PERSPEKTIF FATWA MUI NO. 75/DSN-MUI/VII/2009 TERHADAP *MULTI LEVEL MARKETING* PAYTREN

(Studi Kasus Paytren Darul Quran)

Skripsi ini Diajukan

Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Serjana Hukum (SH)

Oleh:

Tuti Alawiyah Jannatun

11110609

PROGRAM STRATA SATU

PROGRAM STUDI SYARIAH-MUAMALAH

INSTITUT ILMU AL-QUR`AN (IIQ)

JAKARTA

2017 M/1438 H

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul ***"Prespektif Fatwa MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Multi Level Marketing Paytren (studi kasus Paytren Darul Qur'an)"*** yang disusun oleh Tuti Alawiyah Jannatun dengan Nomor Induk Mahasiswa : 11110609 telah diperiksa dan disetujui untuk diujikan ke Sidang Munaqasyah.

Jakarta, 16 Agustus 2017 M
8 Dzulqaidah 1438 H

Pembimbing,

Dra. Hj. Muzayyanah, MA

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi dengan judul **"Perspekti Fatwa MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Multi Level Marketing PayTren (Studi Kasus PayTren Darul Quran)"** oleh Tuti Alawiyah Jannatun dengan NIM 11110609 telah diujikan pada sidang Munaqasyah Fakultas Syariah Institut Ilmu Al-Qur'an (IIQ) Jakarta pada tanggal 19 Agustus 2017. skripsi telah diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H)

Jakarta, 19 Agustus 2017 M
11 Dzulkodah 1438 H

Dekan Fakultas Syariah
Institut Ilmu Al-Qur'an (IIQ) Jakarta

Dra. Hj. Muzayyanah, MA

Sidang Munaqasyah

Ketua Sidang ,

Dra. Hj. Muzayyanah, MA

Sekretaris Sidang,

Siti Zenab, S.Sy

Penguji I

Dra. Hj. Nur Izzah, MA

Penguji II

AM. Ziyad ul Haq, SQ. MA, Ph.D

Pembimbing

Dra. Hj. Muzayyanah, MA

PERNYATAAN PENULIS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Tuti Alawiyah Jannatun

Nim : 11110609

Tempat/tanggal lahir : Tangerang, 15 Febrari 1992

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul **"Perspekti Fatwa MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Multi Level Marketing PayTren (Studi Kasus Paytren Darul Quran)"** adalah benar-benar asli karya penulis, kecuali kutipan-kutipan yang sudah disebutkan. Keslahan dan kekurangan di dalam karya ini sepenuhnya menjadi tanggung jawab penulis.

Jakarta, 19 Agustus 2017

Tuti Alawiyah J

MOTTO

Jangan berfikir tentang

Ketidak mampuan kita

Berfikir saja tentang

Kemaha kuasaan Allah

Sesungguhnya setelah kesulitan

ada kemudahan

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbilalamin, segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan kenikmatan Iman, Ihsan, Islam serta kasih saying dan kebahagiaan yang tiada henti-hentinya kepada kita semua. Shalawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW lewat keteladanan dan cermin kepribadian Rasulullah SAW, kita semua diberikan tuntunan akhlak yang baik dan amalan yang shaleh, semoga kitatermasuk golongan yang diberikan syafa'atnya di yaumul akhir. Amin.

Skripsi dengan judul ***"Perspekti Fatwa MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Multi Level Marketing PayTren (Studi Kasus Pattren Darul Quran)"*** ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum Strata Satu (SH), dalam penyusunan skripsi ini, merupakan proses yang begitu panjang perjalanannya bagi penulis serta begitu banyak kendala yang dihadapi tapi tak pernah surut dan pantang menyerah. Dan alhamdulillah penyusunan skripsi ini terselesaikan sampai akhir, berkat limpahan Rahmat serta Inayah-Nya dan doa serta keyakinan dari hati yang begitu kuat dan semangat yang tangguh penulis serta dukungan, motivasi dan doa dari berbagai pihak.

Atas dukungan dari berbagai pihak, penulis mempersembahkan untaian syukur dan terimakasih yang tak terhingga kepada:

1. Rektor Institut Ilmu Al-Qur'an (IIQ) Jakarta, Ibu Prof. Dr. Hj. Huzaemah T. Yanggo, MA.
2. Dekan Fakultas Syariah IIQ Jakarta, Ibu Dra. Hj. Muzayyanah, MA. Yang telah memberikan dukungan dan motivasi dalam menyelesaikan skripsi ini.

3. Ibu Dra. Hj. Muzayyanah, MA. Selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan, nasihat dan petunjuk selama proses pembuatan skripsi ini. Semoga Allah SWT membalas semua kebaikan Bapak.
4. Segenap dosen Institut Ilmu Al-Qur'an (IIQ) Jakarta yang telah memberikan ilmunya kepada kami.
5. Bapak KH. Dr. Ahmad Fathoni, MA., segenap Ibu instruktur Tahfidz, yang telah membimbing kami dalam menghafal Al-Qur'an.
6. Kedua orang tua tercinta, yang telah memberikan cinta kasih sayang serta do'a dengan begitu tulus dan ikhlas yang selalu menyertai setiap langkah perjalana hidup penulis.
7. Seluruh staff Paytren Darul Quran yang telah memberikan waktu dan kesempatan kepada penulis untuk melakukan interview data-data yang berhubungan dengan penulisan skripsi penulis.
8. Teman-teman seperjuangan IIQ angkatan 2011, khususnya teman-teman Fakultas Syariah dan sahabat-sahabat tercinta, Riri, Kak Nurul, Erni, Echa, Nadia, fina, umay, Dhika atas dukungan, motivasi serta inspirasinya kepada penulis. Semoga persaudaraan kita tak akan pernah terputus.

Harapan penulis, semoga dengan skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua khususnya bagi penulis, tak ada kata untaian kata yang paling indah yang pantas penulis ungkapkan, atas kebaikan, bantuan serta ketulusan dari berbagai pihak dalam membantu, menginspirasi serta memberikan motivasi untuk penulis, *Jazakumallah Ahsanal Jaza*, semoga mendapat balasan yang berlipat dari Allah SWT. Amin.

Tangerang, 19 Agustus 2017

Penulis

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING i
HALAMAN PENGESAHAN ii
PERNYATAAN PENULIS iii
MOTTO iv
KATA PENGANTAR v
DAFTAR ISI vii
PEDOMAN TRANSLITERASI ix
ABSTRAKSI xi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang 1
B. Batasan dan Perumusan Masalah 6
C. Tujuan Penelitian 7
D. Manfaat Penelitian 7
E. Kajian Pustaka 8
F. Kertangka Teori 10
G. Metodelogi Penelitian 12
H. Sistematika Penulisan 13

BAB II KERANGKA TEORI

A. Jual Beli 15
1. Pengertian Jual Beli 15
2. Dasar Hukum Jual Beli 17
3. Rukun Syarat dan Jual Beli 21
4. Bentuk-bentuk Jual Beli 25

B. Multi Level Marketing 27
1. Pengertian Multi Level Marketing 27
2. Sejarah Multi Level Marketing 29
3. Dasar Hukum Multi Level Marketing 33

4. Akad-akad pada Multi Level Marketing.....39

BAB III GAMBARAN UMUM PAYTREN DARUL QURAN

A. Sejarah dan Perkembangan Paytren Darul Quran.....53

B. Visi dan Misi Paytren Darul Quran.....53

C. Konsep Multi Level Marketing Paytren Darul Quran 56

BAB IV ANALISIS FATWA MUI NO.75/DSN-MUI/VII/2009 TERHADAP MULTI LEVEL MARKETING PAYTREN DARUL QURAN

A. Implementasi Multi Level Marketing pada Paytren Darul Quran.....69

B. Kesesuaian Multi Level Marketing Paytren Darul Quran dengan Fatwa MUINO.75/DSN-MUI/VII/2009..... 75

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 81

B. Saran-saran.....83

DAFTAR PUSTAKA.....85

LAMPIRAN

PEDOMAN TRANSLITERASI

Transliterasi adalah penyalinan dengan panggantian huruf dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Dalam penulisan skripsi di Institut Ilmu Al-Qur`an, transiliterasi Arab-Latin mengacu pada berikut ini:

1. Konsonan

أ	: a	ط	: th
ب	: b	ظ	: zh
ت	: t	ع	:‘
ث	: ts	غ	: gh
ج	: j	ف	: f
ح	: h̲	ق	: q
خ	: kh	ك	: k
د	: d	ل	: l
ذ	: dz	م	: m
ر	: r	ن	: n
ز	: z	و	: w
س	: s	ه	: h
ش	: sy	ء	: ’
ص	: sh	ي	: y
ض	: dh		

2. Vokal

Vokal tunggal		Vokal panjang	Vokal rangkap
Fathah	: a	أ : â	ىْ...َ : ai
Kasrah	: i	ى : î	وْ....َ : au
Dhammah	: u	و : û	

3. Kata Sandang

a. Kata sandang yang diikuti alif lam (ال) *qamariyah*

Kata sandang yang diikuti oleh alif lam (ال) *qamariyah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya. Contoh:

البقرة : *al-Baqarah*

المدينة : *al-Madînah*

b. Kata sandang yang diikuti oleh alif lam (ال) *syamsyiah*

Kata sandang yang diikuti oleh alif lam (ال) *syamsyiah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya. Contoh:

الرجل : *ar-Rajul* السيدة : *as-Sayyidah*

الشمس : *asy-Syams* الدارمي: *ad-Dârimî*

c. *Syaddah* (*Tasydîd*)

Syaddah (*Tasydîd*) dalam sistem aksara Arab digunakan lambang (ّ), sedangkan untuk alih aksara ini dilambangkan dengan huruf, yaitu dengan cara menggandakan huruf yang bertanda *tasydîd*. Aturan ini berlaku secara umum, baik *tasydîd* yang berada di tengah kata, di akhir kata ataupun yang terletak setelah kata sandang yang diikuti oleh huruf-huruf *syamsiyah*. Contoh:

آمَنَّا بِاللهِ : *Âmannâ billâhi*

آمَنَ السُّفَهَاءُ : *Âmana as-sufahâ'u*

إِنَّ الَّذِيْنَ : *Inna al-ladzîna*

وَالرُّكَّعِ : *wa ar-rukka'i*

d. *Ta Marbûthah* (ة)

Ta Marbûthah (ة) apabila berdiri sendiri, waqaf atau diikuti oleh kata sifat (*na'at*), maka huruf tersebut dialih aksarakan menjadi huruf "h". Contoh:

الأَفْئِدَةِ : *al-Af'idah*

الجَامِعَةُ الإِسْلاَمِيَّةُ :*al-Jâmi'ah al-Islâmiyyah*

Sedangkan *ta marbûthah* (ة) yang diikuti atau disambungkan (di-*washal*) dengan kata benda (*ism*), maka dialih aksarakan menjadi huruf "t". Contoh:

عَامِلَةٌ نَاصِبَةٌ : *'Âmilatun Nâshibah*

الآيَةُ الْكُبْرَى : *al-Âyat al-Kubrâ*

e. Huruf Kapital

Sistem penulisan huruf Arab tidak mengenal huruf kapital, akan tetapi apabila telah dialih aksarakan maka berlaku ketentuan ejaan yang disempurnakan (EYD) bahasa Indonesia, seperti penulisan awal kalimat, huruf awal nama tempat, nama bulan, nama diri dan lain-lain. Ketentuan yang berlaku pada EYD berlaku pula dalam alih aksara ini, seperti cetak miring (*italic*) atau cetak tebal (*bold*) dan ketentuan lainnya. Adapun untuk nama diri yang diawali dengan kata sandang, maka huruf yang ditulis kapital adalah awal nama diri, bukan kata sandangnya. Contoh: 'Alî Hasan al-'Âridh, al-'Asqallânî, al-Farmawî dan seterusnya. Khusus untuk penulisan kata Alqur'an dan nama-nama surahnya menggunakan huruf kapital. Contoh: Al-Qur'an, Al-Baqarah, Al-Fâtihah dan seterusnya.

ABSTRAKSI

Tuti Alawiyah Jannatun. 11110609. *Perspekti Fatwa MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Multi Level Marketing PayTren (Studi Kasus Paytren Darul Quran)".* Program Studi Muamalah, Fakultas Syari'ah, Institut Ilmu Al-Qur'an (IIQ) Jakarta, 1438 H/2017 M.

Dewasa ini marak sekali bisnis MLM di Indonesia. Namun demikian tidak semua masyarakat Indonesia tertarik dengan bisnis ini. Alasannya karena MLM diragukan kehalalalannya, namun sejak tahun 2009 MUI dalam fatwannya MUI telah mensyaratkan MLM Syariah yang halal. Salah satu bisnis yang menggunakan sistem MLM Syariah yang sedang trend di Indonesia saat ini adalah Paytren, yakni Perusahaan teknologi finansial aplikasi pembayaran digital. Paytren yang dikembangkan oleh ustadz Yusuf Mansur telah lulus persyaratan dengan melewati ujian ketat oleh Dewan Syariah Nasional MUI tentunya dengan pengawasan DSN-MUI paytren kini telah bersertifikasi MLM Syariah.

Pada penelitian ini, penulis melakukan penelitian kualitatif. Data yang penulis gunakan adalah wawancara dan data primer yang diperoleh dari Manager Marketing Paytren DAQU dan para mitra Paytren. Pendekatan yang penulis gunakan dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan pendekatan kualitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *pertama*, konsep MLM yang dipakai oleh Paytren DAQU adalah MLM Syariah yang halal dan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah. Kini Paytren telah mengantongi sertifikasi MLM halal, terbukti dengan terbitnya Sertifikat MUI untuk Paytren yang menandakan paytren telah sesuai dengan Fatwa MUI.

Kata Kunci	: MLM, Paytren, MLM Syariah, Halal, Fatwa MUI
Dosen Pembimbing	: Dra. Hj. Muzayyanah, MA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Harus diakui bahwa salah satu fenomena bisnis yang sangat pesat pertumbuhannya dalam beberapa dasawarsa ini adalah *e-commerce*, bisnis secara *franchise* dan *Multi Level Marketing*. Ketiga jenis bisnis ini tumbuh bukan menurut deret hitung tetapi secara deret ukur dan eksponensial sehingga mengalahkan kecepatan bisnis tradisional yang mengandalkan pertemuan langsung pembeli-penjual (*direct meeting between seller dan buyer*).

Berbicara bisnis dalam era globalisasi yang ditandai dengan persaingan yang amat ketat, sangat relevan jika diingat nilai-nilai moral dan etika yang sering kali diabaikan. Dalam situasi seperti ini, masyarakat juga menjadi semakin menyadari betapa pentingnya sektor bisnis bagi kemajuan ekonomi dan perkembangan bangsa. Tetapi masyarakat juga semakin peka dan tanggap akan berbagai hal yang dianggap menjurus kepada praktik bisnis yang tidak wajar dan tidak etis. Sikap menarik, karena menunjukan bahwa masyarakat mengharapkan suatu kegiatan bisnis semakin maju tetapi tetap etis, paling tidak mengindahkan dengan norma-norma yang berlaku dalam masyarakat dan mengindahkan kepentingan dan kesejahteraan semua pihak. Para pelaku bisnis juga semakin menyadari bahwa dalam persaingan bisnis yang semakin ramai serta bangkitnya kesadaran masyarakat akan kegiatan bisnis yang baik, langkah kearah sukses yang baik semakin ditentukan oleh berbagai faktor

yang non ekonomis menejerial. Salah satu faktor tersebut adalah aspek manusiawi dan aspek etis.[1]

Kegiatan ekonomi dalam pandangan Islam merupakan tuntutan kehidupan. Disamping itu juga merupakan anjuran yang memiliki dimensi ibadah, Islam tidak menghendaki umatnya hidup dalam ketertinggalan dan keterbelakangan ekonomi. Namun demikian, Islam juga tidak menghendaki pemeluknya menjadi mesin ekonomi yang melahirkan budaya materialisme. Untuk memenuhi kebutuhan hidup yang beragam manusia tidak mungkin sendirian, ia harus bekerja sama dengan orang lain, antara individu dengan individu lain dan antara produsen dengan konsumen. Salah satu bentuk kerjasama yang dikembangkan dewasa ini adalah sistem penjualan langsung berjenjang atau sering dikenal dengan *Multi Level Marketing* (MLM).

