

**ANALISIS IMPLEMENTASI FATWA DSN MUI No: 75/ TAHUN 2009
TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG
SYARIAH DALAM SISTEM PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG
DI AGENCY PAYTREN SOLO**

SKRIPSI

Diajukan Kepada

Fakultas Syariah

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta

Untuk Memenuhi Sebagai Persyaratan Guna Memperoleh

Gelar Sarjana Hukum



Oleh:

ARI NUR HIDAYAT

NIM. 162.111.156

PRODI HUKUM EKONOMI SYARIAH (MU'AMALAH)

FAKULTAS SYARIAH

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)

SURAKARTA

2020

**ANALISIS IMPLEMENTASI FATWA DSN MUI No: 75/ TAHUN 2009
TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG
SYARIAH DALAM SISTEM PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG
DI AGENCY PAYTREN SOLO**

Skripsi

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum
Dalam Bidang Ilmu Hukum Ekonomi Syariah

Disusun Oleh:

ARINUR HIDAYAT

NIM. 162.111.156

Surakarta, 08 April 2020

Disetujui dan disahkan Oleh:

Dosen Pembimbing Skripsi

Dosen Pembimbing Skripsi

Andi Wicaksono, M.Pd

NIP. 19850319 201503 1 001

SURAT PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ari Nur Hidayat
Nim : 162111156
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa penelitian skripsi berjudul “ANALISIS IMPLEMENTASI FATWA DSN MUI No: 75/ TAHUN 2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH DALAM SISTEM PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG DI AGENCY PAYTREN SOLO”

Benar-benar bukan merupakan plagiasi dan belum pernah diteliti sebelumnya. Apabila dikemudian hari diketahui bahwa skripsi ini merupakan plagiasi, saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Demikian surat ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Surakarta, 08 April 2020



Ari Nur Hidayat

iii

Andi Wicaksono, M.Pd
Dosen Fakultas Syari'ah
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta

NOTA DINAS

Kepada Yang Terhormat

Hal : Skripsi

Dekan Fakultas Syari'ah

Sdr : Ari Nur Hidayat

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta

Di Surakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat, bersama ini kami sampaikan bahwa setelah menelaah dan mengadakan perbaikan seperlunya, kami memutuskan bahwa skripsi saudara Ari Nur Hidayat NIM : 162111156 yang berjudul :

**"ANALISIS IMPLEMENTASI FATWA DSN MUI No: 75/ TAHUN 2009
TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG
SYARIAH DALAM SISTEM PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG DI
AGENCY PAYTREN SOLO"**

Sudah dapat dimunaqasyahkan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Hukum (SH) dalam bidang Hukum Ekonomi Syariah

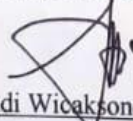
Oleh karena itu kami mohon agar skripsi tersebut segera dimunaqasahkan dalam waktu dekat.

Demikian, atas dikabulkannya permohonan ini disampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Sukoharjo, 08 Maret 2020

Dosen pembimbing



Andi Wicaksono, M.Pd

NIP. 19850319 201503 1 001

PENGESAHAN

**ANALISIS IMPLEMENTASI FATWA DSN MUI No: 75/ TAHUN 2009
TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG
SYARIAH DALAM SISTEM PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG
DI AGENCY PAYTREN SOLO**

Disusun Oleh:

ARNUR Hidayat

NIM. 162.111.156

Telah dinyatakan lulus dalam ujian munaqasyah

Pada hari Kamis, 14 Mei 2020

Dan dinyatakan telah memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar

Sarjana Hukum (Di Bidang Hukum Ekonomi Syariah)

Penguji 1

**Dr. Luyin Mahfiana, S.H.,
M.Hum**

NIP. 19750805 200003 2 001

Penguji 2

**Muh. Zuhair Amnuddin,
S.Ag., M.H.**

NIP. 19740312 199903 1
004

Penguji 3

**Muhammad Julianto,
S.Ag., M.Ag.**

NIP. 19720715 201411 1 003

Dekan Fakultas Syariah



Dr. Jamil Yahya, S.Ag., M.A.
NIP. 19750409 199903 01 001

MOTTO

“Hidup Mulia Tanpa Riba”

“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”

(QS Al Baqarah: 275)

PERSEMBAHAN

Skripsi ini merupakan persembahan penulis kepada:

- Bapak dan Ibu, terimakasih untuk cinta, doa dan pengorbanannya
- Teman – Temanku Hes D 2016
- Teman kerja di Tekna, terimakasih atas suportnya
- Pembaca yang budiman
- Untuk semuanya, Jazakumullah Akramal Jaza.

PEDOMAN TRANSLITERASI

Pedoman transliterasi yang dipakai dalam penulisan skripsi di Fakultas Syari'ah Islam Institut Agama Islam Negeri Surakarta didasarkan pada Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor 158/1987 dan 0543 b/U/1987 tanggal 22 Januari 1988. Pedoman transliterasi tersebut adalah :

1. Konsonan

Fonem konsonan Bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, sedangkan dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf serta tanda sekaligus. Daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin adalah sebagai berikut :

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Ta
ث	Ŝa	S	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	H}	Ha (dengan titik di bah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er

ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	Şad	S{	Es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	D}	De (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	T{	Te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	Z}	Zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain‘....	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ڤ	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ح	Ha	H	Ha
ء	Hamzah!....	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal Bahasa Arab seperti vokal Bahasa Indonesia terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Tanda	Nama	Huruf Latin	Contoh
◌َ	Fathah	A	عَمَل
◌ِ	Kasrah	I	شَرِبَ
◌ُ	Dhammah	U	صَلَحَ

b. Vokal Rangkap

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Contoh
يَ ◌َ	Fathah dan ya	Ai	بَيْعٌ: Bai'u
و ◌َ	Fathah dan wau	Au	فَوْقَ: Fauqa

3. Vokal Panjang (Maddah)

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama	Contoh
اَ ◌َ	Fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas	الْخِيَار = Al-khiyar
يِ ◌ِ	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas	تَحْكِيمٌ = Tahkim
كُ ◌ُ	Dommah dan wau	Ū	u dan garis di atas	عَقِيدٌ = 'Aqidu

4. Ta Marbutah

a. Ta marbutah hidup

Ta marbutah yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah dan dammah transliterasinya ada /t/

b. Ta marbutah mati

Ta marbutah mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah /h/

Contoh : طَلْحَةٌ (talhah)

c. Kalau pada kata yang terakhir dengan ta marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang ال serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta marbutah itu ditransliterasikan dengan (h)

Contoh : رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ (raudah al-atfāl / raudatul atfāl)

5. Saddah (Tasydid)

Saddah (Tasydid) yang dalam sistem penulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda syaddah atau tasydid. Contoh : مَحَالٌ (mahallu)

6. Kata Sandang

Kata sandang huruf syamsiyah	Ar-riba :	أَرِيبَ
Kata sandang huruf qomariyah	Al-'adalah :	أَلْ عَدْلَةَ

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr Wb

Dengan mengucapkan Alhamdulillah, Puji Syukur penulis panjatkan Kepada Allah SWT, karena dengan Rahmat, Hidayah dan Kemuliaan-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi yang berjudul **ANALISIS IMPLEMENTASI FATWA DSN MUI No: 75/ TAHUN 2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH DALAM SISTEM PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG DI AGENCY PAYTREN SOLO**. Skripsi ini disusun untuk menyelesaikan studi jenjang strata 1 (S1) Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syari'ah Institut Agama Islam Negeri Surakarta.

Penulis menyadari dalam penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bermacam bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan kali ini penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Mudhofir Abdullah S.Ag., M.Pd., selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Surakarta.
2. Bapak Dr. Ismail Yahya, S.Ag., M.A., selaku Dekan Fakultas Syari'ah, Institut Agama Islam Negeri Surakarta.
3. Bapak Masjupri, S.Ag., M.Hum., selaku Ketua Jurusan Hukum Keluarga Islam Fakultas Syariah.
4. Bapak Dr. Rial Fuadi, S.Ag., M.Ag., selaku Pembimbing Akademik.

5. Bapak Andi Wicaksono, M.Pd selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah banyak meluangkan waktu, pikiran serta memberikan bimbingan, petunjuk dan pengarahan sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
6. Seluruh Dosen dan Karyawan Fakultas Syari'ah, Institut Agama Islam Negeri Surakarta.
7. Bapak dan Ibuku, terimakasih telah menjadi orang tua yang hebat bagi penulis.
8. Teman-teman angkatan 2016 Fakultas Syari'ah IAIN Surakarta, yang selalu memberikan semangat dalam penyusunan skripsi ini.
9. Serta semua pihak yang telah membantu tersusunnya skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Semoga Allah membalas semuanya dengan balasan kebaikan kepada semuanya. Aamiin.

Wassalamu'alaikum wr wb

Surakarta, 08 April 2020

Penulis

Ari Nur Hidayat
Nim : 162111156

ABSTRAK

Ari Nur Hidayat, NIM. 162111156: “ANALISIS IMPLEMENTASI FATWA DSN MUI No: 75/ TAHUN 2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH DALAM SISTEM PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG DI AGENCY PAYTREN SOLO”

Perkembangan bisnis Penjualan Langsung Berjenjang semakin pesat, beranekaragam, mulai dari produk, cara pemasaran dan keuntungan atau reward yang ditawarkan kepada para mitra bisnis nya. Perkembangan bisnis PLB di Indonesia terdapat pro kontra di antara para ulama ahli fiqih, hingga Majelis Ulama Indonesia aktif memberikan kepastian status hukum terhadap perdagangan berbasis PLB yang menjamur di Indonesia. Namun pembahasan dan pengawasan perusahaan-perusahaan yang menggunakan sistem Penjualan Langsung Berjenjang tetap harus diamati sehingga tidak ada keresahan di tengah umat Islam terhadap bisnis PLB yang terus berkembang. Bisnis PLB dalam Islam sering terjadi kontroversi dan juga tidak ada hukum yang pasti menjelaskan tentang bisnis PLB, apakah diperbolehkan atau tidak.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian diskriptif analisis. Peneliti terjun ke lapangan, mempelajari suatu proses atau penemuan yang terjadi secara alami, mewawancarai, mencatat, menganalisis, menafsirkan dan melaporkan serta menarik kesimpulan-kesimpulan dari proses tersebut. Penulis menggunakan data-data kepustakaan memanfaatkan buku-buku, hasil penelitian, dan internet digunakan untuk menelaah hal-hal yang berkenaan dengan bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Paytren.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme sistem kerja Bisnis PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) Paytren pada umumnya adalah menjual, mengajak dan mengajarkan, membangun organisasi, serta membina dan memotivasi. Pandangan Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 terhadap bisnis

PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) Paytren adalah boleh dilakukan karena termasuk dalam kategori muamalah yang hukum asalnya mubah (boleh) sampai ada dalil yang melarangnya dan barang atau produk yang di perjualbelikan adalah produk rill.

Kata Kunci: *Bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, Sistem Kerja, Tinjauan Fatwa DSN MUI NO. 75 Tahun 2009*

ABSTRACT

Ari Nur Hidayat, NIM. 162111156: “ANALISIS IMPLEMENTASI FATWA DSN MUI No: 75/ TAHUN 2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH DALAM SISTEM PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG DI AGENCY PAYTREN SOLO”

The development of the Direct Selling business has been increasingly rapid, diverse, ranging from products, marketing methods and the benefits or rewards offered to its business partners. The development of PLB business in Indonesia there are pros and cons among the scholars of jurisprudence, until the Indonesian Ulema Council is active in providing certainty of the legal status of PLB-based trade that is mushrooming in Indonesia. However, the discussion and supervision of companies that use the Tiered Direct Sales system must still be observed so that there is no anxiety among Muslims regarding the growing business of the PLB. The PLB business in Islam is often controversial and there is also no law that clearly explains the PLB business, whether it is allowed or not.

This research uses descriptive analysis research method. Researchers go into the field, learn a process or discovery that occurs naturally, interview, record, analyze, interpret and report and draw conclusions from the process. The author uses library data utilizing books, research results, and the internet is used to examine matters relating to the Direct Sales Tiered Sharia Paytren business.

The results showed that the mechanism of work system of PLBS (Direct Tiered Sharia Sales) Paytren in general is selling, inviting and teaching, building organizations, as well as fostering and motivating. The view of the MUI DSN Fatwa No. 75 of 2009 to the business of PLBS (Direct Tiered Sharia) Paytren is permissible because it is included in the category of muamalah whose original law

is permissible (permissible) until there is a proposition that prohibits it and the goods or products being traded are real products.

Keywords: Sharia Tiered Direct Sales Business, Work System, DSN MUI Fatwa Review NO. 75 of 2009

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI.....	iii
HALAMAN NOTA DINAS.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN MUNAQOSAH.....	v
HALAMAN MOTTO.....	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	viii
KATA PENGANTAR.....	xii
ABSTRAK.....	xiv
ABSTRACT.....	xvi
DAFTAR ISI.....	xviii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xxii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	9
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Manfaat Penelitian.....	9
E. Kerangka Teori.....	10
F. Tinjauan Pustaka.....	16
G. Metodologi Penelitian.....	17
H. Sistematik Penulisan.....	23

BAB II LANDASAN TEORI

A. Konsep Jual Beli dalam Islam

1. Pengertian Jual Beli.....25
2. Hukum Jual Beli.....27
3. Rukun Jual Beli.....28
4. Syarat – Syarat Jual Beli.....30
5. Jual Beli yang Diharamkan.....31
6. Jual Beli yang Sah tetapi di Larang.....31

B. Multi Level Marketing

1. Pengertian Multi Level Marketing.....32
2. Sejarah Multi Level Marketing.....34
3. Sistem Kerja Bisnis Multi Level Marketing (MLM).....36
4. Ciri – Ciri Perusahaan Multi Level Marketing.....38
5. Tujuan Multi Level Marketing.....39
6. Multi Level Marketing Syariah.....39

C. Fatwa DSN-MUI No.75 Tahun 2009 tentang Pedoman Penjualan

Langsung Berjenjang Syariah

1. Ketentuan Umum.....41
2. Ketentuan Hukum.....43
3. Ketentuan Akad.....48

BAB III PRAKTEK MEKANISME DAN AKTUALISASI PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH ATAU MLM SYARIAH PADA PERUSAHAAN PAYTREN

A. Sejarah	
1. Sejarah Paytren.....	49
2. Visi & Misi Paytren.....	50
3. Nilai – Nilai Strategi Paytren.....	51
4. Sasaran Strategi Paytren.....	52
B. Aktualisasi Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Paytren	
1. Produk dan Harga.....	53
2. Perekrutan Member.....	54
3. Pemasaran Barang.....	58
4. Jenjang Karir.....	60
5. Pelatihan Member.....	61
6. Money Game.....	62
7. Pembagian Komisi.....	62

**BAB IV TINJAUAN FATWA DSN MUI NO: 75/TAHUN 2009 TENTANG
PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJANJANG
SYARIAH PADA PAYTREN SOLO**

A. Penerapan Penjualan Langsung Berjenjang Pada Paytren di Kota Solo	
1. Produk dan Harga.....	67
2. Perekrutan Member.....	67
3. Pemasaran Barang.....	68
4. Jenjang Karir.....	69
5. Pelatihan Member.....	70
6. Money Game.....	71
7. Pembagian Komisi.....	72

B. Implementasi Fatwa DSN MUI No. 75/Tahun 2009	
1. Produk dan Harga.....	72
2. Perekrutan Member.....	73
3. Pemasaran Barang.....	75
4. Jenjang Karir.....	75
5. Pelatihan Member.....	76
6. Money Game.....	76
7. Pembagian Komisi.....	77

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	79
B. Saran.....	80

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Wawancara

Lampiran 2. Fatwa DSN MUI No: 75/VII/2009 tentang Penjualan Langsung
Berjenjang Syariah (PLBS)

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam sebuah negara yang sedang berkembang (NSB) banyak sekali permasalahan yang sangat kompleks untuk ditangani yang terkadang hal ini menjadi sebuah penghambat bagi perkembangan ekonomi negara. Salah satu yang menjadi prioritas perhatian pemerintah adalah masalah kemiskinan, yang sangat berpengaruh besar terhadap pembangunan. Masalah kemiskinan ini bukan hanya dialami oleh negara yang sedang berkembang saja, bahkan sebuah negara yang maju pun memiliki permasalahan ini, namun tidak separah yang dialami oleh negara yang sedang berkembang.

Komitmen Islam terhadap persaudaraan dan keadilan menempatkan konsep kesejahteraan (*falah*) bagi semua umat manusia sebagai suatu tujuan pokok islam. Ini berarti menunjukkan bahwa kesejahteraan menjadi alat ukur tercapainya tujuan syariat. Kesejahteraan meliputi kepuasan fisik dan kedamaian mental, serta kebahagiaan yang dicapai melalui realisasi secara merata dan seimbang antara kebutuhan material dan rohani. Makna kesejahteraan dan kebahagiaan dalam konteks ini bersifat *holistik* dan seimbang antara individu dan sosial. Karenanya maximal output semata tidak dapat menjadi tujuan masyarakat tanpa dibarengi kesehatan rohani pada batin manusia, keadilan, dan permainan yang fair pada setiap interaksi manusia untuk menghindari dan mencegah terjadinya ketidakadilan ekonomi serta menumbuhkembangkan kesejahteraan dalam masyarakat maka dibutuhkan

nilai-nilai moral. Nilai-nilai etika moral dipandang memiliki kemampuan menyelesaikan permasalahan yang dihadapi.¹

Selanjutnya ilmu ekonomi mengajarkan tiga masalah mendasar yang harus dipecahkan untuk mengatasi keterbatasan sumberdaya dalam memenuhi kebutuhan manusia. Ketiga masalah tersebut adalah: 1) Apa yang harus di produksi, 2) bagaimana memproduksinya, 3) siapa yang akan mengkonsumsinya? Bagi hal yang terakhir, ini juga mengandung pengertian bagaimana mendistribusikan produk-produk yang dihasilkan tadi. Selain itu, ilmu ekonomi juga mengenalkan tiga tujuan makro ekonomi yang ingin dicapai oleh setiap sistem ekonomi. Ketiga tujuan tersebut adalah: 1) terjadinya pertumbuhan ekonomi, 2) terjadinya pemanfaatn sumber daya, dan 3) Stabilitas harga. Bila salah satu dari ketiga tujuan tersebut mengalami gangguan maka akan terjadi kesulitan ekonomi. Bagaimana cara suatu ekonomi menemukan jawaban atas masalah masalah tersebut? Jawabannya tergantung kepada sistem ekonomi yang dianut oleh masyarakatnya. Ada tiga sistem ekonomi yang dikenal dalam praktek perekonomian. Masing-masing adalah sistem ekonomi pasar, sistem ekonomi terpusat, sestem ekonomi campuran antara keduanya. Sistem ekonomi yang berbeda akan memberikan pemecahan tau solusi yang berbeda pula atas ketiga masalah baik mikro ekonomi maupun makro ekonomi.²

¹ Agus Waluyo, *ekonomi Islam Dalam Bingkai Maqasid Asy-Syariah* (Yogyakarta : Ekuilibria, 2018) hlm.72.

² Subiakto Tjakrawerdaja, dkk, *Sistem Ekonomi Pancasila* (Depok: Raja Grafindo Persada,2017) hlm.49.

Sedangkan bisnis merupakan bagian dari kegiatan ekonomi dan memiliki peranan yang sangat vital untuk memenuhi kebutuhan manusia. Salah satu pola bisnis yang saat ini sangat marak dan berkembang adalah bisnis dengan sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yang merupakan direct selling. Bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah ini beroperasi tidak seperti mayoritas bisnis umumnya, karena kebanyakan konsumen menempatkan motif pembelian produk atau jasa yang ditawarkan di dalamnya, berdasarkan sugesti untuk memperoleh keuntungan yang tinggi di dalam dan di luar produk atau jasa yang dipakainya.

