SISTEM PENJUALAN BERJENJANG PADA PAYTREN PT. VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL BANDUNG (STUDI MITRA PAYTREN DI PALU)

Nurul Wahidah

Program Studi Hukum Ekonomi Syariah IAIN Palu

Email: wahidahnurul@gmail.com

Abstract: This thesis deals with "Overview of Sharia Economic Law of the Tiered Sales System at PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung (Study of PayTren Partners in Palu)". The formulation of the problem is how the tiered sales system at PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung (study of PayTren partners in Palu) and how to review sharia economic law on a tiered sales system at PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung (Study of PayTren Partners in Palu). Tiered selling is a marketing system that utilizes the work of a third party or its partners to market the company's products and the partner is entitled to get *ujrah* according to the level of sales, as a form of company appreciation to its partners. The purpose of this study was to determine whether the marketing system in tiered sales in Palu has met the sales criteria when viewed from sharia economic law. The method used is a field study using a qualitative research approach through primary and secondary data sources. Data obtained through observation, interview and documentation techniques. The results of this study indicate that the PayTren tiered sales system in Palu has almost fulfilled the sales criteria in sharia economic law such as the fulfillment of pillars and requirements in selling and buying, there are no elements of *maisir*, immorality, or money games, there is no excessive sale of products that can harm consumers, companies also provide *ujrah* according to the real work done by business partners, and there is no passive bonus. However, there are still elements of *usury* and *gharar* and the company has not yet fully provided comfort for its partners who make losses on the one hand. It is hoped that the company will pay more attention to and improve technicians in solving problems experienced by its partners and the company must also maintain a tiered sales system that is truly sharia in order to avoid buying and selling transactions that are prohibited by sharia. The partners are also expected to be able to maintain the good name of the company by always following the guidelines that have been made by the company and the regulations that apply in Indonesia.

Keywords: Islamic Economic Law, Tiered Sales, PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung

Abstrak: Skripsi ini berkenaan dengan "Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Sistem Penjualan Berjenjang pada PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung (Studi Mitra PayTren di Palu)". Rumusan masalah yaitu Bagaimana sistem penjualan berjenjang pada PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung (studi mitra PayTren di Palu) dan bagaimana tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap sistem penjualan berjenjang pada PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung (Studi Mitra PayTren di Palu). Penjualan berjenjang merupakan sistem pemasaran yang memanfaatkan tenaga pihak ketiga atau

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

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sistem penjualan berjenjang PayTren di Palu sudah hampir memenuhi kriteria penjualan dalam hukum ekonomi syariah seperti terpenuhinya rukun dan syarat dalam jual belinya, tidak terdapat unsur *maisir*, *maksiat*, maupun *money game*, tidak ada penjualan produk yang berlebihan yang dapat merugikan konsumen, perusahaan juga memberikan *ujrah* sesuai kerja nyata yang dilakukan oleh mitra usaha, dan tidak adanya pemberian bonus pasif. Namun, masih ada unsur *riba* dan *gharar* dan juga perusahaan belum sepenuhnya memberikan kenyamanan bagi mitranya yang membuat kerugian di satu pihak. Diharapkan kepada perusahaan untuk lebih memperhatikan dan memperbaiki teknis dalam penyelesaian permasalahan yang dialami oleh mitranya serta perusahaan juga harus mempertahankan sistem penjualan berjenjang yang benar-benar syariah agar terhindar dari transaksi jual beli yang dilarang oleh syariah. Para mitra juga diharapkan mampu untuk menjaga nama baik perusahaan dengan selalu mengikuti pedoman yang telah di buat oleh perusahaan maupun aturan yang berlaku di Indonesia.

Kata Kunci : Hukum Ekonomi Syariah, Penjualan Berjenjang, PayTren, PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung

A. Pendahuluan

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

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

Permasalahannya kemudian adalah, benarkah bahwa perusahaan yang membawa sistem penjualan berjenjang syariah ini telah memenuhi standar syariah yang sebenarnya. Dalam menguji kehalalan bisnis yang menggunakan sistem penjualan berjenjang syariah, Dewan Syariah Nasional dan Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) telah mengeluarkan suatu fatwa Nomor 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenang Syariah (PLBS) yang mana di dalamnya berisikan bahwa ada dua belas kriteria atau syarat yang harus terpenuhi dalam melakukan bisnis tersebut. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk melakukan

penelitian lebih dalam mengenai sistem penjualan secara berjenjang pada PayTren yang berjudul “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Sistem Penjualan Berjenjang pada PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung (Studi Pada Mitra Paytren Di Palu)”.

B.METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan kategori penelitian lapangan (*field research*), maksud dan tujuan penulis mengambil penelitian lapangan (*field research*) ini adalah untuk mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan sekarang, dan interaksi lingkungan suatu unit sosial, baik secara individu, kelompok, lembaga, atau masyarakat. Penelitian ini di desain dengan menggunakan jenis penelitian deskriptif, dan menggunakan pendekatan kualitatif. Dalam rangka mempermudah peneliti dalam mengumpulkan data-data, ada beberapa teknik pengumpulan yang digunakan untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk menjawab rumusan masalah penelitian. Adapun beberapa teknik penelitian yang digunakan dalam mengumpulkan data, yakni observasi, wawancara, dan dokumentasi. Dengan teknik pengumpulan yang disebutkan, sehingga dapat mempermudah dalam mengakses bahan-bahan atau sumber-sumber yang dibutuhkan.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Definisi Jual Beli

Jual beli atau perdagangan dalam istilah *fiqh* disebut *al-bai'* yang menurut etimologi berarti menjual atau mengganti. Wahab al-Zuhaily mengartikannya secara bahasa dengan “menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain”.¹ Kata *al-bai'* dalam Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yaitu kata *al-syira'* (beli). Dengan demikian, kata *al-bai'* berarti jual, tetapi sekaligus juga berarti beli.

