

**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-MUL/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



Ketua Sidang ,

Dra. Hj. Muzayyanah, MA

Sekretaris Sidang,

Siti Zenab, S.Sy

Pengaji I

Dra. Hj. Nur Izzah, MA

Pengaji 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 kita termasuk golongan yang diberikan syata'atnya di yaumul akhir. Amin.

Skripsi dengan judul "*Perspekti Fatwa MUI No.75/DSN-MUL/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 perjalannya 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 perjalanan 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.....

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, transliterasi 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	: h	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 ا : â ئ...ئ' : ai

Kasrah : i ؤ : î ؔ...ؔ' : au

Dhammah : u و : û

3. Kata Sandang

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

Kata sandang yang diikuti oleh alif lam (اـل) *qamariyah*

ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya. Contoh:

البقرة : *al-Baqarah*

المدينة : *al-Madînah*

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

Kata sandang yang diikuti oleh alif lam (اـل) *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 (Tasydīd)*

Syaddah (Tasydīd) dalam sistem aksara Arab digunakan lambang ()⁶, sedangkan untuk alih aksara ini dilambangkan dengan huruf, yaitu dengan cara menggandakan huruf yang bertanda *tasydīd*. Aturan ini berlaku secara umum, baik *tasydīd* yang berada di tengah kata, di akhir kata ataupun yang terletak setelah kata sandang yang diikuti oleh huruf-huruf *syamsiyah*. Contoh:

أَمَّنَا بِاللَّهِ : *Âmanna billâhi*

أَمِنَ السُّفَهَاءُ : *Âmana as-sufahâ'u*

إِنَّ الظَّرِينَ : *Inna al-ladzîna*

وَالرُّكْجُ : *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:

الْأَفِيدَةُ : *al-Afidah*

الجَامِعَةُ إِلَيْسِلَامِيَّةُ : *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:

عَامِلَةُ نَاصِيَةُ : *'Âmilatun Nâshibah*

الآيَةُ الْكُبُرَىٰ : *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 kehalalannya, 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 and buyer*).

Bericara 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.

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

²Kuswara, *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

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

⁴Kuswara, *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 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 mengkomersikan wanita, yang lenih mementingkan budaya hidup, hal ini menimbulkan *mubazir*, yang kemanfaatannya sangat kurang. Di samping itu komoditas yang dijual harus halal (bukan haram maupun syubhat), memenuhi kualitas dan bermanfaat. MLM tidak

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

⁶Kuswara, *Mengenal MLM Syariah 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 khususnya pada semua jenis SmartPhone memalui SMS, aplikasi

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

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

Android, Yahoo Messenger, 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 alternatif 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 Hidayatulla h Jakarta	Studi banding MLM dan 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 Komparati f 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 Hidayatulla h 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 <i>Multi</i> <i>Level</i> <i>Marketing</i> Sektor Kecantika n Berdasark an 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

Dapat disimpulkan 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 MAGPIE, 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

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif bersifat deskriptif 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 peneliti yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku 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 dari 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 II

KERANGKA TEORI

A. Jual Beli

1. Pengertian Jual Beli

Secara etimologi, jual beli adalah proses tukar-menukar barang dengan barang. Kata *Bai'* (بَاعَ-بَيْعُ-بَيْعًا) yang artinya jual beli termasuk kata bermakna ganda yang berseberangan, seperti hal nya kata *Syara'* (شَرَعٌ) yang termaktub dalam ayat,¹

وَشَرَوْهُ بِثَمَنٍ بِخَسِيرٍ دِرَاهِمَ مَعْدُودَةٍ وَكَانُوا فِيهِ مِنَ الْأَرْهَادِينَ ﴿١٢﴾

“Dan mereka menjual Yusuf dengan harga yang murah, Yaitu beberapa dirham saja, dan mereka merasa tidak tertarik hatinya kepada Yusuf.” (QS. Yusuf [12] :20)

Baik penjual maupun pembeli dinamakan *Bai'un* dan *bayyi'un*, *Musytarin* dan *Syaarin*.

Secara terminologi, jual beli menurut ulama Hanafi adalah tukar menukar *Mâl* (barang/ harta) dengan *Mâl* yang dilakukan dengan cara tertentu. Atau tukar menukar barang yang bernilai dengan semacamnya dengan cara yang sah dan khusus, yakni ijab qobul atau *mu'atha'* (tanda ijab qobul). Dengan demikian jual beli satu dirham dengan satu dirham tidak termasuk jual beli karena tidak sah. Begitu pula jual beli seperti bangkai, debu, dan darah tidak sah, karena dia termasuk jual beli barang yang tidak disenangi.

¹ Al-Qur'an Al-Karim

Imam Nawawi dalam kitab *Majmu'* mengatakan bahwa jual beli adalah tukar menukar barang dengan maksud memberi kepemilikan.

Ibnu Qudamah dalam kitab *al Mubni* mendefinisikan jual beli adalah tukar menukar barang dengan barang yang bertujuan memberi kepemilikan dan menerima hak milik. Kata *Bai'* adalah pecahan dari kata *Ba'un* (barang), karena masing-masing pembeli dan penjual menyediakan barangnya dengan maksud memberi dan menerima. Kemungkinan juga, karena keduanya berjabat tangan dengan yang lain. Atas dasar itulah jual beli dinamakan *Shafakha* yang artinya transaksi ditandai dengan berjabat tangan.²

Maksud dari *Mâl* (harta dan barang) itu sendiri menurut ulama Hanafi adalah segala sesuatu yang disukai oleh tabiat manusia dan bisa disimpan sampai waktu yang dibutuhkan. Sedangkan standar sesuatu itu disebut *Mâl* adalah ketika semua orang atau sebagian dari mereka memperkaya diri dengan *Mâl* tersebut. Prof. Ahmad Musthafa Az-Zarqa mengkritik definisi *Mâl* diatas, lalu menggantinya dengan definisi yang lain, yaitu *Mâl* adalah semua barang yang memiliki nilai material menurut orang.³

Berdasarkan hal ini lah maka menurut ulama Hanafi, manfaat dan hak-hak tidak termasuk kategori *Mâl* (Harta), sementara bagi mayoritas ahli fiqih, hak dan manfaat termasuk harta yang bernilai. Pasalnya, menurut mayoritas ulama, tujuan akhir dari kepemilikan barang adalah manfaat yang ditimbulkannya. Karena itu yang dimaksud dengan jual beli adalah transaksi yang terdiri dari Ijab dan Qobul.

²Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam 5: Prof. Dr. Wahbah az-Zuhaili*, (Gema Insani: Depok, 2011), h. 25

³ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam 5: Prof. Dr. Wahbah az-Zuhaili*, h. 26

Dari beberapa definisi yang dikemukakan oleh para ulama mazhab tersebut dapat diambil intisari bahwa

- 1) Jual beli adalah akad *mu'awadhabah*, yakni akad yang dilakukan oleh dua pihak, dimana pihak pertama menyerahkan barang dan pihak kedua menyerahkan imbalan, baik berupa uang maupun barang.
- 2) Syafi'iyah dan Hambilah mengemukakan bahwa objek jual beli bukan hanya barang (benda), tetapi juga manfaat, dengan syarat tukar-menukar berlaku selamanya, bukan untuk sementara. Dengan demikian, ijarah (sewa-menyeWA) tidak termasuk jual beli karena manfaat digunakan untuk sementara, yaitu selama waktu yang ditetapkan dalam perjanjian.⁴

2. Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli hukumnya boleh berdasarkan dalil-dalil Al-Qur'an dan sunah beserta Ijma'.⁵

a. Al-Qur'an

Jual beli sebagai sarana tolong menolong antara sesama umat manusia mempunyai landasan yang kuat dalam Al-Qur'an. Adapun dalil Al-Qur'an nya firman Allah dalam surat Al-Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الْرِبَاً لَا يُقْوِمُنَ إِلَّا كَمَا يَقُولُونَ الَّذِي
يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ

⁴Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, Cet- 1, (Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2010), h. 177

⁵ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam 5: Prof. Dr. Wahbah az-Zuhaili*, h. 26

الْرِّبُواٰ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَمَ الرِّبُواً فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّنْ
 رَّبِّهِ فَأَنْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ
 أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ



“Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhan, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.(QS. Al-Baqarah [2]: 275)

..... وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ

“Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli;”.(QS. Al-Baqarah [2]: 282)

b. Hadist

Adapun dalil-dalil yang terdapat dalam sunnah, di antaranya sebagai berikut:

Dalam sebuah Hadits:

عَنْ رَفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رضي الله عنه أَنَّ الشَّيْءَ صَلَى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ:
 أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ: (عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ، وَكُلُّ يَيْمَنِ مَبْرُورٍ
) رَوَاهُ الْبَزَارُ، وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ

“Dari sahabat Rifa’ah bin Rafi’ RA. ia menuturkan: dikatakan (kepada Rasulullah SAW), “Wahai Rasulullah! Penghasilan

apakah yang paling baik?" Beliau menjawab, "hasil pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap perniagaan yang baik." (HR. Ahmad, Ath-Thabrani, Al-Hakim, dan di shahihkan oleh Syaikh Al-Albani).⁶

Maksudnya, berdagang yang tidak mengandung unsur penipuan dan kebohongan.

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: "إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

"Dari abu said berkata, Rasulullah SAW bersabda: Jual beli yang sah adalah jual beli yang berdasarkan kerelaan". (HR. Baihaqi, Ibnu Majah dan Shahih)

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: الْتَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّنَ وَالصَّدِيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ (رواه ابن ماجه و الحاكم والدارقطني و غيرهم)

"Dari Abi Sa'id dari Nabi SAW, beliau bersabda: pedagang yang jujur dan amanat akan bersama para nabi, ash-shiddiqin (orang-orang jujur), dan para syuhada." (HR. Tirmidzi, berkata Abu Isa: hadits ini adalah hadits yang shahih)⁷

أَفْضَلُ الْكَسْبِ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٌ

"Perolehan yang paling afthal adalah hasil seorang dan jual beli yang mabrur."

Dari ayat-ayat Al-quran dan hadits-hadits yang dikemukakan di atas dapat dipahami bahwa jual beli merupakan pekerjaan yang halal

⁶ Muhammad bin Ismail Al-Kahlani, *Subul As-Salam* Juz 3, cet I, (Mesir:Maktabah Mushtaha Al-Babiy Al-Halaby,1960), h. 4

⁷ At-Tirmidzi, *Sunan At-Timidzi* Juz 3, Nomor Hadist 1209. Maktabah Kutub Al Mutun, Silsilah Al-'Ilm An-Nafi', Seri 4, Al-Ishdar Al-Awwal, 1426 H, h.515

dan mulia. Apabila pelakunya juju, maka kedudukannya di akhirat nanti setara dengan para nabi, syuhada dan shiddiqin.⁸

c. Kaidah Fiqih

اَلْأَصْلُ فِي الْمُعَالَمَاتِ اِلَّا بَاحَةٌ اِلَّا نَدْرِيْلُ عَلَى تَحْرِيمِهَا

*“hukum asal dalam semua bentuk muamalah segala hal adalah boleh, hingga ada dalil yang menunjukan akan keharamannya”.*⁹

Para ulama juga telah menyepakati bahwa perniagaan adalah pekerjaan yang dibolehkan dan kesepakatan ini telah menjadi suatu bagian dari syariat Islam yang telah diketahui oleh setiap orang. Sebagai salah satu buktinya, setiap ulama yang menuliskan kitab fiqh atau kitab hadits, mereka senantiasa mengkhususkan satu bab untuk membahas berbagai permasalahan yang terkait dengan perniagaan. Berangkat dari dalil-dalil ini, para ulama menyatakan bahwa hukum asal setiap perniagaan adalah boleh, selama tidak menyelisihi syari’at.