Multilevel Marketing atau yang terkadang juga disebut dengan Networking Selling (jaringan penjualan) atau direct selling (penjualan langsung) adalah bentuk pemasaran suatu produk atau jasa dari suatu perusahaan yang dilakukan secara perorangan atau berkelompok yang membentuk jaringan secara berjenjang, lalu dari hasil penjualan pribadi dan jaringan tersebut, setiap bulannya perusahaan akan memperhitungkan bonus atau komisi sebagai hasil usahanya.³

MLM yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat (*levelisasi*) mengandung unsur – unsur positif, asalkan di isi dengan nilai nilai Islam dan sistemnya disesuaikan dengan syari'ah Islam. Bila demikian, MLM dipandang memiliki unsur – unsur silaturahmi, dakwah dan tarbiyah. Metode semacam ini pernah digunakan Rasulullah dalam melakukan dakwah

³ Peter J. Cloither, *Meraup Uang dengan Multilevel Marketing : Pedoman Praktis Menuju Networking Selling yang Sukses*, (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 1994), hlm. 10

Islamiyah pada awal – awal Islam. Dakwah Islam pada saat itu dilakukan melalui teori gethok tular (*mulut ke mulut*) dari sahabat satu ke sahabat lainnya. Sehingga pada suatu ketika Islam dapat diterima oleh masyarakat kebanyakan.⁴

MLM merupakan sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Singkatnya, bahwa MLM adalah suatu konsep penyaluran (*distribusi*) barang berupa produk dan jasa tertentu, yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh keuntungan di dalam garis kemitraannya.⁵

Dalam MLM pelanggan diberdayakan untuk melaksanakan tugas pemasaran atau pendistribusian secara mandiri tanpa campur tangan langsung perusahaan. Imbalannya dalam bentuk potongan harga, komisi, atau insentif yang ditetapkan oleh perusahaan produsen secara berjenjang sesuai dengan jumlah nilai penjualan (biasanya disebut volume point atau bussiness point) yang diberitahukan kepada distributor independen sejak mereka mendaftar sebagai anggota. Dalam kata lain penjualan langsung berjenjang dapat dikatakan sebagai pemasaran yang dilakukan melalui banyak level atau tingkatan, yang biasanya dikenal dengan Upline. Istilah upline (tingkat atas) dan down line (tingkat bawah). Upline (promotor) adalah anggota yang sudah menjadi anggota terlebih dahulu, sedangkan bawahan (downline) adalah anggota baru yang mendaftar atau direkrut oleh promotor. Jenjang keanggotaan

⁴ Azhar Akmal Tarigan, *Ekonomi dan Bank Syari'ah*, Jakarta. FKEBI IAIN, 2002, h.30

⁵ Agustino, *Prospek MLM Syari'ah di Indonesia*, Republika, (Jakarta : 15 Februari, 2002), hlm. 9

ini bisa saja berubah-ubah, sesuai dengan syarat pembayaran atau pembelian tertentu. MLM ini bisa juga disebut sebagai network marketing. Disebut demikian karena anggota kelompok tersebut semakin banyak sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (network) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja banyak orang yang melakukan pemasaran.⁶

Penjualan langsung Berjenjang syariah harus memenuhi hal-hal sebagai berikut: sistem distribusi pendapatan haruslah dilakukan secara profesional dan seimbang, apresiasi distributor haruslah yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, penetapan harga walaupun keuntungan (komisi dan bonus) yang akan diberikan kepada para anggota berasal dari keuntungan penjualan barang, bukan berarti harga barang yang dipasarkan harus tinggi dan jenis produk yang ditawarkan haruslah produk yang benar-benar terjamin kehalalan dan kesuciannya sehingga kaum muslimin merasa aman untuk menggunakan atau mengkonsumsi produk yang dipasarkan.⁷

Pada tahun 2009 Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) mengeluarkan fatwa terkait MLM, yaitu fatwa no 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Fatwa ini menjelaskan tentang PLBS atau MLM Syariah mulai dari pengertian, dan ketentuan-ketentuan yang menjadikan diperbolehkannya praktek MLM

⁶ Ibid.

⁷ Ulfa Fadilah Arafat, “Analisa Fatwa DSN No 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Terhadap Jual beli Pulsa Melalui Duta Network Indonesia (DNI) Di Madiun”, Skripsi Jurusan Hukum Ekonomi Syariah : IAIN Ponorogo. (Ponorogo , 2018), h.3.

tersebut. Ada beberapa ketentuan yang harus dipenuhi oleh pemohon Penjualan Langsung Berjenjang Syariah sebagai berikut: 1) Adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.; 2) Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.; 3) 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.; 4) Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.; 5) Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.⁸

Paytren merupakan produk aplikasi (*software*) yang digunakan untuk memudahkan transaksi dengan perangkat mobile (handphone atau tablet). Aplikasi paytren tersebut dapat digunakan untuk transaksi berbagai keperluan seperti membeli pulsa hape, pulsa listrik, membeli voucher game, membayar tagihan telepon, PDAM, bayar tiket pesawat, belanja online, hingga juga bayar cicilan di Adira. Dengan menggunakan Paytren, berbagai aktivitas transaksi dapat dilakukan dengan mudah melalui ponsel anda. Paytren dikembangkan

⁸ Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 75/DSN MUI/VII/2009; Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), (Dewan Syariah Nasional-MUI, Jakarta, 2009).

oleh perusahaan PT. Veritra Sentosa International yang digagas sang pendirinya, Ustad Yusuf Mansur pada tahun 2013. Mungkin sistem kerja dalam bisnis di aplikasi Paytren dengan sistem Multi Level Marketing (MLM). Anda akan bisa memperoleh pendapatan banyak jika mampu membangun jaringan dan komunitas yang besar. Artinya, semakin banyak orang yang bisa anda ajak menggunakan aplikasi Paytren melalui referensi anda, maka semakin besar keuntungan (bagi hasil) yang menanti anda. Setiap profit transaksi yang dilakukan oleh downline mitra anda (misal beli pulsa) akan dibagi keuntungannya dengan anda, perusahaan, upline, dan juga disedekahkan. Jadi berbisnis sambil beramal.

Mitra pengguna akan mendapatkan lisensi aplikasi Paytren dengan fitur terbatas, yakni hanya untuk pembelian pulsa dan voucher game. Biayanya sekitar Rp 25.000. Sementara sebagai mitra pebisnis, akan mendapatkan hak lisensi aplikasi dengan fitur lengkap, serta diperbolehkan untuk menawarkan aplikasi tersebut kepada calon member baru. Sebagai mitra pebisnis, kegiatan dalam memasarkan produk aplikasi tersebut akan mendapat imbalan berupa uang tunai, voucher, dan hadiah lainnya. Selain itu, juga berpeluang mendapatkan penghasilan tambahan dalam sistem bagi hasil (cash back) yang diperoleh perusahaan dari keuntungan transaksi yang dilakukan member yang ada di bawah. Jadi, keuntungan dari peluang bisnis Paytren ini cukup menjanjikan, asalkan giat memperluas jaringan. Nah, biaya minimal yang dibutuhkan untuk menjadi mitra pebisnis di Paytren adalah sebesar Rp 350.000 (paket basic).

Profit yang diterima bukan hanya berasal dari bagi hasil perekrutan member baru saja, tetapi juga sistem bagi hasil yang diperoleh dari keuntungan transaksi yang dilakukan downline. Misalnya downline melakukan pembelian pulsa, maka hasil keuntungan tersebut akan dibagi menjadi cashback ke rekening. Bayangkan jika satu orang memiliki 10 mitra, dan masing-masing mitra tersebut mempunyai downline 10 anggota, maka membawahi 100 member. Jika mereka melakukan transaksi pembayaran pulsa, maka ini tentunya akan memberikan peluang keuntungan yang berlipat untuk pengguna pertama.⁹

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui informasi lebih dalam praktek MLM syariah yang digali melalui para agen/ mitra usaha dari perusahaan Paytren. Sehingga akan diketahui sejauh mana para distributor Paytren di Kota Solo dalam menjalankan bisnis MLM yang sesuai dengan Fatwa DSN MUI terkait PLBS. Maka dari itu penulis mencoba untuk meneliti lebih dalam implementasi dari marketplan MLM Syariah pada perusahaan Paytren dan mengajukan proposal skripsi yang berjudul ***“ANALISIS IMPLEMENTASI FATWA DSN MUI No: 75/ TAHUN 2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH DALAM SISTEM PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG DI AGENCY PAYTREN SOLO”***.

⁹<https://www.kerjausaha.com/2016/02/mengenal-bisnis-paytren-cara-daftar-dan.html>, di unduh pada 25/12/2019

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka diperoleh rumusan masalah dalam bentuk pertanyaan sebagai berikut:

1. Bagaimana Penerapan penjualan langsung berjenjang pada bisnis Paytren di Kota Solo?
2. Bagaimana Implementasi Paytren terhadap Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang PLBS?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang peneliti tulis diatas adalah bertujuan untuk mengetahui:

1. Untuk mengetahui dan menjelaskan penerapan penjualan langsung berjenjang pada bisnis Paytren di Kota Solo.
2. Untuk mengetahui dan menjelaskan Implementasi Paytren terhadap Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang PLBS.

D. Manfaat Penelitian

Dalam penyusunan skripsi ini penulis berharap dapat memberikan manfaat bagi para pembaca yaitu:

1. Aspek Teoritis

Memperoleh hasil penelitian yang dapat menjadi rujukan dalam pengembangan penelitian lebih lanjut serta dapat menjadi tambahan pengetahuan bagi para distributor MLM.

2. Aspek Praktis

- a. Bagi penulis lebih memahami dan menambah pengetahuan tentang hukum Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.
- b. Bagi masyarakat
 - 1) Memberikan informasi mengenai bisnis dan usaha Penjualan Langsung Berjenjang Syariah dalam perspektif Fatwa DSN MUI No.75/DSN MUI/VII/2009.
 - 2) Menambah kepercayaan masyarakat terhadap bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syariah dalam perspektif Fatwa DSN MUI No.75/DSN MUI/VII/2009.

E. Kerangka Teori

1. Pengertian Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Penjualan Langsung Berjenjang atau yang disebut juga dengan Multi Level Marketing (MLM) 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.¹⁰ Penjualan Langsung Berjenjang (PLB) atau yang disebut juga dengan direct selling (penjualan langsung) merupakan bentuk pemasaran suatu produk atau jasa dari suatu perusahaan yang dilakukan secara perorangan atau berkelompok yang membentuk jaringan secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai

¹⁰Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

tenaga pemasaran. Dengan kata lain dapat dikemukakan bahwa Penjualan Langsung Berjenjang adalah suatu konsep penyaluran (distribusi) barang berupa produk dan jasa tertentu, yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh keuntungan di dalam garis kemitraannya.¹¹

Sebelum Penjualan Langsung Berjenjang, telah dikenal istilah direct selling yang pertama kali muncul pada tahun 1886 dengan beroperasinya The California Perfume Company di New York yang didirikan oleh Dave Mc Connel dengan mempekerjakan Mrs. Albee sebagai California Perfume Lady untuk menjual langsung kepada calon pembeli dari rumah ke rumah dan pada tahun 1939 perusahaan tersebut berganti nama menjadi Avon. Mrs. Albee dianggap sebagai pioneer metode penjualan direct selling.¹²

Penjualan Langsung Berjenjang memberikan kesempatan dan menawarkan kemudahan bagi setiap pelanggan dengan cara yang sederhana untuk menambah penghasilan mereka dan memungkinkan setiap orang untuk berbisnis secara unik dan inovatif untuk memasarkan produk dan jasa mereka tanpa mengeluarkan biaya iklan yang mahal dan tanpa harus bersaing di toko-toko pengecer.¹³

¹¹Anis Tyas Kuncoro, "*Konsep Bisnis Multi Level Marketing dalam Perspektif Ekonomi Syari'ah*," Jurnal Ilmiah Sultan Agung, terdapat dalam <http://jurnal.unissula.ac.id/index.php/majalahilmiahsultanagung/article/view/18/14>, Diakses tanggal 21 Februari 2020 pukul 10:56 WIB.

¹²Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, "Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam", Jurnal Falah, Vol. 1, No. 1 (Surakarta, Februari 2016), hlm 30.

¹³Ibid, hlm 31.

Sedangkan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) adalah sebuah usaha Penjualan Langsung Berjenjang yang mendasarkan sistem operasionalnya pada prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian, sistem bisnis Penjualan Langsung Berjenjang konvensional yang berkembang pesat saat ini dicuci, dimodifikasi, dan disesuaikan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak, dan hukum muamalah.¹⁴

2. Hukum

Semua bisnis yang menggunakan sistem MLM dalam literature syariah Islam pada dasarnya termasuk kategori muamalah yang dibahas dalam *bab al-Buyu' (jual beli)* yang hukum asalnya secara prinsip boleh berdasarkan kaidah fiqh (*al-ashlu fil asya' al-ibahah* hukum asal segala sesuatu termasuk muamalah adalah boleh selama bisnis tersebut bebas dari unsur-unsur haram seperti *riba'* (system bunga), *gharar* (tipuan), *dharar* (bahaya), dan *jahalah* (ketidakjelasan). *Dzulm* (merugikan hak orang lain) disamping barang atau jasa yang dibisniskan adalah halal.¹⁵

Allah Berfirman dalam Q,S Al Baqarah ayat 275 dan Q.S Al Maidah ayat 2 :

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”

¹⁴Kuswara, Op. Cit., hlm. 86.

¹⁵ Ahmad Sahlan, “Bisnis Multi Level Marketing (MLM)”. Al-Hikmah Jurnal Kependidikan dan Syariah. Vol. 04 No. 01, Februari 2016, 59-60.

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ

“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan.”

Allah telah menjelaskan dalam surat al-Baqarah ayat 275 bahwasanya hukum dari bisnis MLM yaitu diperbolehkan selama bisnis tersebut bebas dari unsur-unsur riba, gharar, jahalah, dan sebagainya. Dan pada ayat 2 surat al-Maidah dijelaskan bahwasanya bisnis MLM itu diperbolehkan apabila mengandung unsur tolong menolong terhadap sesama manusia.

Tetapi ada juga beberapa bisnis yang memakai sistem MLM atau hanya berkedok MLM yang masih meragukan (syubhat) ataupun yang sudah jelas ketahuan tidak sehatnya bisnis tersebut baik dari segi kehalalan produknya, sistem marketing fee, legalitas formal, pertanggungjawaban, tidak terbebasnya dari unsure-unsur hara seperti riba (permainan bunga ataupun pengadaan uang), dzulm dan gharar (merugikan nasabah dengan money game), maysir (perjudian).

3. Fatwa DSN-MUI

Secara khusus Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah menyebutkan beberapa rambu-rambu/peringatan yaitu (a) Ada objek transaksi rill yang halal yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa, (b) Tidak ada excessive markup dan eksploitasi, sehingga merugikan konsumen karena

tidak sepadan dengan kualitas yang diperoleh; (c) Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota, baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan kepada 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;

Dan (d) bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan; (e) Di Antara skema yang bias dilakukan adalah sekema bai' merujuk pada fatwa No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murobahah, dll.

Dalam keputusannya Dewan Syariah Nasional juga menetapkan ketentuan hukum, yang harus dijalankan oleh PLBS. Adapun ketentuannya adalah sebagai berikut:

- a. Adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.
- b. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.
- c. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur fiktif/gharar, spekulasi/maysir, eksploitasi/darat, menganiaya/dzulm, dan perbuatan dosa/maksiat.
- d. Tidak ada kenaikan harga atau biaya yang berlebihan, sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/ manfaat yang diperoleh.

- e. Komisi yang diberikan perusahaan kepada anggota 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 penjualan langsung berjenjang Syariah (PLBS).
- f. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
- g. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan atau penjualan barang dan atau jasa.
- h. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota tidak menimbulkan ighra' (keranjingan/ menghalalkan segala cara demi terpenuhinya keinginan atau bonus besar).
- i. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dan anggota berikutnya.
- j. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan Akidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat, dll.

- k. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrut nya tersebut.
- l. Tidak melakukan kegiatan money game.

F. Tinjauan Pustaka

Nur Ajizah (2015), Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Bisnis Multi Level Marketing (MLM) pada PT. Duta Network Indonesia (Studi Kasus Team Ninja Bangkit Tulungagung) Pada skripsi penulis dan skripsi Saudari Nur Ajizah sama-sama meneliti tentang kajian hukum muamalah dalam praktek bisnis MLM yang dilihat dari pandangan hukum islam. Namun pada skripsi penulis, objek kajiannya adalah pada perusahaan Tiens sedangkan skripsi ini pada perusahaan Duta Network. Sehingga dapat disimpulkan bahwa skripsi ini tidak sama dengan skripsi penulis, karena meskipun memiliki objek penelitian yang sama namun pada perusahaan MLM yang berbeda.¹⁶

Kiki Yuliana (2017), yang berjudul “Operasional Multi Level Marketing Oriflame di Ponorogo dalam Tinjauan Hukum Islam” studi kasus di kantor MLM Oriflame Ponorogo. Yang di teliti dalam analisis ini adalah bagaimana akad Multi Level Marketing Oriflame dan bagaimana operasional sistem MLM di Oriflame Ponorogo. Hasil dari penelitian ini yang pertama ialah adanya akad ba’i Murabahah, Wakalah bil ujah dan ijarah telah sesuai

¹⁶ Nur Ajizah, Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Bisnis Multi Level Marketing (MLM) pada PT. Duta Network Indonesia (Studi Kasus Team Ninja Bangkit Tulungagung), (Skripsi, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum, IAIN Tulungagung, 2015), Abstrak.

dengan kajian fiqh sedangkan ju'alah pada Penjualan Langsung Berjenjang Syariah MLM Oriflame di Ponorogo masih belum sepenuhnya sesuai dengan fatwa DSN MUI karena pada akad Ju'alah dalam melakukan sesuatu yang dikerjakannya tidak ada batasan waktunya sedang di Oriflame ada batasan waktunya. Kedua mengenai sistem bonus di MLM Oriflame telah sesuai dengan fatwa DSN MUI No. 75/DSNMUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).¹⁷

Skripsi Irawati (2012), seorang mahasiswi STAIN Pekalongan dengan judul "Multi Level Marketing (MLM)". Dalam tulisan ini disebutkan bahwa bisnis Multi Level Marketing yang jalankan oleh Perusahaan K-Link di seluruh Indonesia telah memenuhi syarat dan juga telah mendapatkan sertifikat persetujuan dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) No. 75/VII/2009. Karena dalam pemasarannya perusahaan K-Link memiliki produk yang dipasarkan, terdaftar di Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI), memiliki marketing plan, memiliki peluang market, dan juga memiliki Track Record.¹⁸

G. Metodologi Penelitian

Metode penelitian adalah suatu cara untuk mengerjakan sesuatu secara sistematis dan metodologi adalah ilmu pengetahuan yang mempelajari proses berfikir, analisis berfikir, serta mengambil suatu keputusan dengan tepat

¹⁷ Kiki Yuliana, "*Operasionalisasi Multi Level Marketing Oriflame di Ponorogo dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI*" Skripsi (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2017)

¹⁸ Irawati, "Multi Level Marketing (MLM)". Skripsi, 2012, STAIN Pekalongan.

1. Jenis penelitian

Dari judul penelitian diatas, maka jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif analisis. Penelitian deskriptif adalah salah satu jenis penelitian yang tujuannya untuk menyajikan gambaran lengkap atau dimaksudkan untuk mengeksplorasi dan klarifikasi mengenai suatu fenomena sosial, dengan jalan mendeskripsikan sejumlah variabel yang berkenaan dengan masalah dan unit yang akan diteliti. Dan sifatnya jenis penelitian Lapangan.