Secara terminologi, terdapat beberapa definisi jual beli yang dikemukakan ulama *fiqh*, sekalipun substansi dan tujuan masing-masing definisi adalah sama. Menurut pendapat para ulama tentang pengertian jual beli yakni: menurut Syaikh Muhammad bin Qasim al-Gazy jual beli adalah memberikan hak milik terhadap benda yang bernilai harta dengan jalan pertukaran serta dapat izin syara' atau memberikan hak pemilikan manfaat yang diperbolehkan dengan jalan selamanya serta dengan harga yang bernilai harta.²

Definisi lain dikemukakan oleh ulama Hanafiyah yang dikutip oleh Wahbah al-Zuhaily,³ jual beli adalah saling tukar harta dengan harta melalui cara tertentu, atau tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat. Dalam definisi tersebut, yang dimaksudkan ulama Hanafiyah adalah harus melalui *ijab* dan *qabul* atau juga boleh melalui saling memberikan barang dan harga dari penjual dan pembeli. Di samping itu, harta yang diperjualbelikan harus bermanfaat bagi manusia.

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

²Supriadi, *Konsep Harga Dalam Ekonomi Islam*, (Guepedia.com, 2018), 32.

³Ibid, 68.

Adapun Syafi'iyah memberikan definisi jual beli yaitu suatu akad yang mengandung tukar-menukar harta dengan harta dengan syarat yang akan diuraikan nanti untuk memperoleh kepemilikan atas benda atau manfaat untuk waktu selamanya.⁴

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

2. Dasar Hukum Jual Beli

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

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

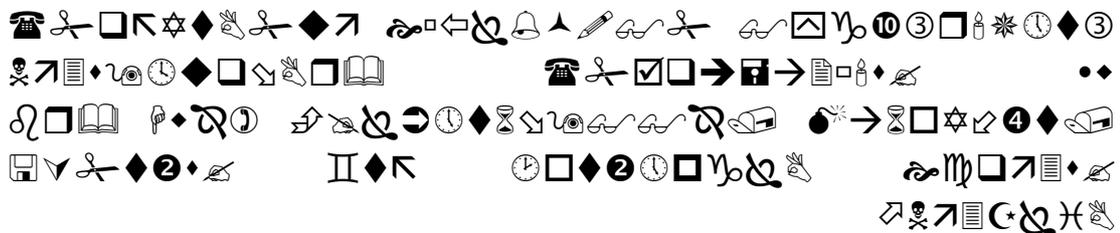


Terjemahnya:

...padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba....⁵

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

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



Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu....⁶

Dalam ayat ini Allah mengharamkan orang untuk memakan, memanfaatkan, menggunakan dan segala bentuk transaksi lainnya terhadap harta orang lain dengan jalan

⁴Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Cet 2. Jakarta: Amzah, 2013), 176.

⁵Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahnya, Mushaf Quantum Tauhid* (Bandung: MQS Publishing, 2010), 47.

⁶Ibid, 83.

yang melanggar syariat Islam. Kita boleh melakukan transaksi terhadap harta orang lain dengan jalan perdagangan dengan asas saling ridha dan saling ikhlas. Menurut Hasan dan Ibnu Abbas, memakan harta orang lain tidak ada pergantian termasuk juga dalam jalan yang batal ini segala jual beli yang dilarang *syara'*, yang tidak termasuk ialah, jalan perniagaan dalam jalan keridhaan (suka sama suka) di antaramu, yakni dari kedua pihak sudah tentu perniagaan yang dibolehkan oleh *syara'*.⁷

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

وَهُمُ الْمُرَادُونَ بِقَوْلِهِ أَيْضًا فِي الْحَدِيثِ الصَّحِيحِ التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ يَحْتَسِرُ مَعَ النَّبِيِّينَ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ وَالصَّالِحِينَ يَوْمَ الْقِيَامَةِ (رواه الترمذی)

Artinya:

Pedagang yang jujur yang terpercaya akan sejajar (tempatny disurga) bersama para Nabi, orang-orang shaleh, dan syuhada dan dibangkitkan bersama orang-orang shaleh pada hari kiamat.⁸

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

3. Rukun dan Syarat Jual Beli

Agar transaksi jual beli dibenarkan maka harus memenuhi rukun dan syarat jual beli. Adapun rukun jual beli menurut jumbuh ulama adalah sebagai berikut:⁹

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

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

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

⁷Abdul Halim Hasaan Binjai, *Tafsir Al-Ahkam*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2006), 258.

⁸Syirkah Maktabah, *Kitab At-Turmizi, Kitab Babul Buyu'*, Jilid 1 (Mesir: Muhammad bin Aisyah bin Syuroti:1975), 79.

