

**TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTIK BISNIS *MULTI*
LEVEL MARKETING PAYTREN PT. VERITRA SENTOSA
INTERNASIONAL**



**DIAJUKAN KEPADA FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN SYARAT-SYARAT MEMPEROLEH
GELAR SARJANA STRATA SATU
DALAM ILMU HUKUM**

Oleh :

DITA NUR RIFLASE

NIM. 13380083

PEMBIMBING:

PROF. DR. H. SYAMSUL ANWAR, M.A.

**JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARI'AH (MUAMALAH)
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA**

2018

ABSTRAK

Jumlah perusahaan *multi level marketing* di Indonesia semakin hari semakin banyak, dengan produk yang beragam. Data yang diperoleh dari Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI), jumlah perusahaan MLM yang resmi terdaftar dan memiliki izin sebanyak 170 perusahaan. Termasuk di dalamnya adalah PT. Veritra Sentosa Internasional dengan produknya yaitu aplikasi pembayaran *online* Paytren. Perusahaan ini telah berdiri sejak tahun 2013 dan pemiliknya adalah ustadz Yusuf Mansur. Sistem MLM yang dijalankan oleh perusahaan ini diklaim telah sesuai dengan syariat Islam, namun masih terdapat beberapa hal yang tidak sejalan dan sesuai dengan syari'ah. Untuk itu diperlukann analisis ulang mengenai praktik bisnis *multi level marketing* pada PT. Veritra Sentosa Internasional.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif yang berdasar pada studi kasus. Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat deskriptif analitis dengan pendekatan normatif (menggunakan asas-asas muamalat dan kajian fikih). Penelitian ini menggunakan data yang diperoleh melalui *website* dan kuesioner. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah *accidental sampling*. Jumlah responden sebanyak 25 orang mitra *basic* paytren.

Hasil analisis menunjukkan bahwa praktik jual beli penggunaan aplikasi paytren telah sesuai dengan syarat dan rukun jual beli. Tetapi dalam praktik pembagian bonus (*passive income*) yang diberikan tidak sesuai dengan fatwa DSN MUI No. 75/ DSN MUI/VII/2009, yang menyebutkan bahwa bonus yang diberikan harus sesuai dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa.

Kata kunci: *Multi Level Marketing, Paytren, Fatwa*

SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Hal : Skripsi Saudari Dita Nur Riflase
Kepada : Yth. Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga
Di Yogyakarta

Assalamu'alaikum wr. wb

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi saudara :

Nama : Dita Nur Riflase

NIM : 13380083

Jurusan/Prodi : Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah)

Judul Skripsi : Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis *Multi Level Marketing* Paytren PT. Veritra Sentosa Internasional.

Sudah dapat diajukan kepada Fakultas Syariah dan Hukum Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu dalam Hukum Islam.

Dengan ini kami mengharap agar skripsi saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqasahkan. Atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Yogyakarta, 19 Jumadil Awal 1439 H

6 Maret 2018

Pembimbing



Prof. Dr. H. Syamsul Anwar MA
NIP : 19560217 198303 1 003



PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : B-91/Un.02/DS/PP.00.9/03/2018

Tugas Akhir dengan judul : TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTIK BISNIS MULTI LEVEL
MARKETING PAYTREN PT. VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL

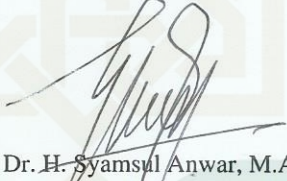
yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : DITA NUR RIFLASE
Nomor Induk Mahasiswa : 13380083
Telah diujikan pada : Selasa, 06 Februari 2018
Nilai ujian Tugas Akhir : A-

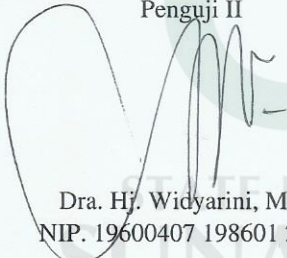
dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

TIM UJIAN TUGAS AKHIR

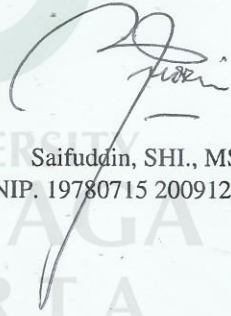
Ketua Sidang/Penguji I


Prof. Dr. H. Syamsul Anwar, M.A.
NIP. 19560217 198303 1 003

Penguji II


Dra. Hj. Widyarini, M.M.
NIP. 19600407 198601 2 002

Penguji III


Saifuddin, SHI., MSI.
NIP. 19780715 200912 1 004

Yogyakarta, 06 Februari 2018

UIN Sunan Kalijaga

Fakultas Syari'ah dan Hukum

DEKAN



Dr. H. Agus Moh. Najib, S.Ag., M.Ag.
NIP. 19710430 199503 1 001

SURAT PERNYATAAN

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Dita Nur Riflase

Nomor Induk : 13380083

Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)

Fakultas : Syari'ah dan Hukum

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi saya yang berjudul:
**“Tinjauan Hukum Islam terhadap Praktik Bisnis Multi Level Marketing
Paytren PT. Veritra Sentosa Internasional.”**

Adalah hasil karya atau laporan penelitian yang saya lakukan sendiri bukan plagiasi dari hasil karya orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam penelitian ini dan disebutkan dalam acuan daftar pustaka.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya agar dapat diketahui oleh anggota dewan penguji.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Yogyakarta, 19 Jumadil Awal 1439 H
06 Maret 2018

Yang menyatakan,



Dita Nur Riflase
NIM. 13380083

MOTTO

مَنْ صَبَرَ ظَفِرَ

“Barang siapa yang bersabar akan beruntung”

“Allah lebih tau apa yang kau butuhkan dan kapan waktu yang tepat untuk mengabulkannya, tugasmu hanya bersabar.”

“ Jika usaha terbaik sudah dilakukan, juga do’a terbaik sudah dipintakan, akan berjalan seperti apa nantinya dan bagaimana hasilnya, ya sudah, biarlah Allah mengambil peran atas hal itu.”

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

PERSEMBAHAN

Teruntuk yang tersayang

Bapak Suropto dan Ibu Lasmi

Kak Era dan Dek Ainun



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

PEDOMAN TRANSLITERASI

Pedoman Transliterasi Arab Indonesia, pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 158/1997 dan 0543b/U/1987.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	bâ'	B	Be
ت	tâ'	T	Te
ث	śâ'	Ś	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	hâ'	H	ha (dengan titik di bawah)
خ	khâ'	Kh	ka dan ha
د	Dâl	D	De
ذ	Ẓâl	Ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	râ'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Şâd	Ş	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍâd	Ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭâ'	Ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓâ'	Ẓ	zet (dengan titik dibawah)
ع	‘ain	‘	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	G	ge dan ha
ف	fâ'	F	Ef
ق	Qâf	Q	Qi

ك	Kâf	K	Ka
ل	Lâm	L	El
م	Mîm	M	Em
ن	Nûn	N	En
و	Wâwû	W	We
ه	hâ'	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	yâ'	Y	Ye

B. Konsonan Rangkap

Konsonan rangkap yang disebabkan oleh syaddah ditulis rangkap. contoh :

نَزَّلَ	Ditulis	Nazzala
بِهِنَّ	Ditulis	Bihinna

C. Ta' Marbutah diakhir Kata

1. Bila dimatikan ditulis h

حِكْمَةٌ	Ditulis	Hikmah
عِلَّةٌ	Ditulis	'illah

(ketentuan ini tidak diperlukan bagi kata-kata Arab yang sudah terserap dalam bahasa Indonesia, seperti salat, zakat dan sebagainya kecuali dikehendaki lafal lain).

2. Bila diikuti dengan kata sandang 'al' serta bacaan kedua itu terpisahh maka ditulis dengan h.

كَرَامَةُ الْأَوْلِيَاءِ	Ditulis	Karâmah al-auliyâ'
--------------------------	---------	--------------------

3. Bila ta' marbutah hidup atau dengan harakat fathah, kasrah dan dammah ditulis t atau h.

زكاة الفطر	Ditulis	Zakâh al-fiṭri
------------	---------	----------------

D. Vokal Pendek

اَ فعل	Fathah	Ditulis Ditulis	A fa'ala
اِ ذكر	Kasrah	Ditulis Ditulis	I Žukira
اُ يذهب	Dammah	Ditulis Ditulis	U Yazhabu

E. Vokal Panjang

1	Fathah + alif فلا	Ditulis Ditulis	Â Falâ
2	Fathah + ya' mati تنسى	Ditulis Ditulis	Â Tansâ
3	Kasrah + ya' mati تفصيل	Ditulis Ditulis	Î Taḡṣhîl
4	Dammah + wawu mati أصول	Ditulis Ditulis	Û Uṣûl

F. Vokal Rangkap

1	Fathah + ya' mati الزحيلي	Ditulis Ditulis	Ai az-Zuḡailî
2	Fatha + wawu mati الدولة	Ditulis Ditulis	Au ad-daulah

G. Kata Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata Dipisahkan dengan Apostrof

أأنتم	Ditulis	A'antum
-------	---------	---------

أعدت	Ditulis	U'iddat
لئن شكرتم	Ditulis	La'in syakartum

H. Kata Sandang Alif dan Lam

1. Bila diikuti huruf qomariyyah ditulis dengan menggunakan huruf “l”

القرآن	Ditulis	Al-Qur'ân
القياس	Ditulis	Al-Qiyâs

2. Bila diikuti huruf Syamsiyyah ditulis dengan menggunakan huruf Syamsiyyah yang mengikutinya, dengan menghilangkan huruf l (el) nya.

السماء	Ditulis	As-Samâ'
الشمش	Ditulis	Asy-Syams

I. Penulisan Kata-kata dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut penulisnya

ذوي الفروض	Ditulis	Żawî al-furûḍ
أهل السنة	Ditulis	Ahl as-sunnah

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله رب العالمين وبه نستعين على أمور الدنيا والدين والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين

Puji syukur ke hadirat Allah SWT., Tuhan semesta alam yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, dan inayah-Nya sehingga penulis berhasil menyelesaikan skripsi ini. Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW., manusia pilihan pembawa rahmat dan pemberi syafaat di hari akhir.

Alhamdulillah, penulis akhirnya mampu menyelesaikan penulisan skripsi ini untuk melengkapi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Hukum pada Fakultas Syariah dan Hukum, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, dengan judul **“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis Multi Level Marketing Paytren PT. Veritra Sentosa Internasional.”** Skripsi ini merupakan karya penulis yang proses penyelesaiannya tidak semudah yang dibayangkan. Penulis menyadari bahwa terselesaikannya skripsi ini bukan semata-mata usaha penulis sendiri, melainkan berkat pertolongan Allah SWT., dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Drs. K.H. Yudian Wahyudi, M.A., Ph.D., selaku Rektor UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

2. Bapak Dr. H. Agus M. Najib, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
3. Bapak Saifuddin, SHL.,MSI., selaku Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (Muamalat) UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
4. Bapak Prof. Dr. H. Syamsul Anwar, MA., selaku dosen pembimbing skripsi, yang telah meluangkan waktu dan pikirannya, memberikan saran dan masukan serta motivasi hingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
5. Bapak Gusnam Haris, S.Ag., M.Ag., selaku Dosen Penasihat Akademik yang senantiasa memberikan nasihat dan dukungan moril dari awal semester hingga akhir.
6. Seluruh Dosen, Karyawan dan Staf Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
7. Kedua orang tuaku, Bapak Suropto dan Ibu Lasmi yang selalu memberikan dukungan moril dan materil, kasih sayang, doa dan semangat hingga skripsi ini dapat tersusun dengan baik
8. Para narasumber yang telah memberikan informasi sehingga terselesainya skripsi ini.
9. Buat kakak dan adikku tercinta, kak Era dan dek Salsa yang telah memberikan semangat yang luar biasa.
10. Sahabat-sahabat terbaik Inna, Amel, Fitria, Hanny, Wirda, Dinar, Uci yang selalu menjadi pendengar yang baik, dan selalu memberikan semangat serta teman-teman seperjuangan, keluarga besar Hukum Ekonomi Syariah 2013 yang telah menemani dalam perjalanan menuntut ilmu ini.

11. Teman-teman KKN Angkatan 90, kelompok 95 Dukuh Tekik, Ngloro, Saptosari, Gunung Kidul yang telah mewarnai sebagian perjalanan ini.
12. Keluarga kecil di Yogyakarta, kos Sweedy, keluarga besar Arroyan, dan lainnya, yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.
13. Semua pihak yang telah membantu dalam terselesainya skripsi ini.

Penulis hanya bisa berdoa, semoga semua pihak yang terkait dalam penyusunan skripsi ini senantiasa dalam ridho dan perlindungan Allah SWT. Penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan para pembaca pada umumnya.

Yogyakarta, 16 Januari 2018

Penulis,

Dita Nur Riflase
13380083

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	v
MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	viii
KATA PENGANTAR.....	xii
DAFTAR ISI.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	7
D. Telaah Pustaka	8
E. Kerangka Teoretik.....	11
F. Metode Penelitian.....	16
G. Sistematika Penelitian	19
BAB II : JUAL BELI DAN <i>MULTI LEVEL MARKETING</i> DALAM ISLAM	
A. Konsep Jual Beli	21

1. Pengertian dan Dasar Hukum Jual Beli	21
2. Syarat dan Rukun Jual Beli	23
3. Bentuk Jual Beli	31
4. Kaidah Fikih yang berkaitan dengan Jual Beli	32
 B. Akad Ji'alah	 34
1. Definisi Akad Ji'alah.....	34
2. Landasan Hukum Akad Ji'alah	35
 C. Konsep <i>Multi Level Marketing</i>	 36
1. Pengertian dan Aturan Hukum <i>Multi Level Marketing</i>	36
2. Jenis-jenis Penjualan Langsung (<i>Direct Selling</i>)	36
3. Ciri-ciri Investasi Bermasalah.....	38
4. Ketentuan Penjualan Langsung berdasarkan Permendag	39
5. Ketentuan DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009	41

BAB III : PRAKTIK BISNIS MLM PAYTREN DI PT.VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL

A. Gambaran Umum PT. Veritra Sentosa Internasional.....	43
1. Profil dan Sejarah berdirinya PT. VSI	43
2. Produk-produk PT. VSI	44
 B. Praktik Bisnis Paytren PT. VSI.....	 46
1. Mekanisme Anggota	47
2. Paket Anggota	52
3. Komisi dan Bonus Anggota	54
4. Pembagian Bonus.....	57

**BAB IV : ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTIK BISNIS
MULTI LEVEL MARKETING PAYTREN PT. VERITRA SENTOSA
INTERNASIOANAL**

- A. Analisis Hukum berdasarkan Pemenuhan Syarat dan Rukun Jual Beli 59
B. Analisis Hukum Islam terhadap Praktik Bisnis Paytren 66

BAB V. PENUTUP

- C. Kesimpulan 79
D. Saran..... 80

DAFTAR PUSTAKA..... 81

LAMPIRAN..... I

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

DAFTAR LAMPIRAN

1. Terjemahan al-Qur'an dan al-Hadits	I
2. Kaidah Fikih Bidang Muamalah	III
3. Biografi Tokoh	IV
4. Pedoman Wawancara	V
5. Daftar Pertanyaan Kuesioner	VI
6. Hasil Tabulasi Jawaban Responden	IX
7. <i>Marketing Plan</i> PT. Veritra Sentosa Internasional	XI
8. <i>Company Profile</i> PT. Veritra Sentosa Internasional	XIX
9. Fatwa DSN No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah	XLIV
10. <i>Curriculum Vitae</i>	XLV

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan teknologi kini semakin pesat. Tiap menit bahkan detik selalu ada pembaharuan mengenai teknologi. Teknologi yang semakin canggih tanpa didukung oleh kemampuan sumber daya manusia untuk menerima setiap perubahan yang terjadi akan sia-sia saja. Salah satu produk perkembangan teknologi yang sangat akrab di kalangan masyarakat Indonesia adalah *smartphone/handphone*.

Handphone dahulunya, hanya digunakan sebagai alat komunikasi. Kegunaannya hanya untuk silaturahmi dengan keluarga dan kerabat yang tinggalnya berjauhan. Tetapi kini, selain sebagai alat komunikasi, *handphone* telah berubah menjadi alat multi fungsi. *Handphone* bisa digunakan untuk alat pembayaran, alat melakukan transaksi pembelian, bahkan bisa dijadikan sebagai alat untuk melakukan tindak kejahatan.

Menurut catatan statistik, jumlah penduduk Indonesia per tahun 2016 lebih dari 259,1 juta jiwa, terbanyak keempat di dunia. Berdasarkan survei yang dilakukan oleh APJII (Asosiasi Penyelenggara Jaringan Internet Indonesia) terhadap 2000 responden yang dipilih secara acak yang tersebar di 34 provinsi di

Indonesia menyatakan bahwa rata-rata pengakses internet di Indonesia menggunakan perangkat genggam (*mobile phone*). Pengguna internet yang menggunakan perangkat mobile sebanyak 47,6% atau 63,1 juta. Yang menggunakan mobile dan komputer sebanyak 50,7% atau 67,2 juta. Dan yang menggunakan komputer saja sebanyak 1,7% atau 2,2 juta jiwa. Mayoritas pengguna internet adalah masyarakat dengan usia produktif yakni usia 25-34 sebanyak 32,2 juta dan 35-44 tahun sebanyak 38,7 juta jiwa.¹ Inilah prospek bisnis yang diperebutkan oleh semua penyedia jasa transaksi termasuk Paytren.