2. Sumber data

a. Data Primer

Data primer adalah jenis data yang diperoleh langsung dari obyek penelitian dari sumber asli. Dalam hal ini, maka proses pengumpulan datanya perlu dilakukan dengan memperhatikan siapa sumber utama yang akan dijadikan objek penelitian. Data primer dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dari hasil wawancara pada para pihak Paytren di Solo untuk mendapatkan keterangan yang benar-benar terjadi. Adapun pihak yang di wawancarai sebanyak 4 Orang.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder dari data yang kita butuhkan. Teknik pengumpulan data. Data sekunder yang diperoleh penulis adalah

data yang diambil dengan cara mengumpulkan dokumen-dokumen perusahaan yang terkait dengan penelitian berupa catatan.

Sumber data sekunder didapat dari ruang perpustakaan yang memanfaatkan buku-buku, hasil penelitian, dan internet digunakan untuk menelaah hal-hal yang berkenaan dengan bisnis Multi Level Marketing.

3. Teknik Pengumpulan Data

a. Wawancara

Wawancara adalah penelitian yang berlangsung secara lisan antara dua orang atau lebih dalam bentuk tatap muka, mendengarkan secara langsung mengenai informasi-informasi atau keterangan dari yang diteliti.¹⁹ Wawancara ini dilakukan untuk menggali informasi mengenai apa itu Multi Level Marketing Paytren dan bagaimana sistem kerja bisnis Multi Level Marketing Paytren. Interview ini dilakukan terhadap tiga orang yang secara langsung menjadi pelaku dalam Multi Level Marketing Paytren. Pemilihan tiga orang ini dilakukan karena dinilai dapat memberikan data secara akurat. Dalam sistem Multi Level Marketing Paytren ketiga orang ini berperan sebagai penjual produk, pembeli produk dan member yang sudah offline di produk Paytren.

¹⁹ Lexy. J. Moleong, Metodologi Penelitian Kualitatif, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2007), hlm. 248

Data hasil interview akan digunakan sebagai data primer untuk mengetahui bagaimana sistem kerja Multi Level Marketing Paytren dilakukan. Data ini akan dilihat menggunakan sistem jual beli dalam Islam untuk mengetahui kesesuaiannya.

b. Observasi

Observasi adalah dasar dalam memperoleh data pada penelitian kualitatif, yang bertujuan untuk memahami perilaku subyek secara apa adanya. Observasi pada penelitian kualitatif berbentuk narasi atau deskripsi dari hal-hal yang dilakukan subyek dalam kondisi yang alami. Dan dalam observasi sifatnya partisipasi, yaitu terjun langsung di lapangan.

c. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data melalui dokumentasi merupakan pelengkap dari penggunaan teknik observasi dan wawancara. Dokumentasi adalah cara mendapatkan data dengan mempelajari dan mencatat isi buku-buku, arsip, atau dokumen, dan hal-hal yang terkait dengan penelitian. Hal ini dilakukan untuk memperoleh data-data yang berkaitan dengan bisnis Multi Level Marketing dan data-data lain yang berhubungan dengan pokok penelitian.

4. Teknik Analisis Data

Analisis data kualitatif dilakukan apabila data empiris diperoleh adalah data kualitatif yang berwujud kumpulan kata-kata. Data ini dapat dikumpulkan dengan berbagai macam cara sebagaimana yang telah

dituliskan diatas dan biasanya diproses terlebih dahulu sebelum siap digunakan.

Menurut Miles dan Huberman, kegiatan analisis data terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi.²⁰

Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstraksian, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Kegiatan reduksi data berlangsung terus-menerus, terutama selama proyek yang berorientasi kualitatif berlangsung atau selama pengumpulan data. Selama pengumpulan data berlangsung, terjadi tahapan reduksi, yaitu membuat ringkasan, mengkode, menelusuri tema, membuat gugus-gugus, membuat partisi, dan menulis memo.

Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasi data sedemikian rupa sehingga kesimpulan-kesimpulan akhirnya dapat ditarik dan diverifikasi. Reduksi data atau proses transformasi ini berlanjut terus sesudah penelitian lapangan, sampai laporan akhir lengkap tersusun. Jadi dalam penelitian kualitatif dapat disederhanakan dan ditransformasikan dalam aneka macam cara: melalui

²⁰ Matthew B Miles dan A Michael Huberman, *Analisis Data Kualitatif* (Jakarta : Universitas Indonesia, 1992) hlm 16

seleksi ketat, melalui ringkasan atau uraian singkat, menggolongkan dalam suatu pola yang lebih luas, dan sebagainya.²¹

Kemudian penyajian data. Penyajian data merupakan kegiatan terpenting yang kedua dalam penelitian kualitatif. Penyajian data yaitu sebagai sekumpulan informasi yang tersusun member kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan.

Penyajian data yang sering digunakan untuk data kualitatif pada masa yang lalu adalah dalam bentuk teks naratif dalam puluhan, ratusan, atau bahkan ribuan halaman. Akan tetapi, teks naratif dalam jumlah yang besar melebihi beban kemampuan manusia dalam memproses informasi. Manusia tidak cukup mampu memproses informasi yang besar jumlahnya; kecenderungan kognitifnya adalah menyederhanakan informasi yang kompleks ke dalam kesatuan bentuk yang disederhanakan dan selektif atau konfigurasi yang mudah dipahami.

Penyajian data dalam kualitatif sekarang ini juga dapat dilakukan dalam berbagai jenis matriks, grafik, jaringan, dan bagan. Semuanya dirancang untuk menggabungkan informasi yang tersusun dalam suatu bentuk yang padu padan dan mudah diraih. Jadi, penyajian data merupakan bagian dari analisis.²²

²¹ Matthew B Miles dan A Michael Huberman, *Analisis Data Kualitatif* (Jakarta : Universitas Indonesia, 1992) hlm 16-17

²² Matthew B Miles dan A Michael Huberman, *Analisis Data Kualitatif* (Jakarta : Universitas Indonesia, 1992) hlm 17-18

Dan terakhir adalah menarik kesimpulan dan verifikasi. Ketika kegiatan pengumpulan data dilakukan, seorang penganalisis kualitatif mulai mencari arti benda-benda, mencatat keteraturan, pola-pola, penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat, dan proposisi. Kesimpulan yang mula-mulanya belum jelas akan meningkat menjadi lebih terperinci. Kesimpulan-kesimpulan “final” akan muncul bergantung pada besarnya kumpulan-kumpulan catatan lapangan, pengkodeannya, penyimpanan, dan metode pencarian ulang yang digunakan, kecakapan peneliti, dan tuntutan pemberi dana, tetapi sering kali kesimpulan itu telah sering dirumuskan sebelumnya sejak awal.²³

H. Sistematika Penulisan

Untuk memberikan kemudahan dalam pembahasan dan pemahaman dari skripsi yang berjudul “Analisis Implementasi Fatwa DSN MUI No: 75/TAHUN 2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Dalam Sistem Penjualan Langsung Berjenjang di PT. Paytren Solo” maka penulis menyusun sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB 1 : Pendahuluan, Bab ini membahas tentang latar belakang, pokok permasalahan, kerangka teori, metode penelitian, sistematika penulisan

BAB II : Penjualan Langsung Berjenjang dan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, Bab ini membahas mengenai pengertian jual

²³Matthew B Miles dan A Michael Huberman, *Analisis Data Kualitatif* (Jakarta : Universitas Indonesia,1992) hlm 19-21

beli, rukun, syarat, hukum jual beli, jual beli yang haram dan jual beli yang di perbolehkan tapi tidak sah. Pengertian Multi Level Marketing, sejarah, system kerja, ciri-ciri, tujuan Multilevel marketing, MLM Syariah. Fatwa DSN MUI No 75/Tahun 2009 mengenai ketentuan umum, ketentuan hukum dan ketentuan akad.

BAB III : Praktek Mekanisme dan Sistem PLBS atau MLM pada Perusahaan Paytren, Bab ini menguraikan tentang gambaran sejarah obyek penelitian dan data data yang relevan dengan penelitian, yang akan dianalisis. Di antaranya menguraikan tentang praktik MLM Paytren di Solo. Pertama membahas sejarah MLM Paytren di Solo, visi dan misi MLM Paytren, yang kedua mengenai akad, mekanisme MLM Paytren di Solo dan sistem keuntungan serta bonus MLM Paytren di Solo.

BAB IV : Pembahasan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah pada Perusahaan Paytren di Solo, Bab ini berisikan pembahasan dari berbagai hasil pengumpulan data dan analisis mengenai penelitian di antaranya mengenai analisis analisis fatwa DSN MUI No 75 tahun 2009 tentang MLM terhadap akad dalam jual beli jasa di Paytren Solo. Serta mengenai analisis fatwa DSN MUI No 75 tahun 2009 terhadap komisi (keuntungan) dan bonus dalam transaksi jual beli jasa di Paytren Solo.

BAB V : Penutup, Bab ini mencakup tentang kesimpulan serta saran dalam penulisan skripsi.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Konsep Jual Beli dalam Islam

1. Pengertian Jual Beli

Secara etimologis jual beli berarti pertukaran mutlak. Kata *al-bai'* (jual) dan *asy-syira'* (beli) penggunaannya disamakan antara keduanya dan masing-masing mempunyai pengertian lafadz yang sama dan pengertian berbeda. Dalam syariat Islam, jual beli merupakan pertukaran semua harta yang dimiliki dan dapat dimanfaatkan dengan harta lain berdasarkan keridhaan antara keduanya atau dengan pengertian lain memindahkan hak milik dengan hak milik orang lain berdasarkan persetujuan dan hitungan materi.²⁴

Menurut bahasa, jual beli adalah tukar menukar barang, baik yang berbentuk harta materi maupun non materi, yaitu sesuatu yang bukan materi, seperti seseorang yang berjuang di jalan Allah telah melakukan transaksi dengan Allah dengan surga.²⁵ Firman Allah dalam surat at-taubah:111

²⁴Muhsin Harianto, *Fiqh Kontemporer*, (Yogyakarta: Kapita Selekta, 2009), hlm. 15

²⁵Ibdalsyah dan Hendri Tanjung, *Fiqh muamalah Konsep dan Praktek*, (Bogor : Azam, 2014), hlm. 58

إِنَّ اللَّهَ اشْتَرَى مِنَ الْمُؤْمِنِينَ أَنْفُسَهُمْ وَأَمْوَالَهُمْ بِأَنْ لَهُمُ الْجَنَّةَ ۗ
 يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَيَقْتُلُونَ وَيُقْتَلُونَ ۖ وَعَدًّا عَلَيْهِ حَقًّا فِي التَّوْرَةِ
 وَالْإِنْجِيلِ وَالْقُرْآنِ ۗ وَمَنْ أَوْفَى بِعَهْدِهِ مِنَ اللَّهِ ۗ فَاسْتَبْشِرُوا بِبَيْعِكُمْ
 الَّذِي بَايَعْتُمْ بِهِ ۗ وَذَلِكَ هُوَ الْفَوْزُ الْعَظِيمُ

“Sesungguhnya Allah telah membeli dari orang-orang mukmin diri dan harta mereka dengan memberikan surga untuk mereka. mereka berperang pada jalan Allah; lalu mereka membunuh atau terbunuh. (Itu telah menjadi) janji yang benar dari Allah di dalam Taurat, Injil dan Al Quran. dan siapakah yang lebih menepati janjinya (selain) daripada Allah? Maka bergembiralah dengan jual beli yang telah kamu lakukan itu, dan Itulah kemenangan yang besar”. (Q.S At-Taubah: 111).

Seseorang yang menyerahkan hidupnya untuk memperjuangkan agama Allah disebut juga dengan orang yang telah melakukan transaksi bisnis dengan Allah dan Allah telah menjadikan syurga sebagai imbalannya. Menurut pengertian Istilah, Jual beli adalah: “Akad tukar menukar barang, baik dengan barang atau dengan uang dan terjadilah pengalihan kepemilikan terhadap barang tersebut.

Jual beli atau al-bai’ adalah salah satu usaha untuk mendapatkan karunia Allah di dunia ini, usaha ini merupakan

bagian dari ibadah yang dapat membawa rahmat dan ampunan Allah.²⁶

2. Hukum Jual Beli

Hukum jual beli adalah jaiz atau mubah (boleh). Hal ini berdasarkan dalil Alqur'an, sunnah dan Ijma.²⁷

Adapun dalil dari Al-Quran terdapat dalam:

a. QS. Al – Baqarah (2): 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۗ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari

²⁶Ibid

²⁷Wahbah Zuhaili, *AL-Fiqh Al-Islami Wa Adillatuhu*, (Beirut: Dar al-fikr, Tth), Juz V, hlm,3.

Tuahnya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”

b. QS. An-Nisa (4): 29

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

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.”

3. Rukun Jual Beli

Rukun jual beli menurut Prof. Dr. Hendi Suhendi, ada 3 yaitu akad Ijab Kabul (Orang yang berakad), penjual dan pembeli dan ma'kud 'alaih (objek akad).

Akad adalah ikatan kata antara penjual dan pembeli. Jual beli belum dikatakan sah sebelum ijab kabul dilakukan sebab ijab kabul menunjukkan kerelaan (keridaan). Pada dasarnya, ijab Kabul dilakukan dengan lisan, tetapi tidak mungkin, misalnya bisu atau lainnya, boleh ijab Kabul dengan surat menyurat yang mengandung ijab Kabul.

Dalil yang mendukung tentang jual beli harus suka sama suka adalah firman Allah dalam surah An-Nisa (4) ayat 29:

اَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

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."

Menurut jumhur ulama, jual beli yang menjadi kebiasaan tidak disyaratkan ijab dan kabul. Menurut ulama Syafi'iyah, jual beli barang-barang yang kecil pun harus ijab kabul, tetapi menurut imam Nawawi dan ulama muta'akhirin Syafi'iyah, boleh jual beli barang-barang yang kecil dengan tidak ijab kabul seperti membeli sebungkus rokok.²⁸

Rukun jual beli menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, yaitu, pihak – pihak, objek dan kesepakatan. Pihak – pihak yang terkait dalam perjanjian jual beli terdiri dari penjual, pembeli, dan pihak lain yang terlibat dalam perjanjian tersebut. Objek jual beli terdiri atas benda yang berwujud, yang bergerak maupun tidak bergerak, dan yang terdaftar maupun yang tidak terdaftar.²⁹

²⁸Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalat*, (Jakarta: Rajawali Press, 2002), hal. 70.

²⁹Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, pasal 56 – 58.

4. Syarat – Syarat Jual Beli

Ada tujuh syarat-syarat jual beli yang harus dipenuhi, yaitu:³⁰

- a. Adanya keridhaan antara penjual dan pembeli.
- b. Orang yang mengadakan transaksi jual beli atau seseorang yang dibolehkan untuk menggunakan harta, yaitu seorang yang baligh, berakal, merdeka dan rasyid (cerdik bukan idiot).
- c. Penjual adalah seorang yang memiliki barang yang akan dijual atau yang menduduki kedudukan kepemilikan, seperti seorang yang diwakilkan untuk menjual barang.
- d. Barang yang dijual adalah barang yang mubah (boleh) untuk diambil manfaatnya, seperti menjual makanan dan minuman yang halal dan bukan barang yang haram seperti menjual khamr (minuman yang memabukkan), alat musik, bangkai, anjing, babi dan yang lainnya.
- e. Barang yang dijual atau dijadikan transaksi barang yang bisa untuk diserahkan, dikarenakan jika barang yang dijual tidak bisa diserahkan kepada pembeli maka tidak sah jual belinya, seperti menjual barang yang tidak ada. Karena termasuk jual beli gharar (penipuan). Seperti menjual ikan yang ada di air dan menjual burung yang masih terbang di udara.
- f. Barang yang dijual sesuatu yang diketahui penjual dan pembeli, dengan melihatnya atau memberi tahu sifat-sifat barang tersebut

³⁰Enang Hidayat, *Fiqih Jual Beli*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015), hlm. 21

sehingga membedakan dengan yang lain, karena ketidak tahuan barang yang ditransaksikan adalah bentuk dari gharar.

- g. Harga barangnya diketahui dengan bilangan nominal tertentu.

5. Jual Beli yang Diharamkan

Macam-macam jual beli yang diharamkan, yaitu:³¹

- a. Menjual tanggungan dengan tanggungan / hutang dengan hutang
- b. Jual beli bersyarat
- c. Dua perjanjian dalam satu transaksi jual beli
- d. Menjual barang yang masih dalam proses transaksi dengan orang atau menawarkan barang yang masih di tawar orang lain.
- e. Menawar barang yang sedang di tawar orang lain.
- f. Menjual anjing
- g. Berdagang alat – alat musik dan hiburan yang di haramkan

6. Jual Beli yang Sah tetapi di Larang

Adapun macam-macam jual beli yang sah tetapi dilarang, yaitu:³²

- a. Membeli barang dengan harga yang lebih mahal daripada harga biasa sedangkan dia tidak perlu kepada barang tersebut tetapi bertujuan untuk menyekat orang lain daripada memilikinya.
- b. Membeli barang yang telah dibeli oleh orang lain yaitu dalam tempo khiyar.

³¹Abdullah Al-Mushlih dan Shalah Ash-Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, (Jakarta: Darul Haq, 2004), hlm. 97.

³² Yusuf Qaradhawi, *Nurma dan Etika Ekonomi Islam*, (Bandung: Gema Insani Press, 1997), hlm. 265

- c. Membeli dengan cara menyekat di jalanan untuk meninggikan harga.
- d. Membeli dengan tujuan untuk menyorok dengan tujuan dapat harga yang lebih tinggi kelak.
- e. Jual barang yang digunakan oleh pembeli untuk tujuan maksiat.
- f. Jual beli dengan cara tipu.

Kondisi umat memang menyedihkan, dalam praktik jual beli mereka meremehkan batasan-batasan syariat dalam jual beli, sehingga sebagian besar praktik jual beli yang terjadi di masyarakat adalah transaksi yang dipenuhi dari berbagai unsur penipuan dan kezaliman, lalai terhadap ajaran agama. Sedikitnya rasa takut kepada Allah merupakan sebab yang mendorong mereka untuk melakukan hal tersebut, tidak tanggungtanggung berbagai upaya ditempuh agar keuntungan dapat diraih. Oleh karena itu seseorang yang menggeluti praktek jual beli wajib memperhatikan syarat-syarat sah praktik jual beli agar dapat melaksanakannya sesuai dengan batasan-batasan syari'at dan tidak terjerumus ke dalam tindakan-tindakan yang diharamkan.³³

B. Bisnis Multi Level Marketing

1. Pengertian Multi Level Marketing

Multi Level Marketing secara etimologi berarti pemasaran benjenjang banyak. MLM merupakan salah satu dari berbagai cara yang dapat dipilih oleh perusahaan untuk memasarkan produknya. Dalam

³³ Ibid, hlm. 267.

MLM, pelanggan diberdayakan untuk melaksanakan tugas pemasaran atau pendistribusian secara mandiri tanpa campur tangan langsung perusahaan. Dari kegiatan tersebut pelaku bisnis mendapatkan imbalan berupa potongan harga, komisi, atau insentif yang ditetapkan oleh perusahaan produsen secara berjenjang sesuai dengan jumlah nilai penjualan (biasanya disebut volume point atau bussiness point) yang diberitahukan kepada distributor independen sejak mereka mendaftar sebagai anggota.³⁴

Multi Level Marketing merupakan pemasaran yang dilakukan banyak level atau tingkatan, yang biasa di kenal dengan istilah *up line* (tingkat atas) dan *down line* (tingkat bawah). *Up line* dan *down line* umumnya mencerminkan hubungan pada level yang berbeda vertikal maupun horizontal. Karena itu seseorang akan di sebut *up line* apabila telah mempunyai *down line*, baik berjumlah satu maupun lebih. Bisnis MLM menggunakan sistem jaringan, meskipun masing masing perusahaan distributor sering menyebut dengan istilah yang berbeda-beda.³⁵

MLM ini bisa juga disebut sebagai network marketing karena anggota kelompok tersebut semakin banyak sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (network) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja banyak orang yang melakukan pemasaran.