Secara umum MLM dapat dibagi kedalam dua kelompok besar MLM, (1) bidang keuangan dan (2) bidang *consumer goods* (sejenis obat-obatan, kosmetik dan kebutuhan sehari-hari). Menurut catatan Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI), saat ini di tanah air terdapat hampir 200 perusahaan yang bergerak dengan sistem MLM. Jumlah pelakunya sekitar 4-5 jutaan. Baik yang tergabung di perusahaan lokal maupun perusahaan asing. Keberadaan mereka pun sangat beragam, baik dari sisi produk, sistem, ijin usaha, dan keanggotaannya pada APLI.[2]

Salah satu langkah yang ditempuh untuk meraih sukses di bidang bisnis adalah melalui sistem MLM atau penjualan langsung berjenjang.

---

[1]Cecep Castrawijaya, *Etika Bisnis MLM Syariah*, (Tangerang Selatan: LPSI: 2013), h. 4

[2]Kuswara, *Mengenal MLM Syarah Dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya*, (Depok: Qultummedia, 2005)

Multi Level Marketing merupakan salah satu strategi atau cara pemasaran dalam bisnis di era modern dengan melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan mempromosikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran, oleh karena itu *Multi Level Marketing* adalah salah satu konsep penyaluran barang (produk dan jasa) yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh keuntungan dalam garis kemitraannya.[3] Dengan kata lain, MLM merupakan metode pemasaran barang atau jasa dengan sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk lebih dari satu tingkat, dimana mitra usaha mendapatkan komisi dan bonus dari hasil penjualan barang atau jasa yang dilakukan sendiri dan anggota jaringan dalam kelompoknya.[4] Sistem duplikasi pada sistem pemasaran MLM inilah yang menjadikan perkembangan pada bisnis tersebut.

Pada prinsipnya, apakah sesuatu usaha MLM halal atau haram, tidak bisa dipukul rata. Tidak ditemukan oleh masuk tidaknya dalam keanggotaan APLI, juga tidak dapat dimonopoli oleh pengakuan sepihak sebagai perusahaan MLM Syariah atau konvensional. Melainkan tergantung sejauh mana usaha ini mempraktikkan bisnisnya di lapangan, lalu dikaji sesuai dengan syariah atau tidak.

MLM yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat (levelisasi) mengandung unsur-unsur positif, asalkan diisi dengan nilai-nilai Islam dan sistemnya disesuaikan dengan syariah Islam. Bila demikian, MLM dipandang memiliki unsur-unsur silaturrahmi, dakwah dan tarbiyah. Menurut Muhammad Hidayat, Dewan Syariah MUI Pusat, metode semacam ini pernah digunakan Rasulullah dalam melakukan

---

[3]Cecep Castrawijaya, *Etika Bisnis MLM Syariah*, h. 7

[4]Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Tangerang: Amal Actual, 2005), h. 17

dakwah Islamiyah pada awal-awal Islam. Dakwah Islam pada saat itu dilakukan melalui teori getok tular (mulut ke mulut) dari sahabat satu ke sahabat lainnya.Sehingga pada suatu ketika Islam dapat di terima oleh masyarakat kebanyakan. Bisnis yang dijalankan dengan sistem MLM tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa marketing fee, bonus, hadiah dan sebagainya, tergantung prestasi, dan level seorang anggota. Jasa marketing yang bertindak sebagai perantara antara produsen dan konsumen.[5]

Dalam istilah fikih Islam hal ini disebut *Samsarah/Simsar*. Kegiatan *samsarah* dalam bentuk distributor, agen, member atau mitra niaga dalam fikih Islam termasuk dalam akad ijarah, yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan, insentif atau bonus (*ujrah*) Semua ulama membolehkan akad seperti ini.[6] Namun dalam prakteknya, persoalan datang pada pendapatan yang di dapat oleh *upline* (paling atas) yang terus-menerus mendapatkan bonus nya. Dengan demikian MLM syariah harus menekankan kejelasan pada nominal bonus setiap agent nya.

Sama halnya seperti cara berdagang yang lain, strategi MLM harus memenuhi rukun jual beli serta akhlak (etika) yang baik. Di Indonesia banyak MLM yang mengkomersilkan wanita, yang lenih mementingkan budaya hidup, hal ini menimbulkan *mubazir*, yang kemanfaatan nya sangat kurang. Di samping itu komoditas yang dijual harus halal (bukan haram maupun syubhat), memenuhi kualitas dan bermanfaat. MLM tidak

---

[5]Tarmidzi Yusuf, *Strategi MLM Secara Cerdas Dan Halal*, (Jakarta: PT. Gramedia, 2002), h.3

[6]Kuswara, *Mengenal MLM Syarah Dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya*, h.96

boleh memperjualbelikan produk yang tidak jelas status halalnya. Atau menggunakan modus penawaran (iklan) produksi promosi tanpa mengindahkan norma-norma agama dan kesusilaan.

Akhir-akhir ini, perkembangan bisnis MLM diramaikan pula dengan hadirnya MLM syariah. Keberadaan MLM Syariah di tanah air menjadi penting artinya, mengingat mayoritas jumlah penduduk negara kita adalah muslim. Bagi kalangan muslim puritan (fanatik), mereka akan lebih cendrung memilih untuk melakukan bisnis yang sesuai dengan prinsip-prinsip muamalah Islam. Apalagi di tengah masih merabaknya kontroversi tentang bisnis ini.[7]

Beberapa perusahaan MLM bahkan telah memberikan perusahannya dengan lebel syariah. Oleh karena banyaknya perusahaan MLM yang berkembang, maka Dewan Syariah Nasional Majlis Ulama Indonesia telah mengeluarkan Fatwa terkait MLM tersebut,yang tertera dalam fatwa No. 75/DSN-MUI/VI/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang (PLBS). Salah satu bukti hadirnya MLM syariah adalah PayTren. PayTren merupakan *Multi Level Marketing*yang dijalankan dengan prinsip dasar syariah. Pada dasarnya setiap aktifitas yang ada pada sistem ini telah disesuaikan sebaik mungkin dengan metode yang ada pada aktivitas jual beli dalam Islam.[8]

PT. Venitra Sentosa Internasional (*treni*) adalah perusahaan yang menyediakan produk/layanan teknologi dibidang micropayment dengan perangkat bernama PayTren. PayTren adalah produk yang dapat digunakan khususya pada semua jenis SmartPhone memalui SMS, aplikasi

---

[7] Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, h. 19

[8] http://PayTrensyariah.blogspot.co.id/2015/07/definisi-PayTren.html?m=1. Di akses pada Senin, 25februari 2017, pukul 19:44

Android, Yahoo Massenger, Gtalk/Hangouts dan aplikasi-aplikasi berbasis java/IOS (sdalam pengembangan), agar dapat melakukan transaksi/pembayaran seperti halnya ATM, Internet/SMS/Mobile Banking, PPOB (Payment Point Online Bank) dan hanya berlaku di lingkungan komunitas tertutup, yaitu Komunitas PayTren. Sedangkan jenis transaksi yang dapat dijalankan dalam aplikasi tersebut diatas adalah antara lain pembelian pulsa telepon seller, pembayaran jasa telekomunikasi, pembayaran langganan PLN, pembayaran PDAM dan lainnya.[9]

Demikian, MLM tergolong hal baru bagi masyarakat Indonesia, banyak yang masih beranggapan negatif tentang MLM. Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis tertarik untuk menguraikan lebih lanjut dalam sebuah skripsi berjudul "*Perspektif Fatwa MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Multi Level Marketing PayTren (Studi Kasus PayTren Darul Quran)*".

B. Batasan dan Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, untuk menjaga agar penulisan skripsi ini lebih terarah, maka skripsi ini perlu dibatasi. Berkenaan dengan batasan di atas, maka penulis memberikan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana konsep *Multi Level Marketing* yang digunakan oleh PayTren Darul Quran?

---

[9]http://www.treni.co.id/profil-perusahaan/. Di akses pada Senin, 25 februari 2017, pukul 19:44

2. Apakah *Multi Level Marketing* PayTren Darul Quran sesuai dengan fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk:

1. Untuk mengetahui dan memahami konsep *Multi Level Marketing* yang digunakan oleh PayTren PayTren Darul Quran
2. Untuk mengetahui apakah implementasi konsep *Multi Level Marketing* yang digunakan oleh PayTren PayTren Darul Quran sudah sesuai dengan fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian dari penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi akademisi, penelitian ini berguna untuk memperoleh tambahan pengetahuan yang relevan untuk meningkatkan kompetensi, kecerdasan intelektual dan emosionalnya. Sehingga penulis dapat mengetahui dan memahami konsep *Multi Level Marketing* yang sesuai dengan fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009.
2. Bagi praktisi, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai solusi alternative bagi pihak Darul Quran selaku perusahaan *MLM*, mengenai kendala yang berkaitan dalam peralihan pemasaran *Multi Level Marketing* yang sesuai dengan fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009.
3. Bagi masyarakat, untuk menambah wawasan dan pengetahuan tentang apa dan bagaimana sebenarnya *Multi Level Marketing*

yang sesuai dengan fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009.

E. **Kajian Pustaka**

No	Nama/ket	Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan
1	Nur Diana Kholadiyah, Nomor Induk: 0113-01-13463 Fakultas Syariah dan Hukum Muamalat Tahun 2012 UIN Syarif Hidayatullah Jakarta	Studi banding MLMdan Piramid	Dalam skripsi ini membahas tentang perbandingan MLM dan Piramida.	Sedang skripsi yang penulis lakukan mengenai perspektif Fatwa MUI terhadap MLM PayTren
2	Ida Handayani, Nomor Induk:1110-04-3100024, Fakultas Syariah	Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (Studi Komparatif Fatwa	Dalam skripsi ini membahas tentang perbandingan dua fatwa yakni fatwa DSN-MUI dengan fatwa	Sedang skripsi yang penulis lakukan mengenai perspektif Fatwa MUI terhadap MLMPayTren

	dan Hukum Muamalat tahun 2015 UIN Syarif Hidayatullah Jakarta	No. 83 DSN/MUI /VI/2012 dengan Fatwa Syaik Shalih Al-Munajjid No. 170594 dalam Kitab Fatwa Al-Islam Al-Sual Wa Al-Jawab)	Syaik Shalih Al-Munajjid mengenai sistem akad penjualan langsung berjenjang syariah yang dilakukan kedua fatwa tersebut berbeda, yaitu akad tijarah dan wakalah	
3	Handiny Eka Pertiwi, 1111-04-8000048, Fakultas Syariah dan Hukum Tahun 2016 UIN Syarif Hidayatulla	Kode Etik *Multi Level Marketing* Sektor Kecantikan Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagang	Dalam skripsi ini membahas kesesuaian kode etik terhadap multi level marketing kosmetik dengan peraturan menteri perdagangan	Sedang skripsi yang penulis lakukan mengenai perspektif Fatwa MUI terhadap MLM PayTren

	h Jakarta.	an Republik Indonesia Nomor: 32/M-DAG/PER /8/2008 (Studi Kasus pada PT. Prindo Alam Ayu)	No. 32/M-DAG/PER/8/ 2008	

Dapat disimpulakan dari ketiga skripsi di atas mengkaji *Multi Level Marketing* dipandang melalui fatwa dan perturan menteri, sedangkan dalam penyusunan skripsi ini akan mengkaji lebih spesifik lagi mengenai tinjauan pemasaran PayTren Darul Quran yang sesuai dengan fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009.

F. Kerangka Teori

Teori yang perlu dipaparkan adalah sekilas tentang pemasaran, *Multi Level Marketing* dan fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009. Multi Level Marketing adalah metode pemasaran barang dan atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk lebih dari satu tingkat, dimana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang atau pun jasa yang dilakukannya sendiri dan anggota

jaringan didalam kelompoknya. Dari perkembangan system penjualan ini dapat ditarik definisi dari MLM.[10]

Islam mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan system bisnis yaitu harus terbebas dari unsur dharar (bahaya), jahalah (ketidakjelasan) dan zhulm (merugikan/tidak adil terhadap salah satu pihak). Oleh karena itu, sistem pemberian pembagian bonus harus adil, tidak mendzalimi dan tidak menguntungkan orang yang diatas (upline). Bisnis juga harus terbebas dari unsur MAGRIB, singkatan dari lima unsur yaitu: Maisir (Judi), Gharar (Penipuan), Haram, Riba (Bunga), dan Bathil.

Fatwa adalah sebuah istilah mengenai pendapat atau tafsiran pada suatu masalah yang berkaitan dengan hukum Islam. Fatwa sendiri dalam bahasa Arab artinya adalah "nasihat", "petuah", "jawaban" atau "pendapat". Adapun yang dimaksud adalah sebuah keputusan atau nasihat resmi yang diambil oleh sebuah lembaga atau perorangan yang diakui otoritasnya, disampaikan oleh seorang mufti atau ulama, sebagai tanggapan atau jawaban terhadap pertanyaan yang diajukan oleh peminta fatwa (*mustafti*) yang tidak mempunyai keterikatan. Dengan demikian peminta fatwa tidak harus mengikuti isi atau hukum fatwa yang diberikan kepadanya.[11]

Penggunaannya dalam kehidupan beragama di Indonesia, fatwa dikeluarkan oleh Majelis Ulama Indonesia sebagai suatu keputusan tentang persoalan ijtihadiyah yang terjadi di Indonesia guna dijadikan pegangan pelaksanaan ibadah umat Islam di Indonesia.

---

[10] *http://tugasakhiramik.blogspot.co.id/2013/03/pengertian-multi-level-marketing.html*, di akses pada tanggal 25februari 2017

[11] *https://id.wikipedia.org/wiki/Fatwa*, di akses pada tanggal 25 februari 2017

G. Metodelogi Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan

Peneliatian ini merupakan jenis penelitian kualitatif bersifat diskriptif yaitu data yang terkumpul berbentuk kata-kata tertulis dari sumber-sumber yang diperoleh. Lalu dianalisis lebih lanjut dan kemudian diambil suatu kesimpulan. Penelitian kualitatif menurut Bogdan dan Tailor seperti yang dikutip oleh Lexy J. Maleong yaitu sebagai penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan prilaku yang diamati.

2. Teknik Pengumpulan Data

Data yang diperlukan dalam penelitian ini meliputi primer dan sekunder. Data primer yaitu data yang dikumpulkan langsung oleh peneliti dalam proses penelitian yang diperoleh melalui wawancara atau pengamatan. Dalam skripsi ini, penulis menggunakan data primer yang merupakan wawancara dengan pihak PayTren Darul Quran, untuk mencari data tentang Implementasi MLM yang digunakan PayTren .

Sedangkan data sekunder akan diperoleh melalui studi dokumen/pustaka, internet. Melalui studi dokumen/pustaka dan internet ini akan diperoleh data-data yang terkait dengan Multi Level Marketing PayTren

.

3. Teknik Analisa Data

Dalam menganalisa data, penulis menggunakan data metode analisis deskriptif yaitu suatu teknik analisa data dimana penulis membaca, memperlajari, memahami dan kemudian

menguraikan semua data yang diperoleh lalu membuat analisa-analisa komprehensif sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian.