PT. Veritra Sentosa Internasional (treni) adalah perusahaan yang memasarkan “lisensi”² penggunaan aplikasi/*software*/perangkat lunak/teknologi bernama “PayTren” di mana sistem pemasarannya dikembangkan melalui kerjasama kemitraan/mitra usaha (*direct selling*/penjualan langsung) dengan konsep jejaring.³

Pengertian Penjualan Langsung (*direct selling*) menurut Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung adalah sebagai berikut: “Penjualan langsung (*direct selling*) adalah metode penjualan barang dan/atau jasa tertentu melalui jaringan pemasaran yang

¹ Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia, “Infografis Penetrasi & Perilaku Pengguna Internet Indonesia”, <http://www.apjii.or.id/survei2016>, akses tanggal 29 Mei 2017.

² (surat) izin untuk mengangkut barang dagangan, usaha, dan sebagainya, KBBOnline.com, akses tanggal 29 Mei 2017, pukul 13.00 WIB.

³ PT. Veritra Sentosa Internasional, Marketing Plan, *tidak diterbitkan*, 2017.

dikembangkan oleh mitra usaha yang bekerja atas dasar komisi dan/atau bonus berdasarkan hasil penjualan kepada konsumen di luar lokasi eceran tetap”⁴.

Istilah penjualan langsung untuk selanjutnya akan dipersamakan dengan MLM (*Multi Level Marketing*) untuk menunjukkan praktik bisnisnya. Konsep bisnis ini adalah penyaluran produk (barang ataupun jasa) tertentu yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh manfaat dan keuntungan dari garis kemitraannya.

Masyarakat yang ingin terlibat jaringan bisnis pemasaran seperti ini, biasanya harus menjadi *member* (anggota jaringan) atau ada juga yang diistilahkan sebagai distributor. Kadangkala *membership* ini dilakukan dengan mengisi formulir *membership* kemudian membayar biaya pendaftaran atau membeli produk agar *member* itu mendapatkan poin atau kadang tanpa pembelian produk.⁵

Bisnis *multi level marketing* sebagai bisnis jaringan dibangun berdasarkan formasi atas-bawah (*top-down*) atau kiri-kanan (*left-right*) atau biasa dikenal dengan istilah vertikal-horizontal. Namun formasi ini tidak akan hidup dan berkembang apabila tidak ada *benefit* (keuntungan) di dalamnya.

⁴ Pasal 1 ayat (1) Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.

⁵ Hafidz Abdurrahman, dkk, *Bisnis dan Muamalah Kontemporer*, (Bogor: Al Azhar Freshzone Publishing, 2014), hlm. 114.

Dalam bisnis Paytren, komisi atau bonus yang akan didapatkan oleh mitra pebisnis meliputi:⁶

1. Komisi penjualan langsung.
2. Komisi *Leadership*.
3. Komisi Pengembangan Penjualan Langsung.
4. Komisi Pengembangan Komunitas
5. *Cashback* Transaksi
6. Promo *Ju'alah*/Hadiah/*Reward*

Bisnis dengan sistem penjualan langsung/*multi level marketing* kini mulai banyak dikembangkan dan digunakan oleh perusahaan. Namun, karena citra bisnis ini buruk di kalangan masyarakat oleh kasus-kasus penipuan berkedok bisnis MLM, maka Majelis Ulama Indonesia mengeluarkan fatwa No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS). Tujuannya adalah agar ada regulasi syariah yang jelas terhadap praktik bisnis MLM di kalangan masyarakat luas.

Praktek penjualan dengan sistem MLM memungkinkan kerugian bagi banyak masyarakat. Adanya unsur garar atau ketidakjelasan dalam bertransaksi dan menuntut para mitra membayar sejumlah uang tanpa mendapat produk seperti halnya *money game*⁷. *Money Game* biasanya terdapat pada *marketing plan* dengan skema piramida dan itu diharamkan dalam Islam.

⁶ PT. Veritra Sentosa Internasional, Marketing Plan, *tidak diterbitkan*, 2017.

⁷ *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

Sebagai tindak lanjut dari fatwa DSN MUI tersebut, maka pada tanggal 27 Juli 2016, DSN-MUI menerbitkan Keputusan Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia No. KEP-03/DSN-MUI/VII/2016 tentang Daftar Perusahaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yang telah mendapatkan sertifikat DSN-MUI, yaitu:

1. PT Singa Langit Jaya (TIENS)
2. PT K-Link Nusantara
3. PT UFO Bisnis Kemitraan Bersama Syariah
4. PT HPA Indonesia
5. PT Nusantara Sukses Selalu

Berdasarkan data tersebut dapat dilihat bahwa Paytren belum memiliki sertifikat syariah dari MUI. Sedangkan kenyataannya bahwa Paytren mengaku sebagai bisnis yang berlandaskan syariat Islam, dan mengklaim bahwa keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan akan disedekahkan. Meskipun begitu, Paytren sudah terdaftar menjadi anggota Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI). APLI sendiri adalah suatu organisasi yang merupakan wadah persatuan dan kesatuan tempat berhimpun para perusahaan penjualan langsung (*direct selling*), termasuk perusahaan yang menjalankan penjualan dengan sistem berjenjang (*multi level marketing*) di Indonesia.⁸ Tetapi kemudian pada akhir 2017

yang dapat dipertanggung jawabkan. Lihat dalam Ketentuan umum angka (9), Fatwa DSN MUI No 75/DSN MUI/VII/2009.

⁸ Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia, *Profil Perusahaan*, diakses dari <http://www.apli.or.id/de/profil/> pada tanggal 14-03-2017.

lalu DSN-MUI akhirnya mengeluarkan sertifikat halal kepada bisnis ini dengan No. Surat Keputusan 010.57.01/DSN-MUI/VIII/2017.

Dalam istilah MLM, anggota dapat disebut pula sebagai distributor atau mitra niaga. Jika mitra niaga mengajak orang lain untuk menjadi seorang anggota sehingga jaringan pelanggan atau pasar semakin besar atau luas, itu artinya mitra niaga telah berjasa mengangkat omset perusahaan. Atas dasar itulah kemudian perusahaan berterimakasih dengan bentuk memberi sebagian keuntungannya kepada mitra niaga yang berjasa dalam bentuk insentif berupa bonus, baik bonus bulanan, tahunan, maupun bonus-bonus lainnya.⁹

Secara legalitas, Paytren sudah diakui oleh negara dengan izin-izin yang telah diberikan, berupa Surat Izin Pemerintah Daerah, Surat Izin Domisili Perusahaan, Surat Izin Perdagangan Langsung (SIUPL), dan juga Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP). Kemudian, Paytren juga sudah mendapatkan sertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia.

Tetapi, perlu dilakukan penelitian secara mendalam terkait masalah yang telah dipaparkan di atas, sehingga judul penelitian adalah “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis *Multi Level Marketing* Paytren PT. Veritra Sentosa Internasional”.

⁹ Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), hlm. 313.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan di atas, maka rumusan masalah penelitian ini adalah bagaimana pandangan hukum Islam terkait praktik bisnis *multi level marketing* Paytren yang dijalankan oleh PT. Veritra Sentosa Internasional?.

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Adapun tujuan dan kegunaan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disebutkan sebelumnya, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pandangan hukum Islam terkait praktik bisnis *multi level marketing* Paytren yang dijalankan oleh PT. Veritra Sentosa Internasional.

2. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan hasilnya dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

- a. Secara teoritis, kegunaan penelitian ini yaitu: *pertama*, menambah wawasan kajian sistem ekonomi Islam, kaidah ilmu pengetahuan Islam dalam hal kelembagaan maupun penerapannya dan untuk menambah kajian konsep praktik bisnis dalam MLM yang sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. *Kedua*, dapat dijadikan sebagai bahan referensi penelitian lebih lanjut mengenai praktik bisnis paytren menurut Islam.

- b. Secara praktis, mampu memberikan gambaran yang lebih baik tentang bagaimana praktik bisnis MLM yang sesuai dengan konsep ekonomi Islam agar suatu lembaga benar-benar memiliki kredibilitas atas dasar syariah yang sesungguhnya.

D. Telaah Pustaka

Pembahasan tentang bisnis dengan sistem *multi level marketing* telah banyak dibahas dalam buku-buku maupun penelitian dan karya tulis. Namun, belum ditemukan hasil penelitian tentang praktik bisnis Paytren ditinjau dari segi hukum Islam. Berikut adalah beberapa hasil penelitian yang dapat digunakan sebagai bahan rujukan, antara lain:

1. Dilihat dari segi Ekonomi Islam, yaitu penelitian tentang *Multi Level Marketing* (MLM) Perspektif Ekonomi Islam, yaitu:

Ahmad Murdalis dan Nur Hasanah menyimpulkan dalam penelitiannya bahwa MLM adalah termasuk bisnis mikro yang dalam pengaplikasiannya berbeda antara MLM yang satu dan yang lainnya, terutama ditinjau dari segi barang yang dijual dan bentuk transaksi yang dijalankan. Dengan demikian, dalam menetapkan hukum pun juga berbeda-beda. Konsep ekonomi Islam dalam penjualan suatu produk menekankan pada kehalalan, manfaat, dan mematuhi prinsip dasar ekonomi syariah secara makro.¹⁰

Beni Khoiril Abdillah dalam penelitiannya menjawab permasalahan tentang sistem bonus yang diterapkan oleh perusahaan Herba Penawar Al-Wahida

¹⁰ Ahmad Murdalis dan Nur Hasanah, "Multi-Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam", *Falah (Jurnal Ekonomi Syariah)*, Vol. 1 No. 1, (Surakarta: Februari 2016).

kota Semarang. Menurut hasil penelitian ini, sistem bonus yang digunakan tidak jauh berbeda dengan sistem bonus pada perusahaan MLM konvensional lainnya. Bahwa *upline* menerima bonus atas kepemimpinannya merekrut *downline*. Tetapi setelah dikaji ditemukan kesimpulan bahwa sistem bonus yang diberikan oleh perusahaan tersebut sah-sah saja, hanya perlu sedikit pembenahan di bagian perlindungan *downline* dari *upline* yang tidak memenuhi amanah sebagai fasilitator perkembangan *downline*.¹¹

2. Dari segi hukum positif di Indonesia

Hasil penelitian Sandi Akmal memaparkan bahwa telah terjadi wanprestasi antara PT. GAN dan para investornya (*mitra/member*). Dari permasalahan tersebut dapat disimpulkan mengenai perlindungan hukum terhadap hak-hak dan kewajiban-kewajiban konsumen dan pelaku usaha dapat dilakukan dalam dua bentuk yaitu perlindungan preventif melalui aturan dan perundang-undangan dan perlindungan represif melalui penegakan hukum.¹²

3. Dari segi Fikih dan Hukum Islam.

Penelitian Ami Sholihati membahas tentang Insentif *passive income* didapatkan oleh *member* K-Link yang berperingkat atas. Mereka mahir dan fasih dalam menjalankan *SEGITIGA-S* (*Sikap, Service, Sponsoring*). Langkah inilah yang bermanfaat untuk menjalankan pembinaan kepada *downline-downlinenya*.

¹¹ Beni Khoiril Abdillah, "Praktek Bonus dalam Perusahaan Herba Penawar al-Wahida Indonesia (HPAI) Kota Semarang dalam Perspektif Ekonomi Islam," *skripsi* Universitas Agama Islam Negeri Walisongo (2015).

¹² Sandi Akmal, "Perlindungan Hukum bagi Konsumen dan Pelaku Usaha dalam Bisnis Multi Level Marketing Investasi Dana (Studi tentang PT. Gradasi Anak Negeri)," *Skripsi* UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta (2016).

Insentif yang diperoleh member yang berperingkat atas adalah *passive income*, karena *member* yang berperingkat atas tersebut mendapatkan penghasilan yang lebih besar dari *downline* nya dan dari hasil jerih payah para *downline* atau ada eksploitasi secara sepihak atau ada unsur dhalim, namun para *downline* telah rela menerima pendapatan yang lebih kecil daripada *uplinenya*. Mereka saling rela dan tidak ada keterpaksaan. Maka insentif *passive income* yang diperoleh *member* yang berperingkat atas dibolehkan dalam hukum islam.¹³

Perbedaan penelitian ini terletak pada titik fokus kajiannya yaitu membahas tentang praktik bisnis *multi level marketing* paytren PT. Veritra Sentosa Internasional, dilihat dari sudut pandang hukum Islam.

E. Kerangka Teoretik

1. Akad *Ji'alah*

Kata *ji'alah* secara bahasa artinya mengupah. Dalam kehidupan sehari-hari diartikan oleh fukaha yaitu memberi upah kepada orang lain yang dapat menemukan barangnya atau mengobati orang sakit atau menggali sumur sampai memancarkan air atau seseorang menang dalam sebuah kompetisi. Jadi, *ji'alah* bukan hanya terbatas pada barang yang hilang namun dapat setiap pekerjaan yang dapat menguntungkan seseorang.¹⁴

¹³ Ami Sholihati, "Tinjauan Hukum Islam tentang *Insentive Passive Income* pada Multi Level Marketing Syari'ah di PT. K-LINK Internasional", *Skripsi*, Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang (2012).

¹⁴ Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta:Kencana, 2010), hlm. 141.

Teknis pelaksanaan *ji'alah* dapat dilakukan dengan dua cara. *Pertama*, ditentukan oleh orangnya misalnya si Budi. Maka, si Budi dengan sendirinya berusaha mencari barang yang hilang. *Kedua*, secara umum artinya orang yang diberi pekerjaan mencari barang bukan satu orang tetapi bersifat umum yaitu siapa saja. Misalnya, seseorang berkata “*siapa saja yang dapat mengembalikan binatangku yang hilang maka akan aku berikan imbalan sekian*”.¹⁵

Contoh akad *ji'alah* adalah hadiah yang khusus diperuntukkan bagi orang yang berprestasi, atau pemenang dalam sebuah perlombaan yang diperbolehkan.¹⁶ Berkaitan dengan kajian MLM maka, *ji'alah* adalah bonus tambahan yang diberikan perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena telah berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.

2. Asas Hukum Muamalah dalam Islam

Secara etimologis, kata asas berasal dari bahasa Arab *al-asas* yang berarti dasar, basis, dan fondasi. Sedangkan secara terminologi asas adalah dasar atau sesuatu yang menjadi tumpuan berfikir atau berpendapat. Dalam kaitan asas hukum muamalat, Djamil mengemukakan enam asas, yaitu asas kebebasan, asas persamaan atau kesetaraan, asas keadilan, asas kerelaan, asas kejujuran dan kebenaran, asas tertulis dan kesaksian. Di samping keenam asas tersebut ada asas

¹⁵ *Ibid.*, hlm. 142.

¹⁶ Wahbah Zuhaili, *Fiqh Islam wa Adilatuhi jilid 5*, (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm. 432.

lain yang mendasari segala perbuatan manusia termasuk kegiatan muamalat yaitu asas ilahiah atau asas tauhid.

a. Asas Ilahiah

Perilaku manusia dalam segala kehidupannya tidak dapat lepas dari pertanggungjawaban kepada Allah. Artinya, semua tingkah laku dan perbuatan manusia tidak akan luput dari ketentuan dan harus dipertanggungjawabkan dihadapan Allah. Tanggung jawab itu berkaitan dengan tanggung jawabnya kepada masyarakat (orang lain), kepada dirinya sendiri, dan kepada Allah. Sehingga manusia tidak boleh berbuat sekehendak hatinya tanpa pertanggung jawaban karena semua perbuatan harus dipertanggung jawabkan dihadapan Allah.

b. Asas kebebasan

Islam memberikan kebebasan kepada para pihak untuk melakukan suatu perjanjian. Namun kebebasan yang dimaksud bukanlah kebebasan yang mutlak. perjanjian yang dibuat haruslah sesuai dan tidak bertentangan dengan syariat Islam.

c. Asas persamaan atau kesetaraan

Persamaan dan kesetaraan adalah bahwa setiap orang memiliki hak yang sama dalam melakukan perjanjian. Dalam melakukan muamalah manusia selalu berinteraksi dengan orang lain, dan dalam memenuhi kebutuhan hidupnya dengan berlandaskan pada persamaan dan kesetaraan.

d. Asas keadilan

Manusia dalam melakukan transaksi dalam bisnis harus memberikan haknya dan memenuhi kewajiban masing-masing pihak secara proporsional dan

adil menurut syariat Islam. Dalam hal ini, para pihak yang melakukan perikatan dituntut untuk berlaku benar dalam pengungkapan kehendak dan keadaan, memenuhi perjanjian yang telah mereka buat dan memenuhi semua kewajibannya.

e. Asas Kerelaan (*al-Ridha*)

Perjanjian bisnis harus dilakukan dengan cara saling suka sama suka atas dasar kerelaan antara kedua belah pihak, sehingga tidak ada yang merasa terpaksa. Tidak dibenarkan bahwa suatu perbuatan muamalah, perdagangan misalnya, dilakukan dengan pemaksaan ataupun penipuan. Jika hal ini terjadi dapat membatalkan perbuatan tersebut. Unsur suka rela ini menunjukkan keikhlasan, itikad baik dari para pihak.

f. Asas kejujuran dan kebenaran

Perjanjian bisnis masalah kejujuran merupakan hal yang harus dilakukan oleh manusia dalam segala bidang kehidupan bisnis. Jika kejujuran ini tidak diterapkan dalam perjanjian maka akan merusak legalitas perjanjian itu sendiri. Selain itu, jika terdapat ketidakjujuran dalam perikatan akan menimbulkan perselisihan diantara pihak yang berjanji.

g. Asas tertulis dan kesaksian

Dalam melakukan perjanjian dalam bisnis untuk menjaga agar para pihak selalu ingat isi perjanjian maka diperlukan adanya penulisan dan kesaksian. Penulisan juga bertujuan agar apabila suatu saat nanti bila terjadi wanprestasi (cacat janji) yang dilakukan oleh salah satu pihak maka akan mudah bagi pihak lain untuk mengingatkan. Dan supaya perjanjian itu berkekuatan hukum tetap.