³⁴ Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, “*Multi-Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam*”, Falah, Vol. 1, No. 1 (Surakarta, Februari 2016), hlm 29.

³⁵ Mardani, “*Hukum Perikatan Syariah Di Indonesia*”, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), hlm. 209.

Ada juga yang menyebut MLM sebagai bisnis penjualan langsung atau direct selling. Pendapat ini berdasarkan pelaksanaan penjualan MLM yang dilakukan oleh seorang juru jual kepada konsumen. Aktifitas penjualan tersebut dilakukan oleh seorang penjual disertai penjelasan produk. Di Indonesia, saat ini penjualan langsung atau direct selling baik yang single maupun multi level bergabung dalam suatu asosiasi yaitu Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI). Organisasi ini merupakan anggota KADIN, bagian dari World Federation Direct Selling Association (WFDSA).³⁶

2. Sejarah Multi Level Marketing

Sebelum MLM, sudah dikenal istilah direct selling. Direct selling pertama kali muncul pada tahun 1886 dengan beroperasinya The California Perfume Company di New York yang didirikan oleh Dave Mc Connel. Mc Connel ini mempekerjakan Mrs. Albee sebagai California Perfume lady untuk menjual langsung kepada calon pembeli dari rumah ke rumah. Pada tahun 1939, perusahaan ini kemudian berganti nama menjadi Avon. Mrs. Albee sendiri dianggap sebagai pioneer metode penjualan direct selling.

Pada tahun 1934 muncul perusahaan Nutrilite di California dengan metode penjualan baru yaitu memberi komisi tambahan pada distributor independen yang berhasil merekrut, melatih dan membantu anggota baru

³⁶ Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, "Multi-Level Marketing (MLM) Perspektif....., hlm 30.

untuk ikut menjual produk. Metode baru ini memungkinkan seorang distributor terus merekrut anggota baru dengan kedalaman dan keluasan yang tidak terbatas. Berikutnya menyusul perusahaan Shaklee pada tahun 1956 dan di tahun 1959 berdiri Amway dengan metode penjualan yang sama dan kemudian dikenal dengan metode penjualan Multi Level Marketing (MLM).³⁷

Akar dari MLM tidak bisa dilepaskan dari berdirinya Amway Corporation dan produknya *nutrilite* yang berupa makanan suplemen bagi diet agar tetap sehat. Konsep ini dimulai pada tahun 1930 oleh Carl Rehnborg, seorang pengusaha Amerika yang tinggal di Cina pada tahun 1917-1927. Setelah 7 tahun melakukan eksperimen akhirnya dia berhasil menemukan makanan suplemen tersebut dan memberikan hasil temuannya kepada teman-temannya. Tak kala mereka ingin agar dia menjualnya pada mereka, Rehnborg berkata “Kamu yang menjualnya kepada teman-teman kamu dan saya akan memberikan komisi padamu”.

Inilah praktek awal MLM yang singkat cerita selanjutnya perusahaan Rehnborg ini yang sudah bisa merekrut 15.000 tenaga penjualan dari rumah kerumah yang kemudian dilarang beroperasi oleh pengadilan pada tahun 1951, karena mereka melebih-lebihkan peran dari makanan tersebut. Yang mana hal ini membuat Rich DeVos dan Jay Van Andel Distributor utama produk *nutrilite* tersebut yang sudah

³⁷ Ibid., hlm 30.

mengorganisasi lebih dari 2000 distributor mendirikan American Way Association yang akhirnya berganti nama menjadi Amway.³⁸

MLM memberikan kesempatan dan menawarkan kemudahan kepada setiap pelanggan dengan cara yang sederhana untuk menambah penghasilan mereka. MLM memungkinkan setiap orang untuk berbisnis secara unik dan inovatif. Produk dan jasa mereka tawarkan tanpa mengeluarkan biaya iklan yang mahal dan tanpa harus bersaing di toko-toko pengecer. Dengan cara yang unik dan inovatif inilah, MLM telah menjadi metode penjualan yang sukses selama kurang lebih dari 5 dasawarsa terakhir.³⁹

3. Sistem Kerja Bisnis Multi Level Marketing (MLM)

Secara global sistem bisnis MLM dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan member (anggota) dari perusahaan yang melakukan praktek MLM. Adapun secara terperinci bisnis MLM dilakukan dengan cara sebagai berikut :

Pihak perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi member, dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu. Dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan. Sesudah menjadi member maka tugas

³⁸ Agus Harimin, dkk. "*Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam*". Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, (Surakarta) Vol. 02 Nomor. 02, 2016, hlm. 107.

³⁹ Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, "Multi-Level Marketing (MLM) Perspektif.....", hlm 31.

berikutnya adalah mencari member-member baru dengan cara seperti diatas, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan. Para member baru juga bertugas mencari calon member-member baru lagi dengan cara seperti diatas yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.

Jika member mampu menjaring member-member yang banyak, maka ia akan mendapat bonus dari perusahaan. Semakin banyak member yang dapat dijaring, maka semakin banyak pula bonus yang didapatkan karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan. Dengan adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan, maka member yang berada pada level pertama, kedua dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan, karena perusahaan merasa diuntungkan dengan adanya member-member baru tersebut.

Ada beberapa perusahaan MLM yang melakukan kegiatan menjaring dana masyarakat untuk menanamkan modal di perusahaan tersebut, dengan janji akan memberikan keuntungan sebesar hampir 100% dalam setiap bulannya. Ada juga di mana seseorang bisa menjadi membernya tidak harus dengan menjual produk perusahaan, namun cukup dengan mendaftarkan diri dengan membayar uang pendaftaran,

selanjutnya dia bertugas mencari anggota lainnya dengan cara yang sama, semakin banyak anggota maka akan semakin banyak bonusnya.⁴⁰

Pada dasarnya MLM memungkinkan biaya distribusi dari produk yang dipasarkan sangat minim bahkan sampai ke titik nol, sehingga tidak diperlukan biaya distribusi. MLM juga menghilangkan biaya promosi dari barang yang hendak dijual karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem berjenjang. Dalam MLM terdapat unsur jasa, yang artinya seorang distributor menjual barang yang bukan miliknya, lalu ia akan mendapatkan upah dari prosentase harga barang. Jika dapat menjual sesuai target, ia akan mendapat bonus yang ditetapkan perusahaan.⁴¹

4. Ciri – Ciri Perusahaan Multi Level Marketing

Secara prinsip, untuk mengetahui sebuah bisnis yang benar-benar perusahaan MLM memiliki ciri sebagai berikut:⁴²

- a. Biaya pendaftaran tidak terlalu mahal dan masuk akal, tidak ada keharusan langsung belanja produk pada saat mendaftar;
- b. Ada produk/jasa yang dipertanggung jawabkan;
- c. Semua anggota level atas atau bawah memiliki peluang yang sama;

⁴⁰ Ahmad Sahlan, “Bisnis Multi Level Marketing (MLM)”, Al-Hikmah , Vol. 04 No. 01 (Surabaya: UMS Surabaya, Februari, 2016), hlm. 61.

⁴¹ Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, “Multi-Level Marketing (MLM) Perspektif.....”, hlm 31.

⁴² Imam Mas Arum, “Multi Level Marketing (MLM) Syariah : Solusi Praktis Menekan Praktik Bisnis Riba, Money Game”, Jurnal Muqtasid, Vol. 3 No. 1 (Salatiga: Fakultas ekonomi Bisnis Islam IAIN Salatiga, Juli 2012), hlm 34.

- d. Penentu keberhasilan berdasarkan jaringan dan penjualan produk;
- e. Produk bisa digunakan untuk memenuhi kebutuhan anggota dan terjadi pembelian yang berkelanjutan oleh anggotanya sehingga terjadi omset terus menerus walaupun mungkin tidak terjadi penambahan anggota baru.
- f. Terdaftar di APLI (Asosiasi Penjual Langsung Indonesia).

5. Tujuan Multi Level Marketing

Tujuan Multi Level Marketing sama dengan tujuan dari metode pemasaran yang lain, yakni untuk meningkatkan keuntungan perusahaan. Hal ini bisa dilakukan dengan dua cara, yaitu meningkatkan pemasukan dan mengurangi pengeluaran.

- a. Meningkatkan pemasukan. Biasanya perusahaan lebih memusatkan pada peningkatan omset penjualan dari pada meningkatkan laba yang didapat dari setiap produk dengan menaikkan harga produk.
- b. Mengurangi pengeluaran. Perusahaan dapat menggunakan dua cara untuk mengurangi pengeluaran, yang pertama memindahkan produk lebih dekat ke pelanggan, yang kedua merekrut tenaga penjualan berdasarkan komisi.⁴³

6. Multi Level Marketing Syariah

Secara umum segala jenis kegiatan usaha dalam perspektif syari'ah islamiyah, termasuk dalam kategori muamalah yang hukum asalnya

⁴³ Sofwan Jauhari, *MLM Syariah: Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisi MLM Syariah*, (Jakarta: Mujaddidi Press, 2013), hlm. 89

mubah(boleh dilakukan)asalkan tidak melanggar beberapa prinsip pokok dalam syariah islam. hal ini sejalan dengan sebuah hadist riwayat Imam Tirmidzi dari Amr bin ‘Auf Rasulullah Saw. Bersabda : “Segala macam transaksi dibolehkan berlangsung antara sesama kaum muslimin kecuali transaksi yang menghalalkan yang haram atau mengharamkan yang halal. Kaum muslimin boleh membuat segala macam persyaratan yang disepakati kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram.”

MLM Syari’ah adalah sebuah usaha MLM yang mendasarkan sistem operasionalnya pada prinsip-prinsip syari’ah. Dengan demikian, dengan sistem MLM konvensional yang berkembang pesat saat ini dicuci, dimodifikasi, dan disesuaikan dengan syari’ah. Aspek-aspek haram dan syubat dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak, dan hukum mu’amalah.⁴⁴

Perusahaan MLM Syariah adalah perusahaan yang menerapkan skema pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang berjenjang di mana menjalankannya menggunakan konsep syariah baik dari skema maupun produk yang dijual. Dalam pelaksanaannya konsep jual beli itu berkembang dengan berbagai macam variasi, dengan perkembangan itu tentu saja menuntut kehati-hatian baik dalam produk dan skemanya agar

⁴⁴ Nur Aini Latifah, Multi Level Marketing (MLM) dalam Perspektif Syariah”, Artikel.

tidak bersentuhan dengan hal-hal yang diharamkan oleh syariah, seperti riba, gharar, maysir, dharar dan lainnya.⁴⁵

Perusahaan MLM kini telah banyak berkembang baik di dalam atau luar negeri. Di Indonesia sendiri sudah ada yang secara terang-terangan menyatakan bahwa MLM yang dijalankannya sesuai dengan syariat dan telah mendapatkan sertifikasi halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Namun, untuk MLM yang berdasarkan prinsip syariah ini masih diperlukan akuntabilitas dari MUI.⁴⁶

C. Fatwa DSN-MUI No.75 Tahun 2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

1. Ketentuan Umum

Dalam Fatwa DSN MUI No.75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan langsung Berjenjang Syariah memiliki ketentuan umum yaitu:

- a. Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.
- b. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat

⁴⁵ Imam Mas Arum, "Multi Level Marketing (MLM) Syariah.....", hlm 38.

⁴⁶ Firman Wahyudi, "Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah", AL-BANJARI, Vol. 13, No. 2, (Banjarmasin: UIN Antasari Banjarmasin, Juli-Desember, 2014), hlm. 175.

dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.

- c. Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
- d. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- e. Konsumen adalah pihak pengguna barang dan atau jasa, dan tidak bermaksud untuk memperdagangkannya.
- f. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.
- g. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
- h. Ighra' adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
- i. Money Game adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran Mitra Usaha yang baru/bergabung

kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamuflase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.

- j. Excessive mark-up adalah batas margin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.
- k. Member get member adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
- l. Mitra usaha/stockist adalah pengecer/retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.⁴⁷

2. Ketentuan Hukum

Fatwa DSN MUI No.75 tahun 2009 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syariah, ketentuan hukum tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa;

Objek yang dimaksud dalam pernyataan ini yaitu bisa berupa apa saja asalkan halal, tapi akan lebih bermanfaat dan tidak menimbulkan banyak polemik ketika objek ini berupa kebutuhan pokok atau produk yang biasa dipakai sehari-hari.⁴⁸

⁴⁷ Fatwa DSN-MUI No.75/DSN MUI/VII/2009 hlm 5-6.

⁴⁸ Rohimin, “*Network Marketing: Analisis Terhadap Pemasaran Jejaring dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah*”, hlm. 93. *Al-Intaj*, Vol. 2, No.2 (Bengkulu: Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Bengkulu, September 2016), hlm. 92.

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

Kita bisa dengan mudah mengetahui apakah barang objek bisnis PLB dan MLM tersebut haram atau tidak, baik dari sisi zatnya maupun kegunaannya. Hal ini bukan berarti sistem bisnis yang dijalankan itu sudah berlabel halal, karena jika jumlah transaksi yang dipakai tidak sesuai dengan akadnya, ketidakadilan, tidak ada pengawasan dan pengawasan maka tidak menutup kemungkinan terjadi ketidak syariahan.⁴⁹

- c. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur gharar, maysir, riba, dharar, dzulm, maksiat;
- d. Tidak ada harga/biaya yang berlebihan (excessive mark-up), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;

Terkait harga, dalam PLBS tidak diperbolehkan ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (excessive mark-up) di mana hal tersebut dapat merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh. Excessive Mark-Up adalah batas margin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya. Jika dilihat secara logis, harga PLB harus lebih murah dibandingkan harga pasar ketika dibandingkan dengan jenis dan

⁴⁹ Ibid., hlm. 93.

kualitas barang yang sama, karena dalam produk PLB tidak dibebani biaya promosi dan penggajian karyawan.⁵⁰

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

Dalam hal ini, besarnya komisi tidak ditentukan berdasarkan masuknya uang iuran keanggotaan. Jadi jika dalam perusahaan tersebut bonus yang diperoleh para distributor berdasarkan masuknya uang iuran keanggotaan, maka bisa disebut bisnis tersebut tidak sesuai dengan persyaratan PLBS.⁵¹

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

Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan perusahaan kepada mitra usaha karena berhasil melampaui target penjualan produk yang telah ditetapkan suatu perusahaan. Jumlah dari bonus ini harus sesuai dengan kinerja para distributor. Anggota yang sudah masuk lebih dulu

⁵⁰ Ibid., hlm. 94.

⁵¹ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat berwirausaha Sampai Dengan Pengelolaannya*, (Depok: Qultum Media, 2005), Cet. ke-1, hlm. 31.

tidak dijamin mendapatkan bonus yang lebih besar dibanding anggota baru, karena bonus di sini diberikan jika anggota mampu menjual produk dan atau jasa. Jika anggota baru mampu menjualnya lebih banyak maka tidak mustahil untuk bisa mendapatkan bonus lebih banyak dari anggota yang sudah lama. Komisi atau bonus hanyalah sebagai penyemangat bisnis atas keberhasilan menjual produk, bukan tujuan utamanya.⁵²

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

Dalam hal ini tidak boleh ada bonus pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan produk. Jadi jika tidak ada keterlibatan aktif dalam penjualan produk, maka tidak akan mendapatkan bonus.⁵³

- h. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.
- i. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
- j. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan

⁵² Rohimin, "Network Marketing: Analisis Terhadap.....", hlm. 94.

⁵³ Ibid.

dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain;

- k. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;
- l. Tidak melakukan kegiatan money game.

Money game sendiri adalah kegiatan penghimpunan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran mitra usaha yang baru/bergabung dan bukan dari hasil penjualan produk. Ciri dari money adalah menggunakan sistem binary (piramida). Perusahaan ini tidak terdaftar dan tidak diakui APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia). Dalam money game, sebenarnya tidak menjual produk, jika ada produk, harganya tidak realistis. Dahulu, hadiahnya hanya berupa uang dalam jumlah besar, namun sekarang ada yang berupa haji dan umrah.

Dalam bisnis money game ini sering dikamulufasekan dengan kegiatan MLM. Biaya pendaftaran dalam bisnis ini cukup tinggi, bonusnya diberikan ketika sudah ada perekrutan member, produk yang dijual bersifat fiktif atau hanya sebagai kedok berkualitas dan tidak ada jaminan pembelian kembali. Tidak adanya hal tersebut dikarenakan perusahaan yang menjalankan penjualan berjenjang tidak memiliki surat izin penjualan langsung, yang di atur dalam Pemandag RI No. 32/M-DAG/PER/8/2008.

Namun sejauh ini bisnis money game telah banyak melakukan perekrutan member meskipun tidak memiliki perizinan yang sah. Mereka juga gencar dalam promosi di berbagai media masa dan sering melakukan pertemuan di berbagai daerah, dengan menghadirkan tokoh terkenal sebagai magnet untuk menarik dan memberi kepercayaan kepada masyarakat agar terpikat dan bergabung.⁵⁴

3. Ketentuan Akad

Akad-akad yang dapat digunakan dalam PLBS adalah:⁵⁵

- a. Akad Bai'/Murabahah merujuk kepada substansi Fatwa No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah; Fatwa No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam Murabahah;
- b. Akad Wakalah bil Ujrah merujuk kepada substansi Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang Wakalah bil Ujrah pada Asuransi dan Reasuransi Syariah;
- c. Akad Ju'alah merujuk kepada substansi Fatwa No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad Ju'alah;
- d. Akad Ijarah merujuk kepada substansi Fatwa No. 9/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Ijarah.
- e. Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikeluarkan fatwa oleh DSN-MUI.

⁵⁴ Imam Mas Arum, "Multi Level Marketing (MLM) Syariah: Solusi Praktis Menekanan Praktik Bisnis Riba, Money Game", Muqtasid, Vol. 3, No. 1 (Juli 2012), hlm. 28.

⁵⁵ Fatwa DSN-MUI No.75/DSN MUI/VII/2009 hlm 7.

BAB III
PRAKTEK MEKANISME DAN AKTUALISASI PENJUALAN
LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH ATAU MLM SYARIAH PADA
PERUSAHAAN PAYTREN

A. Sejarah

1. Sejarah Paytren

PT. Veritra Sentosa Internasional (TRENI) didirikan berdasarkan Akta Pendirian tanggal 10 Juli 2013 No. 47 yang dibuat dihadapan Haji Wira Francisca, SH., MH, Notaris di Bandung dan telah mendapat pengesahan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia dengan surat keputusannya tertanggal 31 Jul 2013 No. AHU - 41742.AH.01.01.Tahun 2013 serta mengalami beberapa kali perubahan.

Perusahaan ini didirikan langsung oleh pemilik perusahaan Ustadz Yusuf Mansur. Jenis Usaha dan Pekerja Perusahaan memasarkan “Lisensi” penggunaan Aplikasi/Software/Perangkat Lunak/ Teknologi bernama “PayTren” dimana system pemasarannya dikembangkan melalui kerjasama kemitraan/mitra usaha (Direct Selling/penjualan langsung) dengan konsep Jejaring. PayTren dapat digunakan pada semua jenis SmartPhone khususnya Android (minimal Ice Cream Sandwich) agar dapat melakukan transaksi/pembayaran seperti halnya ATM, Internet/SMS/Mobile Banking, PPOB (Payment Point Online

Bank) dan hanya berlaku di lingkungan komunitas tertutup, yaitu komunitas treni/PayTren. Dalam kondisi tertentu dapat juga menggunakan media Yahoo Messenger, Gtalk/Hangouts maupun SMS (short message service) dan lainnya (terus dikembangkan).⁵⁶

2. Visi & Misi Paytren

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.