Walau demikian, syari’at Islam menggariskan beberapa prinsip dasar yang bertujuan mengarahkan hubungan mereka tersebut, agar hubungan mereka berlangsung di atas prinsip-prinsip yang luhur nan suci dan agar tidak terjadi ketimpangan serta hanyut oleh bisikan hawa nafsu, sifat tamak, ambisi untuk menguasai dan bisikan setan. Dan agar setiap pemilik hak mendapatkan haknya secara utuh tanpa dikurangi sedikitpun.¹⁰

⁸ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, Cet- 1, h. 179

⁹ Ahmad ibn Syaikh Muhammad Ar-Razaq, *Syarah Al-Qawa “id Al-fiqhiyyah*, Juz 1, (Damaskus: Daar Al-Qalam, 1409 H/ 1989 M), h. 381.

¹⁰ Muhammad Arifin bin Badri, *Sifat Perniagaan Nabi*, (Bogor: Darul Ilmi Publishing: 2012), h. 63

d. Ijma'

Ulama telah sepakat bahwa jual beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu, harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai. Umat sepakat bahwa jual beli dan penekunannya sudah berlaku sejak zaman Rasulullah hingga hari ini.¹¹

Para ulama dan seluruh umat Islam sepakat tentang dibolehkannya jual beli, karena hal ini sangat dibutuhkan oleh manusia pada umumnya. Dalam kenyataan kehidupan sehari-hari tidak semua orang memiliki apa yang dibutuhkannya. Apa yang dibutuhkannya kadang-kadang berada di tangan orang lain. Dengan jalan jual beli, maka manusia saling tolong-menolong untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Dengan demikian, roda kehidupan ekonomi akan berjalan dengan positif karena apa yang mereka lakukan akan menguntungkan kedua belah pihak.¹²

3. Rukun dan Syarat Jual Beli

a. Rukun Jual Beli

Jual beli berlangsng dengan Ijab dan Qobul, terkecuali untuk barang-barang kecil, tidak perlu dengan Ijab dab Qobul, cukup dengan saling memberi sesuai dengan adat kebiasaan yang berlaku. Dan dalam Ijab qobul tidak ada kemestian menggunakan kata-kata khusus, karena ketentuan hukumnya ada pada akad

¹¹Sayyid Sabiq, *Fikih sunnah 12*, (Bandung: PT. Alma'arif: 2012, cet-1), h. 45

¹²Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, Cet- 1, h. 179

dengan tujuan dan makna, bukan dengan kata-kata dan bentuk kata sendiri.¹³

Menurut Hanafi, rukun jual beli adalah Ijab-Qobul yang menunjukkan adanya maksud untuk saling menukar atau sejenisnya (*mu'athaa*). Dengan kata lain rukunnya adalah tindakan berupa kata atau gerakan yang menunjukkan kerelaan dengan berpindahannya harga dan barang.¹⁴ Inilah pernyataan ulama Hanafi dalam hal transaksi.

Adapun mayoritas ahli fiqih berpendapat bahwa jual beli memiliki empat rukun yaitu :

- a) *Muta'qidain* (dua orang yang berakad)
 - b) *Sighat* (lafal ijab dan qabul)
 - c) Ada barang yang dijual
 - d) Ada nilai tukar pengganti barang
- b. Syarat Jual Beli

Dalam transaksi jual beli harus terpenuhi empat syarat: yaitu syarat terjadinya transaksi, syarat sah jual beli, syarat berlaku jual beli, dan syarat keharusan (komitmen) jual beli. Tujuan dari syarat-syarat ini secara umum untuk menghindari terjadinya sengketa di antara manusia, melindungi kepentingan kedua belah pihak, menghindari terjadinya (kemungkinan) manipulasi, dan menghilangkan kerugian karena faktor ketidaktahuan.

Dengan begitu, jika sebuah transaksi tidak memenuhi syarat terjadinya transaksi, maka transaksi dianggap batal. Jika

¹³Sayyid Sabiq, *Fikih sunnah 12*, (Bandung: PT. Alma'arif: 2012, cet-1), h. 46

¹⁴*Fathul Qodir*, juz 5, hal. 74, *badaa'i ush shanaa'i*, juz 5 hal. 133, *Haasyiatu Ibni 'Abidiin*, Juz 4, hal. 5 dan seterusnya.

tidak memenuhi syarat sah, maka transaksi menurut Hanafi dianggap rusak.¹⁵

a) Syarat orang yang berakad

Untuk orang yang melakukan akad disyaratkan:

Berakal dan dapat membedakan (memilih). Akad orang gila, orang mabuk, anak kecil yang tidak dapat membedakan (memilih) tidak sah.

Jika orang gila dapat sadar seketika dan gila seketika (kadang-kadang sadar dan kadang-kadang gila), maka akad yang dilakukannya pada waktu sadar dinyatakan sah, dan yang dilakukan ketika gila, tidak sah.

Akad anak kecil yang sudah dapat membedakan dinyatakan valid (sah), hanya kevalidannya tergantung kepada izin walinya.

b) Syarat barang yang diakadkan

- a. Hendaknya barang yang akan dijual ada. Dengan demikian, jual beli barang yang tidak ada tidak sah, juga semua barang yang dikhawatirkan tidak ada.
- b. Hendaknya barang yang dijual itu harta yang bernilai. Maksud harta, menurut Hanafi adalah segala yang disukai oleh tabiat manusia dan bisa disimpan samapai waktu yang dibutuhkan. Dengan kata lain semua yang bisa dimiliki dan dimanfaatkan manusia seperti biasa.¹⁶
- c. Hendaknya barang tersebut adalah milik sendiri. Artinya barang itu terpelihara dan berada dibawah otoritas

¹⁵ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam 5: Prof. Dr. Wahbah az-Zuhaili*, h. 34

¹⁶ Muhammad Yusuf Musa, *Haasyiyatu Ibni 'aabidin*, juz 4, hal.3,150, *al-amwaal wa nadhariyyatul 'Aqd*, hal. 162 dan 164

seseorang. Dengan demikian, tidak sah jual beli barang yang bukan milik seseorang, seperti menjual rumput meskipun berada di kawasan yang dimiliki orang tertentu, air yang tidak dimiliki orang tertentu.

- d. Hendaknya barang yang akan dijual itu bisa diserahkan pada saat transaksi. Jual beli barang yang tidak bisa diserahkan dianggap tidak sah, meskipun dimiliki oleh penjualnya, seperti binatang yang lepas, burung yang terbang di udara, ikan yang terlepas di laut setelah berhasil ditangkap.¹⁷

c) Syarat-syarat Ijab dan Qobul

Dari keterangan syarat-syarat terjadinya transaksi dapat dipahami bahwa ada tiga hal yang menjadi syarat dalam ijab dan qobul.

a. Legalitas pelaku transaksi

Maksud dari legalitas pelaku transaksi disini menurut Hanafi hendanya seorang penjual dan pembeli harus berakal dan *mumayyiz* sehingga mengetahui apa yang dia katakan dan putuskan secara benar.¹⁸

b. Hendaknya pernyataan qobul sesuai dengan kandungan pernyataan ijab

¹⁷Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam 5: Prof. Dr. Wahbah az-Zuhaili*, h. 36-37

¹⁸Muhammad Yusuf Musa, *Badaa'i'ush Shanaa'i'*, Juz 5, h. 135, *Al-Amwal wa Nadzariyyatul 'Aqd*, h. 255

Maksudnya, penjual menjawab setiap hal yang harus dikatakan dan mengatakannya.¹⁹ Jika seorang penjual mengatakan kepada pembeli, “saya jual kepadamu dua kain dengan harga seribu lira”, lalu pembeli menjawabnya, “saya ambil satu baju”, dengan menunjuk salah satu dari kedua baju tersebut, maka jual belinya tidak sah.

c. Transaksi dilakukan di satu tempat

Hendaknya ijab qobul dinyatakan di satu tempat. Konkretnya, kedua pelaku transaksi hadir bersama di tempat transaksi, atau transaksi dilangsungkan di satu tempat di mana pihak yang absen mengetahui terjadinya pernyataan ijab.²⁰

4. Bentuk-Bentuk Jual Beli

a. Jual beli yang shahih

Suatu jual beli dikatakan jual beli yang shahih apabila jual beli itu disyari'atkan, memenuhi rukun dan syarat yang ditentukan, bukan milik orang lain, tidak tergantung pada khiyar lagi. Jual beli seperti ini dikatakan sebagai jual beli yang shahih.

b. Jual beli yang bathil

Jual beli dikatakan bathil apabila salah satu atau seluruh rukunnya tidak terpenuhi, atau jual beli itu pada dasar dan sifatnya tidak disyari'atkan,

¹⁹ Muhammad Yusuf Musa, *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, *Al-Amwal wa Nadzariyyatul 'Aqd*, h. 256

²⁰ Muhammad Yusuf Musa, *Badaa'i'ush Shanaa'i'*, Juz 5, h. 137 dan seterusnya, *Fathul Qadir*, juz 5, h.80, , *Al-Amwal wa Nadzariyyatul 'Aqd*, h. 257

seperti jual beli barang yang diharamkan syara'. Jenis-jenis jual beli yang bathil di antaranya:

- 1) Jual beli sesuatu yang tidak ada.
 - 2) Menjual barang yang tidak boleh diserahkan pada pembeli, seperti menjual barang yang hilang atau burung piaraan yang lepas dan terbang di udara.
 - 3) Jual beli yang mengandung unsur penipuan.
 - 4) Jual beli benda-benda najis, seperti babi, khamr, bangkai dan darah, karena semuanya itu dalam pandangan Islam adalah najis dan tidak mengandung makna harta.
 - 5) Jual beli Urbun yaitu jual beli yang bentuknya dilakukan melalui perjajian, pembeli membeli sebuah barang dan uangnya seharga barang diserahkan kepada penjual, dengan syarat apabila pembeli tertarik dan setuju, maka jual beli sah. Tetapi jika pembeli tidak setuju dan barang dikembalikan, maka uang yang telah diberikan kepada penjual menjadi hibah bagi penjual.
 - 6) Memperjualbelikan air sungai, air danau, air laut. Karena merupakan hak bersama umat manusia dan tidak boleh diperjualbelikan.
- c. Jual beli yang fasid
- 1) Jual beli yang dikaitkan dengan suatu syarat.
 - 2) Menjual barang yang ghaib dan tidak dapat dihadirkan pada saat jual beli berlangsung.
 - 3) Jual beli buah-buahan atau padi-padian yang belum sempurna matangnya untuk dipanen.

B. Pengertian MLM

1. Pengertian MLM

MLM (Multi Level Marketing) merupakan sistem pemasaran yang mulai berkembang pada tahun 1941, MLM ditemukan oleh dua orang profesor dari Universitas Chicago pada tahun 1940 an, yang dikenal dengan melakukan penjualan secara bertingkat. Dengan modal awal yang relatif tidak besar, seorang tenaga penjual bisa mendapat penghasilan melalui dua cara. Pertama keuntungan diperoleh melalui setiap program makanan tambahan yang berhasil di jual dan kedua dalam bentuk potongan harga dari setiap produk yang berhasil dijual oleh distributor yang di rekrut dan dilatih oleh tenaga penjual dari perusahaan. MLM sendiri mulai tumbuh di luar Amerika pada tahun 1960 an dan dalam waktu yang singkat menjadi bagian penting dari industri penjualan secara langsung.²¹

Konsep MLM adalah berusaha memperpendek jalur yang ada pada sistem penjualan konvensional dengan cara mempersingkat jarak antara produsen dan konsumen.²² Sistem ini bertujuan untuk menghilangkan ataupun meminimalkan jalur distribusi yang panjang untuk memasarkan produk-produk. MLM membawa mereka ke pasar tanpa melalui media periklanan yang membutuhkan biaya yang sangat tinggi dan juga sistem MLM menghindarkan persaingan dari produk-produk lain di toko-toko pengecer. Hal ini dilakukan dengan pemikiran jika sistem ini berhasil maka dapat menghemat biaya yang di keluarkan oleh perusahaan untuk memasarkan produk-produknya kepada masyarakat.