3. Konsep bisnis MLM

Bisnis MLM merupakan bisnis yang bergerak di sektor perdagangan barang dan/atau jasa yang menggunakan sistem *multi level marketing* baik pemasaran ataupun penjualannya sebagai strategi bisnisnya.¹⁷

Sistem *multi level marketing* disebut juga dengan *Network Marketing* atau pemasaran jaringan. Sistem ini memiliki ciri-ciri khusus yang membedakannya dengan sistem pemasaran yang lain, diantara ciri-ciri tersebut adalah terdapat banyak jenjang atau level, adanya penjualan produk barang dan atau jasa kepada konsumen secara langsung melalui jaringan distributor yang independen, adanya sistem pengembangan jaringan, adanya sistem pelatihan (*leadership*), serta adanya komisi atau bonus bagi setiap anggota yang berprestasi baik dalam hal penjualan produk ataupun dalam pengembangan jaringan.¹⁸

Salah satu karakteristik dalam sistem ini adalah bahwa penjual harus terlebih dahulu menjadi *member* dengan membayar sejumlah uang dan memenuhi persyaratan yang telah ditentukan lainnya. Salah satu daya tarik menjadi *member* dalam bisnis ini adalah dengan menjanjikan keuntungan dan bonus-bonus dalam jumlah yang besar dan juga dalam waktu yang singkat apabila dapat memasarkan produk dan mengembangkan jaringan.

Perusahaan MLM beralasan bahwa anggota dapat disebut pula sebagai distributor atau mitra niaga. Jika mitra niaga mengajak orang lain untuk menjadi

¹⁷ Sandi Akmali, Perlindungan Hukum bagi Konsumen dan Pelaku Usaha dalam Bisnis Multi Level Marketing Investasi Dana (Studi tentang PT. Gradasi Anak Negeri), *Skripsi*, Yogyakarta : UIN Sunan Kalijaga, 2016, hlm. 19.

¹⁸ Puspita Rachmawati, Multi Level Marketing pada Perusahaan Tian Shi Solo ditinjau dari Hukum Islam, *Skripsi*, Surakarta: Universitas Muhamadiyah Surakarta, 2008, hlm . 6.

seorang anggota sehingga jaringan pelanggan atau pasar semakin besar atau luas, itu artinya mitra niaga telah berjasa mengangkat omset perusahaan. Atas dasar itulah kemudian perusahaan berterimakasih dengan bentuk memberi sebagian keuntungannya kepada mitra niaga yang berjasa dalam bentuk insentif berupa bonus, baik bonus bulanan, tahunan, maupun bonus-bonus lainnya.¹⁹

F. Metode Penelitian

Metode dalam suatu penelitian mempunyai posisi yang sangat penting, sebab metode merupakan cara yang digunakan agar kegiatan penelitian bisa terlaksana secara terarah. Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.²⁰ Metode yang digunakan untuk memahami penelitian adalah sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian studi kasus, yaitu penelitian yang titik fokus penelitiannya dapat berupa manusia, peristiwa, latar, dan dokumen dengan tujuan untuk memahami berbagai kaitan yang ada di antara variabel-variabelnya. Kesimpulan dari penelitian ini nantinya hanya berlaku untuk satu kasus ini saja dan tidak berlaku bagi kasus-kasus lainnya.

¹⁹ Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), hlm. 313.

²⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R&D*. (Bandung: Alfabeta, 2011) Cet - Ke 1, hlm. 2.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat penelitian hukum Islam *preskriptif*. Menurut Syamsul Anwar sebagaimana yang dikutip oleh Nurul Ma'rifah, penelitian hukum Islam *preskriptif* bertujuan untuk menggali norma-norma hukum Islam dalam tataran *dass sollen*, yaitu norma-norma yang dipandang ideal untuk dapat mengatur tingkahlaku manusia dan menata kehidupan masyarakat yang baik.²¹ Dengan kata lain, untuk menemukan norma-norma syariah untuk merespon berbagai permasalahan dari sudut pandang normatif.

Penelitian ini mencoba untuk menggambarkan/menjelaskan kemudian menganalisis praktik bisnis paytren yang dilakukan oleh PT. Veritra Sentosa Internasional secara hukum Islam.

3. Teknik Pengumpulan Data

Data primer dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dari *website* resmi perusahaan yang menjadi objek penelitian. Data-data ini kemudian dikaji, dan dianalisis sehingga diperoleh data yang dibutuhkan. Data-data ini juga didukung dengan menggunakan metode kuesioner guna memperoleh data yang lebih konkrit.

Kuesioner dilakukan terhadap 25 (dua puluh lima) orang mitra *basic* paytren dengan menggunakan metode *accidental sampling*. Yaitu metode pemilihan sampel terhadap subjek yang kebetulan bisa ditemui. Skala pengukuran

²¹ Nurul Ma'rifah kutipan dari Syamsul Anwar, "Ushul Fiqh dan Tipologi Hukum Islam", *Jurnal IAIN Syekh Nur Jati Cirebon*, download.portalgaruda.org/article.php, tanggal akses 29 Setember 2017.

yang digunakan adalah skala likert (menggunakan lima tingkat pengukuran, yaitu: sangat setuju, setuju, cukup setuju, tidak setuju, dan sangat tidak setuju) dan skala dikotomi (menggunakan dua skala pengukuran, yaitu: ya dan tidak).

Kuesioner berisi pertanyaan tentang kejelasan penggunaan aplikasi paytren bagi mitra *basic* paytren, keaktifan para mitra, manfaat aplikasi bagi para mitra, alasan pembelian, profil para mitra, (Lihat lampiran V). Penyebaran kuesioner dilakukan mulai tanggal 25 Desember 2017 hingga 25 Januari 2018.

4. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan normatif yang dilakukan untuk menganalisis masalah yang dikaji dengan menggunakan dalil al-Quran, Hadis, maupun pendapat para ulama mengenai praktik bisnis *multi level marketing* yang sesuai dengan ketentuan syariah.

5. Analisis Data

Setelah data terkumpul, kemudian dilakukan analisis data secara kualitatif dengan menggunakan metode berfikir deduktif, yang bertolak dari dasar yang bersifat umum untuk dialokasikan dalam seperangkat data untuk diambil suatu kesimpulan yang khusus.²² Analisa data merupakan suatu cara yang digunakan untuk menganalisa, mempelajari serta mengolah data-data tertentu untuk menganalisis sesuatu konklusi mengenai persoalan yang diteliti dan dibahas.

²² Bambang Sunggono, *Metodologi Penelitian Hukum*, cet. Ke-2, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1993), hlm. 38.

Data yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini dengan metode deduktif, yaitu suatu analisis dari data yang bersifat umum akan dianalisis untuk mencari kesimpulan yang bersifat khusus, penggunaan metode ini dianggap relevan dengan kerangka teoritik sebelumnya, dan kesimpulan yang akan dihasilkan berasal dari pengolahan analisis nas-nas yang masih umum tersebut, semua metode ini akan mengantarkan obyektifitas, kejujuran ilmiah penelitian dan hasilnya diharapkan dapat memecah persoalan, dianalisis dalam bab IV (empat).

G. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dalam skripsi ini terbagi menjadi lima bab, yang merupakan satu kesatuan alur pemikiran yang menggambarkan proses penelitian, adalah sebagai berikut:

Bab pertama merupakan bagian pendahuluan. Bab ini merupakan landasan atau alasan terkait mengapa skripsi ini perlu ditulis. Adapun susunan bab ini adalah latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, telaah pustaka, kerangka teoretik, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab kedua, dalam bab ini menyajikan tinjauan umum tentang konsep jual beli dan konsep *multi level marketing*.

Bab ketiga, dalam bab ini berisi tentang gambaran umum PT. Veritra Sentosa Internasional, dan praktik bisnis yang dijalankan.

Bab keempat, yaitu hasil penelitian dan pembahasan yang berisi analisis hukum Islam terhadap praktik bisnis *multi level marketing* Paytren yang dilakukan oleh PT. Veritra Sentosa Internasional.

Bab kelima, berisi kesimpulan mengenai apa yang telah diuraikan dalam bab hasil penelitian, serta mencoba memberikan saran yang diharapkan dapat memberikan sumbangan pengetahuan dan informasi mengenai praktik bisnis *multi level marketing* yang sesuai dengan hukum Islam.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian dan memaparkan hasil pada bab-bab sebelumnya, maka dapat diambil beberapa kesimpulan, yaitu:

1. Secara praktik, bisnis paytren telah sesuai dengan hukum Islam, terkait dengan syarat dan rukun jual beli.
2. Terdapat bonus *repeat order* yang di berikan kepada mitra (*upline*) atas hasil penjualan yang dilakukan mitra di bawahnya hingga generasi ke 12. Hal itu bertentangan dengan Fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009. Bahwa bonus yang diberikan harus sesuai dengan volume dan hasil kerja nyata.
3. Bisnis Paytren ini sudah sejalan dengan kaidah-kaidah fikih (fikih jual beli), secara sistem perusahaan sudah menerapkan ke transparanan transaksi kepada masing-masing mitranya.

B. Saran-saran

Berdasarkan hal-hal yang telah diuraikan, maka perlu diutarakan beberapa saran, yaitu:

1. Hendaknya pembinaan terhadap mitra terus ditingkatkan, agar tujuan perusahaan dapat tercapai dengan lebih baik.
2. Hendaknya PT. Veritra Sentosa Internasional, selaku pemilik aplikasi paytren, lebih detail lagi masalah pembagian bonus, komisi, dan lain sebagainya, agar ke syariahan bisnis ini benar-benar dapat dirasakan oleh para mitra.

DAFTAR PUSTAKA

Al- Qur'an Al- Karim

Departemen Agama RI, Al- Qur'an dan Terjemahnya, Bandung: J. Art, 2005.

Peraturan Perundang- Undangan

Undang-undang Republik Indonesia No. 7 tahun 2014 tentang Perdagangan.

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 47/M-DAG/PER/9/2009 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 32 tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.

Skripsi

Abdillah, Beni Khoiril, Praktek Bonus dalam Perusahaan Herba Penawar al-Wahida Indonesia (HPAI) Kota Semarang dalam Perspektif Ekonomi Islam, *skripsi*, tidak diterbitkan, Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Agama Islam Negeri Walisongo, 2015.

Akmali, Sandi, Perlindungan Hukum bagi Konsumen dan Pelaku Usaha dalam Bisnis Multi Level Marketing Investasi Dana (Studi tentang PT. Gradasi Anak Negeri), *Skripsi*, tidak diterbitkan, Ilmu Hukum, Fakultas Syari'ah dan Hukum, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2016.

Sholihati, Ami, Tinjauan Hukum Islam tentang Insentive Passive Income pada Multi Level Marketing Syari'ah di PT. K-LINK Internasional, *Skripsi*, tidak diterbitkan, Mu'amalat, Fakultas Syari'ah dan Hukum, Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, 2012.

Jurnal

Dwyanita, Ajeng, dkk, Analisis Kesesuaian Syariah pada Sistem Operasi Bisnis Multi Level Marketing (MLM) KK Indonesia dengan Fatwa DSN MUI NO:75/DSN MUI/VII/2009, *JESTT* Vol. 1 No. 4, April 2014, Surabaya: Universitas Airlangga.

Kuncoro, Anis Tyas, Konsep Bisnis Multilevel Marketing dalam Perspektif Ekonomi Syari'ah, *Jurnal Sultan Agung*, Vol XLV No. 119, September-November 2009, Semarang: Universitas Islam Sultan Agung.

Salim, Agus, Aktualisasi Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam Ranah Syar'i, *Jurnal Ar-Risalah*, Vol. XII No. 2, Oktober 2015.

Fitrah, Deasy Rabiullia dan Murhadi, Pengaruh Industri Multi Level Marketing Terhadap Peningkatan Jiwa Kewirausahaan Mahasiswa dan Masyarakat, *Jurnal Pelita*, Vol III No. 1., April 2008, Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta.

Jauhari, Sofuan, Akad dalam Perspektif Filsafat Islam, *Jurnal Penelitian dan Kajian Keislaman*, Vol III No. 2, Desember 2015, Jombang : Institut Agama Islam Bani Fattah.

Buku-buku Fiqih dan Ushul Fiqih

Abdurrahman, Hafidz, *Bisnis dan Muamalah Kontemporer*, Bogor: Al Azhar Freshzone Publishing, 2014.

Anwar, Syamsul, *Hukum Perjanjian Syariah: Studi tentang Teori Akad dalam Fikih Muamalat*, Jakarta: Rajawali Pers, 2010.

Aswi, Haris Faulidi, *Transaksi Bisnis e-Commerce Perspektif Islam*, Yogyakarta: Magister Insani Press, 2004.

Djazuli, A, *Kaidah-kaidah Fiqih (Kaidah-kaidah Hukum Islam dalam Manyelesaikan Masalah-masalah yang Praktis)*, Jakarta: Kencana, 2014. Fatwa DSN MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

Fatwa DSN MUI No: 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad Jualah.

Ghazaly, Abdul Rahman, dkk, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Kencana, 2010.

Keputusan Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia No. KEP-03/DSN-MUI/VII/2016 tentang Daftar Perusahaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyaakat Madani, Jakarta, Kencana, 2009.

Rahman, Afzalur, *Economic Doctrines of Islam*, terj. Soeroyo dan Nastangin, *Doktrin Ekonomi Islam I*, Yogyakarta: Darma Bakti Wakaf, 1995.

Rivai, Veithzal, *Islamic Marketing*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2012.

Suma, Muhammad Amin, *Muzakarah Cendekiawan Syariah Nusantara Ke-7 (Ujrah dalam Bentuk Bayaran Insentif berdasarkan Prestasi Kerja (Performance Fee) dalam Keuangan Islam)*, Singapura, 2013.

Zuhaili, Wahbah, *Fiqh Islam wa Adillatuhu*, Jakarta: Gema Insani, 2011.

Sumber Lain

Rozalinda, *Ekonomi Islam :Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi*, Jakarta: Rajawali Pers, 2014.

Roller, David, *Menjadi kaya dengan Multi Level Marketing*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1995.

Rozi, M. Fachrur, *Budaya Industri Pemasaran Jaringan di Indonesia*, Yogyakarta: Netbook Press, 2003.

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2011.

Sunggono, Bambang, *Metodologi Penelitian Hukum*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1993.

Artikel Rujukan

Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia, *Profil Perusahaan*, diakses dari <http://www.apli.or.id/de/profil/> pada tanggal 14-03-2017, pukul 13.49
Teuku Munandar, “*Saatnya Beralih ke Transaksi Non-Tunai*”, diakses dari <http://aceh.tribunnews.com/2017/03/29/saatnya-beralih-ke-transaksi-nontunai>, tanggal 02 Oktober 2017.

TERJEMAHAN AL-QUR'AN, HADITS DAN ISTILAH-ISTILAH

Hal	Nomor Footnote	Ayat Al-Qur'an dan Hadits	Terjemahan Ayat
BAB II			
23	1	Pengertian jual beli menurut Ibnu Manzur	Jual beli adalah pergantian uang dengan uang (harta)
	2	Pengertian jual beli menurut Ibnu Manzur	Pertemuan sesuatu dengan sesuatu (barter)
	3	Pengertian jual beli menurut Ibnu Manzur	Menyerahkan pengganti dan mengambil sesuatu yang dijadikan alat pengganti tersebut.
24	5	Al-Baqarah (2): 275	"... dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba."
	6	Al- Baqarah (2): 282	Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli, dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertaqwalah kepada Allah, Allah mengajarmu dan Allah mengetahui segala sesuatu.
	7	HR. Al-Bazzar dan dishahihkan oleh Al-Hakim	Sebuah hadis dari Rifa'ah ibnu Rafi' bahwa "Nabi pernah ditanya tentang usaha apa yang paling baik itu?, beliau menjawab, usaha dengan hasil jerih payahnya sendiri dan berdagang yang baik".

37	23	Yusuf (12): 72	Mereka menjawab, kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh (bahan makanan berat), beban onta, dan aku jamin itu.
BAB IV			
69	4	Ungkapan Ibnu Taimiyah	Dasar dari akad adalah karidhaan kedua belah pihak
80	11	Al- Baqarah (2): 279	Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu, kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.