Misi :

- a. Menerapkan sistem bisnis penjualan langsung berjenjang syariah secara komprehensif.
- b. Menyediakan produk dan layanan yang memiliki manfaat luas bagi seluruh lapisan masyarakat.
- c. Meningkatkan tingkat kesejahteraan ekonomi masyarakat melalui sistem penjualan langsung berjenjang yang unggul dan handal.⁵⁷

⁵⁶ <http://paytrenipaytren.blogspot.com/p/sejarah-perusahaan.html>, di akses 6 Maret 2020, pukul 14.52 WIB.

⁵⁷ Visi dan misi paytren, dikutip dari <https://arifbudimanefendi.net/profil-treni/>, di akses 6 Maret 2020, pukul 14.52 WIB.

3. Nilai – Nilai Strategi Paytren

a. Trustworthy (kepercayaan)

Kepercayaan adalah pondasi penting dalam memulai atau membina suatu hubungan, baik itu pribadi dengan pribadi, perusahaan dengan perusahaan maupun antara pribadi dan perusahaan. Berbagai macam ketidaksempurnaan atau kekurangan akan menjadi sesuatu yang tidak penting jika kepercayaan berhasil ditanamkan dengan dalam, sehingga memberikan peluang kepada berbagai pihak untuk meningkatkan layanannya.

b. Responsibility (tanggung jawab)

Tanggung jawab adalah konsekuensi penting dari kepercayaan yang sudah ditanamkan, semakin dalam kepercayaan maka semakin tinggi tanggung jawab yang harus diemban oleh semua pihak.

c. Excellence (keunggulan)

Dalamnya kepercayaan dan semakin tingginya tanggungjawab akan memacu kreatifitas dan mempengaruhi produk yang bernilai lebih atau diunggulkan.

d. Nationality (kebangsaan)

Dengan berbagai kekurangan dan kelebihanannya, kami bangga karena dibangun atas kreatifitas sebagai produk Indonesia.

e. Integrity (integritas)

Mampu bertindak atas dasar kebenaran baik secara prinsip, aturan maupun legalitas yang berlaku, mampu memperbaiki kesalahan dan mengubah kepada yang lebih baik.

4. Sasaran Strategi Paytren

Untuk mewujudkan Visi, Misi dan Nilai-Nilai Strategis, PT Veritra Sentosa Internasional menetapkan sasaran strategis jangka pendek, menengah, dan panjang, melalui:

- a. Perwujudan fondasi dan infrastruktur perusahaan dari sisi Teknologi Informasi (TI).
- b. Akuntabilitas sistem pengelolaan perantara transaksi.
- c. Yang meliputi peningkatan layanan dan fasilitas bagi seluruh mitra,
- d. Tumbuh kembangkan kerjasama dengan berbagai Merchant
- e. Realisasi pengembangan dan pemeliharaan proses aliansi strategis dan persepsi positif terhadap Institusi terkait.
- f. Efisiensi dan keefektifan menjadi tujuan dalam melakukan pengembangan bisnis yang berkelanjutan,

g. Nilai-nilai ketuhanan, kemanusiaan, persatuan, kebijaksanaan, dan keadilan sebagai dasar dalam mengembangkan komunitas, dipertahankan.⁵⁸

B. Aktualisasi Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Paytren

1. Produk dan Harga

Seperti hal-nya pada perusahaan Multi Level Marketing lainnya yang memiliki produk untuk dipasarkan, Paytren juga memiliki produk unggulan yang dipasarkan. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Arif Budiman Efendi sebagai Owner Mobile Paytren Agency Solo didapatkan hasil bahwa : “Bahwa terdapat produk mulai dari bayar bayar, herbal, kecantikan, buku dll. Dengan harga yang sangat terjangkau, sesuai dengan harga pasaran dalam masyarakat”.⁵⁹

Wawancara dengan Bapak Herman Sholikhin sebagai pembeli dan member di paytren di dapatkan hasil : “produk yang ada dari bayar – bayar sendiri seperti pembelian pulsa hp, pulsa listrik, pembayaran tiket pesawat, pembayaran tagihan yang lain. Kemudian yang produk herbal seperti Innolife Propolis, kemudian dari kesehatan ada C7 Curcuma White Gold Series.”⁶⁰

⁵⁸ <http://paytrenipaytren.blogspot.com/p/sejarah-perusahaan.html>, di akses 6 Maret 2020, pukul 14.52 WIB.

⁵⁹ Arif Budiman Effendi, Owner Mobile Paytren, Wawancara Pribadi, 3 Maret 2020, jam 14.00

⁶⁰ Harman Sholikhin, Member Paytren, Wawancara Pribadi, 3 Maret 2020, jam 18.30

2. Perekrutan Member

Paytren membuka pintu lebar bagi siapa saja yang ingin bergabung baik hanya menjadi pengguna maupun pembisnis dari Penjualan Langsung Berjenjang Paytren. Dari hasil percakapan dengan Bapak Dwi Raharjo selaku member dari paytren: “dalam perekrutan member di paytren ada 3 member yang bisa di pakai, dalam paytren ada yang hanya untuk pengguna saja itu biayanya free dan untuk pembisnis itu membayar untuk mendapatkan member dan idnya. Kemudian untuk yang pembisnis ada 3 macam Antara lain, *Mitra Bisnis Reguler*, *Mitra Bisnis Premier*, dan *Mitra Bisnis Signature*. Untuk *Mitra Bisnis Reguler* ini juga di bagi jadi 2 ada yang hanya sebagai pengguna dan juga sebagai pembisnis.

Dan ketika ingin bonus nya cair harus Upgrade ke *Mitra Bisnis Premier*, dengan syarat harus mengumpulkan point sebanyak 3.575 Skore dari hasil penjualan langsung atau direct selling dari pengguna *Mitra Bisnis Reguler* dalam pembelian obat – obatan, buku, kecantikan dll. Dan untuk upgrade ke *Mitra Bisnis Signatur* belum paham saya harus berapa point yang di dapatkan.”

61

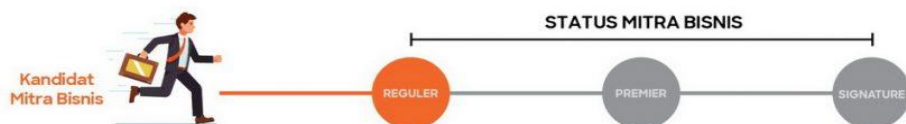
Wawancara dengan ibu Chlara Sudirham Hayuningtyas sebagai mitra bisnis juga mengungkapkan: “dalam perekrutan

⁶¹Dwi Raharjo, Member Paytren, Wawancara Pribadi, 5 Maret 2020, jam 11.30

member atau lisensi ada pembagian tersendiri, untuk buat pingin gabung tapi gak mau bayar seperti kayak aplikasi bayar bayar itu bisa. Di paytren disebut dengan aplikasi Paytren 5.17, yaitu aplikasi yang bisa di gunakan untuk bayar bayar atau bisa disebut sebagai pengguna saja. Dan untuk pembisnis itu ada sendiri, di dalam paytren untuk pembisnis di bagi jadi 3 Mitra Bisnis. Jenis mitra bisnis itu antara lain *Mitra Bisnis Reguler*, *Mitra Bisnis Premier*, dan *Mitra Bisnis Sighnatur*.⁶²

Adapun alur perikrutan member atau mitra bisnis yang di jalani dalam sistem yang di pakai paytren adalah sebagai berikut alurnya:

a. Mitra Bisnis Reguler



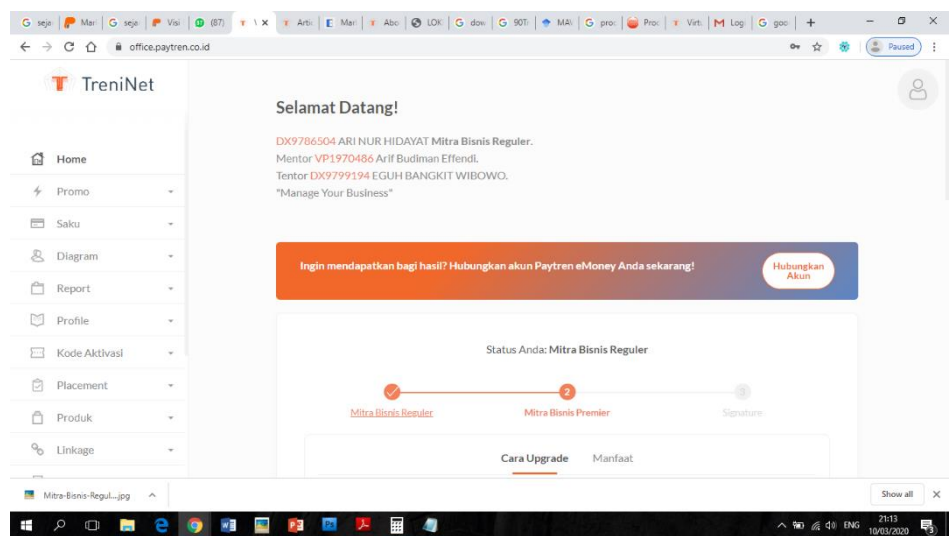
Gambar 1.1 Alur Mitra Bisnis Reguler

Adapun syarat yang harus di penuhi jika ingin menjadi Mitra Bisnis Reguler dalam paytren antarlain usia minimal 18 tahun, memiliki calon mentor, dan biaya pendaftaran Rp. 11.000. Dan adapun benefit yang di peroleh dari mendaftar Mitra Bisnis Reguler yaitu:

- 1) Menjadi Mitra Usaha Perusahaan (Memiliki Hak Usaha)

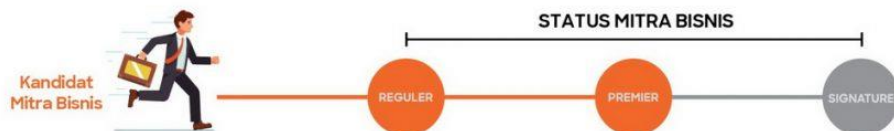
⁶²Chlara Sudirham Hayuningtyas, Member Paytren, Wawancara Pribadi, 9 Maret 2020, jam 14.10

- 2) Mendapatkan alat bantu pemasaran berupa e-Starterkit yang dikirim melalui email Mitra bisnis terdaftar berisi Profil Perusahaan, Marketing tools, Kode Etik dan Rencana Pemasaran (marketing plan)
- 3) Mendapatkan harga khusus untuk produk-produk yang dipasarkan perusahaan (Harga Mitra)



Gambar 1.2 Akun Paytren yang sudah bergabung

b. Mitra Bisnis Premier



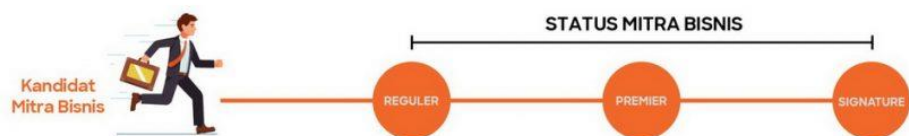
Gambar 1.3 Alur Mitra Bisnis Premier

Untuk menjadi Mitra Bisnis Premier dari Mitra Bisnis Reguler adalah dengan cara Upgrade yaitu dengan mengumpulkan score pembelian dari produk di paytren

kemudian di akumulasikan sebesar 3575 score atau dengan cara pembelian lisansi full senilai Rp. 357.500.

Adapun benefit atau keuntungan yang di dapat dari bergabung menjadi Mitra Bisnis Premier yaitu Berhak mendapatkan bonus/komisi/reward (Metode LJS Sistem) dalam mengembang-kan bisnis dengan pola kemitraan berbasis Syariah.

c. Mitra Bisnis Sighnature



Gambar 1.3 Alur Mitra Bisnis Sighnature

Untuk menjadi Mitra Bisnis Sighnature dari Mitra Bisnis Premier adalah dengan cara Upgrade yaitu dengan mengumpulkan score pembelian dari produk di paytren kemudian di akumulasikan sebesar 110.825 score atau dengan cara pembelian lisansi full senilai Rp. 1.108.250.

Adapun benefit atau keuntungan yang di dapat dari bergabung menjadi Mitra Bisnis Sighnature yaitu Berhak mendapatkan bonus/komisi/reward (Metode LJS Sistem) dalam mengembangkan bisnis dengan pola kemitraan berbasis Syariah dan dapat merekrut 32 Mitra Langsung.⁶³

⁶³<https://arifbudimaneffendi.net/marketing-plan-treninet/>, di akses 10 Maret 2020, pukul 21.56 WIB.

3. Pemasaran Barang

Program promosi merupakan saluran primer bagi komunikasi pesan kepada calon pembeli. Agar efektif pemasaran harus memiliki pengetahuan yang baik mengenai siapa calon pembeli produknya, keinginan apa yang dapat dipenuhi melalui penggunaan produk itu, apa yang diketahui calon pembeli tentang merek produknya, bagaimana sikap mereka terhadapnya, dan apa citra yang terdapat dalam pikiran mereka.

Media promosi informasi meliputi segenap perangkat yang dapat memuat atau membawa pesan-pesan penjualan kepada calon pembeli. Dalam hal ini mitra paytren menentukan media promosi sebagai alat untuk memberikan informasi kepada calon pembeli. Promosi penting dilakukan untuk melihat bagaimana perkembangan pemasaran penjualan suatu produk. Media promosi yang digunakan oleh mitra paytren adalah :

a. Periklanan

Mitra paytren menggunakan periklanan sebagai alat promosi dengan tujuan untuk memberikan informasi mengenai suatu produk. Periklanan juga bisa digunakan sebagai alat untuk membujuk dan meyakinkan para pembeli bahwa mereka telah mengambil pilihan yang tepat.

b. Sales promotion

Promosi penjualan merupakan salah satu kegiatan perusahaan untuk menjajakan produk yang dipasarkan sedemikian rupa sehingga konsumen akan mudah untuk melihatnya dan bahkan dengan cara penempatan dan pengaturan tertentu maka produk tersebut akan menarik perhatian konsumen.

c. Personal Selling

Dalam upaya mensosialisasikan produk paytren, mitra menggunakan variabel personal selling yang berfungsi membantu mensosialisasikan produk yang ditawarkan kepada masyarakat. Dalam hal ini yang berperan sebagai personal selling adalah mitra itu sendiri, dengan cara menyebarkan manfaat dan berpromosi melalui jejaring sosial ataupun mengadakan acara yang terbuka untuk umum.

d. Publisitas

Publikasi merupakan cara yang biasa digunakan juga oleh pengusaha untuk membentuk pengaruh secara tidak langsung kepada konsumen agar mereka menjadi tahu dan menyenangi produk yang dipasarkan, dimana perusahaan tidak hanya harus berhubungan dengan pelanggan tetapi juga harus berhubungan dengan kumpulan kepentingan publik yang

lebih besar. Program publikasi yang dilakukan antara lain mensponsori beberapa acara.⁶⁴

4. Jenjang Karir

Di dalam bisnis Paytren tidak ada jenjang karir, untuk jenjang karirnya di rubah dengan pemberian Reward atau hadiah kepada mitra yang telah memenuhi syarat untuk mendapatkannya.

Adapun jenis rewardnya serta syaratnya adalah:

No.	Nama Treni	Score	
		Grup Pertama	Grup Kedua
1	Treni Silver	357.500	357.500
2	Treni Gold	2.145.000	2.145.000
3	Treni Platinum	12.512.500	12.512.500
4	Treni Titan	35.750.000	35.750.000
5	Treni Legend 1	107.250.000	107.250.000
6	Treni Legend 2	402.187.500	402.187.500
7	Treni Legend 3	965.250.000	965.250.000

⁶⁴Nurhaedah dan Nurlaela, “Strategi Promosi dalam Meningkatkan Penjualan Produk Paytren melalui Media Online”, *Journal of Business Administration* Vol 1 No 1(Makasar, October 2018), hlm 89-91.

8	Treni Legend 4	1.930.500.000	1.930.500.000
9	Treni Legend 5	3.861.000.000	3.861.000.000

Tabel 1 Pembagian Reward

Untuk mendapatkan sektor ini bisa dilakukan dua cara yaitu dengan pembelian produk dimana setiap pembelian produk yang ada di paytren semua ada scorenya atau dengan pengembangan lisensi-nya karena setiap 1 lisensi di dapatkan maka akan mendapatkan score 3575 score.⁶⁵

5. Pelatihan Member

Dalam operasional bisnisnya, Paytren tidak serta merta membiarkan para distributornya bekerja dalam mencari member tanpa memberikan bekal. Paytren juga memberikan bimbingan kepada para distributor melalui seminar atau training yang dilakukan secara berkesinambungan. Untuk pelatihan membernya ada tiga kegiatan yaitu Kopdar yang dilakukan setiap seminggu sekali, kemudian ada SPT (Sosialisasi Pembisnis Treni) yang dilakukan oleh leader di daerah nya masing – masing. Kemudian yang terakhir OPT (Orientasi Pembisnis Treni) yang memberikan

⁶⁵Chlara Sudirham Hayuningtyas, Member Paytren, Wawancara Pribadi, 9 Maret 2020, jam 14.10

materi dari manajemen Paytren kayak kegiatan seminar dan udah terjadwalkan dari manajemen.⁶⁶

6. Money Game

Untuk Paytren sendiri tidak ada money game, karena Paytren telah mendapatkan sertifikat atau ijin dari Pemerintah dan Majelis Ulama Indonesia. Untuk pemerintah sendiri sudah mendapatkan keanggota-an APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) serta dari DSN MUI mendapatkan sertifikat kelayakan sebagai Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.⁶⁷

7. Pembagian Komisi

Untuk pembagian komisi yang di berikan dengan sistem LJS (Lima Jaring Sakti) yang mana dulu masih memakai sistem binary yaitu sistem piramida. Maka setelah ada Fatwa DSN MUI kemudian satu demi satu di rubah dengan sistem yang sesuai. Dan sistem LJS adalah sistem satu satunya di dunia.

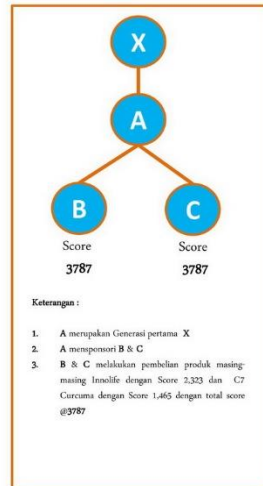
Untuk mendapatkan komisi harus sudah minimal menjadi Mitra Bisnis Premier. Dan dalam mendapatkan komisi bisa melalui beberapa produk diantaranya closing member, umrah, tamasa (tabungan emas), Penjualan Aset Manajemen, belanjaku (took online), jualan produk, loket pembayaran.⁶⁸

⁶⁶Ibid.

⁶⁷Dwi Raharjo, Member Paytren, Wawancara Pribadi, 5 Maret 2020, jam 11.30

⁶⁸Chlara Sudirham Hayuningtyas, Member Paytren, Wawancara Pribadi, 9 Maret 2020, jam 14.10

Dalam pembagian komisi dan bonus ada beberapa ketentuan dan skemanya. Adapun sekemanya yaitu:



Gambar 1.4 Skema Komisi dan Bonus

a. Komisi Mentor (KM)

Ketika A berhasil membimbing B & C mencapai score pribadi 3575 (tidak berlaku kelipatan) atau mencapai status MBP maka Mitra A mendapatkan komisi mentor senilai : Rp. $32.500 \times 2 = 65.000$.