²¹ <http://www.amway.co.id/direct sell.as>, (Dalam Jatmiko, A.T. 2004)

²² Benny Santoso, *All About MLM*, cet. I, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2003), h.28

Multilevel marketing (pemasaran multi tingkat) 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 dan/atau jasa yang dilakukan sendiri dan anggota jaringan didalam kelompoknya. Dari perkembangan sistem penjualan ini dapat ditarik definisi dari MLM. Definisi direct sellingmenurut APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) adalah “Metode penjualan barang dan/atau jasa tertentu kepada konsumen dengan cara tatap muka di luar lokasi eceran tetap oleh jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh Mitra Usaha dan bekerja berdasarkan komisi penjualan, bonus penjualan dan iuran keanggotaan yang wajar.”²³

Menurut pendapat dari David Roller yang mengatakan Multi Level Marketing adalah sistem melalui mana sebuah induk perusahaan mendistribusikan barang dan/atau jasanya lewat suatu jaringan orang-orang bisnis yang independen.²⁴ Andrias Hareta dalam bukunya mendefinisikan MLM sebagai “Sistem penjualan yang dapat dipilih oleh sebuah perusahaan atau pabrik (produsen) untuk memasarkan atau mendistribusikan/menjual produknya kepada pelanggan eceran dengan memberdayakan distributor independennya untuk melaksanakan tugas pemasaran atau pendistribusian atau penjualan produk melalui pengembangan armada pemasar/distributor/penjual

²³ <http://www.apli.or.id/direct-selling/>, diunduh pada 30 Juli 2017 pukul 21.00

²⁴ David Roller, *Menjadi Kaya Dengan Multi Level Marketing*,(Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1995), h. 3.

langsung secara independen tanpa campur tangan langsung perusahaan.”²⁵

Dalam Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan mendefinisikan MLM sebagai penjualan berjenjang “ Suatu cara atau metode penjualan secara berjenjang kepada konsumen melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh perorangan atau badan usaha yang memperkenalkan barang dan/atau jasa tertentu kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut yang bekerja berdasarkan komisi atau iuran keanggotaan yang wajar.”²⁶

2. Sejarah Perkembangan MLM

Istilah Multi Level Marketing pertama kali ditemukan oleh dua orang profesor pemasaran dari Universitas Chicago pada tahun 1940-an dengan nama perusahaan Nutrilite. Produk pertamanya yang dijual Perusahaan Nutrilite adalah vitamin dan makanan tambahan. Perusahaan Nutrilite ini merupakan salah satu perusahaan pertama yang menawarkan konsep bisnis Multi Level Marketing. Menurut sejarahnya cikal bakal sistem MLM berasal dari sistem penjualan langsung (direct selling) yang dipopulerkan oleh perusahaan-perusahaan di Amerika Serikat pada abad ke-18. Perusahaan pada masa itu menerapkan sistem penjualan langsung karena belum tersedia sarana seperti televisi, radio, atau internet untuk mengiklankan sebuah produk. Perusahaan umumnya mengirim tenaga penjual (sales) ke kota-kota untuk memasarkan produk secara langsung kepada konsumen dari rumah ke rumah (knock on doors to

²⁵ Andrias Harefa, *MLM: Alternatif Karir dan Usaha Menyongsong Milenium*, cet-3, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama,2007), h.3-4

²⁶ Departemen Perindustrian dan Perdagangan, pasal 1 butir 1.

market and sell products).²⁷ Sistem penjualan langsung mulai dikembangkan oleh Henry Heinz di perusahaan Heinz Company yang ia dirikan di Sharpsburg, Pennsylvania, AS pada tahun 1869. Heinz membangun sebuah organisasi penjualan beranggotakan 400 orang salesman untuk menjual secara langsung berbagai produk sayuran seperti kecap, saus, dan acar kepada orang-orang yang tidak membuatnya untuk kebutuhan sendiri.²⁸

Sistem penjualan langsung selanjutnya lebih dipopulerkan lagi oleh David McConnel di perusahaan The California Perfume Company yang ia dirikan pada tahun 1886 di New York. McConnel sampai tahun 1906 berhasil membangun armada bisnisnya mencapai 10.000 sales representatives untuk memasarkan 117 jenis produk hingga ke mancanegara. Seiring dengan perkembangan usaha dan semakin beragamnya produk yang dipasarkan, maka pada tahun 1939 The California Perfume Company diganti namanya menjadi Avon The Company For Women.²⁹ Sistem penjualan langsung selanjutnya dikembangkan oleh Carl F Rehnborg melalui perusahaan Nutrilite Products Company, Inc yang ia dirikan yang telah cukup berhasil bernama Dr. Forrest Shaklee mendirikan perusahaan Multi Level Marketing yang diberi nama Shaklee. Perusahaan Dr. Forrest Shaklee ini bergerak pada bidang kesehatan. Pada tahun 1970-an perusahaan Amway dan Shaklee melakukan ekspansi ke Negara Inggris.³⁰ Sejak terjadinya ekspansi perusahaan Amway dan Shaklee ke Negara

²⁷ <http://www.articlesnatch.com/Article/Marketing-Multilevel---A-Guide-To-GrowingYour-Multi-Level-Marketing-Business/1615595>, diakses tanggal 30 Juli 2017

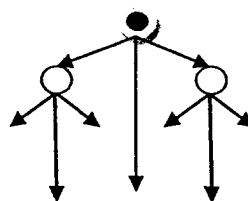
²⁸ <http://www.articlesnatch.com/> diakses pada tanggal 30 Juli 2017

²⁹ Jabbar Ibrahim, *MLM Bikin Saya Kaya Raya*, (Jakarta, PT Gramedia Pustaka Utama,2009) h. 12.

³⁰ Bagoes Wuryando, *Jurus Maut MLM Anti Gagal*, (Jakarta: Media Pressindo,2010),h.15-16

Inggris perusahaan Multi Level Marketing bermunculan dan beberapa perusahaan yang terkenal seperti Forever Living, Herbalife, dan Neolife. Masing-masing perusahaan tersebut memiliki lebih dari 50.000 distributor. Hingga akhirnya bisnis Multi Level Marketing terus mengalami perkembangan yang pesat.³¹

Multi Level Marketing terdapat dua bentuk sistem jaringan yang dijalankan oleh perusahaan Multi Level Marketing yakni sistem binary dan sistem matahari. Perhatikan gambar 1 di bawah ini:



Gambar 2.1 Bentuk Jaringan Binary

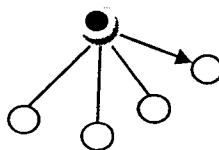
Sumber: Jurnal Informatika³²

Bentuk sistem binary, Multi Level Marketing yang menggunakan jaringan yang bentuknya tidak lebih dua kaki (kaki kiri dan kanan) dan tidak lebih. Dengan kata lain, para pelaku Multi Level Marketing tersebut hanya dapat membangun jaringannya dengan dua kaki demikian seterusnya hingga ke bawah. Sistem binary merupakan sebuah sistem yang dijalankan melalui operasi teknologi komputer, sehingga para member dapat melihat seluruh jaringannya melalui jaringan internet.³³ Perhatikan gambar 2 di bawah berikut:

³¹ Brian Tracy,*MLM Sukses*,(Jakarta: Delapratasa Publishing,2007),h.5.

³² Dewi Rosmala 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>

³³ Bagoes Wuryando, *Jurus Maut MLM Anti Gagal*, (Jakarta: Media Pressindo,2010), h.17



Gambar 2.2 Bentuk Jaringan Matahari

Sumber: Jurnal Informatika³⁴

Bentuk sistem matahari yaitu Multi Level Marketing yang menggunakan jaringan lebih dari dua kaki atau banyak kaki. Artinya para pelaku Multi Level Marketing tersebut dapat membuka jaringan hingga beberapa kaki di dalam jaringan tersebut. Keberadaan MLM sendiri di Indonesia diawali dengan berdirinya Creative Network International (CNI) pada tahun 1986 di Bandung dengan nama PT Nusantara Sun-Chlorella Tama (NSCT). Perusahaan ini didirikan oleh keluarga Wirawan Chondro, Ginawan Chondro, S. Abrian Natan, dan seorang sahabat mereka dari Malaysia Yanki Regan. PT NSCT pada waktu itu mengadopsi sistem MLM untuk mendistribusikan produk tunggal, yaitu makanan kesehatan Sun Chlorella buatan Jepang. Seiring dengan perkembangan usaha dan semakin banyaknya produk yang dipasarkan, maka pada tahun 1992 PT NSCT diganti namanya menjadi PT Centranusa Insancemerlang. CNI tergolong cukup berhasil dalam mengembangkan bisnisnya hingga ke mancanegara, seperti Malaysia, Singapura, India, dan negeri leluhur MLM Amerika Serikat. Kesuksesan CNI kemudian mendorong tumbuhnya berbagai jenis perusahaan berbasis MLM di tanah air.³⁵ Bisnis MLM di

³⁴Bagoes Wuryando, *Jurus Maut MLM Anti Gagal*, h.17

³⁵Andrias Harefa, *MLM: Alternatif Karir dan Usaha Menyongsong Milenium*, cet-3, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1999), h. 30

Indonesia kian tumbuh dan berkembang setelah adanya krisis moneter dan ekonomi. Pemain yang terjun di dunia MLM memanfaatkan momentum dan situasi krisis untuk menawarkan solusi bisnis bagi pemain asing maupun lokal seperti CNI, Amway, Avon, Tupperware, Sophie Martin, Oriflame, Herbalife International, Prime & First New, Greenlite, DXN, dll.³⁶

3. Dasar Hukum Multi Level Marketing

Bisnis MLM merupakan salah satu bisnis yang sangat diminati banyak orang. Bisnis ini juga menjadi bahan perbincangan dan perdebatan dari beberapa kalangan tentang hukum dari MLM. Munculnya MLM Syariah menjadi oase tersendiri bagi sebagian orang.³⁷

Adapun syarat barang yang diperjual-belikan harus ada manfa'atnya, benda suci (bukan benda najis) dan halal dikonsumsi dan atau dipakai/digunakan. Islam membolehkan membuat persyaratan / perjanjian dalam transaksi apapun yang disepakati oleh semua pihak, selama tidak untuk menghalalkan yang haram atau sebaliknya.

Pada perusahaan MLM sistem pemasaran yang dilakukan adalah dengan berjenjang yang melibatkan anggota-anggotanya, sehingga jalur distribusi diperpendek. Dengan jalur distribusi diperpendek, maka diharapkan sebagian keuntungan dari produk/ jasa dapat masuk keanggotanya. Sebenarnya tidak ada yang salah dalam urusan transaksi, selama MLM itu bersih dari unsur terlarang seperti riba, gharar, dharar dan jahalah.