Kaidah-kaidah Fikih Khusus di Bidang Muamalah atau Transaksi

الأصل في المعاملة الإباحة إلا أن يدلّ دليل على تحريمها

الأصل في العقد رضى المتعاقدين و نتيجته ما إلّٰ التزامه با لتعاقد

لا يجوز لأ حد أن يتصرّف في ملك غيره بلا إذنه

الباطل لا يقبل الإجازة

الإجازة اللا حقة كا لو كالة السابقة

الأجر والضمان لا يجتمعان

الخراج بالضمان

الغرم بالغنم

إذا بطل الشيء بطل ما في ضمنه

العقد على الأعيان كالعقد على منافعها

كلّ ما يصحّ تأ بيده من العقود المعاوضات فلا يصحّ توقيته

الأمر بالتصرّف في ملك الغير باطل

لا يتمّ التبرّع إلاّ بالقبض

الجواز اشرعى ينافى الضمان

لا ينزع شئ من يد أحد إلاّ بحقّ ثابت

كلّ قبول جائز أن يكون قبلت

كلّ شرط كان من مصلحة العقد أو من مقتضاه فهو جائز

كلّ ما صحّ الرهن به صحّ ضمانه

ما جاز بيعه جاز رهنه

كلّ قرض جرّ منفعة فهو ربا

BIOGRAFI TOKOH

1. Wahbah az-Zuhaili

Prof. Dr. Wahbah az-Zuhaili adalah seorang ulama' fiqh kontemporer peringkat dunia. Beliau dilahirkan di desa Dir 'Athiah, utara Damaskus, Syiria pada tahun 1932 M dari pasangan Mustafa dan Fatimah binti Mustafa Sa'dah. Pada tahun 2014, beliau masuk daftar 500 tokoh muslim berpengaruh di dunia. Setelah menamatkan *Ibtidaiyyah* dan belajar *al-Kulliah as-Syar'iyyah* di Damaskus (1952), beliau kemudian melanjutkan pendidikannya di Kairo, Mesir di Fakultas Syari'ah, Fakultas Bahasa Arab di Universitas al- Azhar dan Fakultas Hukum Universitas 'Ain Syams.

Beliau memperoleh ijazah sarjana syari'ah di al-Azhar dan juga memperoleh ijazah takhassus pengajaran bahasa Arab di al-Azhar tahun 1956 M. Kemudian memperoleh ijazah licence (Lc) dibidang Hukum di Universita 'Ain Syams tahun 1957 M. Kemudian Magister Syariah dari Fakultas Hukum Universitas Kairo pada tahun 1959 M. Dan Doktor tahun 1963 M, dimana semua pendidikannya lulus dengan predikat terbaik. Beliau adalah guru besar dalam *fiqh* dan *ushul fiqh* di Universitas Damaskus. Karyanya adalah *usl al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*.

2. Ibnu Taimiyah

Bernama asli Taqiyyuddin Ahmad bin Abdus Salam bin Abdullah bin Taimiyah al Harrani. Lahir pada tanggal 22 Januari 1263 M/ 10 Rabiul Awwal 661 H. Beliau adalah seorang pemikir dan ulama Islam dari Harran, Turki. Beliau berasal dari keluarga yang religius. Ayahnya Shihabuddin bin Taimiyah adalah seorang Syaikh, hakim dan khatib. Dan kakeknya Majduddin Abul Birkan Abdussalam bin Abdullah bin Taimiyah al Harani adalah seorang ulama yang menguasai fiqh, hadits, tafsir, ilmu ushul dan penghafal al-Qur'an. Tidak heran jika dalam usia yang masih muda Ibnu Taimiyah suadh menguasai dan hafal al-qur'an. Karya nya yang terkenal adalah *majmu' fatawa* yang berisi masalah fatwa fatwa dalam agama islam. Ibnu Taimiyah wafat pada tanggal 22 Dzulqodah 728 H/ 26 September 1328 M.

DAFTAR PERTANYAAN

PEDOMAN WAWANCARA PADA MITRA PAYTREN PT. VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL YOGYAKARTA

1. Bagaimana bisnis ini menurut pendapat anda?
2. Sudah berapa lama anda bergabung dan menjadi mitra paytren?
3. Bisnis ini terbagi menjadi beberapa paket. Ada *basic*, dan *platinum*, anda masuk pada paket yang mana?
4. Menurut anda, paket yang disediakan tersebut mahal atau tidak? Apakah sudah sesuai dengan apa yang didapat?
5. Siapa yang memperkenalkan anda dengan bisnis ini?
6. Keuntungan apa saja yang sudah anda peroleh?
7. Bagaimana mekanisme perekrutan anggota dalam bisnis Paytren?
8. Bagaimana sistem pemberian bonus serta *cashback* yang di janjikan?
9. Apa alasan anda memilih bergabung dengan bisnis Paytren?
10. Menurut anda, untuk mengembangkan bisnis ini mudah atau sulit?

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

KUESIONER

Nama Responden : (boleh tidak diisi)

Pertanyaan :

1. Apakah anda mitra *basic* paytren?
 - a. Ya
 - b. Tidak
2. Apakah alasan anda tertarik membeli paket *basic*?
 - a. Karena manfaat aplikasi dapat memudahkan pembayaran
 - b. Karena sosok pemiliknya yaitu ustadz Yusuf Mansur
 - c. Karena bisa menjadi lahan bisnis
 - d. Karena bonus yang dijanjikan
 - e. Alasan lainnya:
.....
3. Apakah penjelasan penggunaan aplikasi yang dilakukan mitra sebelumnya mudah dipahami?
 - a. Sangat mudah dipahami
 - b. Mudah dipahami
 - c. Cukup mudah dipahami
 - d. Tidak mudah dipahami
 - e. Sangat tidak mudah dipahami
4. Apakah aplikasi ini mudah digunakan?
 - a. Sangat mudah digunakan
 - b. Mudah digunakan
 - c. Cukup mudah digunakan
 - d. Tidak mudah digunakan
 - e. Sangat tidak mudah digunakan
5. Apakah tujuan anda membeli paket *basic* paytren?
 - a. Untuk keperluan pribadi
 - b. Untuk keperluan pribadi dan agen pembayaran (listrik, pulsa, dll)
 - c. Untuk keperluan pribadi, agen pembayaran (listrik, pulsa, dll) dan ikut menjual paket kepada orang lain
 - d. Lainnya
(sebutkan).....

6. Apakah ada pembinaan yang dilakukan oleh para sponsor (*upline*)?
 - a. Ya
 - b. Tidak
7. Apakah media yang biasanya digunakan dalam pembinaan?
 - a. Secara *online* (lewat grup sosial media yang dibentuk)
 - b. Secara *offline* (pembinaan secara langsung, *face to face*)
 - c. Secara *online* dan *offline*
 - d. Lainnya
(sebutkan).....
8. Apakah anda aktif mengikuti pembinaan yang dilakukan baik secara online/offline/lainnya?
 - a. Ya
 - b. Kadang-kadang
 - c. Tidak
9. Sudah berapa lama anda bergabung menjadi mitra basic paytren?
 - a. >1 tahun
 - b. <1 tahun
10. Menurut anda, apakah sesuai harga beli paket dan fasilitas yang diberikan?
 - a. Ya, sesuai
 - b. Tidak sesuai
Alasan.....
11. Dengan membeli paket *basic*, para mitra mendapat *cashback* deposit sebesar Rp. 15.000. Tetapi perusahaan akan mengirim ke akun mitra minimal Rp. 50.000. berarti mitra harus membeli deposit Rp35.000. Apakah hal ini dijelaskan diawal akad?
 - a. Ya
 - b. Tidak
Alasan.....
12. Mengenai bonus yang dijanjikan, apakah *upline* menjelaskan secara detail?
 - a. Ya
 - b. Tidak

13. Apakah ada wadah untuk mengetahui jumlah transaksi perhari yang dilakukan oleh satu grup?

- a. Ya
- b. Tidak

14. Silahkan tulis kritik dan saran anda untuk paytren.

.....

.....

.....



Tabel I

Alasan Membeli Paket *Basic*

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1.	Manfaat aplikasi paytren	3	12%
2.	Sosok pemilik	10	40 %
3.	Sebagai lahan bisnis	6	24%
4.	Bonus yang dijanjikan	2	8%
5.	Lainnya (sudah ada sertifikat halal MUI)	4	16%
	Total	25	100%

Tabel II

Penjelasan *Upline* Mengenai Penggunaan Aplikasi Mudah Dipahami

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1.	Sangat mudah dipahami	0	0%
2.	Mudah dipahami	16	64%
3.	Cukup mudah dipahami	9	36%
4.	Sulit dipahami	0	0%
5.	Sangat sulit dipahami	0	%
	Total	25	100%

Tabel III

Aplikasi Mudah Digunakan

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1.	Ya	25	100%
2.	Tidak	0	0%
	Total	25	100%

Tabel IV

Tujuan Pembelian Paket *Basic* Paytren

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1.	Keperluan pribadi	0	0%
2.	Keperluan pribadi dan agen pembayaran (pln/pdam/pulsa,dll)	14	56%
3.	Keperluan pribadi dan agen pembayaran (pln/pdam/pulsa,dll) dan ikut menjual paket	11	44%
	Total	25	100%

Tabel V
Media yang digunakan dalam membina *member* paytren

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1.	Hanya secara <i>online</i> (melalui grup sosial media)	10	40%
2.	Hanya secara <i>offline</i> (pertemuan rutin secara langsung)	0%	0%
3.	Secara <i>online</i> dan <i>offline</i>	15	60%
	Total	25	100%

Tabel VI
Kejelasan Pembelian dan Pengisian Deposit Dilakukan di awal Akad

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1.	Ya	19	76%
2.	Tidak	6	24%
	Total	25	100%

Tabel VII
Media untuk mengetahui Jumlah Transaksi Perhari

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1.	Ya	10	40%
2.	Tidak	15	60%
	Total	25	100%

Tabel VIII
Profil Mitra Paytren (berdasarkan lamanya bergabung)

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1.	<1 tahun	25	100%
2.	> 1 tahun	0	0%
	Total	25	100%



TERJEMAHAN AL-QUR'AN, HADITS DAN ISTILAH-ISTILAH

Hal	Nomor Footnote	Ayat Al-Qur'an dan Hadits	Terjemahan Ayat
BAB II			
23	1	Pengertian jual beli menurut Ibnu Manzur	Jual beli adalah pergantian uang dengan uang (harta)
	2	Pengertian jual beli menurut Ibnu Manzur	Pertemuan sesuatu dengan sesuatu (barter)
	3	Pengertian jual beli menurut Ibnu Manzur	Menyerahkan pengganti dan mengambil sesuatu yang dijadikan alat pengganti tersebut.
24	5	Al-Baqarah (2): 275	"... dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba."
	6	Al- Baqarah (2): 282	Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli, dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertaqwalah kepada Allah, Allah mengajarmu dan Allah mengetahui segala sesuatu.
	7	HR. Al-Bazzar dan dishahihkan oleh Al-Hakim	Sebuah hadis dari Rifa'ah ibnu Rafi' bahwa "Nabi pernah ditanya tentang usaha apa yang paling baik itu?, beliau menjawab, usaha dengan hasil jerih payahnya sendiri dan berdagang yang baik".

37	23	Yusuf (12): 72	Mereka menjawab, kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh (bahan makanan berat), beban onta, dan aku jamin itu.
BAB IV			
69	4	Ungkapan Ibnu Taimiyah	Dasar dari akad adalah karidhaan kedua belah pihak
80	11	Al- Baqarah (2): 279	Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu, kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.

Kaidah-kaidah Fikih Khusus di Bidang Muamalah atau Transaksi

الأصل في المعاملة الإباحة إلا أن يدلّ دليل على تحريمها

الأصل في العقد رضى المتعاقدين و نتيجته ما إلّٰ التزامه با لتعاقد

لا يجوز لأ حد أن يتصرّف في ملك غيره بلا إذنه

الباطل لا يقبل الإجازة

الإجازة اللا حقة كا لو كالة السابقة

الأجر والضمان لا يجتمعان

الخراج بالضمان

الغرم بالغنم

إذا بطل الشيء بطل ما في ضمنه

العقد على الأعيان كالعقد على منافعها

كلّ ما يصحّ تأ بيده من العقود المعاوضات فلا يصحّ توقيته

الأمر بالتصرّف في ملك الغير باطل

لا يتمّ التبرّع إلاّ بالقبض

الجواز اشرعى ينافى الضمان

لا ينزع شئ من يد أحد إلاّ بحقّ ثابت

كلّ قبول جائز أن يكون قبلت

كلّ شرط كان من مصلحة العقد أو من مقتضاه فهو جائز

كلّ ما صحّ الرهن به صحّ ضمانه

ما جاز بيعه جاز رهنه

كلّ قرض جرّ منفعة فهو ربا

BIOGRAFI TOKOH

1. Wahbah az-Zuhaili

Prof. Dr. Wahbah az-Zuhaili adalah seorang ulama' fiqh kontemporer peringkat dunia. Beliau dilahirkan di desa Dir 'Athiah, utara Damaskus, Syiria pada tahun 1932 M dari pasangan Mustafa dan Fatimah binti Mustafa Sa'dah. Pada tahun 2014, beliau masuk daftar 500 tokoh muslim berpengaruh di dunia. Setelah menamatkan *Ibtidaiyyah* dan belajar *al-Kulliah as-Syar'iyyah* di Damaskus (1952), beliau kemudian melanjutkan pendidikannya di Kairo, Mesir di Fakultas Syari'ah, Fakultas Bahasa Arab di Universitas al- Azhar dan Fakultas Hukum Universitas 'Ain Syams.

Beliau memperoleh ijazah sarjana syari'ah di al-Azhar dan juga memperoleh ijazah takhassus pengajaran bahasa Arab di al-Azhar tahun 1956 M. Kemudian memperoleh ijazah licence (Lc) dibidang Hukum di Universita 'Ain Syams tahun 1957 M. Kemudian Magister Syariah dari Fakultas Hukum Universitas Kairo pada tahun 1959 M. Dan Doktor tahun 1963 M, dimana semua pendidikannya lulus dengan predikat terbaik. Beliau adalah guru besar dalam *fiqh* dan *ushul fiqh* di Universitas Damaskus. Karyanya adalah *usl al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*.

2. Ibnu Taimiyah

Bernama asli Taqiyyuddin Ahmad bin Abdus Salam bin Abdullah bin Taimiyah al Harrani. Lahir pada tanggal 22 Januari 1263 M/ 10 Rabiul Awwal 661 H. Beliau adalah seorang pemikir dan ulama Islam dari Harran, Turki. Beliau berasal dari keluarga yang religius. Ayahnya Shihabuddin bin Taimiyah adalah seorang Syaikh, hakim dan khatib. Dan kakeknya Majduddin Abul Birkan Abdussalam bin Abdullah bin Taimiyah al Harani adalah seorang ulama yang menguasai fiqh, hadits, tafsir, ilmu ushul dan penghafal al-Qur'an. Tidak heran jika dalam usia yang masih muda Ibnu Taimiyah suadh menguasai dan hafal al-qur'an. Karya nya yang terkenal adalah *majmu' fatawa* yang berisi masalah fatwa fatwa dalam agama islam. Ibnu Taimiyah wafat pada tanggal 22 Dzulqodah 728 H/ 26 September 1328 M.

DAFTAR PERTANYAAN

PEDOMAN WAWANCARA PADA MITRA PAYTREN PT. VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL YOGYAKARTA

1. Bagaimana bisnis ini menurut pendapat anda?
2. Sudah berapa lama anda bergabung dan menjadi mitra paytren?
3. Bisnis ini terbagi menjadi beberapa paket. Ada *basic*, dan *platinum*, anda masuk pada paket yang mana?
4. Menurut anda, paket yang disediakan tersebut mahal atau tidak? Apakah sudah sesuai dengan apa yang didapat?
5. Siapa yang memperkenalkan anda dengan bisnis ini?
6. Keuntungan apa saja yang sudah anda peroleh?
7. Bagaimana mekanisme perekrutan anggota dalam bisnis Paytren?
8. Bagaimana sistem pemberian bonus serta *cashback* yang di janjikan?
9. Apa alasan anda memilih bergabung dengan bisnis Paytren?
10. Menurut anda, untuk mengembangkan bisnis ini mudah atau sulit?

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

KUESIONER

Nama Responden : (boleh tidak diisi)

Pertanyaan :

1. Apakah anda mitra *basic* paytren?
 - a. Ya
 - b. Tidak
2. Apakah alasan anda tertarik membeli paket *basic*?
 - a. Karena manfaat aplikasi dapat memudahkan pembayaran
 - b. Karena sosok pemiliknya yaitu ustadz Yusuf Mansur
 - c. Karena bisa menjadi lahan bisnis
 - d. Karena bonus yang dijanjikan
 - e. Alasan lainnya:
.....
3. Apakah penjelasan penggunaan aplikasi yang dilakukan mitra sebelumnya mudah dipahami?
 - a. Sangat mudah dipahami
 - b. Mudah dipahami
 - c. Cukup mudah dipahami
 - d. Tidak mudah dipahami
 - e. Sangat tidak mudah dipahami
4. Apakah aplikasi ini mudah digunakan?
 - a. Sangat mudah digunakan
 - b. Mudah digunakan
 - c. Cukup mudah digunakan
 - d. Tidak mudah digunakan
 - e. Sangat tidak mudah digunakan
5. Apakah tujuan anda membeli paket *basic* paytren?
 - a. Untuk keperluan pribadi
 - b. Untuk keperluan pribadi dan agen pembayaran (listrik, pulsa, dll)
 - c. Untuk keperluan pribadi, agen pembayaran (listrik, pulsa, dll) dan ikut menjual paket kepada orang lain
 - d. Lainnya
(sebutkan).....