4. Teknik Penulisan

Untuk mencapai hasil yang maksimal, sebuah tulisan karya ilmiah hendaknya mempunyai teknik penulisan yang baik dan mengikuti pedoman yang ada. Adapun teknik penulisan skripsi ini menggunakan "Pedoman Penulisan Skripsi, Tesis dan Disertasi IIQ Jakarta 2011".

H. Sistematika Penulisan

Hasil Akhir dari penelitian ini akan dituangkan dalam laporan tertulis dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan, bab ini terdiri dari latar belakang masalah, perumusan masalah dan pembatasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kerangka teori/ konsep, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II Konsep Jual Beli Dan Fatwa MUI , bab ini terdiri dari Pengertian Jual Beli, Dasar Hukum Jual Beli, Syarat dan Rukun Jual Beli, Bentuk-bentuk Jual Beli, Pengertian Multi Level Marketing, Sejarah Multi Level Marketing, Dasar Hukum Multi Level Marketing, Akad-akad pada Multi Level Marketing.

BAB III Gambaran Umum PayTren Darul Quran , bab ini terdiri dari Sejarah dan Perkembangan Pendirian PayTren Darul Quran, Visi dan Misi PayTren Darul Quran, Konsep Multi Level Marketing PayTren Darul Quran.

BAB IV Analisis data, bab ini terdiri dari Implementasi Multi Level Marketing pada PayTren Darul Quran, Kesesuaian Multi Level Marketing PayTren Darul Quran dengan Fatwa MUI NO. 75/DSN-MUI/VII/2009

BAB V Penutup yang terdiri dari kesimpulan serta saran-saran.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari uraian terdahulu, maka penulis menyimpulkan beberapa hal penting yang menjadi pokok masalah skripsi ini:

1. Multi Level Marketing yang digunakan oleh PayTren adalah MLM Syariah, dalam hal ini PayTren telah mengantongi sertifikasi halal MUI, SIUPL (Surat Izin Usaha Penjualan Langsung) dari Bada Koordinasi Penanaman Modal, dan ikut serta dalam keanggotaan APLI (Asosiasi Pejualan Langsung Indonesia). dilihat dari penjualan produknya PayTren menjual Lisensi yakni aplikasi untuk melakukan transaksi sehari-hari seperti membeli pulsa, membayar tagihan listrik, BPJS dan lain-lain.

   Akad yang digunakan oleh PayTren adalah akad yang jelas antara Mitra PayTren dan calon Mitra PayTren, yaitu Jualah dan Wakalah dalam akad Jualah terdapat dua jenis komisi yang diberikan kepada mitra. Pertama, jika seorang mitra pebisnis yang menjual lisensi PayTren sebagai komisi dimana saling menguntungkan kedua belah pihak besarnya komisi yang diterima mitra pebisnis berbanding lurus dengan hasil atau besarnya omset yang dicapai mitra pebisnis sehingga TRENI berhak memberikan komisi yang sesuai dengan kesepakatan. Kedua, komisi dari cashback transaksi yaitu dengan melakukan transaksi pribadi dan transaksi komunitas dengan melakukan pembayaran listrik, pulsa, PDAM, telepon, dll maka royalty yang diterima bisnis PayTren semakin besar.

2. Menurut Fatwa DSN MUI bisnis MLM dikatakan sesuai dengan syariah, apabila memenuhi 12 persyaratan yang ditentukan oleh DSN MUI. Dilihat dari keduabelas persyaratan yang diberikan oleh Fatwa DSN-MUI No 75 bahwa perusahaan PT. Veritra Sentosa Internasional jelas menjual produk atau jasa. Contoh produk yang dijual adalah jika seorang calon mitra mendaftarkan diri untuk menjadi mitra PayTren akan mendapatkan madu atau buku itu adalah produk yang diberikan oleh PayTren kepada calon mitra jika sudah terdaftar. Dan untuk jasa yang diberikan oleh PayTren kepada calon mitra adalah sebuah lisensi dimana lisensi tersebut dapat digunakan untuk menjual pulsa, pembayaran tagihan, dan lainnya. Barang yang dijual kepada PayTren adalah barang yang halal. Begitu juga produk yang diberikan oleh PayTren kepada mitra jelas kehalalannya. Dalam transaksi PayTren tidak terdapat unsur *gharar, maysir, riba, dharar, dzulm, maksiat.* Jika ada calon mitra yang mendaftar untuk menjadi mitra PayTren akan dijelaskan dari mulai biaya pendaftaran hingga cash back yang didapat jika seorang mitra melakukan transaksi.

   Dari beberapa hal yang perlu diperhatikan oleh MLM Syariah adalah penjualan produknya, dalam hal ini PayTren jelas memasarkan produk yang riil. PayTren merupakan teknologi finansial aplikasi pembayaran digital, produk yang dapat digunakan khususnya pada semua jenis smartphone (download aplikasi PayTren di google play) bisa juga melalui SMS agar dapat melakukan transaksi/ pembayaran seperti halnya ATM, Internet/SMS/Mobile Banking, PPOB (Payment Point Online

Bank) dan hanya berlaku di lingkungan komunitas tertutup, yaitu komunitas PayTren.

3. .

B. Saran-saran

Berdasarkan pembahasan penulisan skripsi ini ada beberapa saran, sebagai berikut:

1. Penulis mengaharapkan MLM PayTren agar lebih gencar dalam mensosialisasikan PayTren sebagai MLM Syariah, yakni MLM yang halal agar tidak ada lagi pendapat yang mengharamkan ataupun masyarakat yang ragu akan kehalalan PayTren.
2. Diharapkan kepada seluruh mitra PayTren dalam merekrut mitra atau member baru agar memperhatikan etika Ke-Islaman yang sesuai dengan Fatwa MUI tentang PLBS
3. Dan diharapkan para mitra agar berhati-hati jangan sampai ada kecurangan ataupun penipuan dalam menjalankan bisnis MLM PayTren.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Quran Al-Karim

Agustino, Prospek MLM Syari'ah di Indonesia, Republika, (Jakarta: 15 Februari), 2015.

Al-Fayyumi, *Al-Mishbah Al-Munir*, (Mesir: Dar Al-Ma`arif), Cetakan II, h.102

al-Jaziri, Abdurrahman, *Kitab al-Fiqh 'ala Mazahib al-Arba'ah*, Beirut Libanon: Daar al-Fikr, t.t

Al-Kahlani, Muhammad bin Ismail, *Subul As-Salam Juz 3*, cet I, Mesir: Maktabah Mushthafa Al-Babiy Al-Halaby, 1960

Ar-Razaq , Ahmad ibn Syaikh Muhammad, *Syarah Al-Qawa'id Al-fiqhiyyah*, Juz 1, Damaskus: Daar Al-Qalam, 1409 H/ 1989 M

At-Tirmidzi, *Suanan At-Timidzi Juz 3*, Nomor Hadist 1209. Maktabah Kutub Al Mutun, Silsilah Al-'Ilm An-Nafi', Seri 4, Al-Ishdar Al-Awwal, 1426 H

az-Zuhaili, Wahbah, *Fiqih Islam 5: Prof. Dr. Wahbah az-Zuhaili*, Gema Insani: Depok, 2011

Badaa'i'ush Shanaa'i', Juz 5, h. 135, Muhammad Yusuf Musa, *Al-Amwal wa Nadzariyyatul 'Aqd*,

Badaa'i'ush Shanaa'i', Juz 5, h. 136-137, *Mughnil al-Muhtaaj*, juz 2, h.5 dan seterusnya, *Kasyasyaaful Qina'*, juz 3, h. 136, Muhammad Yusuf Musa, *Al-Amwal wa Nadzariyyatul 'Aqd*,

Badri, Muhammad Arifin bin, *Sifat Perniagaan Nabi*, Bogor: Darul Ilmi Publishing: 2012

Castrawijaya, Cecep, *Etika Bisnis MLM Syariah*, Tangerang Selatan: LPSI: 2013

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

Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia edisi Kedua*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1991

Departemen Perindustrian dan Perdagangan, pasal 1 butir 1.

Fathul Qodiir, juz 5, hal. 74, *badaa'i' ush shanaa'i,* juz 5 hal. 133, *Haasyiatu Ibni 'Abidiin,* Juz 4, hal. 5 dan seterusnya.

Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI : Tentang Akad Wakalah bil Ujrah pada Asuransi Syariah dan Reasuransi Syariah (No: 52/DSN-MUI/III/2006)

Fatwa Majlis Ulama Dewan Syariah Nasional fatwa No.75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah /PLBS.

Fikri, Ali, Al-Muamalat Al-Maddiyyah Wa Al-Adabiyyah, Mesir: Mushthafa Al-Babiy Al-Halabiy

Haasyiyatu Ibni 'aabidin, juz 4, hal.3,150. Muhammad yusuf Musa, *al-amwaal wa nadhariyyatul 'Aqd,* hal. 162 dan 164

Harefa, Andrias, *MLM: Alternatif Karir dan Usaha Menyongsong Milenium*, cet-3, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2007

Hasil Wawancara dengan Manager PayTren DAQU

Ibrahim, Jabbar, *MLM Bikin Saya Kaya Raya*, Jakarta, PT Gramedia Pustaka Utama, 2009

Kasyasyaaful Qina', juz 3, h. 136, Muhammad Yusuf Musa, *Al-Amwal wa Nadzariyyatul 'Aqd*, h. 256

Kuswara, *Mengenal Mlm Syarah Dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya*, (Depok: Qultummedia, 2005)

Munawir, Ahamd Warson, *Al-Munawwir: Kamus Arab*, (ndonesia,Yogyakarta: Pustaka Progresif, 1997

Muslich, Ahmad Wardi, *Fiqh Muamalat*, Cet- 1, Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2010

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

Rosmala, Dewi dan Gilang Kresna, *Implementasi Alogaritma Binary Tree Pada Sistem Informasi Multi Level Marketing*, Jurnal Informatika diakses pada 30 Juli 2017 dari *http://repository.unej.ac.id/bitstream*

Sabiq A. *Multi level marketing, majalh Al-Furqon edisi* 11. 2005

Sabiq, Sayyid. *Fiqh As-Sunnah, Juz 3*, Dar Al-Fikr: Beirut, cet. III, 1981

Santoso, Benny, *All About MLM*, cet. I, Yogyakarta: Penerbit Andi, 2003

Tjiptoherijanto, Prijono, *Prospek Perekonomian Indonesia dalam RangkaGlobalisasi*, Rineka Cipta: Jakarta,1997

Tracy, Brian, *MLM Sukses*, Jakarta: Delapratasa Publishing, 2007

Wuryando, Bagoes, *Jurus Maut MLM Anti Gagal*, Jakarta: Media Pressindo,2010

Yusuf, Tarmidzi, *Strategi MLM Secara Cerdas Dan Halal*, Jakarta: PT. Gramedia, 2002

Zuhdi, Masjfuk, *Masailul Fiqhiyah*, CV. Haji Masagung: Jakarta, 1993

http://abdulrahmanblogspotcom.blogspot.co.id/2010/05/mlm-syariah.html, diakses pada tanggal 7 Mei 2017 pukul: 19.56

http://kabar.salmanitb.com/2016/05/19/pojok-konsultasi-syariah-mlm-halalkah-adakah-mlm-syariah/

http://koneksi-indonesia.org/2014/makelar-dalam-islam/. Diakses tanggal 02 Agustus 2017

http://paytrensyariah.blogspot.co.id/2015/07/definisi-paytren.html?m=1. Diakses pada Senin, 25februari 2017, pukul 19:44

http://repository.unej.ac.id/bitstream

http://tugasakhiramik.blogspot.co.id/2013/03/pengertian-multi-level-marketing.html, di akses pada tanggal 25februari 2017

http://www.amway.co.id/direct sell.as, (Dalam Jatmiko, A.T. 2004)

http://www.apli.or.id/direct-selling/, diunduh pada 30 Juli 2017 pukul 21.00

http://www.articlesnatch.com/Article/Marketing-Multilevel---A-Guide-To-GrowingYour -Multi-Level-Marketing-Business/1615595, diakses tanggal 30 Juli 2017

http://www.articlesnatch.com/Article/Marketing-Multilevel---A-Guide-To-GrowingYour -Multi-Level-Marketing-Business/1615595, diakses tanggal 30 Juli 2017

*http://www.articlesnatch.com/*diakses pada tanggal 30 Juli 2017

[1]http://www.iaei-pusat.org/article/ekonomi-syariah/multi-level-marketing-menurut-hukum-islam-?language=id. Diakses pada tanggal 04 Agustus 2017

http://www.k-link.co.id/syariah/artno/105/Pentingnya-Akad-Dalam-MLM-SYARIAH. Diakses pada tanggal 01 Agustus 2017

http://www.k-link.co.id/syariah/artno/105/Pentingnya-Akad-Dalam-MLM-SYARIAH, diakses pada tanggal 7 Mei 2017

http://www.k-link.co.id/syariah/artno/105/Pentingnya-Akad-Dalam-MLM-SYARIAH. Diakses pada tanggal 01 Agustus 2017

http://www.muhammadhafizh.com/pengertian-murabahah/. Diakses pada tanggal 01 Agustus 2017

http://www.muhammadhafizh.com/pengertian-murabahah/. Diakses pada tanggal 01 Agustus 2017

http://www.stiualhikmah.ac.id/index.php/artikel-ilmiah/116-fatwa-mui-mengenai-mlm. Di akses pada 04 Agustus 2017

http://www.treni.co.id/profil-perusahaan/. Di akses pada Senin, 25 februari 2017, pukul 19:44

https://griyamultimedia.wordpress.com/2012/04/03/fatwa-mui-tentang-mlm/, diakses pada tanggal 7 Mei 2017 pukul: 18.48

https://howmoneyindonesia.com/penipuan/penipuan-modus-mlm-atau-network-marketing/. Diakses pada tanggal 04 Agustus 2017

https://id.wikipedia.org/wiki/Fatwa, di akses pada tanggal 25 februari 2017

Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam 5:* [1]http://www.iaei-pusat.org/article/ekonomi-syariah/multi-level-marketing-menurut-hukum-islam-?language=id. Diakses pada tanggal 04 Agustus 2017

INSTITUT ILMU AL-QUR'AN (IIQ) JAKARTA
FAKULTAS SYARI'AH

Jl. Ir. H. Juanda No. 70 (Depan UIN) Ciputat 15419 Telp. (021) 74705154 Fax. (021) 7402703
Website : www.iiqjkt.com - Email : redaksi@iiqjkt.com

Nomor : 0460/DFS.B.7/VIII/'17
Lamp :
H a l : **Permohonan Wawancara Dan Riset**

Jakarta, 07 Agustus 2017

Kepada Yth,
Bapak Alfian P. Suhartono
(Manager HCM dan Legal)
di
Tempat

Assalamu'alaikum War. Wab.

Salam silaturrahmi kami sampaikan, semoga Ibu dalam menjalankan aktifitas sehari-hari senantiasa mendapatkan bimbingan dan ma'unah Allah SWT. Amin.

Selanjutnya, dalam rangka penyelesaian skripsi mahasiswa Institut Ilmu Al-Qur'an (IIQ) Jakarta Fakultas Syari'ah Jurusan Muamalah (Hukum Ekonomi Islam), kami mohon dengan hormat kiranya Ibu berkenan memberikan waktu untuk wawancara dan sekaligus memberikan data-data kepada mahasiswa:

Nama	:	Tuti Alawiyah Jannatun
No Pokok	:	11110609
Judul Skripsi	:	Presfektif Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Multi Level Marketing Paytren PT. Veritra Sentosa Internasional

Demikian surat permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum War. Wab.