⁹Gibtiyah, *Fikih Kontemporer*, Cet 1, (Jakarta: Kencana, 2016), 121.

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

5 Sistem Penjualan Berjenjang Menurut Hukum Ekonomi Syariah

a. Penjualan Berjenjang Menurut Hukum Ekonomi Syariah

Penjualan berjenjang dari segi operasionalnya ada yang menggunakan prinsip konsep konvensional dan syariah. Penjualan berjenjang syariah adalah sebuah usaha yang berdasarkan dengan prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian, sistem penjualan berjenjang konvensional yang berkembang pesat saat ini dicuci, dimodifikasi, dan disesuaikan dengan syariah. Aspek-aspek haram dan syubhat dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak, dan hukum Islam.¹²

Penjualan berjenjang juga merupakan sebuah bisnis yang menggunakan strategi jaringan dalam memasarkan produknya dan biasanya orang yang bergabung disebut distributor, yang tugas pokoknya adalah melakukan penjualan dan memperbesar jaringan di bawahnya. Penjualan berjenjang yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat (levelisasi) mengandung unsur-unsur positif, asalkan diisi dengan nilai-nilai Islam dan sistemnya disesuaikan dengan syariat Islam. Bisnis yang dijalankan dengan sistem penjualan langsung berjenjang syariah tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang,

¹²Ibid, 26.

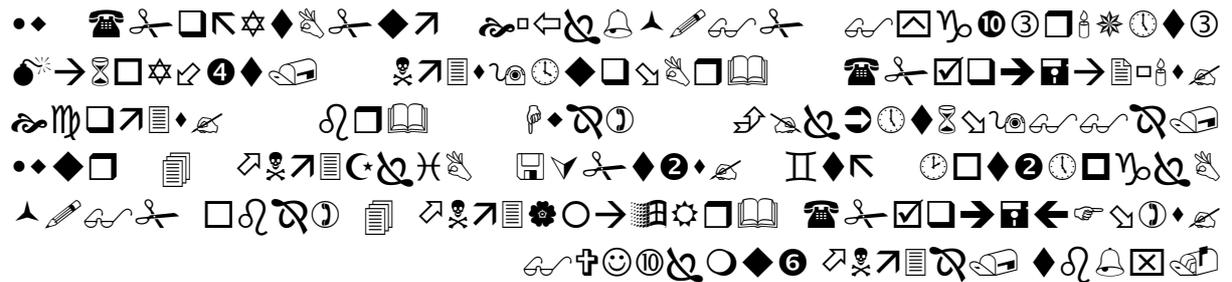
tetapi juga jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa marketing fee, bonus, hadiah dan sebagainya, tergantung prestasi, dan level seseorang anggota. Jasa marketing yang bertindak sebagai perantara antara produsen dan konsumen. Dalam istilah Fikih Islam ini disebut *Samsarah/Simsar*.¹³

b Dasar Hukum Penjualan Berjenjang

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

a. Al-Qur'an

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



Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.¹⁴

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

b. Hadits

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

1) Hadits Nabi Saw

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

Artinya:

¹³M. Muskin, *BAB II Kajian Pustaka*, Jurnal (2017), 7. <http://repo.iain-tulungagung.ac.id/4999/5/BAB%20II.pdf>. (19 Januari 2019).

¹⁴Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahnya, Mushaf Quantum Tauhid* (Bandung: MQS Publishing, 2010), 83.

... kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram.¹⁵

c. Kaidah Fiqh

1) Kaidah Fiqh

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

Artinya:

Hukum asal dalam semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.¹⁶

2) Kaidah Fiqh

الأَجْرُ عَلَيَّ قَدْرَ الْمُشَقَّةِ

Artinya:

Ujrah/kompensasi sesuai dengan tingkat kesulitan (kerja)

d. Pendapat Para Ulama

Semenjak pemasaran melalui pemasaran berjenjang masuk ke negeri-negeri Islam para ulama telah berbeda pendapat tentang hukumnya, yaitu:¹⁷

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

6 Tinjauan Umum Akad Penjualan Berjenjang Menurut Hukum Ekonomi Syariah

a. Definisi akad

Kata *'aqad* dalam istilah bahasa berarti ikatan dan tali pengikat. Sebagian ulama fqih mendefinisikan sebagai ucapan yang keluar untuk menggambarkan dua keinginan yang ada kecocokan, sedangkan jika hanya dari suatu pihak yang berkeinginan tidak dinamakan akad tapi dinamakan janji. Dengan landasan ini Ath-Thusi membedakan antara akad dan janji,

¹⁵Aplikasi Fatwa DSN-MUI, *Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS): HR. Tirmidzi dari 'Amr bin 'Auf*, (Jakarta: 2018), 3.

¹⁶H.A. Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih*, (Cet 5. Jakarta: Kencana, 2014), 128.