6. Apakah ada pembinaan yang dilakukan oleh para sponsor (*upline*)?
 - a. Ya
 - b. Tidak
7. Apakah media yang biasanya digunakan dalam pembinaan?
 - a. Secara *online* (lewat grup sosial media yang dibentuk)
 - b. Secara *offline* (pembinaan secara langsung, *face to face*)
 - c. Secara *online* dan *offline*
 - d. Lainnya
(sebutkan).....
8. Apakah anda aktif mengikuti pembinaan yang dilakukan baik secara *online/offline/lainnya*?
 - a. Ya
 - b. Kadang-kadang
 - c. Tidak
9. Sudah berapa lama anda bergabung menjadi mitra basic paytren?
 - a. >1 tahun
 - b. <1 tahun
10. Menurut anda, apakah sesuai harga beli paket dan fasilitas yang diberikan?
 - a. Ya, sesuai
 - b. Tidak sesuai
Alasan.....
11. Dengan membeli paket *basic*, para mitra mendapat *cashback* deposit sebesar Rp. 15.000. Tetapi perusahaan akan mengirim ke akun mitra minimal Rp. 50.000. berarti mitra harus membeli deposit Rp35.000. Apakah hal ini dijelaskan diawal akad?
 - a. Ya
 - b. Tidak
Alasan.....
12. Mengenai bonus yang dijanjikan, apakah *upline* menjelaskan secara detail?
 - a. Ya
 - b. Tidak

13. Apakah ada wadah untuk mengetahui jumlah transaksi perhari yang dilakukan oleh satu grup?

- a. Ya
- b. Tidak

14. Silahkan tulis kritik dan saran anda untuk paytren.

.....

.....

.....



Tabel I

Alasan Membeli Paket *Basic*

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1.	Manfaat aplikasi paytren	3	12
2.	Sosok pemilik	10	40
3.	Sebagai lahan bisnis	6	24
4.	Bonus yang dijanjikan	2	8
5.	Lainnya (sudah ada sertifikat halal MUI)	4	16
	Total	25	100

Tabel II

Penjelasan *Upline* Mengenai Penggunaan Aplikasi Mudah Dipahami

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1.	Sangat mudah dipahami	0	0
2.	Mudah dipahami	16	64
3.	Cukup mudah dipahami	9	36
4.	Sulit dipahami	0	0
5.	Sangat sulit dipahami	0	0
	Total	25	100

Tabel III

Aplikasi Mudah Digunakan

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1.	Ya	25	100
2.	Tidak	0	0
	Total	25	100

Tabel IV

Tujuan Pembelian Paket *Basic* Paytren

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1.	Keperluan pribadi	0	0
2.	Keperluan pribadi dan agen pembayaran (pln/pdam/pulsa,dll)	14	56
3.	Keperluan pribadi dan agen pembayaran (pln/pdam/pulsa,dll) dan ikut menjual paket	11	44
	Total	25	100

Tabel V
Media yang digunakan dalam membina *member* paytren

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1.	Hanya secara <i>online</i> (melalui grup sosial media)	10	40
2.	Hanya secara <i>offline</i> (pertemuan rutin secara langsung)	0%	0
3.	Secara <i>online</i> dan <i>offline</i>	15	60
	Total	25	100

Tabel VI
Kejelasan Pembelian dan Pengisian Deposit Dilakukan di awal Akad

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1.	Ya	19	76
2.	Tidak	6	24
	Total	25	100

Tabel VII
Media untuk mengetahui Jumlah Transaksi Perhari

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1.	Ya	20	80
2.	Tidak	5	20
	Total	25	100

Tabel VIII
Profil Mitra Paytren (berdasarkan lamanya bergabung)

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1.	<1 tahun	25	100
2.	> 1 tahun	0	0
	Total	25	100



TERJEMAHAN AL-QUR'AN, HADITS DAN ISTILAH-ISTILAH

Hal	Nomor Footnote	Ayat Al-Qur'an dan Hadits	Terjemahan Ayat
BAB II			
23	1	Pengertian jual beli menurut Ibnu Manzur	Jual beli adalah pergantian uang dengan uang (harta)
	2	Pengertian jual beli menurut Ibnu Manzur	Pertemuan sesuatu dengan sesuatu (barter)
	3	Pengertian jual beli menurut Ibnu Manzur	Menyerahkan pengganti dan mengambil sesuatu yang dijadikan alat pengganti tersebut.
24	5	Al-Baqarah (2): 275	"... dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba."
	6	Al- Baqarah (2): 282	Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli, dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertaqwalah kepada Allah, Allah mengajarmu dan Allah mengetahui segala sesuatu.
	7	HR. Al-Bazzar dan dishahihkan oleh Al-Hakim	Sebuah hadis dari Rifa'ah ibnu Rafi' bahwa "Nabi pernah ditanya tentang usaha apa yang paling baik itu?, beliau menjawab, usaha dengan hasil jerih payahnya sendiri dan berdagang yang baik".

37	23	Yusuf (12): 72	Mereka menjawab, kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh (bahan makanan berat), beban onta, dan aku jamin itu.
BAB IV			
69	4	Ungkapan Ibnu Taimiyah	Dasar dari akad adalah karidhaan kedua belah pihak
80	11	Al- Baqarah (2): 279	Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu, kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.

Kaidah-kaidah Fikih Khusus di Bidang Muamalah atau Transaksi

الأصل في المعاملة الإباحة إلا أن يدلّ دليل على تحريمها

الأصل في العقد رضى المتعاقدين و نتيجته ما إلّٰتزماء با لتعاقد

لا يجوز لأ حد أن يتصرّف في ملك غيره بلا إذنه

الباطل لا يقبل الإجازة

الإجازة اللا حقة كا لو كالة السابقة

الأجر والضّمان لا يجتمعان

الخراج بالضّمان

الغرم بالغنم

إذا بطل الشيء بطل ما في ضمنه

العقد على الأعيان كالعقد على منافعها

كلّ ما يصحّ تأ بيده من العقود المعاوضات فلا يصحّ توقيته

الأمر بالتصرّف في ملك الغير باطل

لا يتمّ التبرّع إلاّ بالقبض

الجواز اشرعى ينافى الضّمان

لا ينزع شئ من يد أحد إلاّ بحقّ ثابت

كلّ قبول جائز أن يكون قبلت

كلّ شرط كان من مصلحة العقد أو من مقتضاه فهو جائز

كلّ ما صحّ الرهن به صحّ ضمّانه

ما جاز بيعه جاز رهنه

كلّ قرض جرّ منفعة فهو ربا

BIOGRAFI TOKOH

1. Wahbah az-Zuhaili

Prof. Dr. Wahbah az-Zuhaili adalah seorang ulama' fiqh kontemporer peringkat dunia. Beliau dilahirkan di desa Dir 'Athiah, utara Damaskus, Syiria pada tahun 1932 M dari pasangan Mustafa dan Fatimah binti Mustafa Sa'dah. Pada tahun 2014, beliau masuk daftar 500 tokoh muslim berpengaruh di dunia. Setelah menamatkan *Ibtidaiyyah* dan belajar *al-Kulliah as-Syar'iyyah* di Damaskus (1952), beliau kemudian melanjutkan pendidikannya di Kairo, Mesir di Fakultas Syari'ah, Fakultas Bahasa Arab di Universitas al- Azhar dan Fakultas Hukum Universitas 'Ain Syams.

Beliau memperoleh ijazah sarjana syari'ah di al-Azhar dan juga memperoleh ijazah takhassus pengajaran bahasa Arab di al-Azhar tahun 1956 M. Kemudian memperoleh ijazah licence (Lc) dibidang Hukum di Universita 'Ain Syams tahun 1957 M. Kemudian Magister Syariah dari Fakultas Hukum Universitas Kairo pada tahun 1959 M. Dan Doktor tahun 1963 M, dimana semua pendidikannya lulus dengan predikat terbaik. Beliau adalah guru besar dalam *fiqh* dan *ushul fiqh* di Universitas Damaskus. Karyanya adalah *usl al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*.

2. Ibnu Taimiyah

Bernama asli Taqiyyuddin Ahmad bin Abdus Salam bin Abdullah bin Taimiyah al Harrani. Lahir pada tanggal 22 Januari 1263 M/ 10 Rabiul Awwal 661 H. Beliau adalah seorang pemikir dan ulama Islam dari Harran, Turki. Beliau berasal dari keluarga yang religius. Ayahnya Shihabuddin bin Taimiyah adalah seorang Syaikh, hakim dan khatib. Dan kakeknya Majduddin Abul Birkan Abdussalam bin Abdullah bin Taimiyah al Harani adalah seorang ulama yang menguasai fiqh, hadits, tafsir, ilmu ushul dan penghafal al-Qur'an. Tidak heran jika dalam usia yang masih muda Ibnu Taimiyah suadh menguasai dan hafal al-qur'an. Karya nya yang terkenal adalah *majmu' fatawa* yang berisi masalah fatwa fatwa dalam agama islam. Ibnu Taimiyah wafat pada tanggal 22 Dzulqodah 728 H/ 26 September 1328 M.

DAFTAR PERTANYAAN

PEDOMAN WAWANCARA PADA MITRA PAYTREN PT. VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL YOGYAKARTA

1. Bagaimana bisnis ini menurut pendapat anda?
2. Sudah berapa lama anda bergabung dan menjadi mitra paytren?
3. Bisnis ini terbagi menjadi beberapa paket. Ada *basic*, dan *platinum*, anda masuk pada paket yang mana?
4. Menurut anda, paket yang disediakan tersebut mahal atau tidak? Apakah sudah sesuai dengan apa yang didapat?
5. Siapa yang memperkenalkan anda dengan bisnis ini?
6. Keuntungan apa saja yang sudah anda peroleh?
7. Bagaimana mekanisme perekrutan anggota dalam bisnis Paytren?
8. Bagaimana sistem pemberian bonus serta *cashback* yang di janjikan?
9. Apa alasan anda memilih bergabung dengan bisnis Paytren?
10. Menurut anda, untuk mengembangkan bisnis ini mudah atau sulit?

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

KUESIONER

Nama Responden : (boleh tidak diisi)

Pertanyaan :

1. Apakah anda mitra *basic* paytren?
 - a. Ya
 - b. Tidak
2. Apakah alasan anda tertarik membeli paket *basic*?
 - a. Karena manfaat aplikasi dapat memudahkan pembayaran
 - b. Karena sosok pemiliknya yaitu ustadz Yusuf Mansur
 - c. Karena bisa menjadi lahan bisnis
 - d. Karena bonus yang dijanjikan
 - e. Alasan lainnya:
.....
3. Apakah penjelasan penggunaan aplikasi yang dilakukan mitra sebelumnya mudah dipahami?
 - a. Sangat mudah dipahami
 - b. Mudah dipahami
 - c. Cukup mudah dipahami
 - d. Tidak mudah dipahami
 - e. Sangat tidak mudah dipahami
4. Apakah aplikasi ini mudah digunakan?
 - a. Sangat mudah digunakan
 - b. Mudah digunakan
 - c. Cukup mudah digunakan
 - d. Tidak mudah digunakan
 - e. Sangat tidak mudah digunakan
5. Apakah tujuan anda membeli paket *basic* paytren?
 - a. Untuk keperluan pribadi
 - b. Untuk keperluan pribadi dan agen pembayaran (listrik, pulsa, dll)
 - c. Untuk keperluan pribadi, agen pembayaran (listrik, pulsa, dll) dan ikut menjual paket kepada orang lain
 - d. Lainnya
(sebutkan).....

6. Apakah ada pembinaan yang dilakukan oleh para sponsor (*upline*)?
 - a. Ya
 - b. Tidak
7. Apakah media yang biasanya digunakan dalam pembinaan?
 - a. Secara *online* (lewat grup sosial media yang dibentuk)
 - b. Secara *offline* (pembinaan secara langsung, *face to face*)
 - c. Secara *online* dan *offline*
 - d. Lainnya
(sebutkan).....
8. Apakah anda aktif mengikuti pembinaan yang dilakukan baik secara *online/offline/lainnya*?
 - a. Ya
 - b. Kadang-kadang
 - c. Tidak
9. Sudah berapa lama anda bergabung menjadi mitra basic paytren?
 - a. >1 tahun
 - b. <1 tahun
10. Menurut anda, apakah sesuai harga beli paket dan fasilitas yang diberikan?
 - a. Ya, sesuai
 - b. Tidak sesuai
Alasan.....
11. Dengan membeli paket *basic*, para mitra mendapat *cashback* deposit sebesar Rp. 15.000. Tetapi perusahaan akan mengirim ke akun mitra minimal Rp. 50.000. berarti mitra harus membeli deposit Rp35.000. Apakah hal ini dijelaskan diawal akad?
 - a. Ya
 - b. Tidak
Alasan.....
12. Mengenai bonus yang dijanjikan, apakah *upline* menjelaskan secara detail?
 - a. Ya
 - b. Tidak

13. Apakah ada wadah untuk mengetahui jumlah transaksi perhari yang dilakukan oleh satu grup?

- a. Ya
- b. Tidak

14. Silahkan tulis kritik dan saran anda untuk paytren.

.....

.....

.....



Tabel I

Alasan Membeli Paket *Basic*

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1.	Manfaat aplikasi paytren	3	12%
2.	Sosok pemilik	10	40 %
3.	Sebagai lahan bisnis	6	24%
4.	Bonus yang dijanjikan	2	8%
5.	Lainnya (sudah ada sertifikat halal MUI)	4	16%
	Total	25	100%

Tabel II

Penjelasan *Upline* Mengenai Penggunaan Aplikasi Mudah Dipahami

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1.	Sangat mudah dipahami	0	0%
2.	Mudah dipahami	16	64%
3.	Cukup mudah dipahami	9	36%
4.	Sulit dipahami	0	0%
5.	Sangat sulit dipahami	0	%
	Total	25	100%

Tabel III

Aplikasi Mudah Digunakan

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1.	Ya	25	100%
2.	Tidak	0	0%
	Total	25	100%

Tabel IV

Tujuan Pembelian Paket *Basic* Paytren

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1.	Keperluan pribadi	0	0%
2.	Keperluan pribadi dan agen pembayaran (pln/pdam/pulsa,dll)	14	56%
3.	Keperluan pribadi dan agen pembayaran (pln/pdam/pulsa,dll) dan ikut menjual paket	11	44%
	Total	25	100%

Tabel V
Media yang digunakan dalam membina *member* paytren

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1.	Hanya secara <i>online</i> (melalui grup sosial media)	10	40%
2.	Hanya secara <i>offline</i> (pertemuan rutin secara langsung)	0%	0%
3.	Secara <i>online</i> dan <i>offline</i>	15	60%
	Total	25	100%

Tabel VI
Kejelasan Pembelian dan Pengisian Deposit Dilakukan di awal Akad

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1.	Ya	19	76%
2.	Tidak	6	24%
	Total	25	100%

Tabel VII
Media untuk mengetahui Jumlah Transaksi Perhari

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1.	Ya	10	40%
2.	Tidak	15	60%
	Total	25	100%

Tabel VIII
Profil Mitra Paytren (berdasarkan lamanya bergabung)

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1.	<1 tahun	25	100%
2.	> 1 tahun	0	0%
	Total	25	100%



RENCANA BISNIS/PEMASARAN (Marketing Plan Versi 2017.02)

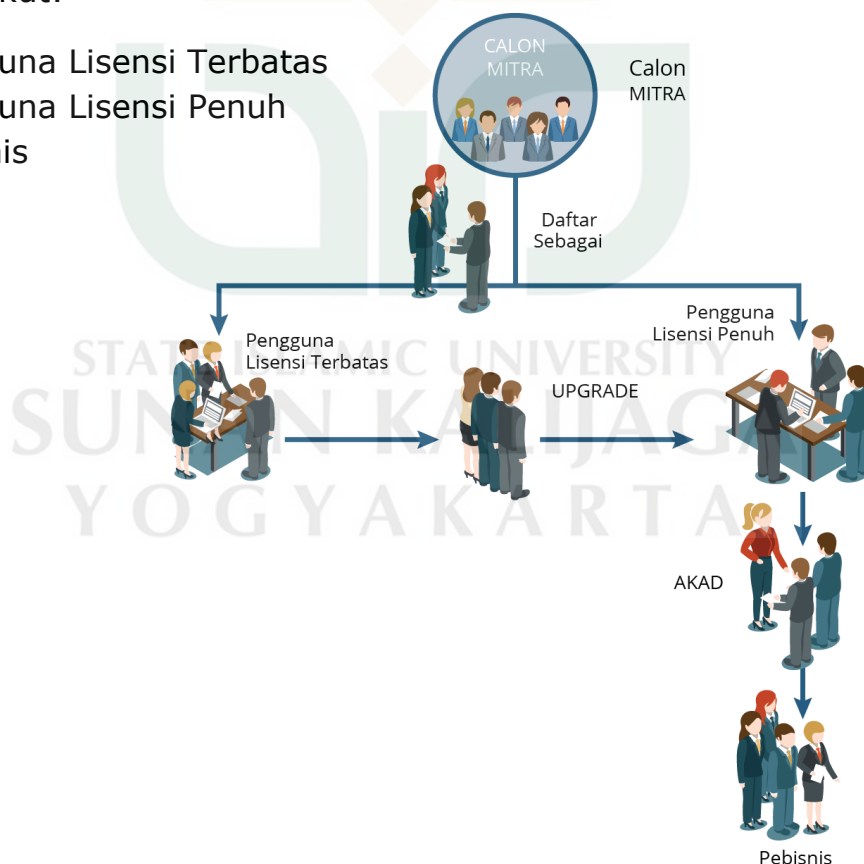
PT. Veritra Sentosa Internasional (**Treni**) adalah perusahaan yang memasarkan "Lisensi" penggunaan jasa aplikasi bernama "**PayTren**" yang dapat digunakan untuk melakukan berbagai macam pembayaran. Produk PayTren dipasarkan dengan metode jaringan pemasaran yang dikembangkan melalui kerjasama kemitraan atau mitra usaha, metode pemasaran tersebut juga dikenal dengan istilah *Direct Selling* atau penjualan langsung (rujukan definisi : Permendag 32/M-DAG/PER/8/2008, Ketentuan Umum, Bab I, Pasal 1 ayat 1).