Dekan,

INSTITUT ILMU AL-QUR'AN FAKULTAS SYARI'AH JAKARTA

Dr. Hj. Muzayyanah, MA

PayTren

PPPA
DAARUL QUR'AN
Yayasan Daarul Qur'an Nusantara

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama : Lutfi Kamali

Jabatan : Manager Marketing Paytren Daqu

Menerangkan kepada pihak yang berkenaan dengan surat ini bahwa,

Nama : Tuti Alawiyah J

NIM : 11110609

Lembaga : Institut Ilmu Al-Qur'an (IIQ)

Program : Syariah Muamalah

Judul Penelitian : Persektif fatwa DSN MUI no. 75/DSN-MUIXVII/2009 terhadap Multi Level Marketing Paytren Daarul Qur'an

Adalah benar bahwa mahasiswa tersebut diatas telah melaksanakan wawancara

tertanggal 21 November 2017.

Demikian surat keterangan ini kami buat agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Tangerang, 21 November 2017

Lutfi Kamali.

Paytren Daarul Qur'an

PANDUANAN WAWANCARA

NAMA : Lutfi Kamali

JABATAN : Manager Paytren DAQU

TEMPAT : Paytren DAQU, Kawasan bisnis CBD Ciledug Karang Tengah Tangerang

WAKTU : Selasa, 07 Juni 2017

DAFTAR PERTANYAAN:

A. Kelembagaan

1. Sejarah dan Perkembangan PayTren?

   Mengenai keterangan tersebut, dapat dilihat pada bab III

2. Visi dan Misi PayTren?

   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:

   1) 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.
   2) Mewujudkan sistem layanan bagi seluruh pengguna *gadget,* khususnya telepon selular, untuk turut

serta membantu pemerintahdalam mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkualitas pada sektor berbasis biaya transaksi *(fee based income).*

3) Kami meluncurkan produk yang sejalan dengan program pemerintah untuk membentuk masyarakat tanpa uang tunai *(cashless society).*
4) Membentuk 1 (satu) miliar pengguna dengan konsep jejaring secara nasional ataupun internasional.

3. Konsep Multi Level Marketing PayTren?

   Mengenai keterangan tersebut, dapat dilihat pada bab III

B. Paytren

1. Apakah paytren sesuai dengan Fatwa MUI NO. 75/DSN MUI/VII/2009?

   Alhamdulillah untuk PayTren sudah mendapatkan sertifikat MLM Syariah yang di tandatangani oleh ketua MUI Bapak KH. Ma'ruf Amin. Dengan demikian menndakan bahwa PayTren merupakan MLM Syariah yang sesuai dengan fatwa MUI NO. 75/DSN MUI/VII/2009.

2. Bagaimana konsep paytren/ implementasi paytren dengan kesesuaian fatwa?

   Terkait konsep di dalamnya, PayTren adalah MLM. Sistemnya *direct selling.* Artinya untuk mitra yang ingin bergabung harus membeli Lisensi pada mitra PayTren yang sudah bergabung. Bedanya PayTren dengan MLM yang lain, antara lain adalah bagi mitra PayTren yang tidak berusaha dengan sungguh-sungguh maka bonusnya tidak akan ia dapatkan, tidak adanya *passif income.* Bagi

mereka yang melakukan ikhtiar maka bonus yang didapatnya setara dengan kerja kerasnya.

3. Belakangan ini banyak perdebadatan mengenai keharaman paytren. Hal signifikan apakah yang membuktikan paytren halal

   Yang membuktikan PayTren halal atau sudah sesuai fatwa adalah karena PayTren mematuhi peraturan MUI dan regulasi dari bank.

4. Bagaimanakah etika paytrener dalam mencari mitra?

   Etika mencari mitra PayTren memiliki kode etik (dapat dilihat pada lampiran berikutnya). Salah satu contohnya mencari mitra lewat media sosial, dalam mencari mitra, si A tidak boleh menyertai promo. Karena harga lisensi sudah ditentukan oleh perusahaan, maka tidak dapat mengurangi atau melibihi harga yang ditentukan.

5. Adakah pemaksaan dalam proses mencari mitra?

   Tidak ada, namun beberapa calon mitra penasaran mencari mitra PayTren untuk bergabung, maka mitra PayTren menjelaskan apa itu PayTren, apa manfaat dari PayTren tersebut.

6. Apakah PayTren memiliki unsur *money game*?

   PayTren adalah sebuah aplikasi pembayaran,transaksi pembayaran sehari-hari tidak ada pemaksaan bisnis jika mitra tidak menginginkan, didalamnya tidak ada unsur money game, terbukti dengan diberikannya sertifikasi MLM syariah dari MUI.

DEWAN SYARI'AH NASIONAL - MUI
National Sharia Board - Indonesian Council of Ulama

SERTIFIKAT

شهادة

Dengan memanjatkan puji syukur ke hadirat Allah Subhanahu wa Ta'ala. Setelah mempelajari, mengkaji, meninjau dan memeriksa, Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia menyatakan bahwa:

Nama	:	**PT Veritra Sentosa Internasional**
Kelompok	:	**Penjualan Langsung Berjenjang Syariah**
Alamat	:	**The Suites Metro Blok E5-E7** **Jl. Soekarno Hatta No. 693 Bandung 40233**
Produk	:	**Layanan Pembayaran Multiguna**

telah memenuhi prinsip syariah

berdasarkan SK No. 010.57.01/DSN-MUI/VIII/2017. Sertifikat ini berlaku sampai tanggal 01 Agustus 2020.

Jakarta, 02 Agustus 2017 M / 09 Dzulqa'dah 1438 H

DEWAN SYARIAH NASIONAL-
MAJELIS ULAMA INDONESIA

PROF. DR. KH. MA'RUF AMIN
Ketua

DR. H. ANWAR ABBAS, MM, M.AG
Sekretaris

PayTren

Presiden Direktur, Ustadz Yusuf Mansur bersama Komisaris Paytren

yusufmansurnew 2 komisaris baru Paytren : Prof DR. Syafii Antonio (Ketua STIE Tazkia/Rektor kalo di Kampus) & DR. Irfan Syauqi Beik (Kepala Pusat Studi Bisnis & Ekonomi Syariah IPB Bogor. Belom lama beliau di Ketua Jurusan Ekonomi Syariah IPB Bogor)

Kantor Paytren

troni

CASHLESS DIGITAL WORLD SOCIETY

PayTren

JENIS TRANSAKSI	PRIBADI
[illegible]	75
[illegible]	240
[illegible]	240
[illegible]	165
[illegible]	180
[illegible]	195
[illegible]	195
[illegible]	120
[illegible]	75
[illegible]	1500
[illegible]	165
[illegible]	165
[illegible]	90
[illegible]	165
[illegible]	90
[illegible]	165
[illegible]	165
[illegible]	165
[illegible]	195
[illegible]	360

3. CASHBACK TRANSAKSI

Cashback transaksi ditotal bulanan, dibayarkan setiap tanggal 15 atau 16 bulan berikutnya dalam bentuk deposit transaksi

troni

CASHLESS DIGITAL WORLD SOCIETY

PayTren

ERA BARU PEMBAYARAN NON TUNAI DI INDONESIA

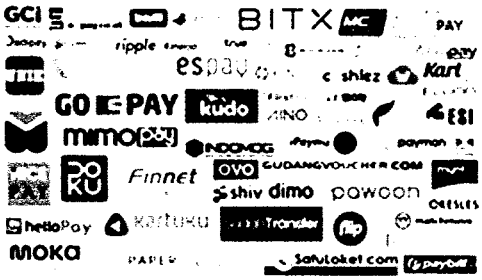
Gubernur Bank Indonesia Agus D.W. Martowardojo,
pada Kamis, 14 Agustus 2014 di Jakarta secara resmi mencanangkan
"Gerakan Nasional Non Tunai (GNNT)".
Kegiatan ini merupakan bagian
dari peringatan HUT ke-69 Republik Indonesia di Bank Indonesia.

PayTren

DUKUNG LESS CASH SOCIETY

GUNAKAN KARTU DEBIT KARTU KREDIT UANG ELEKTRONIK DALAM SETIAP TRANSAKSI ANDA

BANK & PERUSAHAAN SWASTA BEREBUT TRANSAKSI KITA

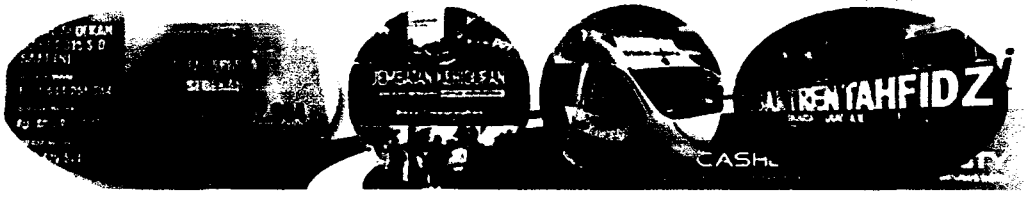


6. OTOMATIS ADA SEDEKAHNYA

PayTren

Item	Margin	Operational	Margin Bersih	Transaksi Pribadi
		13,13%	86,87%	17,27%
PULSA	500	66	434	75
[illegible]	[illegible]	210	1.300	340
[illegible]	[illegible]	210	1.300	340
[illegible]	1.200	150	1.042	200
[illegible]	600	79	521	90
[illegible]	1.200	144	956	205
[illegible]	800	205	595	120
VOUCHER GAME	500	65	434	75
TIKET PESAWAT	[illegible]	1.313	[illegible]	1.500
TOP TV	1.300	340	[illegible]	[illegible]
[illegible]	1.300	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

Saldo
[illegible]
75
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]



PayTren

LOKET PayTren

LOKET

CASHBACK TRANSAKSI LOKET PAYTREN

JENIS TRANSAKSI	[illegible]	CASHBACK [illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	325	8	5	13
[illegible]	1040	24	16	40
[illegible]	1040	21	16	40
[illegible]	715	17	11	28
[illegible]	780	18	12	30
[illegible]	845	20	13	33
[illegible]	845	20	13	33
[illegible]	520	12	8	20
[illegible]	325	8	5	13
[illegible]	6500	150	100	250
[illegible]	175	17	11	28
[illegible]	175	17	11	28
[illegible]	390	9	6	15
[illegible]	715	17	11	28
[illegible]	390	9	6	15
[illegible]	715	17	11	28
[illegible]	715	17	11	28
[illegible]	715	17	11	28
[illegible]	845	20	13	33
[illegible]	1560	36	24	60

MODEL KEMITRAAN

PayTren

PENGGUNA

KARTU PERDANA (KP25)
Rp. 25.000

PEBISNIS

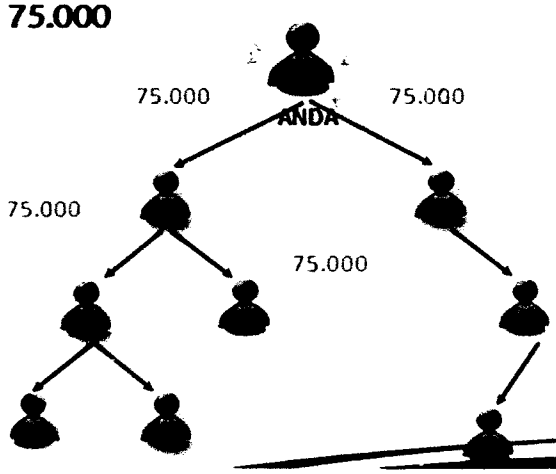
BASIC : Rp. 350.000
TITANIUM : Rp. 10.100.000

trcni

1. KOMISI SPONSOR

PayTren

Adalah bonus yang didapat dari perusahaan jika Anda berhasil mensponsori langsung seorang Mitra Pebisnis (paket apapun) sebesar Rp 75.000



trcni

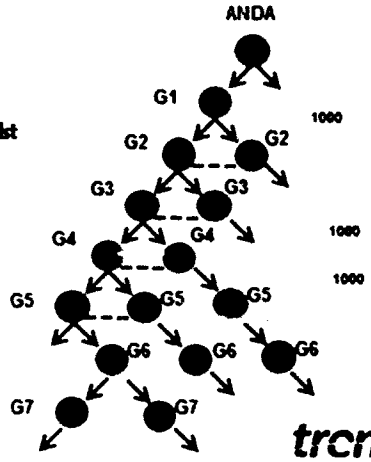
DAN SETERUSNYA TANPA BATAS LEVEL
SEMUA MITRA PEBISNIS YG ANDA SPONSORI LANGSUNG ADALAH G1 (GENERASI 1)

3. KOMISI GENERASI LEADERSHIP

PayTren

Ketika setiap Generasi I, II, s/d X di jaringan Anda mendapatkan Bonus Leadership, maka Anda mendapatkan Rp.1000,- (setiap generasi berpotensi mendapatkan Bonus Leadership 12 pasang).

Generasi I : Semua orang yang Anda sponsori,
Generasi II : Semua orang yang disponsori Generasi I Anda,
Generasi III : Semua orang yang disponsori Generasi II Anda,
Generasi IV : Semua orang yang disponsori Generasi III Anda,
Generasi V : Semua orang yang disponsori Generasi IV Anda, dst



trcni

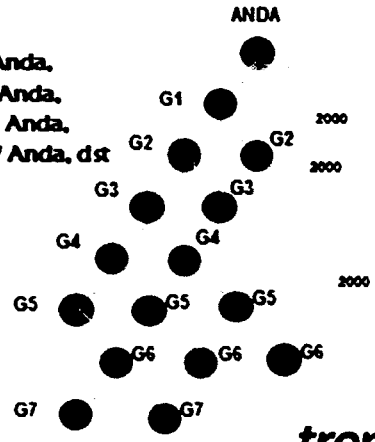
CASHLESS SOCIETY

4. KOMISI GENERASI SPONSOR

PayTren

Ketika setiap Generasi I, II, s/d X di jaringan Anda mensponsori mitra pebisnis baru, maka Anda mendapatkan Rp.2000,-

Generasi I : Semua orang yang Anda sponsori,
Generasi II : Semua orang yang disponsori Generasi I Anda,
Generasi III : Semua orang yang disponsori Generasi II Anda,
Generasi IV : Semua orang yang disponsori Generasi III Anda,
Generasi V : Semua orang yang disponsori Generasi IV Anda, dst



treni

CASHLESS SOCIETY

5. CASHBACK TRANSAKSI

PayTren

CASHBACK TRANSAKSI *PayTren*

JENIS TRANSAKSI	CASHBACK		
[illegible]	75	50	20
[illegible]	240	160	64
[illegible]	240	160	64
[illegible]	165	110	44
[illegible]	180	120	48
[illegible]	195	130	52
[illegible]	195	130	52
[illegible]	120	80	32
[illegible]	75	50	20
[illegible]	1500	1000	400
[illegible]	165	110	44
[illegible]	165	110	44
[illegible]	90	60	24
[illegible]	165	110	44
[illegible]	90	60	24
[illegible]	165	110	44
[illegible]	165	110	44
[illegible]	165	110	44
[illegible]	195	130	52
[illegible]	360	240	96

Keuntungan Perusahaan dari setiap Transaksi yang kita atau Grup lakukan (Generasi 1 sd 10), dibagikan dalam bentuk prosentase terkecuali transaksi dengan aturan "khusus" (dalam bentuk pengumuman)

treni

CASHLESS SOCIETY

APLI

TANDA KEANGGOTAAN

Diberikan kepada :

PT. VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL

[illegible]

Produk : Perangkat Lunak [illegible]

Anggota Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI)
yang menjalankan penjualan langsung dengan benar
dan memegang teguh etika bisnis sesuai dengan Kode Etik APLI.