¹⁷Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer*, (Cet 15. Bogor: P.T. Berkas Mulia, 2017), 350.

karena akad mempunyai makna meminta diyakini atau ikatan, ini tidak akan terjadi kecuali dari dua belah pihak, sedangkan janji dapat dilakukan oleh satu orang¹⁸. Menurut Pasal 269 *Mursyid al-Hairam*, akad merupakan: “Pertemuan *ijab* yang diajukan oleh salah satu pihak dengan *qabul* dari pihak lain yang menimbulkan akibat hukum pada objek akad”.¹⁹ Dari definisi diatas, memperlihatkan bahwa akad merupakan keterkaitan atau pertemuan *ijab* dan *qabul* yang berakibat timbulnya akibat hukum.

- b. Akad-akad yang dapat digunakan dalam penjualan langsung berjenjang syariah adalah:
- 1) Akad *Bai’I Murabahah* adalah jual beli yang penjualnya bukan sebagai pedagang. Kemudian hanya membeli barang berdasarkan permintaan calo pembeli.
 - 2) Akad *Wakalah bil Ujrah* adalah pemberian kuasa dari peserta kepada perusahaan asuransi untuk mengelola dana atau melakukan kegiatan-kegiatan lain dengan imbalan pemberian *ujrah (fee)*.²⁰
 - 3) Akad *Ju’alah* adalah tanggung jawab dalam bentuk janji memberikan imbalan upah tertentu secara sukarela terhadap orang yang berhasil melakukan perbuatan atau memberikan jasa yang belum pasti dapat dilaksanakan atau dihasilkan sesuai dengan apa yang diharapkan.
 - 4) Akad *Ijarah* adalah akad pemindahan hak pakai atas barang atau jasa dalam waktu tertentu dengan suatu imbalan (upah sewa), yang tidak diikuti oleh pemindahan hak milik atas barang yang disewa.²¹
 - 5) Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikeluarkan fatwa DSN-MUI.

7 Kriteria Penjualan Berjenjang Menurut Hukum Islam

Berikut ini ada beberapa point yang dapat digunakan untuk menilai usaha melalui penjualan langsung berjenjang, apakah usaha tersebut sesuai syariah atau tidak, yaitu sebagai berikut:²²

- a. Business Plan
- 1) Tidak menjanjikan kaya mendadak, atau menjanjikan untuk mendapatkan uang dengan cepat dan mudah.
 - 2) Tidak mengarahkan para distributornya pada materialism, konsumerisme, atau gaya hidup yang mendorong pada kemubaziran.
 - 3) Tidak ada unsur skema piramida.

¹⁸Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat: Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam*, (Jakarta: Amzah, 2010), 17.

¹⁹ Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syariah: Studi tentang Teori Akad dalam Fikih Muamalat*, (Cet 2. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010), 68.

²⁰ Fauzan, *Kamus Hukum & Yurisprudensi*, (Depok: Kencana, 2017), 945.

²¹ Harun, *Fiqh Muamalah*, (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017), 122.

²² Kuswara, *Mengenal Multi Level Marketing Syariah: dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, sampai dengan Pengelolaannya*, (Cet 1. Depok: Qultummedia, 2005), 112.

- 4) Biaya pendaftaran tidak terlalu tinggi, biaya pendaftaran dapat diumpamakan sebagai pengganti biaya starter kit atau kartu anggota yang harganya relative tidak mahal.
- 5) Adanya transparansi sistem, yaitu semua sistem yang berkaitan dapat diketahui secara transparan dalam batas-batas tertentu. Beberapa bonus dan komisi yang didapat seseorang distributor dapat dijelaskan dari mana perolehannya sesuai aturan yang ada.
- 6) Bonus jelas nisbahnya sejak awal, bentuk bisa berupa perjanjian mengenai tatacara pembagian dan mekanisme penerimaan bonus bagi setiap distributor.

b. Produk

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

c. Perusahaan

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

d. Support System

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

8 Sejarah Singkat Profil Perusahaan

PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) Lahir dari pemikiran ustadz Yusuf Mansur sebagai bentuk kontribusi dalam menunjang kehidupan masyarakat Indonesia. Dari hasil pengamatannya terhadap kebiasaan dan budaya masyarakat Indonesia saat ini, muncul gagasan untuk memberikan fasilitas yang bertujuan untuk memudahkan dan membantu masyarakat. Perusahaan di dirikan pada tanggal 10 Juli 2013, berdasarkan Akta Pendirian

Perseroan Terbatas No. 47 oleh Notaris/PPAT H. Wira Francisca,SH.,MH yang merupakan notaris Bandung²³. Kemudian perusahaan mengeluarkan suatu aplikasi yang di sebut PayTren.

Adapun pada 13 Mei 2014 dilakukannya pendaftaran merek PayTren, kemudian perusahaan menjadi anggota APLI yang menjadi syarat terbitnya SIUP-L yang tetap pada tanggal 1 Januari 2015.²⁴ Selanjutnya, pada tanggal 9 Juli 2015 mendapatkan SIUP-L yang tetap dari kemendang dan BKPM, dengan berkembangnya perusahaan di terbitkanlah sertifikat merek PayTren dengan PT. Veritra Sentosa Internasional yang terdaftar sebagai pemilik merek secara sah. Setelah itu di pertengahan tahun berikutnya pada tanggal 29 juni 2017 perusahaan terdaftar sebagai penyelenggara sistem elektronik di menkominfo. Karen perusahaan bergerak pada bidang penjualan berjenjang maka segala kegiatannya harus lebih hati-hati oleh karena itu, perusahaan juga harus mendapatkan izin dari DSN-MUI dan pada tanggal 07 Agustus 2017 perusahaan mendapatkan sertifikat syariah dari Dewan Syariah Nasional dan Majelis Ulama Indonesia.²⁵ Pada tanggal 22 Mei 2018 perusahaan memperoleh izin eMoney dari Bank Indonesia, pada awal tahun ini yaitu pada 16 Januari 2019 PT. TreniNet Sentosa Internasional didirikan khusus untuk menjalankan bisnis penjualan langsung (Direct Selling) Treni, untuk mengetahui tujuan diberdirikan TreniNet maka perusahaan membuat visi dan misinya, yaitu:²⁶