³⁶Jabbar Ibrahim, *MLM Bikin Saya Kaya Raya*, (Jakarta, PT Gramedia Pustaka Utama, 2009), h. 19

³⁷<https://griyamultimedia.wordpress.com/2012/04/03/fatwa-mui-tentang-mlm/>, diakses pada tanggal 7 Mei 2017 pukul: 18.48

Secara umum segala jenis kegiatan usaha, dalam perspektif syariah islamiyah, termasuk ke dalam kategori muamalah yang hukum asalnya mubah (boleh dilakukan) asalkan tidak melanggar beberapa prinsip pokok. Kaidah yang masyhur di kalangan ulama fiqh tentang hal ini berbunyi, “Hukum pokok dari muamalah adalah ibadah (boleh) kecuali apabila ada dalil yang mengharamkannya”.

Berkaitan dengan larangan-larangan dalam melakukan kegiatan usaha, dapat dikemukakan, antara lain sebagai berikut:³⁸

➤ Al-Quran Al-Karim³⁹

Pertama, tidak boleh dilakukan dengan cara-cara yang batil dan yang merusak. Hal ini sejalan dengan firman Allah SWT dalam QS.An Nisa [4]: 29

يَأَيُّهَا الَّذِينَ إِذَا مَنْوَلُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَنَّكُمْ بِالْبَطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تَحْرِرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ

بِكُمْ رَحِيمًا

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

Kedua, tidak boleh melakukan kegiatan usaha yang dalam bentuk perjudian atau ada kemiripan dengan perjudian, seperti kegiatan spekulasi. Hal ini sejalan dengan firman Allah SWT pada QS. Al Maidah [5]: 90

³⁸ <http://abdulrahmanblogspotcom.blogspot.co.id/2010/05/mlm-syariah.html>, diakses pada tanggal 7 Mei 2017 pukul: 19.56

³⁹ Al-Qur'an Al-Karim

يَتَّهِمُهَا الَّذِينَ ءاْمَنُوا إِنَّمَا أَخْنَمُرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَمُ رِجْسٌ

مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَنِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١﴾

“Hai orang-orang yang beriman, Sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah Termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan. (QS. Al Maida [5]: 90)

Ketiga, tidak saling mendzalimi dan saling merugikan, sebagaimana dinyatakan dalam QS. Al-Baqarah [2]: 279

فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأَذْنُوا بِحَرَبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ

رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ﴿٢﴾

“Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), Maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), Maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak Menganiaya dan tidak (pula) dianiaya. (QS. Al-Baqarah [2]: 279)

Keempat, tidak berlaku curang dalam takaran, timbangan ataupun pemalsuan kualitas⁴⁰, sebagaimana tergambar dalam Q.S Al-Muthaffifin[83]:1-3

وَيْلٌ لِلْمُطَفِّفِينَ ﴿١﴾ الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ﴿٢﴾ وَإِذَا

كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ سُخْسِرُونَ ﴿٣﴾

“Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang, (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi. (Q.S Al-Muthaffifin [83]:1-3)

⁴⁰ Al-Qur'an Al-Karim

Kelima, tidak mempergunakan cara-cara yang ribawi atau dengan sistem bunga.Bunga adalah bagian dari riba yang diharamkan, sebagaimana dinyatakan firman-Nya, QS. Al-Baqarah [2]: 276

يَمْحُقُ اللَّهُ الْرِبَا وَيُرْبِي الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ

“Allah memusnahkan Riba dan menyuburkan sedekah. dan Allah tidak menyukai Setiap orang yang tetap dalam kekafiran, dan selalu berbuat dosa. (QS. Al-Baqarah [2]: 276)

➤ Hadits Nabi SAW

Sabda Nabi Muhammad saw.:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ: نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاءِ
وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ⁴¹

“Dari Abu Hurairah ra, Rasulullah saw, bersabda melarang jual-beli dengancara melemparkan batu kerikil”. (HR. Lima orang perawi hadits kecuali Bukhary dari Abu Hurairah Ra).

حَدَّثَنَا أَحْمَدُ بْنُ يُونُسَ، حَدَّثَنَا زُهَيرٌ، حَدَّثَنَا سِمَاكُ، حَدَّثَنِي عَبْدُ الرَّحْمَنِ بْنُ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ مَسْعُودٍ، عَنْ أَيِّهِ، قَالَ: لَعَنَ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَكْلُ الرِّبَا،
وَمُؤْكِلُهُ وَشَاهِدُهُ وَكَاتِبُهُ

“Telah menceritakan kepada kami Ahmad bin Yunus, telah menceritakan kepada kami Zuhair, telah menceritakan kepada kami Simak, telah menceritakan kepadaku Abdurrahman bin Abdullah bin Mas'ud, dari ayahnya, ia berkata; Rasulullah shallallahu 'alaihi

⁴¹ Muasasah Al-Maktabah Asy-Syamilah, versi 2

wasallam melaknat orang yang makan riba, orang yang memberi makan riba, saksinya dan penulisnya”.(HR. Abu Dawud)

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَرَّ عَلَى صُبْرَةٍ طَعَامٍ فَأَدْخَلَ يَدَهُ فِيهَا فَنَالَتْ أَصَابِعُهُ بَلَّا فَقَالَ : مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ . قَالَ : أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ يَا رَسُولَ اللَّهِ . قَالَ : أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ كَيْ يَرَاهُ النَّاسُ مِنْ غَشٍّ فَلَيْسَ مِنِّي

“Sesungguhnya Rasulullah saw. melewati sekarung makanan (gandum), lalu memasukkan tangannya ke dalam karung tersebut dan jari-jemarinya menyentuh yang basah, maka beliau bertanya: “Mengapa hal ini, wahai pemilik makanan? ” “Terkena air hujan, ya Rasulallah !” jawab si pemilik makanan.Rasul saw. bersabda: “Mengapa tidak kamu simpan yang basah itu di bagian atas agar dilihat orang. Siapa yang menipu kami maka bukan umat kami.”(HR. Muslim dari Abu Hurairah Ra).

عن جابر ر.ع. أنه سمع رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول عام الفتح وهو عبارة: إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَمَ بَيْعَ الْخَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْخِنْزِيرِ وَالْأَصْنَامِ . فَقِيلَ يَا رَسُولَ اللَّهِ ، أَرَأَيْتَ شُحُومَ الْمَيْتَةِ فِيهَا يُطْلَى بِهَا السُّفُنُ ، وَيَدْهُنُ بِهَا الْجُلُودُ ، وَيَسْتَصْبِحُ بِهَا النَّاسُ . فَقَالَ لَا ، هُوَ حَرَامٌ . ثُمَّ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عِنْدَ ذَلِكَ قَائِلَ اللَّهُ الْيَهُودَ ، إِنَّ اللَّهَ لَمَّا حَرَمَ شُحُومَهَا جَمَلُوهُ ثُمَّ بَاعُوهُ فَأَكَلُوا ثُمَّ نَهَى

“Dari Jabir Ra. ia mendengar Rasulullah saw. bersabda di Makkah pada tahun futuh Makkah: “Sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya telah mengharamkan menjual khamr, bangkai, babi dan menjual berhala. Lalu ada yang bertanya: “Ya rasulallah, bagaimana dengan lemak bangkai karena suka dipakai melabur kapal, dipakai meminyaki kulit dan dijadikan lampu oleh orang-orang ? ” Artinya: “Tidak, ia

⁴³ Muassasah Al-Maktabah Asy-Syamilah, versi 2

haram". Jawab Rasul.Kemudian beliau bersabda lagi: "Allah membinasakan Yahudi, karena tatkala Allah 'Azza wa Jalla mengharamkan lemak bangkai, mereka melakukan rekayasa kemudian menjualnya dan memakan hasilnya." (HR. Lima orang perowi hadits)

حَدَّثَنَا عَبْدُ اللَّهِ بْنُ يُوسُفَ، أَخْبَرَنَا مَالِكٌ، عَنْ ابْنِ شِهَابٍ، عَنْ أَبِي بَكْرٍ
بْنِ عَبْدِ الرَّحْمَنِ، عَنْ أَبِي مَسْعُودٍ الْأَنْصَارِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، أَنَّ رَسُولَ
اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنْ ثَمَنِ الْكَلْبِ، وَمَهْرِ الْبَغْيِ، وَحُلُوانِ
الْكَاهِنِينِ

Telah menceritakan kepada kami 'Abdullah bin Yuusuf: Telaah menghabarkan kepada kami Malik, dari Ibnu Syihaab, dari Abu Bakr bin 'Abdirrahmaan, dari Ibnu Mas'uud Al-Anshaariy radliyallaahu'anhu: Bahwasannya Rasulullah SAW melarang uang hasil penjualan anjing, upah pelacur, dan bayaran dukun. (HR. Bukhari)

عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْمُسْلِمُونَ
عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا أَحَلَّ حَرَامًا أَوْ حَرَمَ حَلَالًا (رواه البخاري)

"Orang-orang Islam itu terikat dengan persyaratan / perjanjian yang mereka buat." (HR. Bukhari).

Dari ayat-ayat Al-qur'an dan hadist-hadist yang dikemukakan di atas dapat dipahami bahwa jual beli merupakan pekerjaan yang halal dan mulia. Apabila pelakunya jujur, maka kedudukannya di akhirat nanti setara dengan para nabi, syuhada dan *shiddiqin*.

➤ Kaidah Fiqh :

لَا ضَرَرَ وَلَا ضَرَار

“Tidak memudaraskan dan tidak dimudaraskan (tidak saling memudaraskan).”

الْحُكْمُ الْمُعَلَّقُ بِشَرْطٍ لَا يَصْحُحُ إِلَّا بِوُجُودِ شَرْطِهِ

“Hukum yang dikaitkan dengan suatu syarat/perjanjian maka tidak shah kecuali bila syarat tersebut sudah ada.”

Berdasarkan kaidah fiqh di atas, asal dari jual beli hukumnya boleh asalkan tidak menimbulkan *madharat*, serta memenuhi syarat-syarat yang disetujui oleh kedua belah pihak. Disamping syariat memberikan kebebasan untuk melakukan transaksi, syariat juga memberikan batasan beberapa bentuk transaksi yang dilarang, yakni menjauhi unsur kedzaliman dan riba.

4. Akad akad dalam Multi Level Marketing

Di antara hal prinsip yang membedakan suatu kegiatan dianggap syariah atau tidak adalah tergantung pada akadnya. Akad atau *contract* adalah ketentuan yang berlaku dalam ajaran agama Islam dan sekaligus merupakan kesepakatan antara kedua belah pihak. Satu perbuatan bisa berwujud sama, namun hukum, efek dan konsekuensinya berbeda sesuai dengan akadnya.⁴⁴

Tentu saja, akad bukan sekedar ucapan yang disebut dengan *ijab* dan *qabul*. Akad memiliki efek, dampak hukum dan konsekuensi yang berbeda antara satu akad dengan akad yang lain. Dalam sebuah pernikahan misalnya, di antara konsekuensi dalam akad nikah adalah kewajiban suami memberi nafkah kepada istri dan kewajiban istri mentaati suami selama akadnya masih berlaku. Jika lahir seorang anak dari hubungan tersebut maka anak itu merupakan

⁴⁴ <http://www.k-link.co.id/syariah/artno/105/Pentingnya-Akad-Dalam-MLM-SYARIAH>, diakses pada tanggal 7 Mei 2017

anak yang sah, dan menjadi ahli waris yang sah bagi kedua orang tuanya. Begitu pula gambaran yang ada dalam bisnis syariah. Pembeda antara Bank Syariah dengan Bank Konvensional, asuransi syariah dengan konvensional, *leasing* syariah dengan konvensional adalah akadnya. Akad pula yang membedakan jual beli kredit apakah tergolong riba atau bukan.