Berlaku : 1 Januari - 31 Desember 2017

Jakarta, 1 Januari 2017

Ir. Dioko H. Komara
Ketua Umum

Rudi Lazuardi
Wakil Ketua Urusan Keanggotaan

WFDSA

Berafiliasi dengan World Federation of Direct Selling Association

PayTren

KEMENTERIAN KOMUNIKASI DAN INFORMATIKA
REPUBLIK INDONESIA
Menuju Masyarakat Informasi Indonesia

TANDA DAFTAR PENYELENGGARA SISTEM ELEKTRONIK
NOMOR : 00309/DJAI.PSE/06/2017

NOMOR ARSIP: *Archive Reference* **1487735223**	DIAJUKAN OLEH: *Proposed by* **HARI PRABOWO**
NAMA SISTEM ELEKTRONIK: *Electronic System Name* **PAYTREN** JENIS SISTEM ELEKTRONIK: *Electronic System Categories* **LAINNYA: PERANGKAT LUNAK** FUNGSI SISTEM ELEKTRONIK: *Electronic System Function* **ALAT PEMBAYARAN ONLINE**	NAMA PENYELENGGARA: *Provider Name* **PT. VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL** ALAMAT: *Address* **JALAN SOEKARNO HATTA NO. 543A, KEL. GUMURUH, KEC. BATUNUNGGAL, KOTA BANDUNG, 40275** TANGGAL TERBIT: *Date of Issue* **20 JUNI 2017**

KETERANGAN:
Note
CATATAN:
PEMBAHARUAN TANDA DAFTAR TIAP 5 (LIMA) TAHUN, SEJAK TANGGAL DITERBITKAN SAMPAI DENGAN **20 JUNI 2022**.
JIKA TIDAK DIPERBAHARUI, AKAN DIHAPUS DARI TANDA DAFTAR PSE KOMINFO.

A.N. DIREKTUR JENDERAL APLIKASI INFORMATIKA
DIREKTUR E-BUSINESS

TTD

AZHAR HASYIM

DOKUMEN INI SEBAGAI TANDA DAFTAR PENYELENGGARA SISTEM ELEKTRONIK YANG DILINDUNGI BERDASARKAN UU NO.11/2008 TENTANG INFORMASI DAN TRANSAKSI ELEKTRONIK, DAN PERATURAN PEMERINTAH NOMOR 82/2012 TENTANG PENYELENGGARAAN SISTEM DAN TRANSAKSI ELEKTRONIK, DAN PERATURAN PELAKSANAANNYA. SEGALA PENYALAHGUNAAN TERHADAP DOKUMEN INI AKAN DITINDAK SESUAI DENGAN HUKUM DAN PERATURAN YANG BERLAKU. SETIAP ORANG DAPAT MELAKUKAN VERIFIKASI ATAS DOKUMEN MELALUI SITUS https://pse.kominfo.go.id
DOKUMEN INI DITERBITKAN OLEH SISTEM KOMPUTER, TANDA TANGAN TIDAK DIPERLUKAN.

Scanned by CamScanner

PayTren

Kode Etik

Contents

Contents ____ 2
Kode Etik Mitra ____ 3

Kode Etik Mitra

LATAR BELAKANG

PT. Veritra Sentosa Internasional (*Treni*) yang selanjutnya disebut "Perusahaan" adalah Perseroan Terbatas 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 (*Direct Selling)* atau Penjualan Langsung.

Prinsip-prinsip usaha dari Perusahaan adalah kepatuhan terhadap peraturan dan undang-undang yang berlaku di Negara Kesatuan Republik Indonesia (NKRI) yang merupakan standar dari etika yang harus dijalankan penuh tanggung jawab dengan integritas tinggi, berdasarkan norma syariah, serta menghormati budaya dan tradisi masyarakat Indonesia. Perusahaan berprinsip agar dalam pengelolaan bisnis berbasis penjualan langsung bukan hanya mengejar keuntungan semata namun juga dikelola secara profesional, amanah, transparan, akuntabel, guna meningkatkan bisnis jangka panjang secara berkesinambungan berlandaskan kepercayaan dan kejujuran.

Perilaku dan etika mitra selaku pelaku bisnis Perusahaan adalah salah satu faktor yang sangat menentukan bagi perkembangan dan kelangsungan usaha Perusahaan serta terhadap kredibilitas perusahaan untuk menghindari benturan kepentingan, penyalahgunaan wewenang dan penyalahgunaan informasi dan termasuk menjaga etika dan perilaku sesama mitra, yang apabila tidak diatur maka kemungkinan dapat merugikan mitra lainnya dan masyarakat. Kredibilitas Perusahaan dan kepercayaan masyarakat terhadap mitra sangat erat kaitannya dengan perilaku Perusahaan dalam berinteraksi dengan mitra. Pengelolaan Perusahaan selain harus mengikuti peraturan dan perundangan yang berlaku juga harus menjunjung tinggi norma dan nilai etika. Kesadaran untuk menjalankan etika yang baik akan meningkatkan dan memperkuat citra positif Perusahaan, baik terhadap mitra maupun kepada masyarakat.

Atas dasar pemikiran ini, maka Perusahaan melakukan penyusunan Kode Etik Mitra Perusahaan yang merupakan sekumpulan komitmen yang terdiri dari etika bisnis Perusahaan dan etika mitra Perusahaan yang disusun untuk membentuk, mengatur dan melakukan kesesuaian tingkah laku seluruh "Mitra" sehingga tercapai keluaran yang konsisten yang sesuai dengan budaya Perusahaan dalam mencapai visi dan misinya.

Peraturan dan Kode Etik ini dibuat untuk Mitra yang telah mengikatkan dirinya sebagai Mitra Pebisnis. Tujuan peraturan dan kode etik mitra ini adalah agar setiap mitra selalu bertindak dengan etis, konsisten dan penuh integritas sesuai dengan prinsip Perusahaan dalam membangun kepercayaan dari masyarakat, selain itu juga kepatuhan Perusahaan/ Mitra terhadap peraturan hukum dan undang undang yang berlaku dengan berpedoman kepada norma syariah, serta rasa hormat terhadap tradisi dan budaya Indonesia yang mencerminkan bahwa praktik penjualan akurat, lengkap, berimbang dan memenuhi etika standar.

Dalam melakukan penyusunan "Peraturan dan Kode Etik Mitra" ini, Perusahaan selalu memperhatikan hukum dan ketentuan yang berlaku, visi, misi, tujuan dan nilai-nilai yang dianut oleh Perusahaan, praktek-praktek terbaik di internal maupun eksternal Perusahaan dan Peraturan Perusahaan. sebagai kebijakan yang bersifat dinamis, Kode Etik Mitra ini akan dikaji secara berkala dan berkelanjutan sesuai dengan dinamika lingkungan usaha yang terjadi. Namun demikian, dalam setiap perubahannya Perusahaan tidak akan mengorbankan nilai – nilai yang telah ada demi keuntungan jangka pendek semata.

Dengan demikian "Peraturan dan Kode Etik Mitra" **PT VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL** ini dibuat untuk wajib dipatuhi oleh setiap Mitra dalam menjalankan profesinya berdasarkan aturan dan ketentuan sebagai berikut :

BAB I
KETENTUAN UMUM

Pasal 1
Definisi

1) **PT VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL** (Treni) yang selanjutnya disebut **"Perusahaan"** adalah perseroan terbatas yang bergerak di bidang usaha perdagangan Lisensi dimana sistem pemasarannya dikembangkan melalui kerjasama kemitraan dengan menjalankan sistem penjualan langsung (Direct Selling).

2) **LISENSI** adalah izin, hak, dan pembatasan atas penggunaan perangkat lunak yang dalam hal ini adalah aplikasi PayTren yang dapat digunakan pada semua jenis *Smartphone* khususnya Android atau iOS agar dapat melakukan transaksi pembayaran seperti halnya ATM, Internet/ SMS/ Mobile Banking, PPOB (Payment Point Online Bank) yang hanya berlaku di lingkungan komunitas PayTren.

3) **JARINGAN** adalah pengembangan usaha melalui penyediaan, pemasaran dan mengkampanyekan serta penguasaan pasar yang dilakukan Mitra yang tersusun pada sistem Perusahaan.

4) **KOMUNITAS** adalah nama kumpulan atau kelompok yang terdiri dari mitra-mitra resmi Perusahaan yang dalam hal ini adalah komunitas Mitra PayTren.

5) **MITRA** adalah setiap orang atau badan hukum, yang telah bersedia dan sepakat, serta telah mengikatkan dirinya secara sadar tanpa paksaan dari pihak manapun untuk mendaftarkan diri menjadi Mitra Usaha Perusahaan.

6) **MITRA PENGGUNA** adalah Mitra yang hanya memiliki hak pakai atau mengambil manfaat dari penggunaan **Lisensi Perusahaan** saja.

7) **MITRA PEBISNIS** adalah Mitra yang diberikan hak selain dari **Mitra Pengguna**, yaitu dapat turut serta menjual atau memasarkan Lisensi serta mengembangkan usaha **Perusahaan** berikut dengan mendapatkan benefit-benefitnya berupa komisi/ fee/ ujrah/ reward/ cashback/ hadiah dll.

8) **MITRA AKTIF** adalah **Mitra Pebisnis** yang secara resmi masih dan atau telah terdaftar di **Perusahaan** serta dalam waktu 1 (satu) bulan melakukan minimal sekali (satu kali) transaksi pribadi (pembelian/pembayaran).

9) **MITRA UTAMA** adalah **Mitra Pebisnis** awal (pendahulu) atau disebut juga dengan mitra perintis yang merupakan Mitra Usaha turunan langsung dari **Perusahaaan**.

10) **CALON MITRA** adalah pendaftar yang ingin menggunakan **Lisensi** dan akan menjadi Mitra.

11) **LEADER** adalah **Mitra Pebisnis** yang memiliki prestasi atau menjadi pemimpin dalam lingkup komunitasnya.

12) **MITRA 1** adalah **Mitra PayTren** yang menawarkan sistem kemitraan dari **Perusahaan** kepada masyarakat umum atau penjualan Lisensi kepada Calon Mitra langsung lainnya.

13) **DEPOSIT TRANSAKSI** adalah saldo yang dapat digunakan Mitra untuk melakukan transaksi pada aplikasi PayTren.

14) **KOMISI** adalah nilai yang diberikan Perusahaan kepada Mitra Pebisnis baik atas dasar penjualan lisensi baik secara sendiri-sendiri maupun secara kelompok/ komunitas yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan lisensi.

15) **CASHBACK** adalah nilai yang diberikan Perusahaan kepada Mitra atas dasar pembelian pribadi dalam penggunaan aplikasi PayTren.

16) **NILAI PROMO PERDANA (NP2)** merupakan istilah yang digunakan untuk satuan nilai yang diberikan kepada setiap pembelian lisensi pertamakali dan menentukan promosi yang diberikan dalam periode tertentu dan tidak hangus sampai ditukarkan.

17) **REWARD** merupakan hadiah yang diberikan kepada setiap Mitra Pebisnis yang berhasil memenuhi target omzet penjualan yang ditentukan perusahaan sesuai dengan promo reward yang ada.

18) **AGENCY** adalah **Mitra Pebisnis** yang telah memenuhi persyaratan untuk menjadi perwakilan perusahaan dengan skala tertentu (Master, Regional/Sub Master, dan Mobile) dan telah mendapat persetujuan tertulis dari **Perusahaan** guna melayani penjualan **Lisensi Perusahaan** dan berbagai kepentingan Mitra lainnya dari **Perusahaan**.

Pasal 2
Tujuan Kode Etik

Tujuan Kode Etik Mitra Perusahaan sebagai berikut :

1) Sebagai pedoman dan panduan bagi para **Mitra** dalam menjalankan kegiatannya untuk melahirkan haknya dengan melaksanakan kewajibannya sesuai dengan etika yang diatur oleh **Perusahaan** dalam Peraturan dan Kode Etik Mitra ini.
2) Menegaskan hubungan antara **Perusahaan** dengan para **Mitra** dimanapun berada.
3) Mengatur hubungan di antara para **Mitra**.
4) Melindungi dan menjaga kepentingan **Perusahaan** dan para **Mitra**.
5) Mengatur hubungan antar **Mitra** dengan Konsumen.

BAB II
Persyaratan dan Pendaftaran Menjadi Mitra
Pasal 3

1) Yang dapat menjadi **Mitra** adalah subjek hukum orang/ perseorangan, atau badan hukum perseroan, perkumpulan, atau badan usaha lainnya, diatur sesuai dengan peraturan dan undang-undang yang berlaku di NKRI.

2) Subjek hukum orang/perseorangan yang dimaksud ayat (1) dalam pasal ini adalah yang telah dinyatakan cakap hukum sesuai Peraturan Perundang-undangan yang berlaku.

3) Untuk menjadi **Mitra Pebisnis** harus melalui Mitra 1.

4) Untuk menjadi **Mitra Pebisnis**, Calon Mitra (Pendaftar) wajib mengisi dan melengkapi formulir yang disediakan oleh **Perusahaan** baik secara online (aplikasi/website resmi perusahaan) maupun offline. Formulir harus diisi dan dijawab dengan lengkap, jujur dan telah memahami serta menyetujui dengan jelas tentang "Peraturan dan Kode Etik Mitra Perusahaan", lalu ditandatangani/ disetujui oleh Calon Mitra dengan cara tidak dapat diwakilkan.

5) Calon Mitra yang telah mengisi, menyetujui/ menandatangani formulir baik secara online maupun offline, dianggap telah mengerti, serta sepakat untuk mematuhi peraturan-peraturan atau ketentuan-ketentuan yang ada, dan dengan demikian itu pula, bahwa segala kesepakatan dimaksud sudah memenuhi ketentuan hukum sebagaimana disebutkan dalam pasal 1313 dan pasal 1320 KUH Perdata. Peraturan-peraturan dan ketentuan-ketentuan dimaksud dalam hal ini tidak terbatas dalam kode etik ini, namun mengikat pada peraturan-peraturan dan ketentuan-ketentuan lain yang telah dikeluarkan oleh **Perusahaan**. Calon Mitra dianggap sah sebagai Mitra Pebisnis apabila telah mendapat jawaban baik secara tertulis maupun email ataupun pemberitahuan melalui media lain dari **Perusahaan**.

Pasal 4

1) Setiap Calon Mitra harus sudah memahami penggunaan Teknologi Gadget/ Smartphone/Handphone dan telah memiliki Nomor Induk Kependudukan (NIK) pada saat melakukan pendaftaran. Setiap Calon Mitra yang ingin menjadi **Mitra Pebisnis** dikenakan biaya pendaftaran dan berhak mendapatkan 1 (satu) set terdiri dari Panduan Penggunaan/Usaha dan Peraturan dan Kode Etik Mitra berupa email yang bisa dicetak sendiri setelah Calon Mitra memberikan persetujuannya dengan "Peraturan dan Kode Etik Mitra" tersebut.

2) Nama **Mitra** harus sesuai dengan nama yang tercantum di bank untuk penerimaan komisi atau *cashback.*

3) Apabila nama **Mitra** berbeda dengan nama yang tercantum di data rekening bank, maka keseluruhan komisi dan *cashback* akan dikonversikan ke dalam bentuk deposit transaksi.

4) Apabila data **Mitra** tidak lengkap atau tidak sesuai, maka **Perusahaan** berhak untuk menunda pembayaran komisi ataupun *cashback.*

BAB III
Harga Lisensi, Tempat Penjualan dan Larangan
Pasal 5

1) Harga jual **Lisensi** ditentukan oleh **Perusahaan**, dan pembelian **Lisensi** dari **Perusahaan** atau tempat-tempat yang ditunjuk oleh **Perusahaan**, harus dengan pembayaran secara tunai/ transfer atau sesuai ketentuan **Perusahaan** disertai dengan bukti yang sesuai.

2) **Mitra Pebisnis** dilarang menjual **Lisensi** dengan harga yang lebih rendah atau lebih tinggi dari harga yang telah ditentukan oleh **Perusahaan**.

3) **Mitra Pebisnis** tidak boleh menjual/ memajang/ mempromosikan **Produk** dari perusahaan lain yang menggunakan sistem Penjualan Langsung baik produk yang sama dan atau yang berbeda, tanpa persetujuan tertulis dari **Perusahaan**.