Syarat mendapatkan komisi mentor yaitu Sudah memiliki Sertifikat Mentor, Berhasil membimbing Mitra Langsung mencapai score pribadi 3575 atau berstatus Mitra Bisnis Premier dan Tidak tersangkut masalah hukum atau pelanggaran kode etik perusahaan.

b. Bonus Kepemimpinan (BK)

Bonus Kepemimpinan = Jumlah Bagian harian x Index harian. Index harian = Anggaran Bonus kepemimpinan dalam 1 hari (ABK) / Total Jumlah bagian dalam 1 hari. Anggaran

Bonus kepemimpinan per hari (ABK) = 70% x Rabat Perusahaan.

Ketika B dan C membeli produk Innolife dengan Score 2,323 dan C7 Curcuma dengan Score 1,465 sehingga total score 3787 maka A mendapatkan bonus Kepemimpinan.

Jika Rabat dari omset perusahaan 1,000,000 dan asumsi total Bagian BK = 10 BK yang di dapat A adalah = $(1,000,000 \times 70\%) / 10 = 70.000$.

c. Bonus Pengembangan Kepemimpinan (BPK)

Bonus pengembangan kepemimpinan(BPK) ini diberikan perusahaan kepada Mitra Bisnis yang Mitra Bisnisnya berhasil mendapatkan BK hingga beberapa generasi sesuai kuadran mitra bisnis berikut :

Kuadran Mitra Bisnis	Generasi
Eksekutif Premier	5
Eksekutif Signature	7
VIP	8
Elite	9
Elite Plus	10

Gambar 1.5 Kuadran Mitra Bisnis

*Total Anggaran BPK = 10% dari Total Rabat Perusahaan

*Anggaran BPK Per generasi adalah = 1% dari Total Rabat

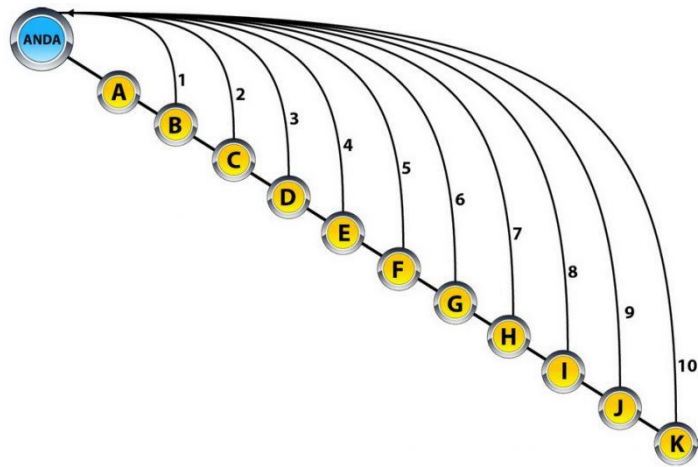
Ketika Mitra A (Generasi satu X) mendapatkan Bonus Kepemimpinan, Maka Mitra X berhak mendapatkan BPK. Di hitung sampai 10 Generasi sesuai dengan kuadran bisnis. Nilai pergenerasi 1 % dari Rabat dibagi jumlah bagian per generasi. Jika Rabat omset perusahaan 1,000,000 dan Assumsi total bagian generasi 1 = 2 (1.000.000 x1%) /2, maka X mendapatkan Rp. 5.000,-.

d. Bonus Pengembangan Generasi (BPG)

Perusahaan memberikan BPG sebesar Rp 1.000,- per Mitra langsung apabila Mitra langsung Anda berhasil mengembangkan cabangnya dengan maksimum 10 generasi.

Gen	Mitra Langsung (Max)	Bonus Pengembangan Generasi	Potensi Bonus
1	4	Rp. 1.000	4.000
2	8	Rp. 1.000	8.000
3	16	Rp. 1.000	16.000
4	32	Rp. 1.000	32.000
5	64	Rp. 1.000	64.000
6	128	Rp. 1.000	128.000
7	256	Rp. 1.000	256.000
8	512	Rp. 1.000	512.000
9	1024	Rp. 1.000	1.024.000
10	2048	Rp. 1.000	2.048.000
TOTAL :			4.092.000

Gambar 1.6 Penghitungan 10 generasi



Gambar 1.7 Pengembangan 10 generasi

Ketika Mitra A mendapatkan Komisi Mentor maka X berhak mendapatkan BPG. BPG dihitung sampai 10 Generasi sesuai dengan kuadran bisnis.

Seluruh skema di atas hanya perhitungan untuk pembagian komisi dan bonus. Agar mendapatkan komisi dan bonus semua memiliki syarat yang sama yaitu Melakukan pembinaan di Group jaringannya dan Tidak ada indikasi melanggar kode etik. Kalau dari kedua syarat tersebut tidak di jalankan maka tidak akan mendapatkan komisi atau bonus.⁶⁹

⁶⁹<https://arifbudimaneffendi.net/marketing-plan-treninet/>, di akses 11 Maret 2020, Pukul 07.55 Wib.

BAB IV

TINJAUAN FATWA DSN MUI NO: 75/TAHUN 2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJANJANG SYARIAH PADA PAYTREN SOLO

A. Penerapan Penjualan Langsung Berjenjang Pada Paytren di Kota Solo

1. Produk dan Harga

Produk dan barang yang di perjualbelikan di paytren itu berupa produk kecantikan, herbal, pupuk, vitamin bahan bakar, dan buku – buku yang pada umumnya di gunakan dalam kehidupan masyarakat. Keunggulan dari produk di paytren ini banyak sekali yang dimana bahan – bahan yang di buat sangatlah higienis, tidak mengandung bahan – bahan haram, dan sangat bagus buat di gunakan sehari hari. Harga yang di tawarkan di paytren itu cukup bersahabat dengan harga lain pada umumnya.

Harga produknya bermacam-macam. Apabila produk yang dibeli bagus harga juga akan berstandar sesuai produk yang dibeli. Harga yang di tawarkan sesuai jenis produk yang di beli, contohnya Innolife Propolis yang dimana harga mitra dan harga konsumen berbeda, untuk harga mitra Rp. 282.333 sedangkan harga konsumen Rp. 325.000. kemudian dari pembelian produk itu untuk mitra mendapatkan cashback atau rabat sebesar Rp. 65.000.

2. Perekrutan Member

Untuk menjadi membertnya Paytren itu sangat mudah dan cepat. Hanya mendaftarkan diri dan membayar biaya untuk mendapatkan

lisensinya. Dalam paytren sendiri ada beberapa jenis Mitra Bisnis. Yang pertama untuk mendaftar sebagai Mitra Bisnis Reguler hanya membayar sebesar Rp. 11.000,- dan ini hanya mendapatkan sebuah aplikasi yang hanya bisa untuk menjual produk belum memiliki full lisensi. Yang kedua adalah Mitra Bisnis Premier yang mana ini biaya administrasinya sebesar Rp. 325.000 atau dengan cara upgrade dari MBR dengan menggunakan score dari pembelian produk sebesar 3575 score sudah dapat upgrade ke Mitra Bisnis Premier.

Untuk Mitra Bisnis Premier sendiri sudah mendapatkan full lisensi, jadi nanti dapat mengajak orang lain menjadi mitra paytren. Dan yang terakhir itu Mitra Bisnis Signature, untuk menjadi Mitra Bisnis Signature bisa mengakumulasikan score sebesar 110.825 score atau dengan membayar biaya pembelian lisensi full senilai Rp. 1.108.250. Syarat menjadi member tidaklah sulit, hanya dengan menunjukkan KTP atau identitas yang lainnya saja kita sudah bisa menjadi member Paytren. Cara yang baik mengajak orang untuk bergabung menjadi member Paytren yaitu dengan cara tidak menekan orang itu untuk harus bergabung dengan Paytren atau membeli produk Paytren. Jadi dalam merekrut member tidak boleh ada paksaan.

3. Pemasaran Barang

Paytren dalam memasarkan produknya sangat mudah dan seperti memasarkan produk dalam umumnya, seperti melalui media promosi

periklanan, sales promotion, personal selling dan publisitas. Dan bisa juga memui media social seperti facebook, Whatsapp, Instagram dll.

Produk barang yang di pasarkan yaitu seperti herbal, kecantikan, vitamin buat kendaraan bermotor. Adapun jenis produknya itu antara lain, *C7 Curcuma White, Innolife propolis, Slight Foot Cream, Viakra dan indo bio, dsb.* Dan itulah produk yang di jual dari paytren, tidak hanya herbal, vitamin kendaraan, kecantikan, tetapi juga ada berbagai buku yang di jual. Dan itu semua adalah produk dari Paytren.⁷⁰

4. Jenjang Karir

Di dalam bisnis Paytren tidak ada jenjang karir, untuk jenjang karirnya di rubah dengan pemberian Reward atau hadiah kepada mitra yang telah memenuhi syarat untuk mendapatkannya. Adapun jenis rewardnya serta syaratnya adalah:⁷¹

No.	Nama Treni	Score	
		Grup Pertama	Grup Kedua
1	Treni Silver	357.500	357.500
2	Treni Gold	2.145.000	2.145.000
3	Treni Platinum	12.512.500	12.512.500

⁷⁰<https://arifbudimanefendi.net/marketing-plan-treninet/>, di akses pada 07 April 2020, pukul 22:09 wib

⁷¹<https://arifbudimanefendi.net/marketing-plan-treninet/>, di akses pada 18 Maret 2020, pukul 02.00 wib

4	Treni Titan	35.750.000	35.750.000
5	Treni Legend 1	107.250.000	107.250.000
6	Treni Legend 2	402.187.500	402.187.500
7	Treni Legend 3	965.250.000	965.250.000
8	Treni Legend 4	1.930.500.000	1.930.500.000
9	Treni Legend 5	3.861.000.000	3.861.000.000

Skema reward nya yaitu, Ketika Mitra A berhasil membimbing dan membina Mitra B dan C mencapai akumulasi score pribadi masing-masing sejumlah 357.500 (atau score group A pada masing-masing jaringan B dan C) maka sesuai ketentuan Reward A berhak atas reward Treni Silver berupa jam tangan kayu exclusive Paytren Edition dan seterusnya dengan akumulasi score (score berlanjut dan tidak di reset setelah pencapaian reward tertentu).

5. Pelatihan Member

Dalam paytren untuk pelatihan member antara leader dan mitra, mitra dengan mitra, menejement dengan leader dan mitra itu ada sendiri. Dalam hal pelatihan ada berbagai agenda yang di buat dari Kopdar, kemudian SPT (Sosialisasi Pembisnis Treni), OPT (Orientasi Pembisnis Treni) ada kegiatan ivent juga bisa, kegiatan

seminar juga bisa. Pelatihan ini sangatlah berguna sekali bagi mitra – mitra yang sudah bergabung agar tau apa yang dijalani nantinya.

Karena melalui pelatihan ini akan diberikan pengetahuan dan ketrampilan mengenai bagaimana menjalankan bisnis Paytren dengan baik agar bisa sukses dan berhasil nantinya.

6. Money Game

Dalam prakteknya Paytren tidak melakukan money game, karena produk yang di perjualbelikan itu jelas dan nyata. Produk yang di jual berupa produk kesehatan, kecantikan, herbal, vitamin buat bahan bakar, dan lain lain. Untuk mendapatkannya cukup gabung menjadi member awal yaitu Mitra Bisnis Reguler dengan biaya Rp. 11.000,-, sudah mendapatkan aplikasi jual produk dan jika ingin lebih lagi bisa upgrade ke mitra bisnis selanjutnya. Sedangkan praktek money game sendiri itu hanya mengandalkan perekrutan saja tanpa ada produk yang dijual. Money game adalah bisnis penggandaan uang melalui sistem piramida uang, yaitu pemberian bonus kepada anggota lama (upline) yang diperoleh dari uang anggota baru (downline) tanpa produk (barang) yang dijualbelikan kecuali sekedar kamufase.⁷²

⁷²Fatwa DSN MUI No: 75 tentang PLBS

7. Pembagian Komisi

Dalam paytren ada komisi yang di bagikan kepada mitra atas hasil kerjanya, dan minimal mitra itu telah bergabung menjadi Mitra Bisnis Premier. Dalam pembagian komisi ini di lihar dari kerjanya dan usaha. Di paytren sendiri ada di sebut Komisi Mitra itu adalah imbalan perusahaan yang di berikan kepada mitra atas penjualan lisensi terhadap orang lain. Kemudian ada komisi kepemimpinan yaitu atas penjualan barang yang di beli oleh mitra bawahnya, dst.

B. Implementasi Fatwa DSN MUI No. 75/Tahun 2009

1. Produk dan Harga

Secara ketentuan Hukum Islam produk dan barang itu harus ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau jasa, barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.⁷³

Sedangkan harga sendiri dalam ketentuan Islam itu ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan. Akan tetapi apabila para pedagang sudah menaikkan harga di atas batas kewajaran, mereka itu telah berbuat zalim dan sangat membahayakan umat manusia.

⁷³Ibid.

Dan sesuai dalam fatwa menggunakan akad murabahah yang dimana mencangkup tentang keuntungan yang di ambil. Adapun fatwa mengenai murabahah terdapat pada ketentuan Fatwa DSN MUI No. 4 Tahun 2000 bahwasanya yang dimaksud murabahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan suatu harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai labanya.⁷⁴

Maka dari penjelasan yang ada bahwasanya implementasi fatwa DSN MUI tentang PLBS yang cakupannya pada produk dan barang ini sudah sesuai dengan ketentuan dalam fatwa DSN MUI NO. 79 Tahun 2009 tentang PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah).

2. Perekrutan Member

Dalam Hukum Islam sistem member get member adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya. Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.⁷⁵

Merekrut dan menyeleksi calon karyawan merupakan persoalan yang krusial. Hal ini pernah diisyaratkan oleh Rosulullah SAW dalam hadis yang diriwayatkan oleh Imam Bukhari dari Abu Hurairah.⁷⁶

⁷⁴Fatwa DSN MUI No: 40 tahun 2000 tentang Murabahah

⁷⁵Fatwa DSN MUI No: 75 tentang PLBS

⁷⁶<https://almanhaj.or.id/3200-12-hilangnya-amanah.html> Shahiih al-Bukhari, kitab ar-Riqaaq, bab Raf'ul Amaanah (XI/333, dalam al-Fat-hul). Di akses 18 Maret 2020, pukul 1.00 wib

إِذَا ضُيِّعَتِ الْأَمَانَةُ فَانْتَظِرِ السَّاعَةَ. قَالَ: كَيْفَ إِضَاعَتُهَا يَا رَسُولَ اللَّهِ؟ قَالَ: إِذَا أُسْنِدَ الْأَمْرُ
إِلَى غَيْرِ أَهْلِهِ فَانْتَظِرِ السَّاعَةَ

“Jika amanah telah disia-siakan, maka tunggulah hari Kiamat,’ dia (Abu Hurairah) bertanya, ‘Wahai Rasulullah, bagaimanakah menyia-nyiakan amanah itu?’ Beliau menjawab, ‘Jika satu urusan diserahkan kepada bukan ahlinya, maka tunggulah hari Kiamat!’”

Dalam perekrutan member ini bisa di samakan kepada sebuah akad wakalah yaitu mewakilkan. Dalam kasus ini sesuai isi fatwa DSN MUI No. 79 Tahun 2009 dalam ketentuan akad telah jelas di sebutkan bahwasanya ada Akad Wakalah bil Ujrah yang mana merujuk kepada Substansi Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang wakalah bil ujarah pada Asuransi dan Reasuransi Syariah.⁷⁷ Ketika akad Wakalah bil Ujrah telah sempurna, maka akad tersebut bersifat mengikat. Dalam artian, wakil di hukumi layaknya ajir (orang yang disewa tenaganya) yang memiliki kewajiban untuk menyelesaikan untuk menyelesaikan sebuah pekerjaan, kecuali ada halangan yang bersifat syar’i.⁷⁸ Objek Akad Wakalah bil Ujrah meliputi Antara lain, kegiatan administrasi, pengelolaan dana, pembayaran klaim, underwriting, pengelolaan portofolio risiko, pemasaran, investasi.⁷⁹

Jadi Paytren sendiri dalam melakukan perekrutan member sudah memenuhi hukum Islam, karena dibolehkan apabila seseorang tersebut

⁷⁷Fatwa DSN MUI No: 75 tentang PLBS

⁷⁸ Dimyauddin Djuwaini. *Pengantar Fikih Muamalah*. Pustaka Pelajar. Yogyakarta. 2008. Hlm. 240.

⁷⁹Fatwa DSN MUI No: 52 tentang wakalah bil ujarah pada Asuransi dan Reasuransi Syariah.

mencari distributor baru dalam merekrut member untuk dijadikan membernya. Dan sifat member ini seperti wakil perusahaan dalam kaitanya dengan pemasaran.

3. Pemasaran Barang

Dalam ketentuan hukum Islam transaksi dalam melakukan pemasaran/perdagangan barang tersebut tidak boleh mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzlum*, dan *maksiat*. Mitra usaha/stockist adalah pengecer/retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.⁸⁰

Seorang member harus memasarkan produknya, agar dikenal oleh khalayak umum. Selain itu, agar makin banyak jaringan yang akan memakai produknya. Hal ini membuktikan bahwa silaturahmi adalah salah satu strategi pemasaran yang tepat dalam Islam. Jadi pemasaran barang dalam Paytren sudah jelas kejelasannya dalam teori hukum Islam karena barang yang dipasarkan jelas dipasarkan oleh distributor nya Paytren secara langsung.

4. Jenjang Karir

Ketentuan hukum Islam dalam Fatwa MUI dalam memberikan bonus yaitu, bonus yang diberikan kepada anggota harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi sesuai dengan target penjualan barang dan produk jasa yang ditetapkan oleh

⁸⁰Fatwa DSN MUI No: 75 tentang PLBS

perusahaan, pemberian bonus atau komisi kepada anggota tidak menimbulkan *ighra'*, tidak ada ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.⁸¹

Jenjang karir di Paytren sendiri sudah memenuhi dalam hukum Islam, karena dalam mendapatkan tingkatan karir atau reward di Paytren memang harus berusaha mendapatkan target sesuai dengan level yang ingin dicapai.

5. Pelatihan Member

Teori hukum Islam dalam melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.⁸²

Dan dalam Islam apabila memberikan ilmu atau berbagai pengetahuan kepada orang lain yang tidak tahu itu sangat bagus. Karena dengan begitu orang lain tersebut menjadi tahu dan paham tentang pengetahuan tersebut. Jadi pelatihan member yang diberikan Paytren tersebut tidak menyalahi aturan, karena berbagi ilmu dengan orang yang tidak tahu apa-apa sangatlah mulia.

6. Money Game

Money game sendiri hukumnya haram dan merupakan dosa besar, karena money game adalah penipuan atau kecurangan (*al-ghisy*). Sedangkan dalam Islam sendiri tidak boleh jika ada

⁸¹Ibid.