a. Visi

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

b. Misi

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

Adapun Team dan Management PT. Veritra Sentosa Internasional, meliputi:²⁷

a. Ustadz Yusuf Mansur

Lahir di Jakarta, 19 Desember 1976, beliau memperoleh gelar Sarjana dari Fakultas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta. Ustadz Yusuf Mansur menjabat sebagai komisaris

²³PT. Veritra Sentosa Internasional, *Profil Perusahaan: Company Profil*, (Bandung: 2015), 1.

²⁴Pandi, <https://treni.co.id> (23 Mei 2014), diakses pada 25 Mei 2019.

²⁵Ryan Filbert, *Other Stream Of Income*, eBook, (Jakarta: PT. Alex Media Kompotindo, 2018), 82.

²⁶Pandi, <https://treni.co.id> (23 Mei 2014), diakses pada 19n Agustus 2019.

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

utama PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni). Selain menjadi pendakwah, Ustadz Yusuf Mansur juga menjadi pimpinan pondok pesantren Daarul Quran.

b. Hari Prabowo

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

c. Deddi Nordiawan

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

Salah satu karya PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) adalah PayTren, fasilitas yang memudahkan masyarakat dalam melakukan pembayaran kewajiban dengan menggali potensi kebiasaan mereka dalam penggunaan teknologi (gadget). Keunikan dari PayTren adalah dapat memberikan manfaat dan keuntungan lebih dari sekedar aplikasi untuk pembayaran.

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

PayTren adalah aplikasi transaksi *mobile* untuk berbagai jenis pembayaran dan pembelian yang memberikan berbagai manfaat dan keuntungan dari setiap transaksi. Sistem PayTren dirancang dengan mengutamakan layanan kemudahan, keamanan, dan kenyamanan untuk para penggunanya. Saat ini PayTren dapat digunakan pada semua jenis smartphone yang berbasis Android dan IOS dan akan terus dikembangkan sesuai dengan kemajuan teknologi digital.²⁸

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

9 Visi dan Misi PayTren

a. Visi PayTren

²⁸Pandi, *About Us*, <http://www.paytren.co.id>, (diakses pada tanggal 22 januari 2019).

Visi PayTren menjadikan PayTren sebagai perusahaan penyedia layanan transaksi yang berbasis teknologi unggulan pada semua sektor Nasional dengan mengungsong konsep jejaring komunitas.²⁹

b. Misi PayTren³⁰

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

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

Gambar Struktur Organisasi

a. Produk PayTren

- 1) Transaksi Finansial
- 2) Wisata
- 3) Afiliansi

b. Jenis Paket

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

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

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

Ketiga, paket Gold, yakni paket ketiga dari PayTren untuk bisa mengambil paket ini mitra harus membayarkan biayanya paketnya sebesar Rp. 2.300.000, dan mendapatkan 15

²⁹PT. Veritra Sentosa Internasional, *Profil Perusahaan: Company Profil*, (Bandung: 2015), 3.

³⁰Ibid, 3.

ID/lisensi/hak usaha, cashback yang didapatkan sebesar Rp. 425.000 dan maksimal deposit di paket ini sebesar Rp. 35.000.000 untuk promo reward yang bisa didapatkan sebanyak 15 kali dari masing-masing jenis reward yang ditawarkan oleh perusahaan.

Keempat, paket Platinum, merupakan paket tingkatan keempat seharga Rp. 4.900.000, hak usaha yang didapatkan sebanyak 15 hak usaha, cashback awal yang diterima sebesar Rp. 1.125.000 dan maksimal deposit yang bisa di top up sebesar 75.000 serta mendapatkan hak reward sebanyak 15 kali.

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

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

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

Untuk mitra yang ingin meng-*upgrade* ke paket MBS melalui aplikasi 5.17 maka harus mengikuti tahapan-tahapan sebagai berikut:³¹

- a. Buka aplikasi PayTren 5.17, kemudian klik pada banner *upgrade* sekarang di menu awal di bagian atas.
- b. Langkah selanjutnya mitra diminta untuk baca dan pelajari manfaat dan keuntungan akun yang telah *upgrade* lalu tap tombol selanjutnya. Dan kemudian baca syarat dan ketentuan lalu centang kotak “Saya menyetujui Syarat & Ketentuan”. Tap tombol “*Upgrade* ke Mitra Pengguna Khusus”.
- c. Langkah berikutnya, foto KTP/eKTP kamu, pastikan foto KTP kamu jelas dan berada di dalam kotak batas foto. Selanjutnya, cek ulang hasil foto KTP kamu, pastikan foto tersebut terlihat jelas dan tidak terpotong. Tap tombol “foto ulang” jika ingin mengulangi proses foto atau tap tombol “Gunakan” untuk melanjutkan.