BAB IV

Berdasarkan peraturan dan undang-undang yang berlaku serta dengan memperhatikan Surat Ijin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) yang dikeluarkan oleh Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM) maka **Perusahaan** menerapkan:

Pasal 6
Masa Tenggang

Perusahaan memberikan tenggang waktu selama 10 (sepuluh) hari kerja kepada calon mitra untuk memutuskan menjadi mitra atau membatalkan pendaftaran dengan mengembalikan alat bantu penjualan (*starter kit*) yang telah diperoleh dalam keadaan seperti semula;

Pasal 7
Jaminan Mutu

Perusahaan akan melakukan penggantian **Lisensi** tanpa memotong biaya tertentu atau mengembalikan sesuai harga yang telah ditentukan tetapi terbatas hanya apabila **Lisensi** tidak dapat berfungsi sebagaimana mestinya yang bukan karena disengaja atau karena salah pemakaian atau penerapan dalam batas waktu pembelian 30 (tiga puluh) hari kalender.

Pasal 8
Garansi Pembelian

Perusahaan akan membeli kembali barang, bahan promosi (brosur, katalog, atau *leaflet*), dan alat bantu penjualan (*starter kit*) yang dalam kondisi layak jual dari harga pembelian awal mitra ke perusahaan dengan dikurangi biaya administrasi paling banyak 10% (sepuluh persen) dan nilai setiap manfaat yang telah diterima oleh mitra berkaitan dengan pembelian barang tersebut, apabila mitra mengundurkan diri atau diberhentikan oleh perusahaan.

Pasal 9
Masa Berlaku Kemitraan

1) Masa berlaku hubungan kemitraan antara Perusahaan dengan Mitra adalah selama 5 (lima) tahun yang dapat diperpanjang untuk 5 (lima) tahun berikutnya.
2) Perpanjangan hubungan kemitraan hanya diakui apabila Mitra mengisi formulir yang telah disediakan oleh Perusahaan baik secara online maupun offline.
3) Dalam hal tidak dilakukan perpanjangan hubungan kemitraan, maka Perusahaan berhak mencabut hak **Mitra Pebisnis** setelah terlebih dahulu mengembalikan hak deposit yang melekat didalamnya.

BAB V
Komunitas PayTren
Pasal 10

Komunitas *PayTren* terdiri dari mitra-mitra Pebisnis yang masih terdaftar di **Perusahaan** yang berkomitmen untuk saling berbagi dan menjaga nama baik **Perusahaan** serta menyebarkan perilaku santun serta sikap saling menghargai satu dengan yang lain sesuai dengan kepatutan dan Peraturan dan Kode Etik Perusahaan dan Hukum yang berlaku.

BAB VI
Peralihan Hak Kemitraan
Pasal 11

Dalam hal terdapat peralihan hak kemitraan pada diri **Mitra** yang diakibatkan oleh kehendak **Mitra** sendiri atau karena **Mitra** meninggal dunia, atau oleh karena peraturan perundang-undangan, seperti; perwarisan (waris-mewaris), hibah, wasiat, dan lain sebagainya, maka terhadap Penerima Peralihan Hak Kemitraan tersebut melekat hak dan kewajiban **Mitra** sebelumnya secara mutatis mutandis dan selanjutnya Penerima Peralihan Hak Kemitraan tersebut harus menjalankan aktifitas selaku **Mitra** dengan beritikad baik yang taat serta patuh terhadap Peraturan dan Kode Etik Mitra ini.

BAB VII
Pengunduran Diri
Pasal 12

1) Seorang **Mitra Pebisnis** dapat mengajukan pengunduran diri sebagai **Mitra Pebisnis** dengan cara mengajukan Permohonan Pengunduran Diri kepada **Perusahaan** dengan diketahui secara tertulis oleh **Mitra 1**, dan selanjutnya **Perusahaan** melakukan proses persetujuan permohonan pengunduran diri tersebut, dan dalam hal ini **Perusahaan** berhak menentukan apakah pengunduran diri ini diterima atau ditolak.

2) Seorang **Mitra Pebisnis** yang telah mengundurkan diri dapat menjalin kemitraan menjadi **Mitra Pebisnis** kembali dengan **Perusahaan** minimal 1 (satu) bulan terhitung setelah pengunduran diri dari kemitraannya setelah disetujui secara tertulis oleh **Perusahaan**, dengan cara mendaftarkan diri sesuai dengan prosedur standar untuk menjadi **Mitra Pebisnis** baru di **Perusahaan**.

3) Dalam hal pengunduran diri **Mitra Pebisnis** telah disetujui oleh **Perusahaan** sesuai bunyi ayat (1) Pasal **10** ini, maka segala hak yang melekat di dalamnya akan dikembalikan sedangkan Lisensi dibekukan dan menjadi milik **Perusahaan** untuk digunakan sesuai dengan Visi Misi dan Tujuan **Perusahaan**.

BAB VIII
Putusnya Hubungan Kemitraan
Pasal 13

Seorang **Mitra Pebisnis** dapat dihentikan kemitraannya oleh **Perusahaan** apabila melanggar Peraturan dan Kode Etik Mitra atau terbukti melakukan tindakan yang merugikan **Perusahaan** baik secara moril maupun materil atau dikarenakan persetujuan tertulis dari **Perusahaan** akibat permohonan pengunduran diri **Mitra** selaku **Mitra Pebisnis.**

BAB IX
Waris-mewaris Mitra
Pasal 14

1) Jika seorang **Mitra Pebisnis** meninggal dunia, maka kemitraannya tersebut dengan sendirinya dilimpahkan kepada ahli warisnya berdasarkan peraturan hukum dan undang-undang yang berlaku di NKRI.

2) Bagi **Mitra Pebisnis** yang sudah menikah, penerima peralihan hak dan kewajiban sebagai Pewaris Sah akibat meninggalnya seorang **Mitra Aktif** yang sudah ditetapkan dan disetujui oleh **Perusahaan**, maka "Pasangan" wajib melakukan perubahan data kemitraan dengan cara mengajukan perubahan pasangan dimaksud dengan melampirkan dokumen dari ahli waris **Mitra Pebisnis** guna memperoleh persetujuan tertulis dari **Perusahaan.**

3) Bagi **Mitra Pebisnis** yang belum menikah atau sudah bercerai maka kemitraannya dapat diwariskan kepada ahli waris yang sah sesuai dengan nama ahli waris yang tercantum dalam pendaftaran **Mitra** atau nama ahli waris pada Formulir perubahan data yang sudah mendapatkan persetujuan tertulis dari **Perusahaan** atau berdasarkan Fatwa Waris berdasarkan Penetapan Pengadilan.

4) Jika ternyata penerima warisan telah menjadi **Mitra Pebisnis** di **Perusahaan**, maka yang bersangkutan wajib memilih kemitraan salah satu di antaranya, dimana yang satunya lagi dapat dihibahkan kepada ahli waris lainnya, atau kepada pihak lain dengan tidak menyimpangi peraturan perundang-undangan yang ada.

BAB X
Sengketa Peralihan Mitra
Pasal 15

1) Apabila terjadi sengketa oleh pihak lain perihal perwarisan ini, maka **Perusahaan** akan mengikuti keputusan pengadilan yang sudah memiliki kekuatan hukum yang tetap (*inkraht van gewisde*). Selama dalam proses penyelesaian sengketa tersebut, kemitraan dapat

diambil alih sementara oleh **Perusahaan** sampai sengketa dimaksud telah memiliki kekuatan hukum yang tetap (*inkraht van gewisde*).

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

3) Apabila ternyata penerima warisan juga meninggal dunia, maka **Perusahaan** akan menunjuk ahli waris sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku di NKRI atau berdasarkan hasil musyawarah para ahli waris yang ada. Atas proses waris-mewaris dimaksud, maka keseluruhan akta-akta yang dibutuhkan untuk itu, akan dibuatkan di hadapan notaris yang ditunjuk oleh **Perusahaan** dimana segala biaya yang timbul karenanya dibebankan kepada Penerima Waris.

4) Dalam hal pewarisan kemitraan ini, maka segala hadiah dan fasilitas (seperti PIN, reward, hadiah promo, dan lain sebagainya) secara mutatis-mutandis berpindah kepada penerima waris, kecuali oleh karena Peraturan dan Undang Undang menyatakannya tidak dapat dipindahtangankan/ dilakukan peralihan.

BAB XI
Hak dan Kewajiban Mitra
Pasal 16

1) **Mitra Pebisnis** wajib mengikuti segala pelatihan yang diselenggarakan **Perusahaan** atau lintas komunitas sesuai syarat dan ketentuan yang berlaku.

2) **Mitra Pebisnis** berhak mendapatkan Nilai Promo atau Poin dari pembelian Lisensi melalui Mitra 1.

3) **Mitra Pebisnis** berhak mendapatkan komisi, cashback dan reward yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan.

4) **Mitra Pebisnis** berhak mendapatkan fasilitas tools dari **Perusahaan**.

5) **Mitra Pebisnis** wajib melakukan pembinaan dan pengawasan kepada **Mitra Pebisnis** baru dan atau **Mitra Pebisnis** yang berada dalam komunitasnya sesuai dengan standar Product & System Knowledge **Perusahaan**.

6) **Mitra** berhak membuat pengaduan atau laporan secara tertulis kepada **Perusahaan** terhadap adanya dugaan pelanggaran etika dan perilaku sesama **Mitra** yang diketahuinya dilarang atau tidak sesuai dengan Kode Etik Mitra ini guna menjaga standar etika **Mitra** pada **Perusahaan**.

7) Dalam hal Pengaduan atau Laporan **Mitra** sebagaimana dimaksud bunyi ayat (6) Pasal 14 ini, maka untuk menjaga hubungan keharmonisan antar sesama **Mitra** baik dalam komunitasnya atau di luar komunitasnya, maka **Perusahaan** diberi hak oleh setiap **Mitra** yang melakukan Pengaduan atau Laporan tertulis tersebut untuk merahasiakan Pengaduan atau Laporan tersebut kecuali oleh karena Peraturan Hukum dan Undang Undang yang berlaku memerintahkan atau menyatakan sebaliknya.

BAB XII
Kedudukan Mitra
Pasal 17

1) Kedudukan **Mitra** adalah berdiri sendiri, tidak mempunyai ikatan kerja dengan **Perusahaan** sebagaimana diuraikan pada bunyi Pasal 1 ayat (6) Peraturan dan Kode Etik Mitra tentang Ketentuan Umum di atas, sehingga **Mitra** dilarang bertindak untuk dan atas nama **Perusahaan**, mewakili **Perusahaan**, melakukan pengikatan hukum dengan pihak lain atau mewakili seolah-olah dirinya adalah wakil dari **Perusahaan**.

2) **Mitra** adalah pihak yang berdiri sendiri, bertanggung jawab penuh atas seluruh kegiatan usahanya dan merupakan mitra kerja **Perusahaan** diluar struktural **Perusahaan**. Karenanya, **Mitra** tidak memiliki hak apapun dari **Perusahaan** dan **Perusahaan** tidak memiliki kewajiban apapun terhadap **Mitra** sebagaimana layaknya diatur dalam adanya Hubungan Industrial Ketenagakerjaan atau hubungan antara atasan dan bawahan dalam hubungan ketenagakerjaan.

3) Semua **Produk Perusahaan** telah didaftarkan di instansi yang berwenang pada Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual (selanjutnya disebut "Dirjen KI") yang antara lain: merek cipta, seni gambar, metoda-metoda presentasi, paten, desain industri, rahasia dagang, dan brand milik **Perusahaan** lainnya, maka dengan demikian itu pula, atas hak eksklusif yang melekat dan dimiliki oleh **Perusahaan** tersebut menyatakan dengan tegas kepada seluruh **Mitra** baik **Mitra Pengguna** atau **Mitra Pebisnis**, atau pihak-pihak lainnya bahwa "dilarang menggunakan nama, seni gambar, lambang-lambang, alamat, potret, gambar-gambar, figur **Perusahaan**, hasil ciptaan, metoda-metoda presentasi, rekaman suara atau rekaman bunyi, atau hal-hal lainnya yang diatur berdasarkan Undang–undang tentang Kekayaan Intelektual dan peraturan perundang-undangan lainnya".

4) Setiap pelanggaran terhadap Hak Eksklusif yang dimiliki **Perusahaan** sebagaimana dimaksud pada ayat 2 (dua) pasal 15 ini, akan dilakukan proses hukum baik pidana maupun perdata, guna kepentingan hukum **Perusahaan**.

BAB XIII
Kode Etik Mitra
Pasal 18

Dalam hal menjalankan usaha perdagangan, **Perusahaan** mengatur perilaku **Mitra** dengan pihak-pihak yang berafiliasi dengannya. Oleh karena itu, **Perusahaan** menetapkan Kode Etik **Mitra** guna mengatur perilaku **Mitra** di dalam menjalankan fungsinya. Adapun hal-hal yang diatur dalam Kode Etik **Mitra** selain dari hal-hal yang diatur pada Bab sebelumnya adalah sebagai berikut, bahwa:

1) **Mitra Pebisnis** wajib bertanggung jawab penuh atas berbagai aktifitasnya sesuai kode etik serta syarat dan ketentuan **Perusahaan.**

2) **Mitra** tidak diperbolehkan melakukan tindakan penggunaan nama **Perusahaan** untuk kepentingan dirinya sendiri yang dapat merugikan **Perusahaan** maupun pihak lain, baik dilakukan secara langsung maupun tidak langsung.

3) Mitra wajib menjaga Fasilitas Tools yang diberikan perusahaan, khususnya **Mitra Pebisnis.** Segala bentuk upaya yang berakibat kerugian bagi pihak **Perusahaan** akan dikenakan sanksi tertentu berdasarkan hukum dan perundang-undangan yang berlaku.

4) **Mitra** dilarang mengubah, merusak, mengurangi baik sebagian atau seluruhnya atas kemasan, stiker, seni gambar, lambang, bentuk, brosur-brosur, dan alat bantu usaha lainnya yang telah secara resmi ditetapkan oleh **Perusahaan.**

5) **Mitra Pebisnis** tidak diperbolehkan melakukan praktek penjualan yang menyesatkan, mengecoh atau tidak pantas.

6) **Mitra** dilarang menggunakan nama, desain, seni gambar, dan foto/gambar **Perusahaan** dan atau figur pada media promosi apapun, baik akun media sosial, domain, pamflet, brosur, dan media promosi lainnya yang memberikan kesan atau mencitrakan seolah-olah resmi dari **Perusahaan** dan atau figur yang ada pada **Perusahaan** untuk mencari/memperoleh Calon Mitra dan atau **Mitra Pebisnis** baru kecuali jika memperoleh ijin tertulis dari Perusahaan.

7) **Mitra** tidak dibenarkan menyatakan bahwa dia ataupun orang lain mempunyai hak monopoli penjualan atas suatu daerah/ wilayah tertentu, kecuali **Mitra** yang bersangkutan dapat membuktikan haknya, baik dikarenakan peraturan dan undang-undang yang berlaku maupun dikarenakan perjanjian.

8) Dalam melakukan aktivitas lisensinya (penjualan dan atau kegiatan pemasaran lisensi), **Mitra Pebisnis** sepakat untuk senantiasa menjaga nama baik Perusahaan maupun Mitra lain, dan dilarang melakukan tindakan mencela, menghina, mengancam Perusahaan maupun **Mitra** lain.

9) **Mitra Pebisnis** tidak diperkenankan untuk menjual/ menawarkan kepada **Mitra** lainnya, atau mengajak/ menyuruh **Mitra** lain untuk menjual/ menawarkan **Produk Perusahaan**

lain yang menerapkan sistem penjualan Multi Level Marketing atau Direct Selling dan sejenisnya.