Demikian pula dengan MLM. Suatu MLM dikategorikan sebagai MLM Syariah, salah satunya adalah karena akad. Untuk MLM Syariah, sesuai dengan fatwa DSN MUI No 75, akad yang dapat digunakan dalam MLM Syariah. Bila dilihat dari sudut pandang fikih, ada tigajenis akad yang potensial terjadi dalam MLM, yaitu akad bai' /Murabahah (jual beli), Wakalah bil ujrah, Jualah (pengupahan), dan *samsarah* (makelar).

a) *Bai* atau *Murabahah*

Akar katanya الزيادة ربح artinya tambahan).⁴⁵ Menurut istilah para fuqaha, pengertian murabahah sebagai berikut.

فهي بيع السلعة بشمنها التي قامت به مع ربح بشرط خاصة

*“jual beli murabahah adalah menjual barang dengan harganya semula ditambah dengan keuntungan dengan syarat-syarat tertentu”*⁴⁶

Dalam istilah syariah, konsep murabahah terdapat berbagai formulasi pengertian yang berbeda-beda menurut

⁴⁵ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, Cet- 1, h. 207

⁴⁶ Ali Fikri, Al-Muamalat Al-Maddiyah Wa Al-Adabiyyah, (Mesir: Mushthafa Al-Babiy Al-Halabiy), h.16

pendapat para ulama (ahli). Diantaranya menurut Utsmani, pengertian murabahah adalah salah satu bentuk jual beli yang mengharuskan penjual memberikan informasi kepada pembeli tentang biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan komoditas (harga pokok pembelian) dan tambahan profit yang ditetapkan dalam bentuk harga jual nantinya.⁴⁷

Pendapat lain dikemukakan oleh Al-Kasani, pengertian murabahah adalah mencerminkan transaksi jual beli : harga jual merupakan akumulasi dari biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk mendatangkan objek transaksi atau harga pokok pembelian dengan tambahan keuntungan tertentu yang diinginkan penjual (margin), harga beli dan jumlah keuntungan yang diinginkan diketahui oleh pembeli. Artinya pembeli diberitahu berapa harga belinya dan tambahan keuntungan yang diinginkan.

Dalam konteks MLM, praktik murabahah yang terjadi yakni ada pembayaran yang dilakukan oleh pendaftar dan ada pemberian barang yang dilakukan oleh perusahaan MLM, yang berakhir dengan berpindahnya kepemilikan barang..⁴⁸

b) Wakalah bil Ujroh

Wakalah atau *wikalah* secara bahasa bermakna perlindungan (*Al-Hafidz*). Pencangkupan (*Al-kifayah*), tanggung jawab (*ad-dhaman*), atau pendeklegasian (*At-Tafwidh*), yang diartikan juga dengan memberikan kuasa atau mewakilkan.⁴⁹

⁴⁷<http://www.muhammadhafizh.com/pengertian-murabahah/>. Diakses pada tanggal 01 Agustus 2017

⁴⁸<http://www.k-link.co.id/syariah/artno/105/Pentingnya-Akad-Dalam-MLM-SYARIAH>. Diakses pada tanggal 01 Agustus 2017

⁴⁹Sayyid Sabiq.*Fiqh As-Sunnah*, Juz 3, (Dar Al-Fikr: Beirut, cet. III, 1981), h. 226

Pengertian tersebut berdasarkan arti yang diambil dalam ayat Al-Qur'an yaitu:

➤ QS. Al Imran ayat 173

الَّذِينَ قَالَ لَهُمُ الْنَّاسُ إِنَّ النَّاسَ قَدْ جَمَعُوا لَكُمْ فَاخْشُوْهُمْ
فَرَأَدُهُمْ إِيمَانًا وَقَالُوا حَسْبُنَا اللَّهُ وَنِعْمَ الْوَكِيلُ

"(yaitu) orang-orang (yang mentaati Allah dan Rasul) yang kepada mereka ada orang-orang yang mengatakan: "Sesungguhnya manusia telah mengumpulkan pasukan untuk menyerang kamu, karena itu takutlah kepada mereka", Maka Perkataan itu menambah keimanan mereka dan mereka menjawab: "Cukuplah Allah menjadi penolong Kami dan Allah adalah Sebaik-baik Pelindung".(QS. Al Imran ayat 173)

➤ QS. As-Syuara ayat 6

فَقَدْ كَذَّبُوا فَسِيَّاً تِبْيَمْ أَنْبَتُوا مَا كَانُوا بِهِ يَسْتَهِزُونَ

"Dan orang-orang yang mengambil pelindung-pelindung selain Allah, Allah mengawasi (perbuatan) mereka; dan kamu (ya Muhammad) bukanlah orang yang diserahi mengawasi mereka.(QS. As-Syuara: 6)

Sedangkan arti wakalah secara istilah telah diungkapkan oleh beberapa kalangan ulama, yaitu:

1. Menurut ulama Malikiyah wakalah ialah:

أَنْ يَنْبِيبَ (يُقِيمَ) شَخْصٌ غَيْرَهُ فِي حَقِّهِ لَهُ يَتَصَرَّفُ فِيهِ

“seseorang menggantikan (menempati) tempat yang lain dalam hak (kewajiban), dia yang mengelola pada posisi itu.”⁵⁰

2. Menurut ulama Hanafiyah wakalah ialah:

أَنْ يُقْيِمَ شَخْصٌ غَيْرَهُ مَقَامَ نَفْسِهِ تَصْرِيفٍ

“seseorang menepati dari orang lain dalam tasharruf (pengelolaan) ”.

3. Menurut ulama Syafi’iyah wakalah ialah:

عِبَارَةٌ عَنْ أَنْ يُفَوَّضَ شَخْصٌ شَيْئًا إِلَى غَيْرِهِ لِيَفْعَلَهُ حَالَ حَيَاةِ

“suatu ibarat seseorang menyerahkan sesuatu kepada yang lain untuk dikerjakan ketika hidupnya ”.⁵¹

4. Menurut ulama Hanabilah wakalah ialah:

إِسْتِنَابُهُ شَخْصٌ جَائِزُ التَّصْرِيفِ شَخْصًا مِثْلُهُ جَائِزُ التَّصْرِيفِ فِيمَا تَدْخُلُهُ النِّيَابَةُ مِنْ حُقُوقِ اللَّهِ تَعَالَى وَحُقُوقِ الْأَدَمِيَّينَ

“ganti seseorang yang membolehkan tasharruf yang seimbang pada pihak yang lain, yang didalamnya terdapat penggantian dari hak-hak Allah dan hak-hak manusia ”.⁵²

Berdasarkan dari definisi-definisi yang telah diungkapkan oleh para ulama, dapat diambil kesimpulan bahwa yang dimaksud dengan wakalah ialah seseorang yang menyerahkan urusannya kepada orang lain untuk mengerjakan sesuatu, perwakilan tersebut berlaku selama yang mewakilkan masih hidup.

⁵⁰ Ahamd Warson Munawir, *Al-Munawwir: Kamus Arab(Indonesia, Yogyakarta: Pustaka Progresif, 1997, hlm. 1579.*

⁵¹ Abdurrahman al-Jaziri, *Kitab al-Fiqh ‘ala Mazahib al-Arba’ah*, h. 143

⁵² Abdurrahman al-Jaziri, *Kitab al-Fiqh ‘ala Mazahib al-Arba’ah*, h. 143

Sementara Ujroh dalam pelaksanaan wakalah adalah imbalan (fee) yang diberikan dari pihak yang diwakilkan kepada yang mewakilkan.⁵³ Adanya ujroh pada praktek wakalah, pernah dilakukan oleh Nabi Muhammad SAW dan sahabatnya, sebagaimana terdapat dalam hadits berikut ini:

وَيُحُوزُ التَّوْكِيلَ بِجَعْلٍ وَغَيْرِ جَعْلٍ فَإِنَّ الَّتِيْ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ وَكُلُّ أَنِسَافٍ اقْتَامَةُ الْحَدَّ وَعِرْوَةُ فِي شَرَاءِ شَاةٍ وَابْرَافِعُ فِي قَبْولِ النِّكَاحِ بِغَيْرِ جَعْلٍ وَكَانَ يَعْثِثُ عَمَالَهُ بِقَبْضِ الصَّدَقَاتِ وَيُجْعَلُ لَهُمْ عَمَالَةً (المُغْنِي لَابْنِ قَدَمَةَ، الْقَاهِرَةُ: دَارُ الْحَدِيثِ، ٤٦٨، جِزْءٌ ٢٠٠)

“akad taukil (wakalah) boleh dilakukan, baik dengan imbalan maupun tanpa imbalan. Hal itu karena Nabi SAW pernah mewakilkan kepada unais untuk melaksanakan hukuman, kepada Urwah untuk membeli kambing, dan kepada Abu Rafi’ untuk melakukan qobul nikah, (semuanya) tanpa memberikan imbalan. Nabi pernah juga mengutus para pegawainya untuk memungut sedekah (zakat) dan beliau memberikan imbalan kepada mereka”.(Ibn Qudamah, al-Mughni, kairo: Dar al-Hadis, 2004, juz 6, h.468).

Berdasarkan konteks dari redaksi hadis tersebut, bahwa adanya ujroh dalam praktek wakalah tidaklah menjadi keharusan bagi pemberi mandat kepada utusannya, akan tetapi apabila telah terjadi kesepakatan antara yang memberi mandat dengan yang mewakilkan untuk memberikan imbalan dalam jumlah dan jangka waktu tertentu, maka hukumnya wajib untuk dipenuhi. Karena ketika ditentukan jumlah dan waktu penyerahannya, maka

⁵³Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI : Tentang Akad Wakalah bil Ujrah pada Asuransi Syariah dan Reasuransi Syariah (No: 52/DSN-MUI/III/2006)

ketentuan itu menjadi wa'ad atau janji, dan kesepakatan sebagai 'uqud atau akad. Sebagai mana disebutkan dalam Al-Qur'an:

1) QS. Al-Maidah ayat 1

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أَحْلَتْ لَكُمْ بِهِمَةُ الْأَنْعَمِ
إِلَّا مَا يُتَلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحْلِي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرُومٌ إِنَّ اللَّهَ تَحْكُمُ مَا

بُرِيدُ

"Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya. (Q.S. Al-Maidah: 1)

Pemberian Ujroh dalam wakalah tujuannya adalah untuk membalas kebaikan seseorang yang telah menolong dalam mewakilkan sesuatu pekerjaan atas jasa yang telah dikorbankan oleh orang yang menjadi wakil. Dalam firman Allah disebutkan:

2) QS. Al-Maidah ayat 2

... وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدُونِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ

الْعِقَابِ

"....Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebijakan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya. (QS. Al-Maidah: 2)

3) QS. An-Nahl ayat 30

﴿ وَقِيلَ لِلَّذِينَ آتُقُوا مَاذَا أُنْزَلَ رَبُّكُمْ قَالُوا حَيْرًا لِلَّذِينَ كَانُوا فِي الْأَرْضِ أَحْسَنُوا فِي هَذِهِ الْأَرْضِ أَحْسَنَةٌ وَلَدَارُ الْآخِرَةِ خَيْرٌ وَلَيَعْمَلُنَّ دَارُ الْمُتَّقِينَ ﴾

“Dan dikatakan kepada orang-orang yang bertakwa: "Apakah yang telah diturunkan oleh Tuhanmu?" mereka menjawab: "(Allah telah menurunkan) kebaikan".orang-orang yang berbuat baik di dunia ini mendapat (pembalasan) yang baik. dan Sesungguhnya kampung akhirat adalah lebih baik dan Itulah Sebaik-baik tempat bagi orang yang bertakwa. (QS. An-Nahl: 30)

عن عبد الله بن عمر، قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم:
“اعطوا الأجير أجراً، قبل أن يجف عرقه” (رواه أحمد وأبو داود وابن
ماجه)

“ Dari Abdullah ibn umar, Rasulullah SAW bersabda: Berikan kepada seorang pekerja upahnya sebelum keringatnya kering”. (HR. Ibnu Majah)

Memberikan imbalan kepada seseorang yang telah mewakilkan suatu tugas adalah perbuatan baik yang tergolong tolong-menolong dalam perbuatan kebaikan dan taqwa.Dan balasan bagi orang yang tolong-menolong dalam perbuatan baik dan taqwa adalah pahala dari sisi Allah SWT di akhirat kelak dan syurga-Nya yang lebih baik dari segala sesuatu yang ada di dunia.