³¹Aplikasi Paytren 5.17

- d. Selanjutnya melakukan foto selfie, dan pastikan wajah anda terlihat jelas dan berada di dalam area wajah. Setelah itu, tap tombol “Gunakan” untuk melanjutkan. Kemudian selanjutnya, foto tanda tangan mitra yang bersangkutan di selembar kertas dengan jelas, lalu tap tombol “Gunakan” untuk melanjutkan.
- e. Langkah berikutnya cek rincian informasi di KTP anda, jika alamat domisili saat ini sama dengan alamat di KTP silahkan centang kotak “Alamat domisili saya sesuai KTP”, jika tidak silahkan kosongkan centang dan isi form alamat domisili.
- f. Langkah berikutnya, masukkan PIN transaksi PayTren anda, kemudian tahap pertama *upgrade* telah selesai dan aplikasi akan memperlihatkan status *upgrade* akun anda. Langkah terakhir adalah melakukan tatap muka dengan petugas *PayTren* di kantor PayTren.

12. Akad Paytren

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

a. Akad Jual Beli

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

b. Akad Ijarah

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

c. Akad Wakalah bil Ujrah

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

13. Ujrah Dalam Marketing Plan

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

a. *Ujrah* yang tidak bisa ditarik secara tunai

PayTren juga menyediakan *ujrah* yang tidak bisa ditarik secara tunai yang biasa disebut dengan Poin Unit Treni (PUT). PUT ini hanya berlaku di PT. Veritra Sentosa Internasional dan Merchant yang bekerjasama, nilai 1 PUT ini yaitu sebesar Rp. 286 yang bisa didapatkan setiap transaksi secara elektronik, kemudian PUT yang diperoleh melalui promo reward memiliki jangka waktu berlaku 24 bulan/1 tahun, dan PUT yang diterima oleh mitra bisnis perusahaan tidak dapat di top-up dengan uang tunai, ditransfer maupun dipindahtangankan, serta PUT yang sudah dialokasikan untuk program perjalanan tidak dapat di-*redeem* untuk melakukan pembayaran secara elektronik pengganti saldo *E-Money*.³²

b. *Ujrah* yang bisa ditarik secara tunai

1) *Ujrah* Penjualan Langsung

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

2) Bonus Pasangan (*Leadership*)

Komisi *leadership* adalah komisi yang diberikan kepada mitra apabila berhasil membangun bisnis dari sisi kiri dan kanan sampai 10 generasi baik kita sendiri yang mensponsori maupun *down-line* yang terpenting ada pasangan kiri dan kanan. Jika dibawah ada 1 lisensi di kiri dan 1 lisensi di kanan kita dapat komisi *leadership* yaitu sebesar Rp. 25.000,- komisi ini dibagi dua yaitu 60% yang bisa dicairkan secara tunai sebesar Rp. 15.000 yang akan dikirim ke rekening kita jika sudah terakumulasi minimal Rp. 150.000 (dipotong administrasi) dan 40% sebesar Rp. 10.000 yang akan ditambahkan kedalam saldo deposit kita jika sudah terakumulasi Rp. 50.000 (dipotong administrasi).

3) Komisi Pengembangan Penjualan Langsung

Komisi pengembangan penjualan langsung ini berlaku ketika mitra yang kita sponsori bisa mendaftarkan orang lain maka kita akan memperoleh komisi Rp. 2.000 dan sampai generasi kesepuluh. Jenis komisi ini yaitu murni dari hasil kerja *down-line*.³³

4) Komisi Pengembangan Komunitas

³²PT. Veritra Sentosa Internasional, *Marketing Plan PayTren*, (Bandung: Treni, 2018), 28.

³³ Ibid, 32.

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

5) Cashback

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

**Tabel I
Cashback**

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

Sumber dari Marketing Plan Paytren

6) Rework (Promo Hadiah)

Rework ini berlaku bagi mitra yang memiliki 2 komunitas pebisnis yang terbentuk langsung dalam struktur organisasi yaitu group kiri dan kanan baik sendiri maupun komunitas, dan masing-masing mencapai target score yaitu minimal 357.000 sampai 3.861.000.000, score dihitung berdasarkan jumlah penjualan lisensi dan upgrade lisensi, promo bersifat sementara dan promo hadiah (Reward) ini ditanggung sepenuhnya oleh perusahaan, jenis reward yang akan diperoleh yaitu: *hand phone*, motor, mobil, rumah, apartemen, umrah, dll.

1. Sistem Penjualan dan Perekrutan Calon Mitra

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

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

Setelah mendapatkan mitra baru, mitra tersebut berhak pula untuk mencari mitra selanjutnya dan begitu seterusnya. Semakin banyak mitra yang bergabung maka semakin banyak pula bonus yang didapat. Karena dengan bertambahnya mitra maka perusahaan merasa diuntungkan dan setiap *up-line* juga harus bertanggung jawab kepada *down-line* yang direkrutnya dan ini bersifat wajib karena ini merupakan ketentuan dari perusahaan, yaitu pada Bab VIII pasal 15 tentang Hak dan Kewajiban Mitra di point 5, yaitu:

Mitra bisnis wajib melakukan pembinaan dan pengawasan kepada mitra bisnis baru dan atau mitra bisnis yang berbeda dalam komunitasnya sesuai dengan standar *Product & System Knowledge* perusahaan”.³⁴

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

Yang jelas tugasku sebagai mentor ya tetap terus memperhatikan dan membimbing mitra-mitra yang sudah gabung dengan saya, bahkan juga mitra lain diluar jaringanku tetap dibimbing dan itu wajib untuk semua mentor.³⁵

³⁴PT. Veritra Sentosa Internasional, *Kode Etik Mitra Bisnis*, 2019.