10) **Mitra Pebisnis** yang berperingkat sebagai "star leader" dan peringkat diatasnya pada **Perusahaan** dilarang menjadi anggota Network Marketing yang berada di luar kepemilikan **Perusahaan.**

11) Setiap **Mitra Pebisnis** berhak mendapatkan Calon Mitra atau **Mitra Pebisnis** baru berdasarkan kemampuannya untuk pengembangan grupnya, dan disarankan untuk tetap mencari Calon Mitra atau **Mitra Pebisnis** baru untuk pengembangan grupnya.

12) **Mitra Pebisnis** diperbolehkan memasarkan **Lisensi** kepada Calon Mitra sepanjang Calon Mitra tersebut belum pernah dijelaskan sama sekali oleh Mitra lainnya terkecuali tidak dijelaskan secara berkesinambungan oleh Mitra yang lebih dahulu menjelaskan.

13) **Mitra Pebisnis** akan berusaha sebaik-baiknya dalam menjelaskan **Lisensi** milik **Perusahaan** dan memasarkan **Lisensi Perusahaan** dalam penggunaan **Aplikasi PayTren.**

14) **Mitra** dilarang mempromosikan **Lisensi** dengan menjelaskan sistem serta keuntungan secara berlebihan yang tidak sesuai dengan program **Perusahaan** dan diharuskan berfokus pada benefit yang bisa diperoleh dari penggunaan **Lisensi.**

15) **Mitra** dilarang memberikan iming-iming hadiah atau reward yang berlebihan sehingga mengabaikan informasi utama mengenai benefit **Lisensi.**

16) Dalam melakukan promosi **Mitra** dilarang menyebarkan atau memberikan informasi palsu yang tidak pernah dikeluarkan secara resmi oleh **Perusahaan.**

17) **Mitra** hanya diperbolehkan membeli **Lisensi Perusahaan** di Kantor Pusat, **Mitra** atau pada Agency yang telah ditunjuk **Perusahaan** secara resmi.

BAB XIV
Larangan Kemitraan Ganda
Pasal 19

1) Seorang **Mitra Pebisnis** hanya boleh memiliki satu ID kemitraan. Apabila seorang **Mitra** memiliki lebih dari satu ID kemitraan, baik dengan nama yang sama ataupun berbeda dengan identitas yang ada, maka yang dapat diakui adalah hanyalah kemitraannya terdahulu. Sedangkan yang baru akan segera dicabut (dibatalkan) tanpa adanya peringatan terlebih dahulu. Kecuali ID kemitraan yang bersangkutan telah tidak aktif, dan tidak melakukan aktifasi transaksi sama sekali dalam waktu 6 bulan.

2) Larangan Kemitraan Ganda ini berlaku sejak tanggal ditetapkan Kode Etik ini dan berlaku surut. Apabila ada kemitraan ganda sebelum ketetapan ini diberlakukan maka akan

dilakukan penertiban Kemitraan Ganda oleh manajemen **Perusahaan** yang melibatkan **Mitra** dan **Leader** yang bersangkutan.

BAB XVI
Pelanggaran, Sanksi, dan Pengaduan
Pasal 20

1) Setiap **Mitra** yang melanggar ketentuan Peraturan dan Kode Etik Mitra yang berlaku di **Perusahaan** akan dikenakan sanksi antara lain :
   a) Komisi/ cashback/ reward/ hadiah tidak akan diberikan.
   b) Menonaktifkan fasilitas Hak Usaha dan pengembangan jaringan.
   c) Mencabut kemitraannya (Pengakhiran Lisensi) setiap saat tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.
   d) Setiap **Mitra** yang kemitraannya telah dicabut (Pengakhiran Lisensi), diberlakukan ketentuan tidak akan mendapatkan kompensasi dalam bentuk apapun.

2) Setiap **Mitra** ataupun pihak lain yang merasa dirugikan berhak mengadukan atau melaporkan segala tindakan **Mitra** yang menyimpang dari Peraturan dan Kode Etik **Mitra** kepada bagian Legal **Perusahaan** dengan melampirkan :
   a) Data atau Identitas berupa nama atau Nomor ID **Mitra** atau identitas lainnya dari **Mitra** yang dianggap atau diduga telah melakukan Pelanggaran Peraturan dan Kode Etik Mitra.
   b) Kronologis atau uraian singkat yang ditandatangani oleh Pelapor/ Pengadu, baik secara tertulis maupun berupa dokumen file video atau rekaman atau hal lain yang sifatnya tidak terbantahkan kebenarannya.
   c) Lampiran bukti permulaan sekurang-kurangnya 1 bukti yang dapat berupa rekaman, bukti percakapan, gambar, video, atau lain sebagainya yang menunjang proses pemeriksaan.
3) Identitas diri Pelapor, baik berupa KTP maupun berupa ID Keanggotaan Mitra yang dikeluarkan **Perusahaan** sebagai Identitas Resmi yang apabila dikehendaki dapat dirahasiakan.
4) **Perusahaan** berhak sewaktu-waktu mengundang dan atau melakukan teguran (Somasi) terhadap **Mitra** yang diduga melakukan pelanggaran Peraturan dan Kode Etik Mitra berdasarkan temuan atau informasi yang diperoleh **Perusahaan**.
5) Dalam hal **Mitra** sebagaimana dimaksud pada bunyi ayat (4) pasal ini tidak menghadiri undangan atau tidak mengindahkan teguran **Perusahaan**, maka **Perusahan** diberi hak oleh karena Peraturan dan Kode Etik **Mitra** ini untuk mengeluarkan atau menonaktifkan fasilitas Hak Usaha **Mitra** tersebut dari Keanggotaan **Mitra** pada **Perusahaan**.

6) Dalam hal **Mitra** melakukan pelanggaran Kode Etik dan peraturan lainnya yang merugikan **Perusahaan**, baik kerugian secara langsung maupun tidak langsung, maka **Perusahaan** berhak sepenuhnya untuk memberikan sanksi berupa :

a) Melakukan peninjauan kembali atas segala persetujuan tertulis yang dikeluarkan oleh **Perusahaan** terhadap **Mitra** tanpa pemberitahuan lebih dulu;
b) Membatalkan atau tidak menampilkan foto, nama ataupun semua hal yang berhubungan dengan **Mitra** bersangkutan di seluruh media komunikasi **Perusahaan** walaupun yang bersangkutan pernah atau bahkan dalam status **Leader** tanpa pemberitahuan terlebih dahulu;
c) Pemutusan hubungan kemitraan antara **Perusahaan** dengan **Mitra** bersangkutan secara tertulis tanpa ada kewajiban apapun.

7) Dalam hal **Mitra** yang dicabut kemitraannya berdasarkan keputusan **Perusahaan**, dapat melakukan pendaftaran kembali terhitung 30 hari kalender sejak kemitraannya dicabut, terkecuali jika dipertimbangkan bahwa pencabutan kemitraan dimaksud karena alasan yang tidak dapat ditoleransi maka **Perusahaan** berhak untuk menolak pendaftaran kembali **Mitra** yang telah dicabut hak kemitraannya tersebut.

8) Atas segala keputusan yang ditetapkan oleh **Perusahaan** sebagaimana disebutkan dalam ayat (1) dan (2) pasal ini, diambil berdasarkan masukan-masukan dari managemen dan pertimbangan profesional baik dari institusi terkait, pengacara dan penasihat hukum **Perusahaan**, dan lain-lain yang dianggap perlu.

BAB XVII
Penutup
Pasal 21

1) **Perusahaan** melakukan penyusunan Kebijakan Peraturan dan Kode Etik **Mitra** merupakan sekumpulan komitmen yang terdiri dari etika bisnis **Perusahaan** dan etika **Mitra** **Perusahaan** yang disusun untuk membentuk, mengatur dan melakukan kesesuaian tingkah laku seluruh **Mitra** sehingga tercapai keluaran yang konsisten yang sesuai dengan budaya **Perusahaan** dalam mencapai visi dan misinya.

2) **Perusahaan** memiliki/ mempunyai hak mutlak untuk mengubah/ memperbaharui Peraturan dan Kode Etik berdasarkan kepatuhan terhadap Peraturan Hukum dan Undang Undang yang berlaku di NKRI dengan memperhatikan dan menyesuaikan perubahannya sesuai dengan visi, misi, tujuan dan nilai-nilai yang dianut **Perusahaan** dimana apabila dianggap perlu, tanpa perlu adanya persetujuan dari **Mitra** dan pemberitahuan terlebih dahulu kepada **Mitra**.

3) Sebagai kebijakan yang bersifat dinamis, Peraturan dan Kode Etik ini akan dikaji secara berkala dan berkelanjutan sesuai dengan dinamika lingkungan usaha yang terjadi. Namun demikian, dalam setiap perubahannya **Perusahaan** tidak akan mengorbankan nilai-nilai yang telah ada demi keuntungan jangka pendek semata, karenanya seluruh ketentuan-ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Peraturan dan Kode Etik **Mitra** ini adalah merupakan persyaratan dan ketentuan mutlak sebagai **Mitra** pada **Perusahaan**.

4) Peraturan dan Kode Etik **Mitra** ini adalah bagian yang tidak terpisahkan dari persyaratan mutlak yang harus disetujui terlebih dahulu pada pendaftaran, khususnya ketika menjadi **Mitra Pebisnis** baik secara offline maupun online.

5) **Perusahaan** berhak mengeluarkan peratuturan dan kebijakan tambahan apabila ada permasalahan yang timbul di kemudian hari dan belum diatur dalam Peraturan dan Kode Etik **Mitra** yang berlaku.

Peraturan dan Kode Etik Mitra

Diperbaharui di : Bandung

Tanggal : 26 April 2017

PT. VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL (TRENI)

HARI PRABOWO, S.E.

Direktur Utama

Ditembuskan kepada :

Yth. Direktur PT Veritra Sentosa Internasional (Treni) Cq. Bp. Deddy Nordiawan
Yth. Komisaris Utama PT Veritra Sentosa Internasional (Treni) Cq. Bp. Yusuf Mansur
Yth. Komisaris PT Veritra Sentosa Internasional (Treni) Cq. Bp. Muhammad Syafii Antonio
Yth. Komisaris PT Veritra Sentosa Internasional (Treni) Cq. Ny. Hj. Siti Maemunah
Yth. Komisaris PT Veritra Sentosa Internasional (Treni) Cq. Ny. Sari Kumala
Yth. Ketua Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) Cq. Bp. Ir. Joko H. Komara
Yth. Kementerian Perdagangan Republik Indonesia
Yth. Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM)
Yth. Kepala HRD PT Veritra Sentosa Internasional (Treni)
Yth. Law Office MHSPartners & Co., selaku Corporate Lawyer PT Veritra Sentosa Internasional (Treni) Cq. Marnaek Hasudungan Siagian, SH., MH.
Yth. Accounting Manager PT Veritra Sentosa Internasional (Treni) Cq. Bp. Irwan Ismail
Arsip.

DENGAN DI BERLAKUKANNYA PERATURAN DAN KODE ETIK MITRA YANG BARU MAKA PERATURAN DAN KODE ETIK MITRA YANG SEBELUMNYA DINYATAKAN TIDAK BERLAKU

PayTren

RENCANA BISNIS/PEMASARAN
(Marketing Plan Versi 2017.02)

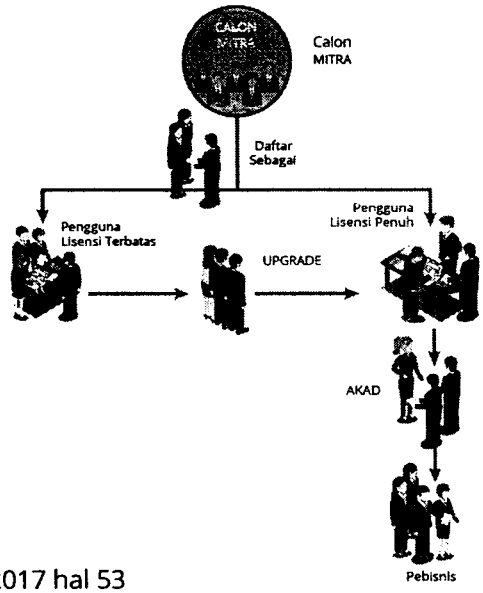
PT. Veritra Sentosa Internasional (***Treni***) adalah perusahaan yang memasarkan "Lisensi" penggunaan jasa aplikasi bernama "*PayTren*" yang dapat digunakan untuk melakukan berbagai macam pembayaran. Produk PayTren dipasarkan dengan metode jaringan pemasaran yang dikembangkan melalui kerjasama kemitraan 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/PayTren*.

MODEL KEMITRAAN

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

a. Pengguna Lisensi Terbatas
b. Pengguna Lisensi Penuh
c. Pebisnis



Note :
Flow ada di Majalah edisi VIII 2017 hal 53

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.

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 menguggah (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 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 melaui 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.

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 ujrah/hadiah yang besarannya ditentukan berdasarkan kemampuan perusahaan.
5. 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 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.

PayTren

PAKET LISENSI

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

NO	MODEL LISENSI	PAKET LISENSI	HARGA (IDR)	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 diperoleh dengan menggunakan 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.

Berikut ini adalah contoh 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		
				A DEPOSIT TRANSAKSI Rp.2.375.000 & 17 Buku Hologram + @1 buku (Jaminan, Pulang Kampung, Rahasia Kesuksesan & Kebagyaan)		PROMO CASHBACK DEPOSIT HARUS BERLAKU MELALUI VIRTUAL OFFICE
				B DEPOSIT TRANSAKSI Rp.2.375.000 & 1 unit HP Android ATAU Al-Quran Digital (E-PEN)		PROMO CASHBACK DEPOSIT HARUS BERLAKU MELALUI VIRTUAL OFFICE
				C DEPOSIT TRANSAKSI Rp.500.000,- & Al-Quran Digital (E-PEN) & PRINTER BLUETOTH		PROMO CASHBACK DEPOSIT HARUS BERLAKU MELALUI VIRTUAL OFFICE
				D BOOKING SEAT UMRAH SENILAI Rp.3,5 JUTA & 17 Seset Hologram + @1 buku (Jaminan, Pulang Kampung, Rahasia Kesuksesan & Kebagyaan)		-
				E BOOKING SEAT UMRAH SENILAI Rp.3,5 JUTA & Al-Quran Digital (E-PEN) ATAU 1 unit HP ANDROID		-
				F Training Lite Rp.3,5 JUTA & - Voucher OPT senilai 250rb, - Voucher EDS (E-Miracle Quantum System) senilai 1jt, - Voucher Training Internet Marketing senilai 750rb, - Merasuk Umrah senilai 150rb - Deposit transaksi senilai 350rb		HARUS BERLAKU MELALUI VIRTUAL OFFICE

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

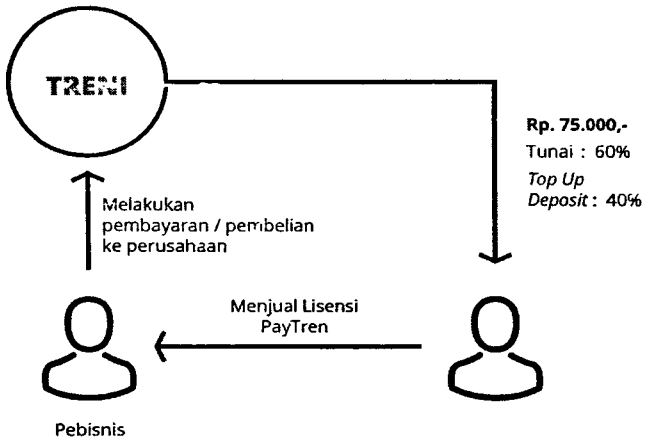
Phone +62 22 7351 5100
Email care@paytren.co.id
Website www.paytren.co.id
www.treni.co.id

Layanan Pengaduan 24 jam
Customer Service 24 Hour
+62 811 2107 888

BENEFIT PEBISNIS

1. 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.