Dalam praktek wakalah bil ujrah pada MLM yakni memberikan imbalan kepada seorang up-line sebagai wakil dalam pembelian produk barang MLM.

c) Jualah

Kata **الجَعْل** dari kata **الجَعْلَة** sebagaimana dalam ungkapan Arab **أَوْ سَمِّيَتْ جَعْلُتُ الشَّيْءَ (جَعْلًا)** صَنَعْتُه jika mashdarnya dengan harkat damah bermakna upah. Kata **الجَعْلَة** dibaca dengan kasrah jim, menurut ahli bahasa huruf jim disini bisa juga berharkat fatah, damah atau kasrah.⁵⁴ Secara etimologi dipakaikan untuk sebutan bagi upah yang diberikan pada seseorang atas sebuah pekerjaan.

Secara terminologi bermakna komitmen untuk membayarkan upah dalam jumlah tertentu atas sebuah pekerjaan tertentu atau umum yang sulit mengetahuinya. Sedangkan menurut Maliki bermakna ijarah atas manfaat yang diperoleh. Seperti jika ada yang berkata bagi siapa yang bisa mengembalikan hewan *saya* yang hilang atau menemukan budak *saya* yang lari, atau siapa yang bisa membangun dinding, atau menggali sumur sampai bertemu air, atau menjahitkan pakaian maka baginya sesuatu.⁵⁵

Contoh yang diberikan oleh banyak ulama dalam kitab-kitab fiqih adalah seperti sayembara. Misalnya apabila ada benda yang hilang, maka siapa yang dapat menemukan dan mengembalikan benda yang hilang itu maka akan diberi sesuatu.

Dalam akad jualah, jika seseorang yang sudah berusaha dan bekerja keras untuk mendapatkan benda yang hilang, namun pada akhirnya gagal maka dia tidak berhak mendapatkan upah, dia hanya akan mendapatkan pemberian (upah/bonus/komisi)

⁵⁴ Al-Fayyumi, *Al-Mishbah Al-Munir*, (Mesir: Dar Al-Ma'arif), Cetakan II, h.102

⁵⁵ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam 5: Prof. Dr. Wahbah az-Zuhaili*, jilid XIII, h. 578

jika sukses mencapai target yang ditentukan oleh pihak pemberi kerja. Inilah penjelasan sederhana mengenai jualah.Jadi, jualah adalah upah atau pemberian yang diberikan kepada seseorang sebagai imbalan atas pekerjaan yang telah diselesaikan.

Jumhur atau mayoritas ulama' dari madzhab Syafi'i, Maliki dan Hambali membolehkan akad jualah. DR. Wahbah Zuhayli, ulama kontemporer penulis kitab *Al-fiqhul Islaami Wa Adillatuhu* yang menyatakan bahwa Jualah diperbolehkan menurut madzhab Maliki, Syafi'I dan Hambali, dengan dalil firman Allah SWT dalam cerita nabi Yusuf dengan saudara-saudaranya yang tersebut dalam QS. Yusuf ayat 72:

قَالُوا نَفْقِدُ صُوَاعَ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حَمْلٌ بَعِيرٍ وَأَنْبَابٌ رَّعِيمٌ

"Penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala Raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya". (QS. Yusuf : 72)

Dalam prakteknya pada MLM akad jualah terjadi karena ada nya pengupahan (berupa bonus) atas prestasi yang telah dilakukan member dalam memjual barang maupun merekrut orang lain yang kemudian menjadi *down line*-nya.

d) Samsarah

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia makelar adalah perantara perdagangan (antara penjual dan pembeli) yaitu orang yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli,

untuk orang lain dengan dasar mendapatkan upah atau komisi atas jasa pekerjaannya.⁵⁶

Sedangkan makelar dalam bahasa Arab disebut samsarah yang berarti perantara perdagangan atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual-beli.³⁵ Lebih lanjut Samsarah adalah kosakata bahasa Persia yang telah diadopsi menjadi bahasa Arab yang berarti sebuah profesi dalam menengahi dua kepentingan atau pihak yang berbeda dengan kompensasi berupa upah (ujrah) dalam menyelesaikan suatu transaksi.⁵⁷

Kata samsarah terdapat dalam hadits, yaitu penafsiran Ibn Abbas terhadap kata حاضر لباد

عن ابن عباس رضي الله عنهمَا نَهَا رَسُولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنْ يُتَلَقَّى الرُّكْبَانُ وَلَا يَبِعَ حَاضِرٌ لِبَادٍ قُلْتُ يَا ابْنَ عَبَّاسٍ مَا قَوْلُهُ لَا يَبِعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ قَالَ لَا يَكُونُ لَهُ سِيمَسَارًا

dari Ibnu 'Abbas radliallahu 'anhuma; Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam melarang menyongsong (mencegat) kafilah dagang (sebelum mereka tahu harga di pasar) dan melarang pula orang kota menjual kepada orang desa. Aku bertanya kepada Ibnu 'Abbas radliallahu 'anhuma: "Apa arti sabda Beliau" dan jnganlah orang kota menjual kepada orang desa ". Dia menjawab: "Janganlah seseorang jadi perantara bagi orang kota (HR. Al-Bukhari)

Secara umum dalam Istilah fikih adalah pekerjaan perantara/makelar antara orang-orang untuk transaksi komersil seperti jual beli, ijarah (sewa menyewa), dan lain-

⁵⁶ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia edisi Kedua*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1991), h. 618

⁵⁷ MasyfukZuhdi, *MasailulFiqhiyah*, (Jakarta: CV Haji Masagung, 1993,) h. 122

lain. Simsar adalah pekerja yang memperoleh upah sesuai dengan usahanya karena mempromosikan/mengedarkan komoditas atau sewa bangunan dengan tidak melipat gandakan harga. Upah yang diperolehnya dari segi jualah yang tidak akan didapatkan kecuali apabila pekerjaannya sudah selesai.⁵⁸

Pekerjaan makelar menurut pandangan islam adalah termasuk akad ijarah, yaitu suatu perjanjian memanfaatkan suatu barang atau jasa, misalnya rumah atau suatu pekerjaan seperti pelayan, jasa pengacara, konsultan, dan sebagainya dengan imbalan. Karena pekerjaan makelar termasuk ijarah, maka untuk sahnya pekerjaan makelar ini, harus memenuhi beberapa syarat, yaitu:

- 1) Persetujuan kedua belah pihak, sebagaimana dijelaskan dalam surat An-Nisa' ayat 29. Allah Swt berfirman:

يَأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَطْلِ
 إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِحْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنفُسَكُمْ
 إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَّحِيمًا

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

⁵⁸ <http://koneksi-indonesia.org/2014/makelar-dalam-islam/>. Di akses tanggal 02 Agustus 2017

- 2) Obyek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan
- 3) Obyek akad bukan hal-hal maksiat atau haram.⁵⁹

Makelar harus bersikap jujur, ikhlas, terbuka, tidak melakukan penipuan dan bisnis yang haram maupun yang syubhat. Imbalan berhak diterima oleh seorang makelar setelah ia memenuhi akadnya, sedang pihak yang menggunakan jasa makelar harus memberikan imbalannya, karena upah atau imbalan pekerja dapat meningkatkan kesejahteraan pekerja yang bersangkutan.⁶⁰

Dalam praktek MLM makelar atau samsarah terlihat pada peran dari member dalam hal menghubungkan calon pembeli atau calon member dengan pihak perusahaan.

Demikian penulis menguraikan bab dua yang terdiri dari pengertian jual beli beserta uraian dan pengertian tentang multilevel marketing beserta uraiannya.

⁵⁹ Masjufuk Zuhdi, *Masailul Fiqhiyah*, (CV. Haji Masagung: Jakarta, 1993), h. 121-122

⁶⁰ Prijono Tjiptoherijanto, *Prospek Perekonomian Indonesia dalam Rangka Globalisasi*, (Rineka Cipta: Jakarta, 1997), h.100

BAB III

GAMBARAN UMUM PAYTREN DARUL QURAN

A. Sejarah dan Perkembangan PayTren

Beranjak dari penggalian potensi masyarakat yang sudah terbiasa menggunakan teknologi mutakhir, lahirlah gagasan cemerlang seorang yusuf mansur yang ingin menjembatani kemudahan pembayaran semua kebutuhan masyarakat dengan menggabungkan kebiasaan menggunakan gadget dan kebiasaan membayar kewajiban.

Sejalan dengan itu, pada tahun 2013 lahirlah Veritra Sentosa Internasioanal (Treni) dengan produknya PayTren. PayTren merupakan teknologi yang dapat digunakan pada semua jenis telepon selular atau handphone (melalui Aplikasi Android), yahoo messenger, Gtalk/ Hangouts, atau SMS biasa) dan dengan mudah/ sederhana maka kita dapat melakukan pembayaran seperti halnya kita melakukan pembayaran melalui ATM/ Internet Banking/ PPOB dan hanya berlaku di lingkungan komunitas tertutup/ intern (komunitas treni).⁷⁰

Perusahaan didirakan pada tanggal 10 Juli 2013 berdasarkan Akta Pendirian Perseroan Terbatas No. 47 oleh Notaris/PPAT H.Wira francisca, SH., MH.

B. Visi dan Misi PayTren

a) VISI

Menjadi perusahaan penyedia layanan teknologi perantara transaksi terbaik ditingkat nasional melalui pembentukan komunitas dengan konsep jejaring.

⁷⁰ <https://www.treni.co.id/about-us/>. Diakses tanggal 03 Agustus 2017

b) MISI

Mendorong masyarakat pemilik handphone untuk meningkatkan fungsi handphone dari hanya sekedar alat berkomunikasi biasa menjadi alat untuk bertransaksi dengan manfaat tidak akan didapatkan dari cara bertransaksi yang biasa. Mewujudkan sistem layanan bagi seluruh pemilik handphone untuk turut serta membantu pemerintah dalam mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkualitas pada sektor berbasis biaya transaksi (fee-based income) membentuk sepuluh juta komunitas dengan konsep jejaring yang berlaku baik secara nasional maupun internasional

c) Nilai-Nilai Strategis⁷¹

1. Trustworthy (kepercayaan)

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

2. Responsibility (tanggung jawab)⁷²

Tanggung jawab adalah konsekuensi penting dari kepercayaan yang sudah ditanamkan, semakin dalam

⁷¹ <https://www.treni.co.id/about-us/>. Diakses tanggal 03 Agustus 2017

⁷² <https://www.treni.co.id/about-us/>. Diakses tanggal 03 Agustus 2017

kepercayaan maka semakin tinggi tanggungjawab yang harus diemban oleh semua pihak.