⁸²Fatwa DSN MUI No: 75 tentang PLBS

kecurangan. Hadis tentang larangan mengicuh/menipu dalam jual beli:

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- مَرَّ عَلَى صُبْرَةٍ طَعَامٍ فَأَدْخَلَ يَدَهُ فِيهَا
فَنَالَتْ أَصَابِعُهُ بَلَلًا فَقَالَ مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ. قَالَ أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ يَا رَسُولَ اللَّهِ.
قَالَ أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ كَيْ يَرَاهُ النَّاسُ مَنْ عَشَّ فَلَيْسَ مِنِّي

Artinya: “Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam pernah melewati setumpuk makanan, lalu beliau memasukkan tangannya ke dalamnya, kemudian tangan beliau menyentuh sesuatu yang basah, maka pun beliau bertanya, “Apa ini wahai pemilik makanan?” Sang pemiliknya menjawab, “Makanan tersebut terkena air hujan wahai Rasulullah.” Beliau bersabda, “Mengapa kamu tidak meletakkannya di bagian makanan agar manusia dapat melihatnya? Ketahuilah, barangsiapa menipu maka dia bukan dari golongan kami.” (HR. Muslim no. 102)⁸³

7. Pembagian Komisi

Dalam hukum islam komisi yang di berikan adalah atas penjualan yang besaran maupun bentuknya di perhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.⁸⁴ Dalam paytren sendiri untuk pembagian

⁸³<https://rumaysho.com/7154-penipuan-dan-pengelabuan-dalam-jual-beli.html>, di akses pada 18 maret 2020, pukul 8.28 wib.

⁸⁴Fatwa DSN MUI No: 75 tentang PLBS

komisi telah sesuai syariat, karena komisi yang di berikan kepada mitra atas hasil kerja keras dalam menjualkan produk yang terdapat dalam paytren.

Dan dalam pembagian komisi ini juga merujuk pada ketentuan akad dalam fatwa DSN MUI No. 62 Tahun 2007 tentang Akad Ju'alah yang mana dalam ketentuan hukum memberikan penjelasan bahwa Imbalan Ju'alah hanya berhak diterima oleh pihak maj'ul lahu apabila hasil dari pekerjaan tersebut terpenuhi, Pihak Ja'il harus memenuhi imbalan yang diperjanjikannya jika pihak maj'ullah menyelesaikan (memenuhi) prestasi (hasil pekerjaan/natijah) yang ditawarkan.⁸⁵

⁸⁵Fatwa DSN MUI No: 62 tentang Akad Ju'alah

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Mekanisme sistem kerja Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Paytren pada umumnya adalah menjual, mengajak dan mengajarkan, membangun organisasi, serta membina dan memotivasi. Sistem kerja Multi Level Marketing (MLM) Paytren, adalah sebagai berikut: *Pertama*, pihak perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi member dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli Lisensi perusahaan dengan harga tertentu. *Kedua*, dengan membeli lisensi perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi id Mitra (member) dari perusahaan. *Ketiga*, sesudah menjadi mitra, maka tugas berikutnya adalah mencari mitra baru dengan cara seperti di atas, yaitu membeli produk perusahaan dan menjadi mitra sekaligus. *Keempat*, para mitra baru juga bertugas mencari calon mitra baru lainnya dengan cara seperti di atas, yaitu membeli produk perusahaan dan mendaftar sebagai mitra paytren, untuk menjadi mitra tidak di haruskan membeli produk aja juga di perbolehkan. *Kelima*, jika mitra mampu menjaring mitra baru yang banyak, maka ia akan mendapat bonus. Tetapi untuk bisa merekrut mitra dan dapat bonus harus Upgrade Member mitra dulu menjadi Mitra Bisnis Premier. *Keenam*, dengan adanya para mitra baru yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan, maka member yang berada pada level pertama, kedua, dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan dan harus ada

pembinaan kepada mitra di bawahnya. Jika tidak ada pembinaan maka bonus tidak bisa di dapatkan.

2. Pandangan hukum Islam terhadap bisnis Multi Level Marketing (MLM) Paytren adalah boleh dilakukan karena termasuk dalam kategori muamalah yang hukum asalnya adalah mubah (boleh) sampai ada dalil yang melarangnya. Yang menyebabkan dibolehkannya karena produk yang diperjualbelikan Paytren itu nyata atau ada barangnya, produk yang dijualkan bahan yang aman untuk manusia tidak mengandung unsur haram. Tidak mengandung unsur riba, perjudian, penipuan yang bisa merugikan setiap anggotanya. Dan bisnis ini menurut Fatwa DSN MUI No. 79 Tahun 2000 sudah sesuai dengan aturan yang sudah di tetapkan.

B. Saran

1. Hendaknya masyarakat lebih berhati-hati dalam memilih bisnis MLM agar tidak menjadi korban praktik money game, praktik MLM yang tidak sehat, praktek MLM yang berorientasi kepada transaksi ilegal, transaksi yang tidak riil dan di dalamnya mengandung unsur gharar, maysir, riba, dharar, dzulm dan maksiat serta investasi bodong.
2. Fatwa DSN MUI sifatnya tidak mengikat. Oleh karena itu, pemerintah perlu membuat regulasi agar konsumen dapat terlindungi dan lebih menguatkan posisi perusahaan MLM di mata masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqih*. Cet ke-3, (Jakarta: Pranada Media Group, 2010), hlm. 175.
- Subiakto Tjakrawerdaja, dkk, *Sistem Ekonomi Pancasila* (Depok: Raja Grafindo Persada, 2017) hlm.49.
- Peter J. Cloither, *Meraup Uang dengan Multilevel Marketing : Pedoman Praktis Menuju Networking Selling yang Sukses*, (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 1994), hlm. 10
- Agustino, *Prospek MLM Syari'ah di Indonesia*, Republika, (Jakarta : 15 Februari, 2002), hlm. 9
- Ulfa Fadilah Arafat, "*Analisa Fatwa DSN No 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Terhadap Jual beli Pulsa Melalui Duta Network Indonesia (DNI) Di Madiun*", Skripsi Jurusan Hukum Ekonomi Syariah : IAIN Ponorogo. (Ponorogo , 2018), hlm.3.
- Ahmad Sahlan, "*Bisnis Multi Level Marketing (MLM)*". Al-Hikmah Jurnal Kependidikan dan Syariah. Vol. 04 No. 01, Februari 2016, 59-60.
- Lexy. J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2007), hlm. 248
- Anis Tyas Kuncoro, "*Konsep Bisnis Multi Level Marketing dalam Perspektif Ekonomi Syari'ah,*" Jurnal Ilmiah Sultan Agung, terdapat dalam <http://jurnal.unissula.ac.id/index.php/majalahilmiahsultanagung/article/view/18/14>, Diakses tanggal 21 Februari 2020 pukul 10:56 WIB.
- Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah,"Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam", Jurnal Falah, Vol. 1, No. 1 (Surakarta, Februari 2016)

- Matthew B Miles dan A Michael Huberman, *Analisis Data Kualitatif* (Jakarta : Universitas Indonesia,1992) hlm 19-21
- Kiki Yuliana, “*Operasionalisasi Multi Level Marketing Oriflame di Ponorogo dalam Tinjauan Fatwa DSN MUP*” Skripsi (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2017)
- Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalat*, (Jakarta: Rajawali Press, 2002), hal. 70.
- Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, pasal 56 – 58.
- Enang Hidayat, *Fiqih Jual Beli*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015), hlm. 21
- Abdullah Al-Mushlih dan Shalah Ash-Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, (Jakarta: Darul Haq, 2004), hlm. 97.
- Yusuf Qaradhawi, *Nurma dan Etika Ekonomi Islam*, (Bandung: Gema Insani Press, 1997), hlm. 265
- Azhar Akmal Tarigan, *Ekonomi dan Bank Syari’ah*, Jakarta. FKEBI IAIN, 2002, hlm.30
- Agus Harimin, dkk. “*Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam*”. Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, (Surakarta) Vol. 02 Nomor. 02, 2016, hlm. 107.
- Imam Mas Arum, “*Multi Level Marketing (MLM) Syariah : Solusi Praktis Menekan Praktik Bisnis Riba, Money Game*”, Jurnal Muqtasid, Vol. 3 No. 1 (Salatiga: Fakultas ekonomi Bisnis Islam IAIN Salatiga, Juli 2012), hlm 34.
- Sofwan Jauhari, *MLM Syariah: Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisi MLM Syariah*, (Jakarta: Mujaddidi Press, 2013), hlm. 89

Firman Wahyudi, “*Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah*”, AL-BANJARI, Vol. 13, No. 2, (Banjarmasin: UIN Antasari Banjarmasin, Juli-Desember, 2014), hlm. 175.

Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat berwirausaha Sampai Dengan Pengelolaannya*, (Depok: Qultum Media, 2005), Cet. ke-1, hlm. 31.

Nurhaedah dan Nurlaela, “*Strategi Promosi dalam Meningkatkan Penjualan Produk Paytren melalui Media Online*”, Journal of Business Administration Vol 1 No 1(Makasar, October 2018), hlm 89-91.

Dimyauddin Djuwaini. *Pengantar Fikih Muamalah*. Pustaka Pelajar. Yogyakarta. 2008. Hlm. 240.

Fatwa DSN MUI No: 75 Tahun 2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Fatwa DSN MUI No: 52 Tahun 2006 tentang wakalah bil ujah pada Asuransi dan Reasuransi Syariah.

Fatwa DSN MUI No: 62 Tahun 2007 tentang Akad Ju’alah

<https://www.kerjausaha.com/2016/02/mengenal-bisnis-paytren-cara-daftar-dan.html>, di unduh pada 25/12/2019

<http://paytrenipaytren.blogspot.com/p/sejarah-perusahaan.html>, di akses 6 Maret 2020, pukul 14.52 WIB.

<https://arifbudimaneffendi.net/marketing-plan-treninet/>, di akses 10 Maret 2020, pukul 21.56 WIB.

<https://rumaysho.com/7154-penipuan-dan-pengelabuan-dalam-jual-beli.html>, di

akses pada 18 maret 2020, pukul 8.28 wib.

<https://almanhaj.or.id/3200-12-hilangnya-amanah.html> Shahiih al-Bukhari, kitab

ar-Riqaaq, bab Raf'ul Amaanah (XI/333, dalam al-Fat-hul). Di akses 18

Maret 2020, pukul 1.00 wib

LAMPIRAN

Teks Wawancara Dengan Pengguna Paytren

Pertanyaanya:

1. Apa yang di ketahui tentang Paytren?
2. Bagaimana caranya mendaftar untuk menjadi membertnya?
3. Bagaimana Sistem Kerja Paytren?
4. Apa saja keuntungan menjadi member Paytren?
5. Apa saja produk yang di jual dalam Paytren?
6. Apakah dalam merekrut atau menjual lisensi juga mendapatkan komisi?
7. Apa yang di dapatkan pertama ketika mendaftar sebgai member Paytren?
8. Bagaimana pemasaran barang yang di jual di Paytren bisa terjual?
9. Apakah dalam sistem Paytren terdapat jenjang karirnya?
10. Apakah ada target yang di berikan dari Paytren?
11. Bagaimana untuk pelatihan terhadap member – member yang sudah bergabung?
12. Di dalam perekrutan member baru apa ada kegiatan untuk penghimpunan dana atau money game?
13. Berapa bonus atau komisi yang di dapatkan ketika menjadi member dan membeli produknya?

Wawancara pertama dengan Leadership agency Paytren di solo

Nama : Arif Budiman Effendi

Tanggal : 3 Maret 2020

Alamat : Kampoeng Batik, Jl. Sidoluhur No.56, Laweyan, Kec. Laweyan, Kota Surakarta, Jawa Tengah 57148

Pewawancara : Assalamualikum Pak

Pak Arif : Iya mas, Waalaikumsalam

Pewawancara : Maaf mengganggu, saya Ari Nur Hidayat dari mahasiswi IAIN Surakarta mau menanyakan tentang Paytren, boleh minta waktunya sebentar?

Pak Arif : Oh,, iya mas, silahkan kalau ada yang bisa saya bantu, saya pasti akan membantu.

Pewawancara : Ya Pak, yang pertama, menurut bapak sendiri Paytren itu apa pak?

Pal Arif : Paytren itu adalah aplikasi pembayaran dan penjualan langsung berjenjang yang menerapkan sistem syariah. Dan di paytren itu juga menjual produk – produk kesehatan, kecantikan, dan vitamin bahan bakar.

Pewawancara : kemudian untuk menjadi member dari Paytren gimana pak?

Pak Arif : untuk menjadi member hanya cukup membayar Rp. 11.000 aja udh menjadi Mitra Bisnis Reguler. Tapi hanya bisa menjual barang yang ada di aplikasi dan tidak dapat mengajak untuk menjadi member nya dan tidak mendapatkan Komisi atau Bonus. La untuk

dapat bonus dan komisi harus upgrade ke Mitra Bisnis Premier dan juga Mitra Bisnis Signature.

Pewawancara : kemudian untuk upgrade menjadi Mitra Bisnis Premier atau Signature gimana pak?

Pak Arif : untuk upgrade ke mitra bisnis berikutnya bisa dengan score atau bayar lisensi lagi untuk upgrade. Untuk upgrade ke MBP (Mitra Bisnis Premier) hanya menukarkan score yang udah di kumpulkan dari penjualan produk sebesar 3575 score. Dan untuk menjadi MBS (Mitra Bisnis Signature) bisa menukarkan sebesar 110.825 score.

Pewawancara : untuk produk yang di jual dalam aplikasi paytren itu apa saja pak?

Pak Arif : untuk Paytren sendiri ada beberapa produk yang sudah di jelaskan. Ada produk kecantikan, kesehatan, herbal, kemudian vitamin bbm. Contohnya produk Innolife Propolis yaitu produk dalam herbal, kemudian ada Viakra yaitu vitamin untuk kendaraan mobil dan motor, dll.

Pewawancara : untuk harga dari produk sendiri berapa ya pak?

Pak Arif : untuk harga ada perbedaan dari harga konsument dan harga mitra. Contohnya produk Innolife Propolis untuk harga mitra Rp. 282.333 dan untuk harga konsument Rp. 325.000. kemudian dari produk tersebut ada bagian dari mitra yaitu berupa score yang dimana nanti bisa di buat untuk upgrade Member Mitra.

Pewawancara : kemudian untuk pemasarannya sendiri pak, gimana?

- Pak Arif : untuk pesaran produknya kayak pemasaran biasa, melalui iklan dengan cara pasang iklan di depan rumah, pemasaran dor to dor, dan pakai online.
- Pewawancara : kemudian untuk jenjang karir di paytren sendiri gimana pak?
- Pak Arif : untuk karir di dalam paytren tidak ada, yang ada hanyalah reward. Untuk mendapatkan reward ada syarat syarat yang harus di penuhi, contoh saja paling rendah 357.500 point / score itu bisa mendapat reward hp. Tapi point tersebut harus sama antara generasi kanan dan generasi kiri.
- Pewawancara : untuk pelatihan member sendiri itu gimana pak, apakah di bikinkan acara atau lewat via online atau gimana?
- Pak Arif : untuk pelatihan sendiri terserah mitranya sendiri, biasaya 1 bulan sekali pasti ada pertemuan dengan mitra.
- Pewawancara : kemudian dari Perusahaan sendiri ada pelatihan member tidak?
- Pak Arif : untuk dari perusahaan juga ada, seperti paytren academy, seminar dll.
- Pewawancara : keudian dalam sistem kerja paytren sudah sesuai syariah atau belum menurut bapak?
- Pak Arif : untuk kesesuai syariah, ini paytren sudah mendapatkan sertifikat ke syariaatan paytren sebagai perusahaan yang bergerah dalam hal penjualan

langsung bersenjang syariah. Dan juga sudah terdaftar di APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia)

Pewawancara : kemudian untuk pembagian komisi gimana pak?

Pak Arif : untuk pembagian komisi sendiri ada beberapa bagian, antara lain komisi mentor, bonus kepemimpinan, bonus pengembangan kepemimpinan dan bonus pengembangan generasi. Itu macam macam bentuk komisi. Untuk lebih lanjutnya bisa di cek di www.arifbudimaneffendi.net

Pewawancara : sekian wawancara, dan terimakasih atas waktunya.
Wassalamualikum wr wb

Pak Arif : sama sama, waalaikumsalam wr wb.

Wawancara pertama dengan Member/Mitra agency Paytren di solo

Nama : Harman Sholikhin

Tanggal : 3 Maret 2020

Alamat : Minipadi, Rt. 03/Rw 09, Nusukan, Banjarsari, Surakarta

Pewawancara : Assalamualikum Pak.

Pak Harman : Waalaikumsalam mas.

Pewawancara : Maaf mengganggu, saya Ari Nur Hidayat dari mahasiswi IAIN Surakarta mau menanyakan tentang Paytren, boleh minta waktunya sebentar?

Pak Harman : iya mas gak papa, gak mengganggu kok.

Pewawancara : Ya Pak, yang pertama, menurut bapak sendiri Paytren itu apa pak?

Pak Harman : Paytren itu adalah aplikasi yang di gunakan untuk menjual produk – produk herbal, kesehatan, vitamin bbm dan bayar bayar. Dan juga di dalamnya itu ada sedekahnya. Karena dari awal sedekah. Dan setiap bayar – bayar juga ada sedekahnya. Dan ada perubahan hidup saya.

Pewawancara : bapak pertama gabung pada tahun berapa?

Pak Herman : untuk gabung pertama tahun 2016 tapi kadang berhenti dulu kadang on lagi.

Pewawancara : untuk produk yang di jual di paytren apa aja?

- Pak Herman : untuk produk di payten itu yang di jual seperti produk herbal, kecantikan, vitamin bbm walaupun dulu hanya cuman aplikasi bayar bayar tapi sekarang sudah mulai jual produk.
- Pewawancara : bapak pertama kali gabung ke paytren berapa biayanya?
- Pak Herman : dulu sekitar Rp. 325.000, itu hanya sebuah aplikasi. Dan itu sebagai penanam saham.
- Pewawancara : untuk pemasarannya sendiri gimana pak?
- Pak Herman : awalnya di pakai sendiri buat bayar bayar, dan lama kelamaan bisa di tawarkan ke teman – teman, tetangga dan yang lainnya.
- Pewawancara : kemudian untuk jenjang karirnya ada ndak di Paytren?
- Pak Herman : untuk jenjang karir tidak ada, adanya hanya reward, kayak hadiah telah mencapai score yang telah di tentukan. Dan untuk ketentuan berapa saya gak begitu paham.
- Pewawancara : untuk pelatihan membernya sendiri gimana pak?
- Pak Herman : ada, kansistem di paytren itu berjamaah dan di lakukan 1 bualan sekali.
- Pewawancara : untuk member sendiri itu ada bagiaanya ndak?
- Pak Herman : ada, untuk member ada bagiannya ada Mitra Member Reguler, Mitra Member Premier dan Mitra Member Sighnature.
- Pewawancara : untuk pembagiaan komisi atau bonus gimana?

Pak Herman : dalam transaksi itu terdapat cashback dari penjualan tersebut. Dan untuk komisi menggunakan sistem LJS. Cashback tersebut biasanya di berikan setelah tgl 15. dan untuk menjangkau semua aplikasi di paytren itu ada Paytren Conact.

Pewawancara : sekian wawancara, dan terimakasih atas waktunya.
Wassalamualikum wr wb

Pak Herman : sama – sama, waalikumsalam wr wb.

Wawancara pertama dengan Member/Mitra agency Paytren di solo

Nama : Dwi Raharjo

Tanggal : 4 Maret 2020

Alamat : Bendungan Rt. 02/Rw. 06, Clodran, Colomadu,
Karanganyar.

Pewawancara : Assalamualikum pak.

Pak Dwi Raharjo : Waalaikumsalam wr wb mas.

Pewawancara : Maaf mengganggu, saya Ari Nur Hidayat dari mahasiswi IAIN Surakarta mau menanyakan tentang Paytren, boleh minta waktunya sebentar?

Pak Dwi Raharjo : oh iya mas gak papa, gak mengganggu, silakan.

Pewawancara : Ya Pak, yang pertama, menurut bapak sendiri Paytren itu apa pak?