2. 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.

Komisi ini didapatkan hanya apabila Mitra Pebisnis dinilai telah melakukan kewajiban pembinaan dan bimbingan berdasarkan sistem penilaian otomatis pada sistem Perusahaan.

3. Promo Komisi Pengembangan Penjualan Langsung

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

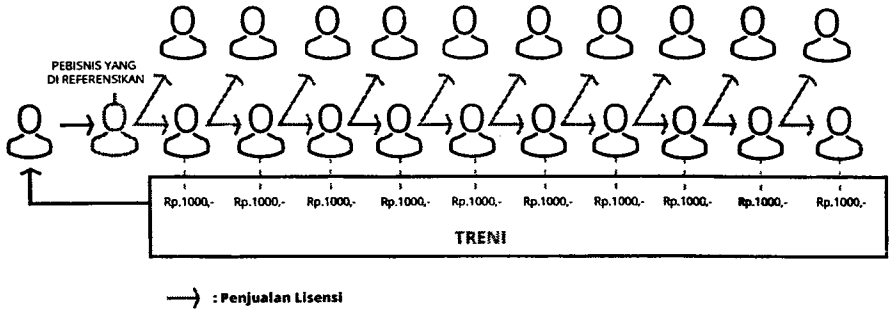
Tabel Simulasi

Generasi	Jenis Lisensi Yang Terjual	Komisi Dari Perusahaan (Rp.)
1	Basic	2.000,-
2	Titanium	60.000,-
3	Basic	2.000,-
4	Basic	2.000,-
5	Basic	2.000,-
6	Basic	2.000,-
7	Basic	2.000,-
8	Titanium	60.000,-
9	Basic	2.000,-
10	Basic	2.000,-

Komisi ini didapatkan hanya apabila Mitra Pebisnis dinilai telah melakukankewajiban pembinaan dan bimbingan berdasarkan sistem penilaian otomatis pada sistem Perusahaan.

4. Komisi Pengembangan Komunitas

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



Komisi ini didapatkan hanya apabila Mitra Pebisnis dinilai telah melakukan kewajiban pembinaan dan bimbingan berdasarkan sistem penilaian otomatis pada sistem Perusahaan.

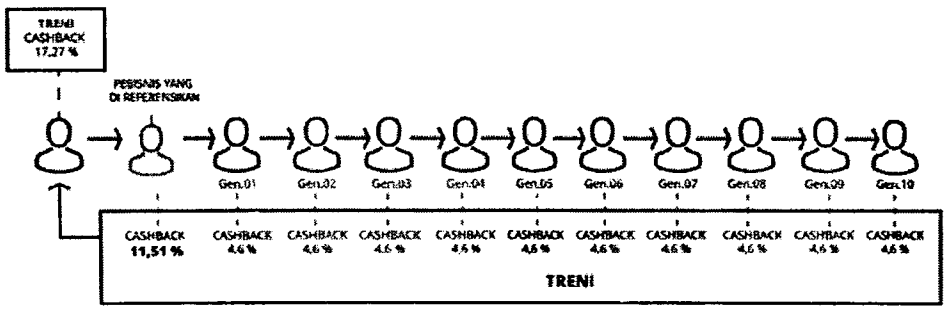
5. Cashback Transaksi

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.

Cashback ini didapatkan hanya apabila Mitra Pebisnis dinilai telah melakukan kewajiban pembinaan dan bimbingan berdasarkan sistem penilaian otomatis pada sistem Perusahaan, kecuali cashback pribadi.

> 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 tranksaksi 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.

Promo Hadiah (*Reward*) 2017

Promo ini berlaku bagi pebisnis dimana 2 (dua) grup pebisnis yang terbentuk masing-masing mencapai target omset yang ditentukan perusahaan.

Promo hadiah (*reward*) ini dapat berubah sewaktu-waktu disesuaikan dengan kebijakan perusahaan.

PayTren

Contoh Promo Hadiah (Reward)

PayTren

PAYTREN REWARD 4.0

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. Ventra Sentosa Internasional
The Suites Metro Blok E5 - E7
Jln. Soekarno Hatta No. 693
RT.006 / RW.05 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

PayTren

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

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 [illegible]
Email [illegible]
Website [illegible]

Layanan Pengaduan 24 jam
(Complaint Services 24 hours)
+62 811 2107 888

PayTren

PENTING !

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

BADAN KOORDINASI PENANAMAN MODAL

KEPUTUSAN KEPALA BADAN KOORDINASI PENANAMAN MODAL

Nomor : 21 /1/IU/PMDN/2015

TENTANG

SURAT IZIN USAHA PENJUALAN LANGSUNG (SIUPL) TETAP
PENANAMAN MODAL DALAM NEGERI
KEPALA BADAN KOORDINASI PENANAMAN MODAL

Menimbang : a. bahwa berdasarkan penelitian terhadap permohonan yang diterima tanggal 29 Juni 2015 dan Laporan Kegiatan Penanaman Modal (LKPM) Triwulan IV Tahun 2014 atas pelaksanaan Izin Prinsip Penanaman Modal Dalam Negeri Nomor 80/1/IP/PMDN/2014 tanggal 7 April 2014 sebagaimana telah diubah dengan Nomor 33/1/IP-PB/PMDN/2014 tanggal 23 Juni 2014, Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) Sementara Nomor 45/1/IU/PMDN/2014 tanggal 7 Juli 2014, Berita Acara Pemeriksaan/Survey Lokasi Perusahaan MLM sesuai Surat Tugas Nomor 24/PM.2[illegible]/ST-SIUPL/[illegible]/2015 tanggal [illegible] Juni 2015 serta Surat Rekomendasi Penerbitan SIUPL Tetap Nomor 62/[illegible]DN/[illegible]/2015 tanggal 1[illegible] [illegible] 5 atas nama PT VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL yang bergerak di bidang usaha penjualan langsung yang dikemasingkan melalui mitra usaha (direct selling) berkedudukan di Kota Bandung telah memenuhi syarat-syarat sesuai dengan peraturan perundang-undangan;

b. bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud huruf a, perlu menerbitkan Keputusan Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal tentang Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) Tetap.

Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal;
2. Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan;
3. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 38 Tahun 2007 tentang Pembagian Urusan Pemerintahan Antara Pemerintah, Pemerintah Daerah Provinsi dan Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota;
4. Peraturan Presiden Nomor 90 Tahun 2007 tentang Badan Koordinasi Penanaman Modal sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Presiden Nomor 86 Tahun 2012;
5. Peraturan Presiden Nomor 97 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pelayanan Terpadu Satu Pintu;
6. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 55/M-DAG/PER/10/2009 tentang Pendelegasian Wewenang Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung Kepada Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal Dalam Rangka Pelaksanaan Pelayanan Terpadu Satu Pintu di Bidang Penanaman Modal;

7. Peraturan Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal Nomor 5 Tahun 2013 tentang Pedoman dan Tata Cara Perizinan dan Nonperizinan Penanaman Modal sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal Nomor 12 Tahun 2013.

MEMUTUSKAN

Menetapkan :

PERTAMA : Memberikan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) Tetap kepada perusahaan penanaman modal dalam negeri :

1. Nama Perusahaan : **PT. VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL**
2. a. Akta Pendirian dan Perubahannya : - Notaris H. Wira Franciska, SH., MH., Nomor 47 tanggal 10 Juli 2013
   - Notaris Cut Sari Luffiana Dewi Lufti, SH., M.Kn., Nomor 1 tanggal 1 Oktober 2014

   b. Pengesahan/ Persetujuan/ Pemberitahuan Menteri Hukum dan HAM : - Nomor AHU-41742.AH.01.01.Tahun 2013, tanggal 31 Juli 2013
   - Nomor AHU-38160.40.22.2014, tanggal 29 Oktober 2014
3. Bidang Usaha : Penjualan langsung melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan melalui mitra usaha (direct selling)
4. KBLI : [illegible]
5. NPWP : [illegible]04.5[illegible].424.[illegible]0
6. Alamat Kantor Pusat : Jl. Soekarno Hatta No. 543 A, Gumuruh, Batununggal, Kota Bandung 40275

   Telepon/Faksimili : (022) 31191111 / (022) 7302462
7. Penanggung Jawab Perusahaan
   a. Nama Penanggung Jawab : Yusuf Mansur
   b. Jabatan : Direktur Utama
   c. Alamat : Ketapang, RT. 001/ RW. 003, Kelurahan Ketapang, Kecamatan Cipondoh, Tangerang

   Telepon/Faksimili : (022) 31191111 / (022) 7302462

PayTren

8. Jenis dan kapasitas produksi terpasang / jenis jasa pertahun :

Jenis Barang / Jasa	Nomor Pendaftaran BPOM / Kemenkes / Instansi Terkait	Keterangan
- Penjualan alat pembayaran berupa alat pembayaran online dengan merk pay tren yaitu software teknologi pulsa prabayar, pascabayar, PLN prabayar, telkom prabayar/pascabayar, tv berbayar, multifinance, ticketing	-	a)
- Penjualan buku baik online maupun offline	-	-
- E-book	-	-

Catatan :

a) - Surat perjanjian kerjasama Nomor 024/PKS-PLN-MB/VSI/JPA/0314 antara PT. Jatelindo Perkasa Abadi dengan PT. Veritra Sentosa Internasional untuk pembayaran listrik secara online. Berita Acara Kerjasama PT. Indotama Palapa Nusantara dengan PT. Veritra Sentosa Internasional, Perjanjian kerja sama nomor pihak pertama 002/PKS-PPOB/GSP-TRENI/I/2015, nomor pihak kedua 001/treni/PKS/MD/I/2015 antara PT. Gerbang Sinergi Prima, dengan PT. Veritra Sentosa Internasional tentang Perencanaan dan Pengembangan Serta Operasional System Online Realtime Payment Tagihan PLN menggunakan Sistem Aplikasi Standar Bank Artha Graha Internasional, Perjanjian kerja sama Nomor Treni 008/treni/PKS/MD/XII/2014, Nomor SPI 001/SPI/PKS/XII/2014 antara PT. Super Pembayaran Indonesia dengan PT. Veritra Sentosa Internasional tentang Jasa Pengelolaan Sistem Informasi PPOB dan Reload Pulsa dan Koneksi Host To Host Pelayanan Pembayaran Rekening, Pulsa PLN Kendali, PLN Non Taglis,

TelkomGroup, TV Berlangganan, PDAM, Pulsa Isi Ulang GSM/CDMA dan lain-lain, Perjanjian kerja sama nomor 022/GTN/AFL-B2B/VSI/II/2015 antara PT. Global Tiket Network dengan PT. Veritra Sentosa Internasional tentang Surat Pemberitahuan Persetujuan Partner Afiliasi.

9. Investasi

a. Modal Tetap		
1) Pembelian dan Pematangan Tanah	: Rp.	0,00
2) Bangunan / Gedung	: Rp.	0,00
3) Mesin Peralatan	: Rp.	0,00
4) Lain-lain	: Rp.	22.000.000.000,00
Sub Jumlah	: Rp.	22.000.000.000,00
b. Modal Kerja (untuk 1 turn over)	: Rp.	10.000.000.000,00
c. Jumlah Nilai Investasi	: Rp.	32.000.000.000,00

10. Tenaga Kerja Indonesia : 41 Orang (24 L / 17 P)
11. Luas Tanah : Sewa seluas 350 M2

KEDUA : Mewajibkan perusahaan sebagaimana tersebut pada diktum PERTAMA untuk mentaati ketentuan sebagai berikut:

1. [illegible]engajukan izin perubahan, jika perusahaan melakukan penambahan [illegible]is barang/jasa dagangan;
2. [illegible]yampaik[illegible] LK[illegible]M setiap 6 (enam) bulan [illegible]an (semester) kepada [illegible]PM;
3. [illegible]emberika[illegible]ran[illegible] li[illegible] tulis[illegible]erih[illegible] proc[illegible]ra[illegible] dan/atau [illegible] yang [illegible] cara [illegible]nju[illegible]n la[illegible]sung d[illegible] keterangan[illegible]innya k[illegible] calon[illegible]enaga [illegible]nju[illegible] Mitra [illegible] d[illegible] konsumen sesuai dengan keterangan pada berkas permohonan SIUPL yang disampaikan kepada kami;
4. Memberikan komisi, bonus, dan penghargaan lainnya kepada para Mitra Usaha berdasarkan hasil kegiatan penjualan produk barang dan/atau jasa;
5. Sesuai Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen:
   a. Memberikan kompensasi ganti rugi, atas kerugian kepada konsumen akibat penggunaan, pemakaian dan pemanfaatan produk yang dipasarkan akibat kesalahan perusahaan yang dibuktikan dengan perjanjian;
   b. Menjamin mutu dan pelayanan purna jual kepada konsumen atas barang dan/atau jasa yang dijual.
6. Dilarang melakukan kegiatan :
   a. Menjual dan/atau memasarkan barang dan/atau jasa dengan sistem penjualan langsung untuk barang dan/atau jasa yang tidak tercantum dalam SIUPL;
   b. Menjual dan/atau memasarkan barang dan/atau jasa yang tidak tercantum dalam SIUPL diluar sistem penjualan langsung;

PayTren

c. Menjual dan/atau memasarkan barang yang pada label produknya tidak tercantum nama perusahaan yang memasarkan dengan sistem penjualan langsung;
d. Menjual barang dan/atau jasa yang tidak mempunyai tanda daftar dari instansi teknis yang berwenang khususnya bagi barang dan/atau jasa yang wajib terdaftar menurut ketentuan perundang-undangan;
e. Usaha perdagangan yang dikaitkan dengan penghimpunan dana masyarakat;
f. Menarik dan/atau mendapatkan keuntungan melalui iuran keanggotaan atau pendaftaran sebagai mitra usaha secara tidak wajar.

KETIGA : Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) Tetap PT. VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL ini berlaku :

1. Selama perusahaan menjalankan kegiatan usahanya dan wajib melakukan pendaftaran ulang setiap 5 (lima) tahun;
2. Untuk melaksanakan kegiatan usaha penjualan langsung melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan mitra usaha (direct selling) dengan mengikuti ketentuan yang berlaku;
3. Untuk pemakaian gudang atau tempat penyimpanan yang berada [illegible]lam komplek/tempat usaha yang bersangkutan.
4. [illegible]arkan dat[illegible]ulir Izin Usaha perusah[illegible] siap operasi pada [illegible]uli 2013.
5. [illegible]a ketentu[illegible]am [illegible]ak di[illegible]nuhi [illegible]apa[illegible]ak[illegible]nksi sesuai [illegible]gan per[illegible]ngan y[illegible]g be[illegible]ku.

KEENAM : Keputusan ini dapat diubah apabila [illegible] kemudian hari terdapat kekeliruan, dan akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Jakarta,
Pada tanggal : 09 JUL 2015

a.n. MENTERI PERDAGANGAN
KEPALA BADAN KOORDINASI PENANAMAN MODAL
REPUBLIK INDONESIA
u.b.
Deputi Bidang Pelayanan Penanaman Modal

BADAN KOORDINASI PENANAMAN MODAL REPUBLIK INDONESIA

Lusiari Indah

Tembusan disampaikan kepada Yth. :

PayTren

Nomor : 21 /1/IU/PMDN/2015
Halaman : 6 (6)

1. Menteri Perdagangan;
2. Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri;
3. Direktur Jenderal Pajak;
4. Gubernur Jawa Barat;
5. Kepala Badan Penanaman Modal dan Perijinan Terpadu Provinsi Jawa Barat;
6. Kepala Badan Pelayanan Perizinan Terpadu Kota Bandung.

PayTren

SPIPISE / PT. VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL / BO-LKM - 08/07/2015
BKPM Pengurusan Perizinan dan Nonperizinan di PTSP BKPM tanpa dikenakan biaya.