3. Excellence (keunggulan)

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

4. Nationality (kebangsaan)

Dengan berbagai kekurangan atau kelebihannya, kami bangga karena dibangun atas kreatifitas sebagai produk indonesia.

5. Integrity (integritas)

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

Untuk mewujudkan visi, misi, dan nilai-nilai strategis tersebut, PT. Veritra Sentosa Internasional menerapkan sasaran strategis jangka pendek, menengah, dan panjang, melalui:

- 1) Perwujudan pondasi dan infrastruktur perusahaan dari sisi teknologi informasi (TI).
- 2) Akuntabilitas sistem pengelolaan perantara transaksi.
- 3) Yang meliputi peningkatan layanan dan fasilitas bagi seluruh mitra.
- 4) Tumbuhkembangkan kerjasama dengan berbagai merchant.

- 5) Realisasi pengembangan dan pemeliharaan proses aliansi strategis dan persepsi positif terhadap institusi terkait.
- 6) Efisiensi dan keefektifan menjadi tujuan dalam melakukan pengembangan bisnis yang berkelanjutan.
- 7) Nilai-nilai ketuhanan, kemanusiaan, persatuan, kebijaksanaan, dan keadilan sebagai dasar dalam mengembangkan komunitas, di pertahankan.

C. Konsep Multi Level Marketing PayTren⁷³

1. Rencana Bisnis (Pemasaran)

PT Veritra Sentosa Internasional (TRENI) adalah perusahaan yang menyediakan produk / layanan teknologi dibidang micropayment dengan perangkat lunak bernama PayTren. dimana sistem pemasarannya dikembangkan melalui kerjasama kemitraan/mitra usaha (Direct Selling/penjualan langsung) dengan konsep Jejaring.

PayTren adalah produk yang dapat digunakan khususnya pada semua jenis SmartPhone (download aplikasi PayTren di Google Play) bisa juga melalui SMS, aplikasi Android, Yahoo Messenger, Gtalk/Hangouts dan aplikasi-aplikasi berbasis Java/IOS (dalam 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.

⁷³ <https://www.treni.co.id/about-us/>. Diakses tanggal 03 Agustus 2017

Sebelum anda memulai menjadi Pembisnis PayTren, tentunya anda harus mengenal sistem dan benefit dari seorang Pembisnis PayTren. Ketika anda menjadi Mitra Pebisnis dan menyetujui kesepakatan menjadi mitra pembisnis dengan membeli lisensi PayTren yang diinginkan untuk mengembangkan bisnisnya. Maka Anda akan mendapatkan Cashback, Komisi dan Royalti dari TRENI.

2. Ada 2 Jenis Ju'alah (Komisi) PayTren di TRENI, yaitu :⁷⁴
 - a) Komisi dari Penjualan Licensi PayTren dan Pengembangan Komunitas

PT.Veritra Sentosa Internasional (TRENI) memberikan Ju'alah/Komisi kepada Mitra Pembisnis yang menjualkan lisensi PayTren sebagai komisi, dimana saling menguntungkan ke dua belah pihak. Besarnya komisi yang diterima Mitra Pembisnis berbanding lurus dengan hasil atau besarnya omset yang dicapai Mitra Bisnis sehingga TRENI berhak memberikan Komisi yang sesuai dengan kesepakatan/akad.

- b) Komisi dari Cashback Transaksi

PT.Veritra Sentosa Internasional (TRENI) membagikan cashback dari setiap transaksi pribadi dan transaksi komunitas Anda dengan besaran dalam bentuk prosentase dari fee yang diperoleh dari setiap biller/merchant/bank yang bekerjasama

⁷⁴ <https://www.treni.co.id/about-us/>. Diakses tanggal 03 Agustus 2017

dengan perusahaan dengan syarat dimana Anda wajib melakukan transaksi minimal 1x trx/bulan.⁷⁵

Yang dimaksud dengan komunitas Anda disini adalah mitra pengguna dan mitra pebisnis yang anda refferensikan hingga maksimal 10 turunan/generasi dengan sistem pass up/compress (contoh: jika ada turunan ke 3 tidak melakukan transaksi maka turunan ke 4 akan dihitung sebagai turunan ke 3, dst hingga maksimal 10 turunan (sangat fair)).

Semakin banyak pencapaian omset dan pengembangan Komunitas anda maka Akumulasi Cashback yang diperoleh akan semakin banyak. Ini yang akan menjadi royalti seumur hidup yang akan menjadi Mesin Uang untuk Mitra Pebisnis PayTren. Bayangkan makin orang yang bertransaksi melalui PayTren yang meliputi pembayaran-pembayaran (Listrik, Pulsa, PDAM, Telpon, dll) maka royalti yang diterima Mitra Bisnis PayTren semakin besar. Dan itu belum termasuk Virtual Retail, Virtual Shopping, Virtual Mobile Life Style, dll, bisa dibayangkan cashback yang akan Anda terima dari bisnis PayTren ini akan begitu besar.

c) PAKET KEMITRAAN

Cara Bergabung di Komunitas PayTren : Perusahaan menawarkan beberapa pilihan paket lisensi bagi

⁷⁵ <https://www.treni.co.id/about-us/>. Diakses tanggal 03 Agustus 2017

mitra pebisnis sesuai dengan kebutuhan (pelajari syarat & ketentuan menjadi mitra pebisnis), yaitu :

NO.	JENIS PAKET	HARGA (Rp.)			
		LICENSE	UPGRADE	FULL LICENSE	PERCEN
1	Basic	1	325.000,-	350.000,-	-
2	Silver	3	975.000,-	1.000.000,-	125.000,-
3	Gold	7	2.275.000,-	2.300.000,-	425.000,-
4	Platinum	15	4.875.000,-	4.900.000	1.125.000
5	Titanium	31	10.075.000,-	10.100.000,-	2.475.000,-

Keterangan paket lisensi :

- Masing-masing paket hanya mempunyai 1 (satu) ID Kemitraan dengan 1 (satu) hak bisnis/usaha (HU).
- Setiap paket memiliki potensi maksimum deposit dan transaksi yang berbeda (lihat fasilitas mitra pebisnis poin 7 dan 8).
- Promo Cashback yang diperoleh dari setiap pembelian paket adalah nilai yang dihitung atas kemampuan perusahaan dan bisa berubah sesuai kondisi yang berlaku (lihat fasilitas mitra pebisnis poin 9).

d) POIN/NILAI PROMO PERDANA (NP2)⁷⁶

Perusahaan memberikan kepada mitra Nilai Promo Perdana (NP2) yang dapat ditukarkan dengan hadiah promo perdana (bisa berubah tergantung ketersediaan/kondisi

⁷⁶ <https://www.treni.co.id/about-us/>. Diakses tanggal 03 Agustus 2017

produk) sesuai tabel yang berlaku dan tercantum di web resmi perusahaan.

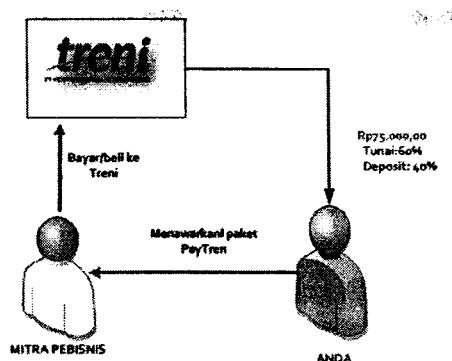
CONTOH TABEL PRODUK PROMO PERDANA YANG BERLAKU MULAI JANUARI 2015

NOMOR LIGENSI		NILAI	PRODUK PROMO PERDANA
1	Basic	2	1 (Satu) Botol Habspro / 1(Satu) Buku Trilogy atau 2(dua) trena power (Khusus mitra yang bergerak mulai November 2014)
2	Silver	6	1 (Satu) Botol Habspro + 1 Set Buku Trilogy (3 Buku)
3	Gold	14	4 (Empat) Botol Habspro+1 (Satu) Buku Jaminan
4	Platinum	30	1 (Satu) Set Ensiklopedia Sedekah (3 Buku)
5	Titanium	62	Pilih salah satu: A. 10 Botol Habspro+1 buku Matematika Kehidupan + 1 Set Buku Pentalogi (5 Buku) ATAU B. 1 (Satu) Bahan PhoneTren

e) Benefit Mitra Pebisnis PayTren

1) Komisi Penjualan Langsung (referral)

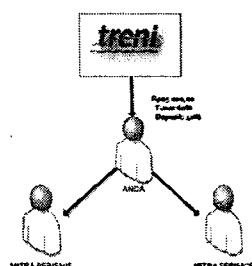
Perusahaan akan memberikan komisi penjualan langsung kepada mitra pebisnis (anda) yang berhasil menjual langsung paket lisensi PayTren sebesar Rp. 75.000,00 per HU (hak usaha) yang terdiri atas 60% tunai dan 40% deposit (lihat Gambar).



2) Komisi Leadership

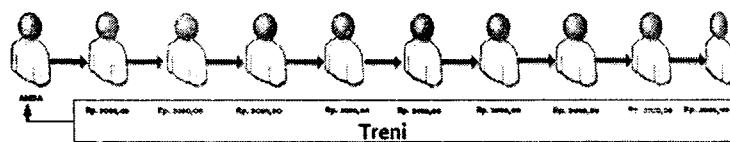
Perusahaan akan memberikan komisi Leadership sebesar Rp. 25.000,00 yang terdiri atas 60% tunai dan 40% deposit setiap terbentuk/bertumbuh 1 (satu) mitra pebisnis pada masing masing grup komunitas pebisnis langsung dari ANDA (grup kiri dan grup kanan jika digambarkan dalam struktur organisasi/jaringan).

Dihitung berdasarkan index untuk menjaga maksimal payout sebesar 40% sesuai permendag no. 32 Tahun 2008. Maksimum pertumbuhan masing masing grup komunitas (kiri dan kanan) yang dihitung per hari adalah 12 mitra pebisnis. (*maksimal komisi leadership adalah 12 pasangan per hari).



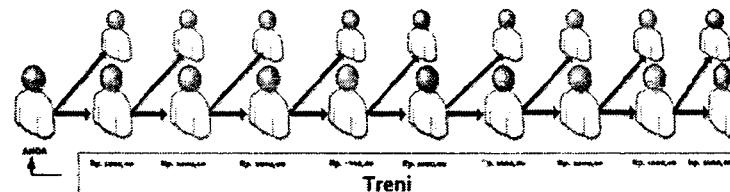
3) Komisi Pengembangan Penjualan Langsung

Perusahaan akan memberikan komisi pengembangan penjualan sebesar Rp 2.000,00 per lisensi, apabila mitra pebisnis yang ANDA refferensikan (maksimum 10 turunan/generasi) membeli lebih dari satu lisensi atau berhasil menjual paket PayTren (berapapun lisensinya).



4) Komisi Pengembangan Komunitas

Perusahaan memberikan komisi pengembangan komunitas sebesar Rp 1.000,00 untuk setiap Mitra Pebisnis yang ANDA refferensikan (maksimal 10 turunan/generasi) berhasil mendapatkan komisi leadership.

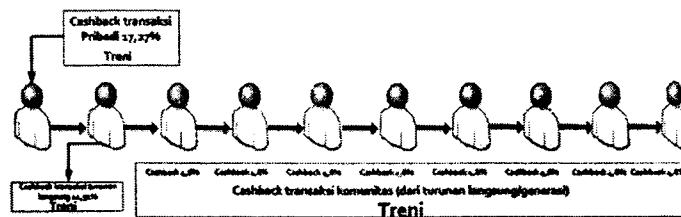


5) Cashback Transaksi

Perusahaan membagikan cashback dari setiap transaksi pribadi dan transaksi komunitas Anda dengan besaran dalam bentuk prosentase dari fee yang diperoleh dari setiap biller/merchant/bank yang bekerjasama dengan

perusahaan dengan syarat dimana Anda wajib melakukan transaksi minimal 1x trx/bulan.