Aplikasi **PayTren** dapat digunakan pada semua jenis *Smartphone* khususnya Android dan iOS untuk dapat melakukan transaksi dan/atau pembayaran yang hanya berlaku di lingkungan komunitas *treni* atau **PayTren**.

MODEL KEMITRAAN

PT. Veritra Sentosa Internasional (treni) menawarkan model kemitraan sebagai berikut:

- Pengguna Lisensi Terbatas
- Pengguna Lisensi Penuh
- Pebisnis



Note :

Flow ada di Majalah edisi VIII 2017 hal 53

HEAD OFFICE

PT. Veritra Sentosa Internasional
The Suites Metro Blok E5 - E7
Jln. Soekarno Hatta No. 693
RT.006 / RW.06 Kelurahan Jatisari
Kecamatan Buah Batu Bandung 40286

Phone : +62 22 7351 5100
Email : care@paytren.co.id
Website : www.paytren.co.id
: www.treni.co.id



Layanan Pengaduan 24 Jam
(Complaint Services 24 Hours)
+62 811 2107 888

KEWAJIBAN PENGGUNA LISENSI TERBATAS

- a. Memiliki nomor *handphone/mobile phone* dan *email* yang valid
- b. Memiliki *smartphone* dengan minimal menggunakan sistem operasi (OS) *Ice Cream Sandwich* untuk Android, atau minimal iOS 10 untuk iPhone 5 keatas dan iPad
- c. Mengunduh aplikasi PayTren melalui *Play Store* atau *App Store*
- d. Mengisi data pribadi secara lengkap dan jelas berdasarkan KTP/Paspor yang masih berlaku dan dapat dipertanggungjawabkan sesuai petunjuk di dalam aplikasi PayTren hingga mendapatkan ID, *Password*, dan PIN.
- e. ID, *Password* dan PIN sepenuhnya merupakan tanggung jawab dari pengguna
- f. Melakukan pembelian lisensi terbatas sebesar Rp. 25.000 (dua puluh lima ribu rupiah) sesuai petunjuk yang ada di dalam aplikasi
- g. Dikenakan biaya pemeliharaan sebesar Rp 1.000 (seribu rupiah) per bulan (dipotong otomatis dari sisa *top up deposit*) apabila pengguna tidak melakukan transaksi minimal 1 (satu) kali dalam bulan berjalan.
- h. Tunduk dan patuh terhadap syarat dan ketentuan yang ditetapkan oleh Perusahaan.

HAK PENGGUNA LISENSI TERBATAS

1. Mendapatkan ID, *Password*, dan PIN transaksi.
2. Memperoleh *top up deposit* senilai Rp. 15.000 (lima belas ribu rupiah) bagi pengguna yang sudah melakukan pembayaran.
3. Dapat menjalankan fitur dengan fungsi terbatas, yaitu hanya transaksi pembelian pulsa pra bayar, *voucher game* dan sedekah.
4. Mendapatkan *cashback* dari transaksi pribadi selama 10 (sepuluh) hari sejak aktif sebagai pengguna.
5. Mendapatkan hak akses ke www.mytreni.com untuk melihat log/riwayat transaksi/*top up deposit*, dan daftar harga.
6. Mengisi *top up deposit* maksimal Rp. 100.000,00 (seratus ribu rupiah) per hari dengan maksimal *top up deposit* mengendap Rp. 1.000.000,00 (satu juta rupiah).
7. Memperoleh panduan pengguna dan tutorial yang dikirim melalui email.
8. Lisensi berlaku selamanya.

HEAD OFFICE

PT. Veritra Sentosa Internasional
The Suites Metro Blok E5 - E7
Jln. Soekarno Hatta No. 693
RT.006 / RW.06 Kelurahan Jatisari
Kecamatan Buah Batu Bandung 40286

Phone : +62 22 7351 5100
Email : care@paytren.co.id
Website : www.paytren.co.id
: www.treni.co.id



Layanan Pengaduan 24 Jam
(Complaint Services 24 Hours)
+62 811 2107 888

KEWAJIBAN PENGGUNA LISENSI PENUH/LISENSI PEBISNIS

- a. Memiliki nomor *Handphone/Mobile phone* dan email yang valid.
- b. Memiliki *Smartphone* dengan minimal menggunakan sistem operasi (OS) *Ice Cream Sandwich* untuk Android, atau minimal iOS 10 untuk iPhone 5 keatas dan iPad.
- c. Mengunduh aplikasi PayTren melalui *Play Store* atau *App Store*.
- d. Mengisi data pribadi secara lengkap dan jelas berdasarkan KTP/Paspor yang masih berlaku dan dapat dipertanggungjawabkan sesuai petunjuk di dalam aplikasi PayTren hingga mendapatkan ID, *Password*, dan PIN.
- e. ID, *Password* dan PIN sepenuhnya merupakan tanggung jawab dari pengguna.
- f. Melakukan pembelian lisensi penuh sebesar Rp. 350.000 (tiga ratus lima puluh ribu rupiah) sesuai petunjuk untuk pengguna lisensi penuh yang baru, atau Rp. 325.000 (tiga ratus dua puluh lima ribu rupiah) untuk pengguna *upgrade* dari pengguna terbatas.
- g. Harga lisensi dapat berubah sewaktu-waktu sesuai dengan kebijakan perusahaan dan harga lisensi dapat dilihat di www.treni.co.id.
- h. Dikenakan biaya pemeliharaan sebesar Rp 1.000 (seribu rupiah) per bulan (dipotong otomatis dari sisa *top up deposit*) apabila pengguna tidak melakukan transaksi minimal 1 (satu) kali dalam bulan berjalan.
- i. Wajib melakukan verifikasi Identitas dengan cara mengunggah (upload) Identitas melalui fitur verifikasi ID dalam aplikasi PayTren atau web resmi perusahaan berupa scan/foto berwarna KTP/Passport yang masih berlaku.
 - Bagi Pengguna lisensi penuh berusia dibawah 17 (tujuh belas) tahun wajib melampirkan foto/scan KK/Akta Lahir yang sah dan masih berlaku.
 - Wajib mengunggah (upload) foto diri sendiri yang sedang memegang KTP/Paspor dengan keterangan tambahan "VERIFIKASI KTP PAYTREN" serta tanda tangan untuk diverifikasi oleh perusahaan yang dilakukan melalui fitur verifikasi ID dalam aplikasi PayTren atau web resmi perusahaan.
- j. Mengisi data rekening bank yang pengisiannya wajib sesuai dengan nama pada profil pribadi.
 - Pengguna yang menggunakan data bank milik orang lain atau tidak sesuai dengan nama yang digunakan pada saat pendaftaran maka wajib menyertakan surat kuasa asli bermaterai dari pemilik nomor rekening yang

HEAD OFFICE

PT. Veritra Sentosa Internasional
The Suites Metro Blok E5 - E7
Jln. Soekarno Hatta No. 693
RT.006 / RW.06 Kelurahan Jatisari
Kecamatan Buah Batu Bandung 40286

Phone : +62 22 7351 5100
Email : care@paytren.co.id
Website : www.paytren.co.id
: www.treni.co.id



Layanan Pengaduan 24 Jam
(Complaint Services 24 Hours)
+62 811 2107 888

menerangkan dengan jelas persetujuan penggunaan rekening tersebut dan dilampirkan dengan fotocopy KTP/Passpor pemilik rekening yang masih berlaku.

- k. Tunduk dan patuh terhadap syarat dan ketentuan yang ditetapkan oleh Perusahaan.

HAK PENGGUNA LISENSI PENUH

1. Mendapatkan ID Pengguna PayTren, *Password*, dan PIN Transaksi
2. Memperoleh *top up deposit* senilai Rp. 15.000 (lima belas ribu rupiah) bagi pengguna penuh baru.
3. Dapat menjalankan seluruh fitur yang ada pada aplikasi PayTren.
4. Mendapatkan *cashback* dari transaksi sesuai aturan yang berlaku di perusahaan.
5. Mendapatkan hak akses ke www.mytreni.com untuk melihat log/riwayat transaksi atau *top up deposit*, dan daftar harga.
6. Maksimal lisensi yang dapat dimiliki adalah 31 (tiga puluh satu) lisensi.
7. Jumlah lisensi yang dimiliki akan mempengaruhi besaran *top up deposit* dan transaksi perbulan yang dapat dilakukan oleh pengguna
 - Maksimal *top up deposit* mengendap adalah Rp. 1.000.000,- (satu juta rupiah) per lisensi apabila status penggunaan belum terverifikasi dan Rp. 5.000.000,- (lima juta rupiah) per lisensi apabila status penggunaan sudah terverifikasi.
 - Maksimal transaksi per bulan adalah Rp 20.000.000,- (dua puluh juta rupiah) untuk 1 (satu) Lisensi, setiap penambahan lisensi akan meningkatkan batasan maksimal transaksi sebesar Rp 1.000.000,- (satu juta rupiah) sehingga maksimal transaksi (jual/beli/pembayaran) dengan 31 (tiga puluh satu) Lisensi menjadi Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah).
8. Mendapat Poin/Nilai Promo Perdana (NP2) sesuai dengan jumlah lisensi yang dibeli saat diaktifkan dan dapat ditukarkan dengan produk promo dengan masa berlaku seperti yang tercantum di website resmi perusahaan www.treni.co.id.
9. Memperoleh panduan pengguna dan tutorial yang dikirim melalui email.
10. Lisensi berlaku selama 5 (lima) tahun dengan biaya perpanjangan lisensi pebisnis sebesar Rp. 50.000,- (lima puluh ribu rupiah) per 5 (lima) tahun.

HEAD OFFICE

PT. Veritra Sentosa Internasional
The Suites Metro Blok E5 - E7
Jln. Soekarno Hatta No. 693
RT.006 / RW.06 Kelurahan Jatisari
Kecamatan Buah Batu Bandung 40286

Phone : +62 22 7351 5100
Email : care@paytren.co.id
Website : www.paytren.co.id
: www.treni.co.id



Layanan Pengaduan 24 Jam
(Complaint Services 24 Hours)
+62 811 2107 888

HAK PEBISNIS

1. Mendapatkan *cashback* transaksi pribadi dan *cashback* dari perusahaan apabila komunitas bisnisnya bertransaksi (memberikan keuntungan kepada perusahaan).
2. Berpeluang mendapatkan komisi/bagi hasil/promo dari perusahaan dengan cara membantu perusahaan dengan menjual/mempromosikan aplikasi PayTren kepada calon pengguna terkait dengan pengembangan komunitas pebisnisnya.
3. Mendapatkan komisi/jasa pendampingan/assistensi dari perusahaan sebesar Rp. 1.000,- (seribu rupiah) apabila berhasil membantu pengguna lisensi terbatas bertransaksi pada transaksi pertama hingga sukses pada hari yang sama dengan proses pengaktifan.
4. Mendapat Poin/Nilai Promo Perdana (NP2) sesuai dengan jumlah lisensi yang dibeli (saat aktivasi) dan dapat ditukarkan dengan produk promo atau setara yang tercantum di website resmi perusahaan www.treni.co.id. Tidak mendapatkan komisi/bagi hasil dari penambahan lisensi pribadi kecuali *cashback*/promo ujah/hadiah yang besarnya ditentukan berdasarkan kemampuan perusahaan.
Kepenggunaan dapat diwariskan sesuai perundangan yang berlaku di Indonesia.

KEWAJIBAN PEBISNIS

- a. Sudah menjadi Pengguna lisensi penuh.
- b. Tidak diperbolehkan memiliki lebih dari 1 (satu) ID.
- c. Mempelajari rencana bisnis/pemasaran dan produk perusahaan baik secara mandiri maupun mengikuti pelatihan-pelatihan yang diadakan perusahaan serta mengikuti seluruh perkembangan dan perubahan dari perusahaan melalui pebisnis pendahulunya (masih dalam 1 (satu) jalur dari struktur organisasi/jaringannya) atau melalui situs/media sosial resmi milik Perusahaan seperti: www.paytren.co.id, www.treni.co.id, PayTren Official (fb/twitter), dan lain lain.
- d. Wajib melakukan (bisa bertahap dan tanpa batas waktu):
 - Menjual Lisensi Penuh secara pribadi kepada minimal (dua) orang dan sekaligus melakukan pembinaan hingga kedua orang tersebut menjadi pebisnis yang memenuhi syarat dan mampu menggunakan aplikasi PayTren
 - Membentuk 2 (dua) grup komunitas pebisnis langsung di bawah struktur organisasi/jaringannya baik secara

HEAD OFFICE

PT. Veritra Sentosa Internasional
The Suites Metro Blok E5 - E7
Jln. Soekarno Hatta No. 693
RT.006 / RW.06 Kelurahan Jatisari
Kecamatan Buah Batu Bandung 40286

Phone : +62 22 7351 5100
Email : care@paytren.co.id
Website : www.paytren.co.id
: www.treni.co.id



Layanan Pengaduan 24 Jam
(Complaint Services 24 Hours)
+62 811 2107 888

mandiri ataupun dibantu oleh pebisnis pendahulunya (masih dalam 1 (satu) jalur dari struktur organisasi/jaringannya)

- e. Dalam rangka pengembangan komunitas pebisnisnya, wajib:
- Melakukan koordinasi dengan pebisnis dimana akan ditempatkan secara langsung pebisnis baru di bawahnya.
 - Menginformasikan kepada pebisnis baru apabila ditempatkan selain dalam 1 (satu) jalur di bawah struktur organisasi/jaringannya.
- Wajib melakukan transaksi minimal 1 (satu) kali setiap bulan di luar ketentuan tambahan yang terkait dengan program/promo yang dikeluarkan perusahaan.

PAKET LISENSI

Perusahaan menawarkan beberapa pilihan paket lisensi sesuai dengan kebutuhan, yaitu:

NO	MODEL LISENSI	PAKET LISENSI	HARGA (Rp)	NILAI PROMO PERDANA (NP2)
1	Lisensi Pengguna Terbatas	KP25	25.000,-	-
2	Lisensi Pengguna Penuh dan/atau Lisensi Pebisnis	Basic	350.000,-	Lihat tabel NP2 atau di www.treni.co.id
3	Upgrade Lisensi Titanium *)	-	9.750.000,-	Lihat tabel NP2 atau di www.treni.co.id

*) hanya dapat dilakukan apabila telah memiliki lisensi basic terlebih dahulu.

NILAI PROMO PERDANA (NP2)

Perusahaan memberikan kepada mitra Nilai Promo Perdana (NP2) yang dapat ditukarkan dengan produk promo.

Promo ini dapat berubah sewaktu-waktu dan disesuaikan dengan kebijakan perusahaan yang dapat dilihat melalui [website www.treni.co.id](http://www.treni.co.id).

HEAD OFFICE

PT. Veritra Sentosa Internasional
The Suites Metro Blok E5 - E7
Jln. Soekarno Hatta No. 693
RT.006 / RW.06 Kelurahan Jatisari
Kecamatan Buah Batu Bandung 40286

Phone : +62 22 7351 5100
Email : care@paytren.co.id
Website : www.paytren.co.id
: www.treni.co.id



Layanan Pengaduan 24 Jam
(Complaint Services 24 Hours)
+62 811 2107 888

Berikut ini adalah tabel promo NP2 :

NO	NAMA PAKET	HARGA	NP2	PROMO CASHBACK	PROMO PERDANA	KETERANGAN
1	Upgrade Basic	Rp. 325.000,-	2	-	1 BTL HABSPRO	-
2	Basic	Rp. 350.000,-	2	Rp. 15.000,-	1 BTL HABSPRO	-
3	Upgrade Titanium	Rp. 9.750.000,-	62	PILIH SALAH SATU		Apabila sebelumnya telah melakukan klaim NP2 maka wajib menambah biaya Rp.75.000,- (dipotong dari deposit) untuk mendapatkan NP2 Titanium
				A DEPOSIT TRANSAKSI Rp.2.375.000	& 17 Botol Habspro + @1 buku: (Jaminan, Pulang Kampung, Rahasia Kesuksesan & Kekayaan)	PROMO CASHBACK DEPOSIT HARUS DIKLAIM MELALUI VIRTUAL OFFICE
				B DEPOSIT TRANSAKSI Rp.2.375.000	& 1 unit HP Android ATAU Al-Quran Digital (E-PEN)	PROMO CASHBACK DEPOSIT HARUS DIKLAIM MELALUI VIRTUAL OFFICE
				C DEPOSIT TRANSAKSI Rp.500.000,-	& Al-Quran Digital (E-PEN) & PRINTER BLUETOOTH	PROMO CASHBACK DEPOSIT HARUS DIKLAIM MELALUI VIRTUAL OFFICE
				D BOOKING SEAT UMRRAH SENILAI Rp.3,5 JUTA	& 17 Botol Habspro + @1 buku: (Jaminan, Pulang Kampung, Rahasia Kesuksesan & Kekayaan)	-
				E BOOKING SEAT UMRRAH SENILAI Rp.3,5 JUTA	& Pilih salah satu: Al-Quran Digital (E-PEN) ATAU 1 unit HP ANDROID	-
				F Titanium Club BOOKING SEAT UMRRAH SENILAI Rp.3,5 JUTA	& - Voucher OPT senilai 250rb, - Voucher EQS (E-Miracle Quantum System) senilai 1jt, - Voucher Training Internet Marketing senilai 750rb, - Manasik Umrroh senilai 150rb - Deposit transaksi senilai 350rb	HARUS DIKLAIM MELALUI VIRTUAL OFFICE

BENEFIT PEBISNIS

1. Hak Eksklusif Penjualan Lisensi

Perusahaan memberikan hak eksklusif kepada Mitra Pebisnis untuk dapat menjual lisensi PayTren, Mitra dapat menjual lisensi pengguna ataupun pebisnis dengan perhitungan komisi dalam setiap penjualan yang dilakukan.