³⁵Siti Aminah, Mitra PayTren Palu, wawancara oleh penulis melalui *Whatsapp*, 23 April 2019.

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

“Buat teman yang masih aktif kalau mau bertanya dengan saya, saya persilahkan jika saya bisa saya akan jawab dan bantu”.³⁶

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

Saya tidak tau sama sekali siapa mentor saya, saya tidak pernah di bimbing dengan dia. Jadi, setelah saya sudah didaftarkan sebagai mitra PayTren, saya belajar sendiri untuk mengetahui cara-cara menggunakan aplikasi PayTren dan saya hanya sebatas tau dalam melakukan transaksi di aplikasi tersebut. Namun, untuk pengetahuan yang lebih mengenai PayTren saya kurang tau. Jadi, kalau ada yang mau bergabung di PayTren saya tidak tau bagaimana mendaftarkan dia.³⁷

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

14. Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Tentang Sistem Penjualan Berjenjang PayTren

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

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

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

³⁶Jasman, Leader PayTren Palu, wawancara oleh penulis di Kabonena, 26 April 2019.

³⁷ Asriani Balgis S, Mitra PayTren Palu, Wawancara di Tondo, 10 Juli 2019.

mitra untuk merekrut anak-anak yang belum cukup umur, akan tetapi untuk anak yang belum dewasa dan belum cakap hukum perusahaan telah mengatur tatacara bagaimana mereka untuk tetap bisa ikut andil dalam mengembangkan perusahaan, seperti yang ada di dalam kode etik PayTren pada Bab X berkaitan Sengketa Peralihan Mitra pasal 13 *point* 2 bahwa:

Jika seorang penerima warisan berumur di bawah 17 (tujuh belas) tahun atau menurut hukum dan peraturan perundang-undangan *belum dewasa*, maka PT Veritra Sentosa Internasional (Treni) berhak menunjuk seorang dari kerabat keluarga penerima warisan untuk menjadi walinya sampai yang bersangkutan berumur 17 (tujuh belas) tahun.³⁸

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

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

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

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

a. Suci

Dalam jual beli di PayTren ini produk yang di jual merupakan produk yang halal dan suci, dimana perusahaan sudah memperoleh label halal dari DSN-MUI pada tanggal 7 Agustus 2018. Dikarenakan perusahaan menjual berupa produk jasa seperti pembayaran pulsa dan voucher game, PLN pasca bayar, PLN prepaid, telkom, kartu halo, indovision, PDAM, voucher game, tiket pesawat, dan TV Prabayar yang dilihat dari produknya secara keseluruhan tidak ada yang mengandung unsur yang diharamkan. Sehingga, jual beli tersebut tidak dilarang karena telah sesuai dengan hukum jual beli dalam Islam.

b. Ada manfaatnya

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

“Lebih memudahkan dan gampang untuk orang-orang yang baru belajar pegang *handphonepun* bisa menggunakannya, karena aplikasi ini bisa membantu transaksi sehari-hari lebih cepat tanpa ribet”.³⁹

³⁸PT. Veritra Sentosa Internasional, *Kode Etik Mitra Bisnis*, 2019.

³⁹Asriani Balgis S, Mitra PayTren Palu, Wawancara di Tondo, 10 Juli 2019.

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

c. Dapat diserahkan terimakan

Produk bisa di serahterimakan, ketika calon mitra sudah ada akad dalam transaksi, dengan cara calon mitra membeli sebuah lisensi perusahaan yang akan di wakilkkan oleh *up-line* yang mensponsorinya, setelah melakukan pembayaran tersebut mitra diberikan lisensi untuk hak pakai atas aplikasi tersebut yang disediakan perusahaan yang bisa digunakan sendiri atau untuk melakukan suatu usaha dan juga mitra berhak untuk membantu mengembangkan perusahaan dengan cara mengembangkan jaringan mitranya.