Pak Dwi Raharjo : oo iya saya gabung ke Paytren dari tahun 2018, saya gabung ke paytren hanya sebagai sampingan dan mencari penghasilan tambahan. Dan yang saya ketahui tentang paytren itu adalah aplikasi yang di buat oleh anak bangsa yang bergerak pada bidang ekonomi. Dan pada paytren ini juga mengajarkan sitem sedekah dan berjualan produk produk.

Pewawancara : untuk pertama kali gabung ke paytren ada biaya pendaftaran tidak?

Pak Dwi Raharjo : untuk awal pendaftaran membayar sekitar Rp. 325.000 untuk 1 aplokasi / lisensi.

- Pewawancara : yang di dapatkan dari pendaftaran itu apa aja?
- Pak Dwi Raharjo : untuk fasilitas yang didapat adalah untuk penjualan dan perekrutan. Untuk penjualan itu ada penjualan pulsa, pulsa elektronik, pembayaran lainnya. Sedangkan untuk perekrutan itu hanya mengajak menjadi mitra.
- Pewawancara : ketika menjalankan aplikasi paytren itu yang di dapatkan apa saja apak?
- Pak Dwi Raharjo : Yang di dapatkan yang pertama dari penjualan itu ada cashback dari pelanggan, sedangkan dari perekrutan itu sekali rekrut dapat bonus Rp. 75.000, tapi sekarang sekitar Rp. 80.000.
- Pewawancara : setelah menggunakan aplikasi, kemudian untuk mendapatkan komisi itu gimana, ada syaratnya atau gak?
- Pak Dwi Raharjo : untuk syarat mendapatkan komisi itu kalau dulu itu, harus menjual lisensi, imbang kiri kanan, 100 member dapat rewaerd. Tetapi sekarang untuk pencapaian itu hanya dengan score yang di dapat dari pembelian produk yang di jual di paytren, seperti produk kesehatan, herbal, kecantikan dan vitamin bbm.
- Pewawancara : kemudian untuk perekrutan atau penjualan lisensi setelah ada fatwa DSN MUI gimana?
- Pak Dwi Raharjo : untuk sekarang lisensi di bedakan menjadi 3 Mitra Bisnis yaitu Mitra Bisnis Reguler dengan biaya pendaftaran 11.000 ini hanya mendapatkan produk yang dapat di jual blm bisa merekrut dan tidak mendapatkan komisi, Mitra Bisnis Premier itu bisa

bergabung dengan biaya sekitar 350.000 atau menukar dari penjualan produk di Mitra Bisnis Reguler, intinya upgrade dengan score sejumlah 3575 score bisa menjadi Mitra Bisnis Premier. Kalau di MBP anda bisa mendapatkan komisi dan dapat merekrut lisensi. Dan yang terakhir itu ada Mitra Bisnis Sighnature (MBS) kalau upgrade ke MBS ini biayanya sekitar 10.100.000 kalau ndak salah, ini dapat merekrut sekitar 32 lisensi. Dan produk yang didapatkan lebih banyak. Itu yang saya ketahui.

Pewawancara : kemudian untuk pemasaran sendiri gimana pak?

Pak Dwi Raharjo : untuk pemasaran sendiri biasanya kayak dating ke mitra atau melalui media social lainnya seperti WA, Ig, dan Fb dan membuat seminar seminar gitu.

Pewawancara : untuk pelatihan terhadap member sendiri ada tidak pak?

Pak Dwi Raharjo : untuk pelatihan member sendiri itu ada seperti sharing pribadi lewat WA atau ketemu langsung, terus kayak ada ivent, kegiatan seminar yang mendatangkan dari pihak menejement langsung dari pusat.

Pewawancara : untuk sistem money game dalam pemberian bonus atau komisi ada ndak?

Pak Dwi Raharjo : gak ada sistem money game karena dapat komisi hanya satu kali ketika mendapatkan atau bisa mengembangkan lisensi. La sedangkan dari penjualan itu nanti dapatnya adalah reward dari score dan keuntungan dari penjualan produk.

Pewawancara : kemudian apa yang didapat setelah gabung ke paytren?

Pak Dwi Raharjo : yang didapat setelah gabung ke paytren banyak mas, seperti komisi yang didapat, komunitas, kemudahan dalam bertransaksi, ya allhamdulillah.

Pewawancara : terimakasih pak atas waktunya, dan terimakasih udah di traktir makan siangnya. Nanti kalau ada kekurangan nanti lewat wa bisa njih?

Pak Dwi Raharjo : Iya mas gakpapa, sama sama. Nanti lewat wa juga bisa kalau ada kekurangannya.

Pewawancara : wassalamualikum wr wb

Pak Dwi Raharjo : Waalaikumsalam wr wb

Wawancara pertama dengan Member/Mitra agency Paytren di solo

Nama : Chlara Sudirham Hayuningtyas

Tanggal : 9 Maret 2020

Alamat : Kauman, Rt. 03 / Rw. 07, Jatisobo, Polokarto, Sukoharjo

Pewawancara : Assalamualikum, bu.

Ibu Chlara : Waalaikumsalam mas

Pewawancara : Maaf mengganggu, saya Ari Nur Hidayat dari mahasiswi IAIN Surakarta mau menanyakan tentang Paytren, boleh minta waktunya sebentar?

Ibu Chlara : oh iya mas gak papa, gak mengganggu, silakan.

Pewawancara : apa yang di ketahui mengenai aplikasi paytren?

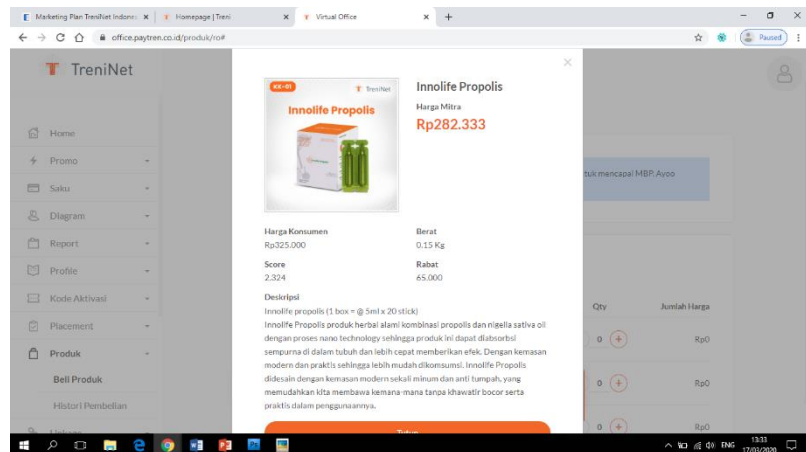
Ibu Chlara : gini paytren itu awalnya adalah aplikasi bayar bayar, yang di mana sistemnya masih pakai binary atau di sebut piramida, awal gabung itu membayar aplikasi Rp. 325.000 full lisensi. Kemudian berjalannya waktu adanya regulasi dari pemerintah dan MUI bahwasanya yang sifatnya emony tidak boleh di perjualbelikan berjenjang. Makanya setelah keluarnya peraturan baru dari pemerintah dan MUI paytren mulai memisahkan antara bayar bayar dan jualan produk.

Pewawancara : awal bergabung menjadi member paytren sejak kapan?

Ibu Chlara : bergabung menjadi member paytren sejak 14 Februari 2020.

Pewawancara : Untuk produk yang di jual dalam paytren itu apa aja?

Ibu Chlara : Banyak banget mas untuk produk yang dijual bisa di cek di aplikasi Paytren. Contohnya ini adalah innolife propolis yaitu sebuah produk herbal yang di jual. Untuk harga ada perbedaan antara harga mitra dan harga konsumen. Untuk keuntungan jual dan plus rabat 65.000. dan rabat didapatkan mingguan. Makanya setiap hari senin mengisi fom untuk mengetahui apakah ada bimbingan ke mitra.



Pewawancara : untuk pemasaran dan perekrutan member sendiri gimana?

Ibu Chlara : untuk prekrutan sendiri ada 2 macam, yang sebagai pengguna atau sebagai pembisnis. Untuk pengguna bisa memakai aplikasi Paytren 5.17 yang biayanya free, tapi tidak mendapatkan cashback karena hanya ada Top Up. Sedangkan pembisnis awalnya dulu

membayar sekitar Rp. 350.000, tetapi sekarang setelah ada regulasi baru hanya 11.000, tetapi belum memiliki full lisensi, tetapi bisa menjualkan produknya. Yang Rp. 11.000 namanya Mitra Bisnis Reguler. Sedangkan yang sudah full lisensi dan bisa dapat komisi harus upgrade ke Mitra Bisnis Premier. Untuk upgrade sendiri bisa mengumpulkan score dari penjualan produk pada saat masih menjadi Mitra Bisnis Reguler. Untuk score agar bisa upgrade yaitu 3575 score. Dan yang terakhir yaitu Mitra Bisnis Sighnature.

Pewawancara : Untuk jenjang karir sendiri ada tidak di paytren?

Bu Chlara : untuk jenjang karir adanya reward, untuk mendapatkan reward itu harus memenuhi syarat pencapaian score. Nanti bisa di cek di web atau aplikasi paytren. Biasanya tingkatannya itu ada Treni Silver, Treni Gold, Treni Platinum dll. Nanti bisa di jek di web atau aplikasi.

Pewawancara : kemudian untuk pelatihan member tersendiri ada tidak?


Bu Chlara : untuk pelatihan member ada berbagai kegiatan, antara lain Kopdar yang di laksanakan satu minggu sekali, SPT (Sosialisasi Pembisnis Treni) yang mengisi leader yang di ikuti berbagai daerah, OPT (Orientasi Pembisnis Treni) yang mana disini yang menjadi pembicara langsung dari manajemen Paytren sendiri dan sudah terjadwal dari pusat.

Pewawancara : untuk kegiatan pengumpulan dana besar gak ada berarti ya, seperti money game kayak gitu?

- Bu Chlara : tidak ada mas, malah adanya itu sedekah dimana itu di ambil dari keuntungan penjualan produk dan lisensi.
- Pewawancara : oke terimakasih atas kesempatannya, dan mohon maaf telah mengganggu waktunya. Untuk nanti bila ada yang di butuhkan lagi bisa lewat wa ya?
- Bu Chlara : oh iya gakpapa mas, semoga bisa membantu skripsinya. Lancar mengerjakan skripsinya ya.
- Pewawancara : oke bu, wassalamualikum wr wb
- Bu Chlara : waalikumsalam wr wb

Lampiran 2.

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



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
DEWAN SYARIAH NASIONAL MUI
National Sharia Board - Indonesian Council of Ulama
Sekretariat : Gedung MUI Lt.3 Jl. Proklamasi No. 51 Menteng - Jakarta 10320
Telp. (021) 392 4667 Fax: (021) 391 8917

FATWA
DEWAN SYARIAH NASIONAL
No : 75/DSN MUI/VII/2009

Tentang
PEDOMAN
PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS)

التسويق الشبكي الإسلامي
بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) setelah:

Menimbang : a. bahwa metode penjualan barang dan produk jasa dengan menggunakan jejaring pemasaran (*network marketing*) atau pola penjualan berjenjang termasuk di dalamnya *Multi Level Marketing* (MLM) telah dipraktikkan oleh masyarakat;

b. bahwa praktik penjualan barang dan produk jasa seperti tersebut pada butir a telah berkembang sedemikian rupa dengan inovasi dan pola yang beragam, namun belum dapat dipastikan kesesuaiannya dengan prinsip syariah;

c. bahwa praktik penjualan barang dan produk jasa seperti tersebut pada butir a dapat berpotensi merugikan masyarakat dan mengandung hal-hal yang diharamkan;

d. bahwa agar mendapatkan pedoman syariah yang jelas mengenai praktik penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS), DSN-MUI perlu menetapkan Fatwa tentang Pedoman PLBS.

Mengingat : 1. Firman Allah s.w.t., antara lain:

a. QS. al-Nisa' [4]: 29:

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

"Hai orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku sukarela di antaramu..."

CS Dipindai dengan CamScanner

b. QS. al-Ma'idah [5]: 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ...

"Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu..."

c. QS. al-Ma'idah [5]: 2:

...وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى...

"...dan tolong menolonglah kalian dalam (mengerjakan) kebajikan..."

d. QS. al-Muthaffifiin [8]: 1-3

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

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

e. QS. al-Baqarah [2]: 198:

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

"...Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia dari Tuhanmu..."

f. QS. al-Baqarah [2]: 275

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...

"... Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..."

g. QS. al-Baqarah [2]: 279

...لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

"... Kamu tidak boleh menzalimi orang lain dan tidak boleh dizalimi orang lain."

h. QS. al-Ma'idah [5]: 90

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

"Hai orang yang beriman! Sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, dan

mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan keji, perbuatan setan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan."

2. Hadis Nabi s.a.w...; antara lain:

a. Hadis Nabi:

...الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالَ لَا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا
(رواه الترمذي عن عمرو بن عوف).

"...Kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram," (HR Tirmidzi dari Amr bin 'Auf).

b. Hadis Nabi:

لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ (رواه ابن ماجه والدارقطني وغيرهما عن أبي سعيد
الخدري)

"Tidak boleh membahayakan diri sendiri maupun orang lain," (HR. Ibnu Majah, Daraquthni, dan yang lain dari Abu Sa'id al-Khudri).

c. Hadis Qudsi riwayat Abu Dawud dari Abu Hurairah, Rasulullah s.a.w. berkata:

إِنَّ اللَّهَ تَعَالَى يَقُولُ : أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ
فَإِذَا خَانَ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا (رواه ابو داود عن أبي
هريرة)

"Allah s.w.t. berfirman: 'Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersyariat selama satu pihak tidak mengkhianati pihak yang lain. Jika salah satu pihak telah berkhianat, Aku keluar dari mereka,' (HR Abu Dawud, yang dishahihkan oleh al Hakim, dari Abu Hurairah).

d. Hadis Nabi :

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ، وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ
(رواه الخمسة عن أبي هريرة)

Nabi s.a.w. melarang jual beli dengan cara melempar batu dan jual beli gharar, (HR. Khomsah dari Abu Hurairah).

e. Hadis Nabi :

مَنْ غَشَّنَا فَلَيْسَ مِنَّا (رواه مسلم عن أبي هريرة)

"Rarang siapa menipu kami, maka ia tidak termasuk golongan kami." (Hadis Nabi riwayat Imam Muslim dari Abu Hurairah)

f. Hadis Nabi :

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ نَعْمَنِ الْكَلْبِ وَمَهْرِ النُّعْيِ
وَحُلُوانِ الْكَا هِنِ (متفق عليه)

"Nabi s.a.w. melarang (penggunaan) uang dari penjualan anjing, uang hasil pelacuran dan uang yang diberikan kepada paranormal," (Muttafaq 'alaih).

g. Hadis Nabi :

إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ بَيْعَ الْخَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْخِنْزِيرِ وَالْأَصْنَامِ؛ فَقِيلَ:
يَا رَسُولَ اللَّهِ أَرَأَيْتَ شُحُومَ الْعَيْتَةِ فَإِنَّهَا يُغْلَى بِهَا السُّفْنُ وَيُدْخَنُ بِهَا
الْحُلُودُ وَيَسْتَصْبِغُ بِهَا النَّاسُ؟ فَقَالَ لَا، هُوَ حَرَامٌ. ثُمَّ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ
صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عِنْدَ ذَلِكَ: قَاتِلِ اللَّهُ الْيَهُودَ، إِنَّ اللَّهَ لَسَمَّا حَرَّمَ
شُحُومَهَا حَمَلُوهُ ثُمَّ بَاعُوهُ فَأَكَلُوا ثَمَنَهُ (متفق عليه)

"Sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya mengharamkan jual beli khamar, bangkai, babi dan patung-patung. Rasulullah ditanya, 'Wahai Rasulullah, tahukah Anda tentang lemak bangkai, ia dipakai untuk mengecat kapal-kapal, untuk meminyaki kulit-kulit dan dipakai untuk penerangan (lampu) oleh banyak orang?' Nabi SAW. menjawab, 'Tidak! Ia adalah haram.' Nabi SAW. kemudian berkata lagi, 'Allah memerangi orang-orang Yahudi karena ketika Allah mengharamkan lemak bangkai kepada mereka, mereka mencairkannya dan menjualnya, kemudian mereka memakai hasil penjualannya,' (Muttafaq 'alaih).

h. Hadis Nabi :

لَعَنَ اللَّهُ الرَّاشِيَّ وَالْمُرْتَشِيَّ (رواه أحمد والترمذی)

"Allah melaknat pemberi dan penerima risywah," (HR. Ahmad dan al-Tirmidzi)

3. Kaidah Fikih:

a. Kaidah Fikih:

أَلَّا صُلِّ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةِ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا.

"Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkan"

b. Kaidah Fikih:

الأجرُ على قدر المشقة.

"Ujrah/kompensasi sesuai dengan tingkat kesulitan (kerja)"

- Memperhatikan :
1. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 73/MPPI/Kep/3/2000 tanggal 20 Maret 2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang;
 2. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 289/MPPI/Kep/10/2001 BAB VIII Pasal 22 tentang Ijin Usaha Penjualan Berjenjang;
 3. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 36/M-DAG/PER/9/2007 tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan;
 4. Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tanggal 21 Agustus 2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.

MEMUTUSKAN

MENETAPKAN : FATWA TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH

Pertama : Ketentuan Umum

1. 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.
2. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
3. Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
4. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.
5. Konsumen adalah pihak pengguna barang dan atau jasa, dan tidak bermaksud untuk memperdagangkannya.

6. *Komisi* adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atau penjualan, yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.
7. *Bonus* adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atau penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
8. *Ighra'* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang laici terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
9. *Money Game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran Mitra Usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamuffase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.
10. *Excessive mark-up* adalah batas margin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.
11. *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
12. Mitra usaha/*stockist* adalah pengecer/retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.

Kedua

1. Ketentuan Hukum

Praktik PLBS wajib memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

1. Ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa;
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, *maksiat*;
4. Tidak ada harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;
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;

6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;
7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;
8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.
9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain;
11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;
12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

Ketiga

: Ketentuan Akad

Akad-akad yang dapat digunakan dalam PLBS adalah:

1. Akad *Bai'*/*Murabahah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*; Fatwa No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *Murabahah*;
2. Akad *Wakalah bil Ujrah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang *Wakalah bil Ujrah* pada Asuransi dan Reasuransi Syariah;
3. Akad *Ju'alah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad *Ju'alah*;
4. Akad *Ijarah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 9/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Ijarah*.
5. Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikeluarkan fatwa oleh DSN-MUI.

Keempat

: Ketentuan Penutup

1. Jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku dan sesuai prinsip syariah.

2. Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Jakarta
Pada tanggal : 3 Sya'ban 1430 H
25 Juli 2009 M

**DEWAN SYARIAH NASIONAL
MAJELIS ULAMA INDONESIA**

Ketua,



DR. K.H. M.A. SAHAL MAHFUDH

Sekretaris,



DRS. H.M. ICHWAN SAM

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama : Ari Nur Hidayat
2. NIM : 162.111.156
3. Tempat, Tanggal lahir : Sragen, 26 Oktober 1998
4. Jenis Kelamin : Laki - Laki
5. Alamat : Gondang, Rt. 23/Rw. 07, Jirapan, Masaran, Sragen
6. Nama Ayah : Sunarto
7. Nama Ibu : Sumarni
8. Riwayat Pendidikan :
 - TK Pertiwi 1
 - SD Negeri Jirapan 1 (Lulus tahun 2010)
 - SMP Negeri 03 Mojogedang (Lulus tahun 2013)
 - SMK Negeri 2 SRAGEN (Lulus tahun 2016)
 - Institut Agama Islam (IAIN) Surakarta, Fakultas Syari'ah (Masuk Tahun 2016)

Demikian dafrat riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya.

Surakarta, 08 April 2020

Ari Nur Hidayat