2. Komisi Penjualan Langsung

Perusahaan akan memberikan komisi penjualan langsung kepada pebisnis yang berhasil menjual paket lisensi penuh sebesar Rp 75.000,- yang terbagi atas 60% tunai dan 40% *top up* deposit.

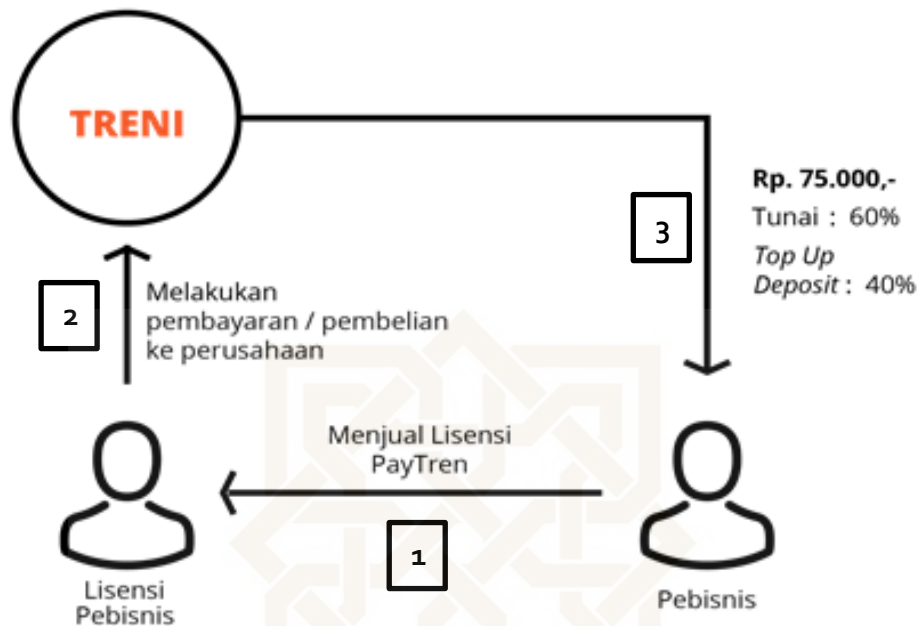
HEAD OFFICE

PT. Veritra Sentosa Internasional
The Suites Metro Blok E5 - E7
Jln. Soekarno Hatta No. 693
RT.006 / RW.06 Kelurahan Jatisari
Kecamatan Buah Batu Bandung 40286

Phone : +62 22 7351 5100
Email : care@paytren.co.id
Website : www.paytren.co.id
: www.treni.co.id



Layanan Pengaduan 24 Jam
(Complaint Services 24 Hours)
+62 811 2107 888



3. Komisi Leadership

Perusahaan akan memberikan komisi *leadership* sebesar Rp25.000,-^{*)} (yang terdiri atas 60% tunai dan 40% *top up* deposit) untuk setiap pertumbuhan 1 (satu) pebisnis baru pada masing-masing grup (maksimum 2 (dua) grup).

^{*)} dihitung berdasarkan index untuk menjaga maksimal payout sebesar 40% sesuai Permendag no. 32 Tahun 2008. Maksimum perhitungan untuk pertumbuhan masing masing grup adalah 12 pebisnis baru per hari.

4. Promo Komisi Pengembangan Penjualan Langsung

Perusahaan akan memberikan komisi pengembangan penjualan sebesar Rp. 2.000,- (dua ribu rupiah) per lisensi, apabila pebisnis yang direferensikan berhasil menjual paket lisensi penuh (maksimum 10 turunan/generasi).

5. Komisi Pengembangan Komunitas

Perusahaan memberikan komisi pengembangan komunitas sebesar Rp. 1.000,- apabila pebisnis yang direferensikan (maksimal 10 turunan/generasi) berhasil mendapatkan komisi *leadership*.

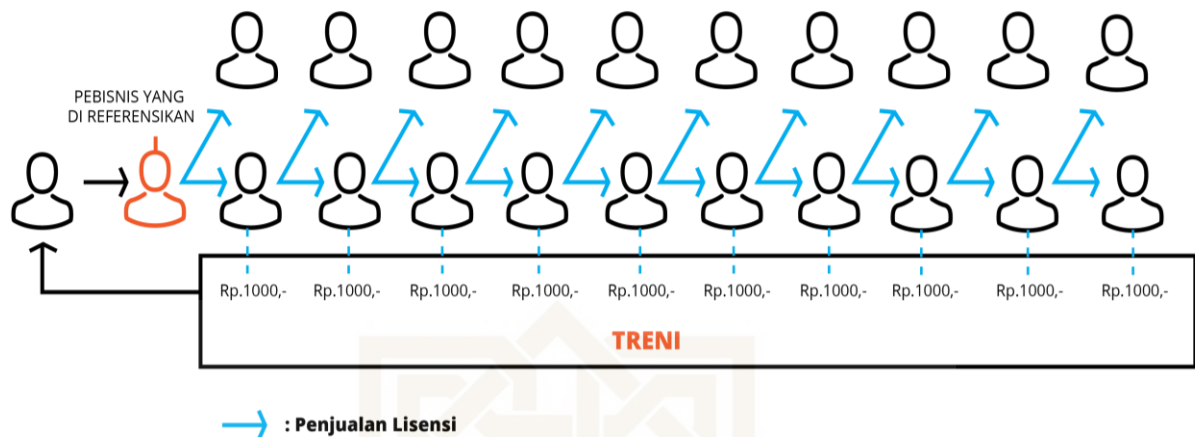
HEAD OFFICE

PT. Veritra Sentosa Internasional
The Suites Metro Blok E5 - E7
Jln. Soekarno Hatta No. 693
RT.006 / RW.06 Kelurahan Jatisari
Kecamatan Buah Batu Bandung 40286

Phone : +62 22 7351 5100
Email : care@paytren.co.id
Website : www.paytren.co.id
: www.treni.co.id



Layanan Pengaduan 24 Jam
(Complaint Services 24 Hours)
+62 811 2107 888

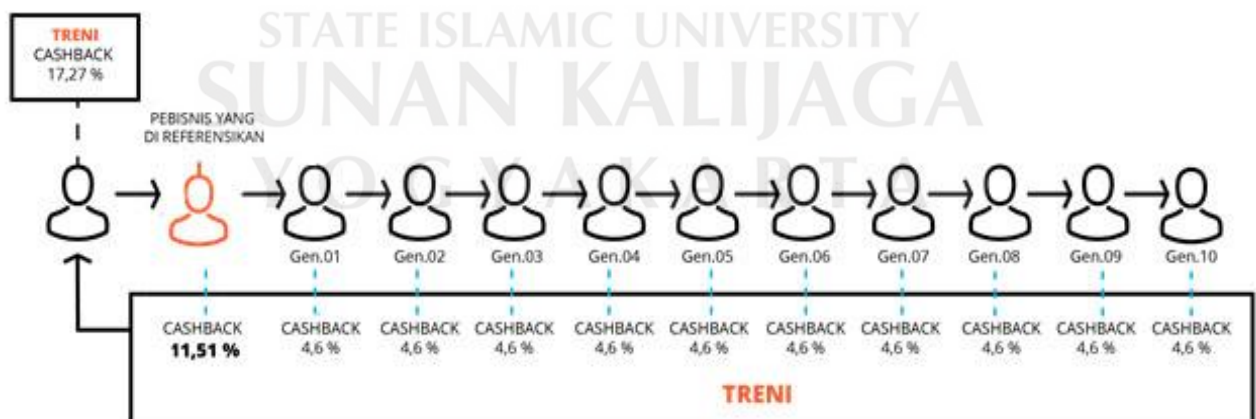


6. Cashback Transaksi

Perusahaan membagikan persentase keuntungan berupa *cashback* yang diperoleh dari setiap transaksi pribadi (yang dilakukan pengguna maupun pebisnis) dan transaksi grup (khusus pebisnis)

Cashback ini dapat diperoleh apabila mitra pengguna atau pebisnis tersebut melakukan transaksi pribadi minimal 1x/bulan.

Keterangan : Yang dimaksud dengan grup disini adalah mitra pebisnis yang direferensikan hingga maksimal 10 turunan/generasi dengan sistem *pass up/compress* (contoh: jika ada turunan ke-3 tidak melakukan transaksi maka turunan ke-4 akan dihitung sebagai turunan ke-3, dst hingga maksimal 10 turunan)



Cashback dihitung per hari dari tanggal 1 (satu) sampai akhir bulan dan dibayarkan tanggal 15 pada bulan berikutnya. Contoh perhitungan persentase *cashback* dapat dilihat di www.treni.co.id.

HEAD OFFICE

PT. Veritra Sentosa Internasional
The Suites Metro Blok E5 - E7
Jln. Soekarno Hatta No. 693
RT.006 / RW.06 Kelurahan Jatisari
Kecamatan Buah Batu Bandung 40286

Phone : +62 22 7351 5100
Email : care@paytren.co.id
Website : www.paytren.co.id
: www.treni.co.id



Layanan Pengaduan 24 Jam
(Complaint Services 24 Hours)
+62 811 2107 888

7. Promo Hadiah (*Reward*) 2017

Khusus bagi Mitra pebisnis berhak mendapatkan Promo hadiah (*reward*) yang diselenggarakan oleh Perusahaan, Promo ini bersifat sementara dan dapat berubah sewaktu-waktu disesuaikan dengan kebijakan perusahaan.

Syarat & Ketentuan Mengenai Komisi

1. Komisi dalam bentuk tunai akan ditransfer ke rekening Mitra setiap hari Jumat dengan nominal minimum Rp 150.000,- dikurangi biaya administrasi 10 %.
2. Komisi dalam bentuk *top up* deposit akan diterima Pebisnis setiap hari Jumat dengan nilai nominal minimum Rp 50.000,- dikurangi biaya administrasi 10 %.
3. Perhitungan Komisi dimulai dari periode Senin s/d Minggu pk 23.59 WIB (waktu server).

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

HEAD OFFICE

PT. Veritra Sentosa Internasional
The Suites Metro Blok E5 - E7
Jln. Soekarno Hatta No. 693
RT.006 / RW.06 Kelurahan Jatisari
Kecamatan Buah Batu Bandung 40286

Phone : +62 22 7351 5100
Email : care@paytren.co.id
Website : www.paytren.co.id
: www.treni.co.id



Layanan Pengaduan 24 Jam
(Complaint Services 24 Hours)
+62 811 2107 888

Promo Hadiah (Reward)
Promo Hadiah (Reward) berlaku mulai 1 Februari 2017 samapai dengan 31 Desember 2017

PERINGKAT		PUT	HADIAH
STAR		1,485	Tukar poin di BELANJAQU atau tukar dengan Smartphone ANDROMAX A di Perusahaan
Omset Group Kiri	Omset Group Kanan		
Rp. 32.500.000,-	Rp. 32.500.000,-		
BRONZE		5,940	TRIP TO SINGAPORE (tukar di Perusahaan)
Omset Group Kiri	Omset Group Kanan		
Rp. 162.500.000,-	Rp. 162.500.000,-		
JUNIOR SILVER		44,550	Tukar poin di BELANJAQU atau tukar dengan HONDA BEAT di Perusahaan
Omset Group Kiri	Omset Group Kanan		
Rp. 1.137.500.000,-	Rp. 1.137.500.000,-		
SILVER		66,825	UMRAH (tukar di Perusahaan)
Omset Group Kiri	Omset Group Kanan		
Rp. 2.600.000.000,-	Rp. 2.600.000.000,-		
GOLD		252,450	Tukar poin di BELANJAQU atau tukar HONDA BRIO SATYA di Perusahaan
Omset Group Kiri	Omset Group Kanan		
Rp. 8.125.000.000,-	Rp. 8.125.000.000,-		
EMERALD		1,113,750	Tukar poin di BELANJAQU atau tukar dengan MITSUBISHI PAJERO di Perusahaan
Omset Group Kiri	Omset Group Kanan		
Rp. 32.500.000.000,-	Rp. 32.500.000.000,-		
DIAMOND		2,227,500	Tukar poin di BELANJAQU atau tukar dengan BMW 5 SERIES di Perusahaan
Omset Group Kiri	Omset Group Kanan		
Rp. 81.250.000.000,-	Rp. 81.250.000.000,-		
AMBASSADOR		3,712,500	Tukar poin di BELANJAQU atau tukar dengan APARTMENT di Perusahaan
Omset Group Kiri	Omset Group Kanan		
Rp. 162.500.000.000,-	Rp. 162.500.000.000,-		
CROWN AMBASSADOR		7,425,000	Tukar poin di BELANJAQU atau tukar dengan RUMAH di Perusahaan
Omset Group Kiri	Omset Group Kanan		
Rp. 325.000.000.000,-	Rp. 325.000.000.000,-		

HEAD OFFICE

PT. Veritra Sentosa Internasional
 The Suites Metro Blok E5 - E7
 Jln. Soekarno Hatta No. 693
 RT.006 / RW.06 Kelurahan Jatisari
 Kecamatan Buah Batu Bandung 40286

Phone : +62 22 7351 5100
Email : care@paytren.co.id
Website : www.paytren.co.id
 : www.treni.co.id



Layanan Pengaduan 24 Jam
 (Complaint Services 24 Hours)
+62 811 2107 888

Syarat dan ketentuan Poin Unit Treni (PUT) :

1. PUT adalah reward dalam bentuk poin.
2. PUT hanya berlaku di PT Veritra Sentosa Internasional dan www.belanjaqu.co.id.
3. PUT hanya dapat digunakan oleh Mitra PayTren.
4. PUT tidak dapat dicairkan dengan uang.
5. PUT bisa ditukarkan ke *top up* deposit transaksi.
6. Nilai PUT bersifat promo yang dapat berubah sewaktu-waktu.
7. PUT hanya bisa didapatkan melalui Reward seperti yang dijelaskan dalam marketing plan perusahaan.
8. PUT dengan jumlah tertentu dapat ditukarkan dengan barang melalui www.belanjaqu.co.id.
9. Apabila PUT tidak ditukarkan maka akan terakumulasi dengan PUT yang didapat dari reward berikutnya.
10. Mitra dapat melakukan transfer PUT dengan Mitra lainnya melalui kesepakatan yang dibuat terpisah dan terlepas dari kebijakan Perusahaan.
11. PUT yang sudah dialokasikan untuk program Umrah "PayTren Merdeka" tidak dapat ditukarkan dengan barang.
12. Khusus untuk Silver Reward mendapatkan promo "Umrah" dengan nilai PUT yang telah ditentukan.
13. Khusus untuk Silver Reward dengan promo "Umrah" tidak berlaku akumulasi PUT dan transfer PUT antar Mitra.
14. Khusus untuk klaim Silver Reward dengan promo "Umrah" dapat dilakukan langsung dengan menghubungi Perusahaan.
15. Ketentuan mengenai poin-poin PUT diatas berlaku mulai 1 Februari 2017, maka setiap Mitra yang belum melakukan klaim reward sampai dengan tanggal 1 Februari 2017 selambat-lambatnya pukul 23.59 WIB maka akan dikonversikan menjadi PUT.

Keterangan:

- Omset dihitung berdasarkan jumlah penjualan lisensi didalam grupnya.
 - Promo Hadiah (*Reward*) tidak dapat diuangkan.
 - Promo bersifat sementara dan dapat berubah sewaktu-waktu.
- Pajak Promo Hadiah (*Reward*) ditanggung oleh perusahaan.

HEAD OFFICE

PT. Veritra Sentosa Internasional
The Suites Metro Blok E5 - E7
Jln. Soekarno Hatta No. 693
RT.006 / RW.06 Kelurahan Jatisari
Kecamatan Buah Batu Bandung 40286

Phone : +62 22 7351 5100
Email : care@paytren.co.id
Website : www.paytren.co.id
: www.treni.co.id



Layanan Pengaduan 24 Jam
(Complaint Services 24 Hours)
+62 811 2107 888



treni

Company Profile

The best value comes from
the integrity of successful &
working perfectly.

PT. Veritra Sentosa International



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA



PT. Veritra Sentosa International

The best value comes from the integrity
of successful & working perfectly.

PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni)

Company Profile



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

www.treni.co.id

www.paytren.co.id

2017

Page of Content



Jalin Silaturahmi Bersama Treni	02
Visi & Misi	03
History	04
Values & Promises	05
Benefit	06
Join Treni	09
Features	10
Affiliate	11
About Us	12



Silaturahmi & Maju bersama Treni

02

Tujuan utama Treni adalah untuk membantu masyarakat dengan menyediakan pelayanan melalui konsep penghematan terstruktur dan berjamaah.

Treni ingin menjadi bagian dari kehidupan masyarakat yang selaras dengan inovasi yang terus diberikan dalam menunjang kehidupan.

Kerjasama adalah nilai yang kami tanamkan dalam mencapai tujuan dan mengembangkan komunitas dengan men-sinergikan potensi sumber daya manusia, ekonomi dan teknologi digital.

Kami setulus hati dalam mendukung serta menjalin silaturahmi, membangun relasi, saling berbagi dan memperluas rezeki menuju kehidupan yang lebih baik.