d. Milik sendiri

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

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Faifi, Sulaiman. *Mukhtashar Fiqih Sunnah Sayyid Sabiq*, Solo: PT Aqwam Media Profetika, 2010.
- Aminah. Leader PayTren Palu, wawancara oleh penulis melalui *Whatsapp*, 23 Juni 2019.
- Anwar, Syamsul. *Hukum Perjanjian Syariah: Studi tentang Teori Akad dalam Fiqih Muamalat*, Cet 2, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010.
- Awaluddin. “*Multi Level Marketing Tinshi Kota Palu Menurut Perspektif Hukum Islam*”, Skripsi tidak diterbitkan, Jurusan Syari’ah, STAIN Datokarama, Palu, 2009.
- Aplikasi Fatwa DSN-MUI, No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, 2018.
- Azzam, Abdul Aziz Muhammad. *Fiqh Muamalat: Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam*, Jakarta: Amzah, 2010.
- Balgis, Asriani. Mitra PayTren Palu, wawancara oleh penulis di Tondo, 26 April 2019.
- Binjai, Abdul Halim Hasaan. *Tafsir Al-Ahkam*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2006.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur’an dan terjemahnya, Mushaf Quantum Tauhid*, Bandung: MQS Publishing, 2010.
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*, edisi ke-5, Jakarta: KBBI, 2016.
- Dewi, Gemala, dkk. *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, Cet 5, Yogyakarta: Pernada Media Group, 2018.
- Djazuli. *Kaidah-Kaidah Fiqih*, Cet 5, Jakarta: Kencana, 2014.
- Fauzan. *Kamus Hukum & Yurisprudensi*, Depok: Kencana, 2017.
- Filbert, Ryan. *Other Stream Of Income*, eBook, Jakarta: PT. Alex Media Kompotindo, 2018.
- Ghazaly, Abdul Rahman, dkk. *Fiqh Muamalat*, Cet 1. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010.
- Gibtiah. *Fiqh Kontemporer*, Cet 1, Jakarta: Kencana, 2016.
- Handayani, Ida. “*Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah: Studi Komparatif Fatwa no 83 DSN/MUI/VI/2012 dengan Fatwa Syaikh Al-Munajjidi no 170594 dalam Kitab Fatwa l-Slam As-Sual Wa Al-Jawab*”, Jurusan Manajemen Dakwah, Universitas Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2015.
- Harun. *Fiqh Muamalah*, Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017.
- Jasman. Leader PayTren Palu, wawancara oleh penulis di Kabonena, 26 April 2019.
- Kuswara. *Mengenal Multi Level Marketing Syariah: dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, sampai dengan Pengelolaannya*, Cet 1. Depok: Qultummedia, 2005.
- Manan, Abdul. *Hukum Ekonomi Syariah: Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, Cet 4, Jakarta: Kencana, 2016.
- Mardani. *Hukum Sistem Ekonomi Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015.
- Marpaung, Faisar Ananda Arfa dan Watni. *Metodologi Penelitian Hukum Islam*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2016.
- Mita. Mitra PayTren Palu, wawancara oleh penulis di Samudera II, 26 April 2019.
- Muslich, Ahmad Wardi. *Fiqh Muamalat*, Cet 2. Jakarta: Amzah, 2013.
- Muskin. M. *BAB II Kajian Pustaka*, Jurnal (2017), 7. <http://repo.iain-tulungagung.ac.id/4999/5/BAB%20II.pdf>. (19 Januari 2019).
- Pandi. <https://treni.co.id> (23 Mei 2014), diakses pada 25 Mei 2019.
- Pandi. *About Us*, <http://www.paytren.co.id>, (diakses pada tanggal 22 januari 2019).
- PayTren.official, *Akun Resmi Instagram PayTren*, <https://instagram.com/paytren-official?igshid=1terw0i0ly7m1>. (diakses pada 2 Maret 2019).

- PC, M. Roni. *Mind Therapy for MLM: Sukses Merangkai Gurita Bisnis Paling Luas dan Menguntungkan*, Jakarta Selatan: PT Mizan Publika, 2006.
- Prabowo, Hari. *Surat Keputusan Perusahaan Mengenai Penghapusan Tiket Silver, Gold, dan Platinum*, Bandung: 2017.
- PT. Veritra Sentosa Internasional, *Profil Perusahaan: Company Profil*, Bandung: 2015.
- Ramang, dkk. *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah Skripsi & Tesis*, Palu: Pusat Penjamin Mutu Pendidikan (PPMP).
- Roib. Mitra PayTren Palu, wawancara oleh penulis di Tondo, 23 Juni 2019.
- Sa'di. Syaikh Abdurrahman bin Nashir, *Tafsir Al-Qur'an Surat: Adz-Dzariyat s/d an-Nas*, Cet 2, Jakarta: Darul Haq, 2005.
- Sunan Ibn Majjah, *Bab Buyu'*, Juz 2, Bairut Lebanon: Darul Fikri, 1415 H.
- Sunan al-Dari Kotni bab Buyu', Juz 2, Bairut Libanon: Darul Fikri 1414 H.
- Supriadi. *Konsep Harga Dalam Ekonomi Islam*, Guepedia.com, 2018.
- Syirkah Maktabah, *Kitab At-Turmizi, Kitab Babul Buyu'*, Jilid 1, Mesir: Muhammad bin Aisyah bin Syuroti: 1975.
- Sudarto. *Ilmu Fikih: Refleksi Tentang: Ibadah, Muamalah, Munakahat, dan Mawaris*, Cet 1 Yogyakarta: CV Budi Utama, 2018.
- Sutrisno, Hadi. *Metodologi Research Jilid I*, cet. XXIX, Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 1997.
- Tarmizi, Erwandi. *Harta Haram Muamalat Kontemporer*, Cet 15. Bogor: P.T. Berkah Mulia, 2017.
- Tucows. *Profil Perusahaan PayTren PT. Treni (Veritra Sentosa Internasional)*, [shttp://www.trenpreneur.com](http://www.trenpreneur.com), (diakses 27 April 2019).