Visi & Misi

03

Visi

Menjadi perusahaan penyedia layanan teknologi perantara transaksi terbaik di tingkat nasional melalui pemberdayaan manusia potensial dan mandiri dengan konsep jejaring yang *up to date* sesuai perkembangan zaman dan kebutuhan masyarakat.

Misi

Mendorong masyarakat pengguna *gadget*, khususnya *smartphone* berbasis IOS dan Android, untuk meningkatkan fungsi dari hanya sekedar alat berkomunikasi menjadi alat untuk bertransaksi dengan manfaat dan keuntungan yang tidak akan didapatkan dari cara bertransaksi yang biasa.

Mewujudkan sistem layanan bagi seluruh pengguna gadget, khususnya telepon selular, untuk turut serta membantu pemerintah dalam mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkualitas pada sektor berbasis biaya transaksi (*fee-based income*).

Kami meluncurkan produk yang sejalan dengan program pemerintah untuk membentuk masyarakat tanpa uang tunai (*cashless society*).

Membentuk 1 (satu) milyar pengguna dengan konsep jejaring secara nasional ataupun internasional.

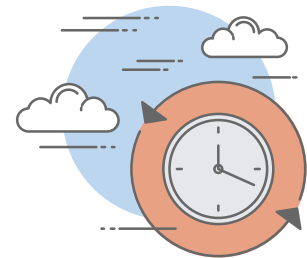
History

04

PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) didirikan oleh Ustadz Yusuf Mansur pada tanggal 10 Juli 2013, berdasarkan Akta Pendirian Perseroan Terbatas No.47 oleh Notaris/ PPAT H.Wira Francisca, SH., MH.

Lahir dari pemikiran Yusuf Mansur sebagai bentuk kontribusi dalam menunjang kehidupan masyarakat Indonesia. Dari hasil pengamatannya terhadap kebiasaan dan budaya masyarakat Indonesia saat ini, muncul gagasan untuk memberikan fasilitas yang bertujuan memudahkan dan membantu masyarakat.

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



Values & Promises

05

Perusahaan Treni peduli dan sangat mendukung masyarakat dalam melakukan pengembangan demi membangun kehidupan lebih baik.

Perusahaan juga menyediakan pelatihan, dukungan pemasaran dan layanan pelanggan. PayTren terhubung dengan lebih dari 1,4 Juta Mitra lainnya dari 34 negara dan wilayah.

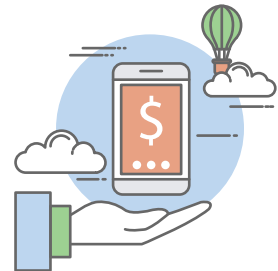


Benefit

06

Manfaat & Keuntungan Bermitra bersama PayTren

PayTren menawarkan fitur-fitur yang bermanfaat sekaligus peluang bisnis yang unik. Kami memberi kebebasan penuh untuk para anggota komunitas PayTren untuk dapat memilih; apakah ingin merasakan manfaat dari fitur-fitur, maupun membangun sebuah bisnis.



Berikut manfaat dan keuntungan bermitra bersama PayTren :

Community

Kami membangun bisnis melalui konsep jejaring kemitraan yang berbasis komunitas lintas agama, suku, budaya dan sosial dalam satu naungan bernama komunitas PayTren. Dalam perwujudan menuju 1 (satu) milyar pengguna melalui komunitas PayTren, kami sudah menyediakan sarana pendidikan bisnis yang berorientasi pada pembentukan pondasi akidah, ahlak, karakter, mental dan jiwa kewirausahaan yang siap untuk bersaing dalam era globalisasi dan perubahan zaman.





Business Value

PayTren memberikan solusi kemudahan bagi seluruh kalangan masyarakat di dalam melakukan transaksi rutinnya, hanya melalui satu genggam. Segmentasi pasar PayTren sangat luas, tanpa batas dan kami harapkan produk yang kami tawarkan dapat menjadi bagian dari gaya hidup masa kini yang bersifat jangka panjang.

Unique Features

Kami menciptakan fitur dan layanan berbeda dengan yang lain, perubahan zaman yang menggiring kita ke era teknologi digital telah menginspirasi PayTren terus berinovasi dan berevolusi dalam menciptakan :

1. Tampilan fitur aplikasi yang mudah dan praktis digunakan,
2. Terbuka terhadap afiliasi dengan model bisnis apapun,
3. Konsep yang sederhana namun dapat berbagi manfaat serta keuntungan melalui bisnis jejaring dan jaringan bisnis;
4. Layanan pengaduan 24 jam.



Komisi dan Cashback

Sebagai sebuah perusahaan yang menjunjung tinggi nilai kebersamaan dan berbagi manfaat, kami memberikan *cashback* berjenjang dari setiap aktivitas transaksi yang dilakukan oleh pengguna dan komunitas di dalam satu jaringan.

Kami juga memberikan apresiasi dan penghargaan kepada seluruh mitra yang berprestasi melalui *reward* yang menarik dan peluang bisnis yang kompetitif melalui sistem yang mudah untuk dijalankan.

Bisnis PayTren sangat sederhana. Pengguna dapat menceritakan fitur, manfaat dan keuntungan PayTren kepada siapapun, sebanyak mungkin dan kami akan memberikan penghargaan lebih dari setiap ceritanya yang berdampak positif bagi Perusahaan.



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Bermitra Bersama Treni

09

Bermitra Bersama PayTren

Untuk menggunakan dan merasakan manfaat PayTren, Perusahaan menawarkan 2 pilihan lisensi, yaitu:

1. Lisensi Pengguna Terbatas (Trial)
2. Lisensi Pengguna Penuh/Pebisnis



Features



PayTren adalah aplikasi transaksi *mobile* untuk berbagai jenis pembayaran dan pembelian yang memberikan berbagai manfaat dan keuntungan dari setiap bertransaksi.

Sistem PayTren dirancang dengan mengutamakan layanan kemudahan, keamanan dan kenyamanan untuk para penggunanya.

Saat ini PayTren dapat digunakan pada semua jenis *smartphone* yang berbasis Android dan iOS dan akan terus dikembangkan sesuai dengan kemajuan teknologi digital.



Mudah dan Efisien

Cukup dengan satu aplikasi dalam satu genggam, seluruh tagihan dapat dilakukan secara cepat.



Keuntungan Transaksi

Semakin sering bertransaksi, semakin banyak *cashback* yang didapatkan.



Perkaya Wawasan dan Imajinasi

Selain memberikan layanan bertransaksi, PayTren senantiasa berbagi aspirasi untuk selalu menginspirasi dan memperkaya imajinasi.

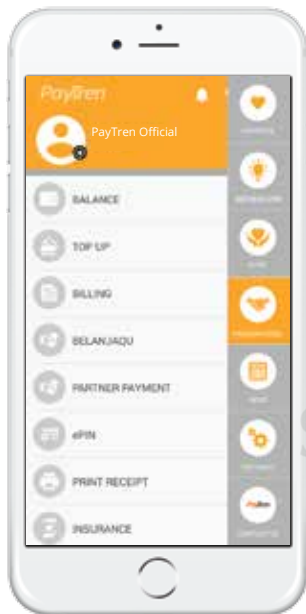
PayTren dapat melakukan berbagai jenis pembayaran mulai dari pembelian pulsa telepon selular, hingga pembelian tiket pesawat, kereta api dan masih banyak lagi.

PayTren juga bekerjasama dengan berbagai *merchant* untuk memudahkan Anda berbelanja dan menjadikan setiap transaksi Anda lebih bernilai.

Jenis transaksi yang dapat dilakukan melalui PayTren, diantaranya :

1. Pembayaran jasa telekomunikasi (telepon dan internet)
2. Pembayaran pulsa nasional
3. Pembayaran speedy
4. Pembayaran telkomvision
5. Pembayaran PDAM
6. Pembayaran Indovision
7. Pembayaran Top TV
8. Pembayaran Aora TV
9. Pembayaran PLN Postpaid (pasca) dan PLN Prepaid (token)
10. Pembayaran Tiket Pesawat
11. Pembayaran Tiket Kereta Api
12. Pembayaran Kartu Halo
13. Pembayaran Voucher Games
14. Pembayaran BPJS Kesehatan
15. Pembayaran tagihan atau cicilan pada merchant tertentu
16. Pembelanjaan pada pedagang-pedagang (merchants) tertentu
17. Dll

Fitur PayTren dirancang untuk memudahkan dan menyebarkan banyak manfaat, serta untuk ikut memajukan ekonomi digital di Indonesia yang berkualitas pada sektor fee based income.



Bayar Tagihan: Listrik, Air, Rumah, BPJS, Dll

Sebagai sistem pembayaran mobile, PayTren dapat melakukan berbagai jenis transaksi dan memudahkan masyarakat dalam membayar tagihan-tagihan yang merupakan kewajiban.

Beli Tiket: Pesawat dan Kereta Api

Selain dapat membayar tagihan kewajiban, banyak jenis-jenis transaksi lainnya yang dapat dilakukan dengan PayTren.

Diantaranya adalah pembelian tiket pesawat dan tiket kereta api.

PayTren memiliki fitur tambahan yang diharapkan dapat menginspirasi dan memperkaya imajinasi, antara lain:

PayTren memiliki fitur tambahan yang diharapkan dapat menginspirasi dan memperkaya imajinasi.

Selamat Morning Indonesia

SMI merupakan program Buku Digital karya Ustadz Yusuf Mansur yang berisi tentang keberkahan dipagi hari. Materi akan dikirim 2-3 kali per minggu selama 1 tahun melalui WhatsApp, Email atau Paytren Messenger.

Inspirasi UYM

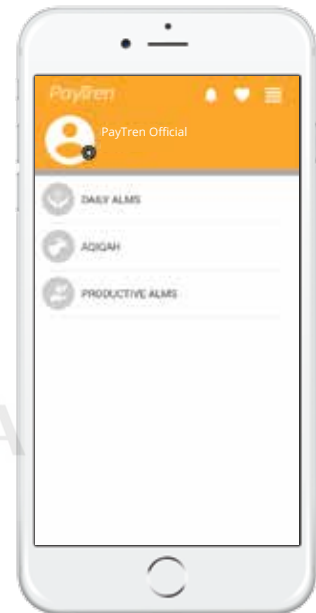
Inspirasi dari Ustadz Yusuf Mansur berupa motivasi maupun tausiyah-tausiyah.

Sedekah

PayTren bekerjasama dengan PPPA Da'arul Qur'an memberikan fitur sedekah praktis dan otomatis untuk seluruh mitra PayTren di seluruh dunia. Hasil dari sedekah tersebut akan disalurkan dan digunakan untuk membangun Indonesia. Fitur ini sekaligus merepresentasikan visi misi Perusahaan yang tidak hanya sukses dari sisi bisnis, tetapi juga berkah.

Asuransi

Aplikasi PayTren juga dapat melakukan pembayaran asuransi.



PayTren bekerja sama dengan ASyKi (Asuransi Syariah Keluarga Indonesia) menyelenggarakan perlidungan asuransi syari'ah murni yang memberikan manfaat santunan kepada peserta manakala meninggal dunia dengan berbagai sebab maupun meninggal dunia karena kecelakaan.

News and Update

PayTren terus menyajikan berita terbaru tentang kegiatan apapun yang menghubungkan PayTren dengan Mitra.



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Affiliate

16

Berikut adalah perusahaan-perusahaan telah afiliasi dengan PayTren :

BelanjaQu
FinTren
PayTren Messenger

PayTren Express
PayTren TV



About Us

17



Yusuf Mansur (Komisariss Utama)

Lahir di Jakarta, 19 Desember 1976 dan memperoleh gelar Sarjana dari Fakultas Hukum, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, Jakarta. Saat ini, Yusuf Mansur menjabat sebagai Komisariss Utama PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni). Selain menjadi pedakwah, Yusuf Mansur juga merangkap sebagai Pimpinan Pondok Pesantren Daarul Qur'an, Bulak Santri, Cipondoh, Tangerang serta Pimpinan Pengajian dan Sekolah Bisnis Wisata Hati.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Hari Prabowo (Direktur Utama)

Lahir di Cimahi, 27 September 1967, saat ini menjabat Direktur Utama PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni). Memperoleh gelar Sarjana Muda di bidang Teknologi Informasi, Sekolah Tinggi Informatika dan Ilmu Komputer, Bandung (1989) dan Sarjana Ekonomi, Universitas Langlang Buana, Bandung (2001).



Pengalaman kerja dan perjalanan karir antara lain;

(1987-1988)

Konsultan & Programmer IT freelance

(1988-1992)

Programmer IT, PT Sansan Saudaratex Jaya, Bandung

(1992-1995)

Manager Export-Import, CV Mita Enterprise (Garment Manufacturer) Bandung

(1995-2000)

General Affair Manager, PT Asia Sport (Pabrik Sepatu Ekspor)

(2000-2002)

General Affair Manager PT Tiga Negeri Raya (Musical Instrument Manufacturer), Bandung

(2002-2004)

Operational Manager, PT Musik Merdu Cemerlang (Musical Instrument Distributor alat Musik di lebih 200 outlet seluruh Indonesia), Jakarta

(2001-2008)

Crown Director MLM, PT UFO Bandung

(2007-2010)

Unit Manager, PT.Commonwealth Life

(2008-2010)

MLM Director, PT Nutricircle World, Bandung

(2008-2010)

Marketing Manager, Klub198, Bandung (Business Team/Entrepreneurs)

(2010-2011)

Marketing Manager, Gorgeous, Jakarta

(2011-2013)

Senior Agency Manager, PT. Equity Life, Bandung

(2013- Sekarang)

Direktur Utama PT Veritra Sentosa Internasional Bandung

**Deddi Nordiawan (Direktur Keuangan)**

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

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Thank you

HEAD OFFICE

PT. Veritra Sentosa Internasional
The Suites Metro Blok E5 - E7
Jln. Soekarno Hatta No. 693
RT.006 / RW.06 Kelurahan Jatisari
Kecamatan Buah Batu Bandung 40286

P. +62 22 7351 5100 (Office Hour)

E. care@paytren.co.id



Layanan Pengaduan 24 Jam
(Complaint Services 24 Hours)

+62 811 2107 888



PayTren Official



PayTren Official



paytren_official



@PaytrenOfficial

www.paytren.co.id

www.treni.co.id



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

The background of the slide is a photograph of a person's hand holding a tablet computer. The person is wearing a dark blue long-sleeved shirt. The tablet screen is dark and reflects some light. In the foreground, there is a white piece of paper with a green bar chart and a pie chart. The entire image is overlaid with a large, semi-transparent watermark of the State Islamic University Sunan Kalijaga logo and name. The logo consists of a stylized geometric pattern. The text 'STATE ISLAMIC UNIVERSITY' is in a smaller font, 'SUNAN KALIJAGA' is in a larger, bold font, and 'YOGYAKARTA' is in a smaller font below it.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

www.treni.co.id

www.paytren.co.id



بَدَلَى الْإِسْلَامَ الْوَدَّعَى

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 أَمْوَالَكُمْ 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 suka rela di antaramu...”

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-Muthaffiin [8]: 1-3

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ 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 حَلًا لَّا 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 bersyarikat 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 الْعَرَرِ
(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 عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ)

“Barang 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 ثَمَنِ الْكَلْبِ وَمَهْرِ الْبَغِيِّ وَحُلُوانِ الْكَاهِنِ (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: يَارَسُولَ اللَّهِ أَرَأَيْتَ شُحُومَ الْمَيْتَةِ فَإِنَّهَا يُطْلَى بِهَا السُّفْنُ وَيُذْهَنُ بِهَا الْجُلُودُ وَيَسْتَصْبَحُ بِهَا النَّاسُ؟ فَقَالَ لَا، هُوَ حَرَامٌ. ثُمَّ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عِنْدَ ذَلِكَ: قَاتِلَ اللَّهُ الْيَهُودَ، إِنَّ اللَّهَ لَمَّا حَرَّمَ شُحُومَهَا جَمَلُوهُ 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 ‘alaihi).

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 صَلُّ فِي الْمُعَامَلَاتِ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا.

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

b. Kaidah Fikih:

الْأَجْرُ عَلَى قَدْرِ الْمَشَقَّةِ.

“Ujrah/kompensasi sesuai dengan tingkat kesulitan (kerja)”

- Memperhatikan : 1. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 73/MPP/Kep/3/2000 tanggal 20 Maret 2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang;
2. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 289/MPP/Kep/10/2001 BAB VIII Pasal 22 tentang Ijin Usaha Penjualan Berjenjang;
3. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 36/M-DAG/PER/9/2007 tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan;
4. Peraturan Menteri Perdagangan RI 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 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.
7. 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.
8. *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.
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 kamufase 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

: 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

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Profil

Nama : Dita Nur Riflase
Tempat, tanggal lahir : Sukoharjo, 4 Desember 1994
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia
Alamat : Jalan Hastina GK I/289 RT/RW 01/03, Demangan,
Gondokusuman, Yogyakarta
Email : ditanurriflase01@gmail.com
No. Telp : 0877-2250-7405



Riwayat Pendidikan Formal

SDN 2 Mandau, Duri, Riau	2002 - 2007
SMPN 04 Mandau, Duri, Riau	2007 - 2010
SMAN 02 Mandau, Duri, Riau	2010 - 2013
UIN Sunan Kaliaga, Yogyakarta	2013 - 2018

Pengalaman Organisasi

Anggota Forum Studi Ekonomi Islam
(ForSEI) UIN Sunan Kalijaga 2015 - 2016

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya, semoga dapat
dipergunakan sebagaimana mestinya.

Hormat saya,

Dita Nur Riflase