Yang dimaksud dengan komunitas Anda disini adalah mitra pengguna dan mitra pebisnis yang Anda referensikan hingga maksimal 10 turunan/generasi dengan sistem pass up/compress (contoh: jika ada turunan ke 3 tidak melakukan transaksi maka turunan ke 4 akan dihitung sebagai turunan ke 3, dst hingga maksimal 10 turunan).



Cashback dihitung perhari dari tanggal 1 sampai tanggal 30/31 dan dibayarkan tanggal 15 setiap bulannya.

3. PROMO REWARD 2016

Satu Sentuhan Untuk Semua Kebutuhan

Promo ini berlaku bagi mitra PayTren dimana 2 (dua) group/komunitas pebisnis yang terbentuk langsung dalam struktur organisasi/jaringan anda (grup kiri dan grup kanan) masing masing mencapai target omset yang ditentukan perusahaan.

Pengertian Ujrah menurut Hendro Wibowo, dkk (2008) kurang lebih adalah "setiap harta yang diberikan sebagai kompensasi

atas pekerjaan yang dikerjakan manusia yang memiliki nilai harta (mâl) atau sesuatu yang dapat dimanfaatkan".⁷⁷

Selama tahun 2013 sampai dengan 2014, perusahaan mengalami pembayaran yang lebih banyak dari semestinya (overpay), dan berdasarkan anjuran dari APLI serta evaluasi yang dilakukan, maka perusahaan menetapkan promo yang menjunjung tinggi keseimbangan antara perusahaan dan mitra PayTren dan diharapkan berdampak positif/sehat untuk keberlangsungan perusahaan.



Keterangan :

- Omset dihitung berdasarkan jumlah penjualan lisensi didalam komunitasnya.
- Promo Ujrah/Hadiah/Reward tidak dapat diuangkan.
- Pajak Ujrah/Hadiah/Reward ditanggung oleh perusahaan.

⁷⁷ <https://www.treni.co.id/about-us/>. Diakses tanggal 03 Agustus 2017

- Perusahaan tidak pernah meminta uang muka untuk pencairan UJRAH ini (hati-hati penipuan lewat sms atau media apapun).

Penting :

- Ju'alah/Komisi dalam bentuk Cash akan ditransfer ke rekening Mitra setiap hari Jum'at dengan nominal minimal Rp 150.000,00 dikurangi biaya admin 10 persen.
- Ju'alah/Komisi dalam bentuk Pulsa akan diterima Mitra setiap hari Jum'at dengan nilai nominal minimal Rp 50.000,00 dikurangi biaya admin 10 persen.
- Perhitungan Ju'alah/Komisi/CashBack (Lisensi) dimulai dari periode Senin s/d Minggu pk 23.59 WIB waktu server.

D. Produk-Produk Dalam PayTren⁷⁸

PayTren adalah Teknologi aplikasi pembayaran yang dikembangkan oleh PT. Veritra Sentosa Internasional (TRENI), dimana setiap mitra yang telah terdaftar di komunitas TRENI dapat melakukan pembayaran semua kebutuhan pribadi serta mendapatkan berbagai benefit (berupa cashback) yang tidak diperoleh dari sistem POP maupun PPOB yang ada. PayTren Satu Sentuhan Untuk Semua Kebutuhan Anda.

Saat ini kecanggihan aplikasi/software PayTren sudah dapat melayanin pembayaran :

- Pulsa Prabayar
- Pulsa Token
- Listrik Pasca Bayar

⁷⁸ <https://www.treni.co.id/about-us/>. Diakses tanggal 03 Agustus 2017

- Tagihan Telkom
- Bayar PDAM
- Bayar TV Cable
- Bayar Kredit
- Voucher Game Online
- Tiket Pesawat
- Belanja Merchant
- Dll

Fitur-fitur pembayaran lainnya akan segera ditambahkan secara bertahap sesuai dengan perkembangan bisnis PayTren, PayTren sendiri dapat diterapkan di berbagai jenis hp/gadget/smartphone, baik dengan menggunakan aplikasi android, yahoo messenger, gtalk/hangouts maupun sms biasa.⁷⁹

Dengan menggunakan PayTren dipastikan untung baik hanya sebagai Pengguna karena pasti bisa lebih praktis dan hemat dalam bertransaksi dan mendapatkan cashback dalam setiap transaksi, apalagi sebagai Pebisnis, karena banyak manfaat dan fasilitas-fasilitas serta bonus-bonus dari PayTren yang diberikan kepada Mitranya. PayTren adalah langkah awal sebagai Pelopor menuju Era Digital yang mana semua sistem pembayaran akan serba digital dan akan secara diterapkan di Indonesia. Bayangkan jika semua pembayaran hanya dengan satu genggaman saja melalui PayTren, baik itu Pembayaran rutin (listrik, pulsa, bpjs, cicilan kredit, dll), Bayar Tol, Tiket Pesawat, Kereta Api, Tiket Bioskop, Bayar Sekolah atau

⁷⁹ <https://www.treni.co.id/about-us/>. Diakses tanggal 03 Agustus 2017

perkuliahannya, Belanja Online, dan lainnya. PayTren adalah Peluang Bisnis dan Era Baru Transaksi yang Menguntungkan.

E. Prosedur PayTren⁸⁰

Cara Kerja Peluang Bisnis PayTren dibagi dalam 2 Bagian :

1. Memindahkan Setiap Transaksi Rutin Anda (seperti pembayaran listrik, telkom, isi ulang pulsa hp, tiket pesawat, tiket kereta, dll), baik transaksi harian, mingguan, ataupun bulanan, dari sebelumnya dilakukan secara konvensional, tanpa ada bonus cashback dan yang lainnya, menjadi Transaksi melalui Teknologi PayTren dari TREN. Akan ada cashback dari setiap transaksi yang Anda lakukan serta reward untuk mitra-mitranya.
2. Menginformasikan dan berbagi manfaat tentang PayTren dengan mengajak Orang tua, Saudara dan Orang Lain (Ayah, Ibu, Anak, Suami/Istri, Paman/Bibi, Sahabat, Teman, Rekan Bisnis, dll), untuk turut serta menggunakan Teknologi PayTren dari TREN ini. Semakin banyak mitra yang Anda ajak, maka semakin besar peluang Cashback/Bonus serta reward yang akan Anda dapatkan.

PayTren adalah usaha Rakyat karena PayTren membagi keuntungan kepada semua mitra yang terlibat. Jadi umpamanya orang bayar listrik, dia bakal dapat bukan cuman kembalian berupa Cashback tapi dia dapat bonus-bonus jaringan yang itu sebulan bisa sampai jutaan, puluhan juta, bahkan mungkin ratusan juta. Jadi keuntungan PayTren akan dibagi-bagikan kepada Mitra-mitranya tidak seperti perusahaan atau lembaga lainnya yang tidak pernah mau membagi-bagikan keuntungannya,

⁸⁰ <https://www.treni.co.id/about-us/>. Diakses tanggal 03 Agustus 2017

sekaligus Mitra juga bisa berperan menjadi Owner yang merasa memiliki Usaha PayTren ini.

BAB IV

Analisis Fatwa MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 terhadap Multi Level Marketing Paytren Qarul Quran

A. Implementasi Multi Level Marketing pada Paytren Darul Quran

Belakangan ini semakin banyak muncul perusahaan-perusahaan yang menjual produknya melalui sistem Multi Level Marketing (MLM). Karena itu, perlu dibahas hukumnya menurut syariah Islam. Kajian ini dianggap semakin penting setelah lahirnya perusahaan MLM yang menamakan perusahaannya dengan label syariah. Oleh karena banyaknya perusahaan MLM yang berkembang, maka Dewan Syariah Nasional MUI telah mengeluarkan fatwa terkait MLM tersebut, Nama fatwa DSN tersebut adalah Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).¹⁰⁴

Multi level Marketing atau yang terkadang juga disebut dengan Networking Selling (jaringan penjualan) atau direct selling (penjualan langsung) adalah bentuk pemasaran suatu produk atau jasa dari suatu perusahaan yang dilakukan secara perorangan atau berkelompok yang membentuk jaringan secara berjenjang, lalu dari hasil penjualan pribadi dan jaringan tersebut, setiap bulannya perusahaan akan memperhitungkan bonus atau komisi sebagai hasil usahanya.¹⁰⁵

Pakar marketing ternama Don Failla, membagi marketing menjadi tiga macam. Pertama, retail (eceran), Kedua, direct selling (penjualan langsung ke konsumen), Ketiga multi level marketing

¹⁰⁴ <http://www.iaeipusat.org/article/ekonomi-syariah/multi-level-marketing-menurut-hukum-islam-?language=id>. Diakses pada tanggal 04 Agustus 2017

¹⁰⁵ Peter J. Cloither, *Meraup Uang dengan Multi level marketing : Pedoman Praktis Menuju Networking Selling yang Sukses*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1994), h. 10

(pemasaran berjenjang melalui jaringan distribusi yang dibangun dengan memposisikan pelanggan sekaligus sebagai tenaga pemasaran). Bahkan Robert Kiyosaki, menempatkan orang yang bergerak di bidang MLM ini berada pada quadran III, termasuk sebagai profesional yang strategis.

Kemunculan trend strategi pemasaran produk melalui sistem MLM di dunia bisnis modern sangat menguntungkan banyak pihak, seperti pengusaha (baik produsen maupun perusahaan MLM). Hal ini disebabkan karena adanya penghematan biaya dalam iklan, Bisnis ini juga menguntungkan para distributor yang berperan sebagai simsal (Mitra Niaga) yang ingin bebas (tidak terikat) dalam bekerja.

Meskipun demikian, perlu disadari bahwa tidak sedikit bisnis MLM yang menjalankan penipuan Pyramid Scheme, kadang disebut arisan berantai, yang sebetulnya merupakan bisnis illegal.¹⁰⁶ Kinerja operasional yang kurang etis dan merugikan konsumen yang ditunjukkan oleh beberapa oknum pelaku bisnis MLM telah memberikan inspirasi kreatif dan inovatif di kalangan pelaku bisnis muslim dalam membaca peluang bisnis dengan cara membangun marketing sistem yang sesuai dengan tuntunan syari'ah.

Apalagi pada saat ini, kondisi riil bisnis MLM masih cenderung memiliki prospek baik di kalangan pangsa pasar masyarakat muslim Indonesia, di samping makin menjamurnya berbagai aktifitas ekonomi syari'ah baik di bidang keuangan perbankan maupun keuangan non-perbankan.

Berbeda dengan bisnis MLM konvensional yang telah ada seperti Amway, Avon, CNI, Foreveryoung dan lain-lain, bisnis MLM

¹⁰⁶ <https://howmoneyindonesia.com/penipuan/penipuan-modus-mlm-atau-network-marketing/>. Diakses pada tanggal 04 Agustus 2017

ala PayTren kental sekali dengan nuansa agama Islam, baik dalam tingkatan operasional, reward, produk maupun profitnya. Seluruh aktifitas bisnisnya didasari oleh semangat menjalankan tuntutan agama sebagaimana ditentukan oleh syari'at. Oleh karenanya mereka menyebutnya dengan MLM Syari'ah.¹⁰⁷ Atau dengan kata lain, MLM Syari'ah adalah sebuah sistem pemasaran yang dalam penerapannya didasarkan pada nilai-nilai ekonomi syari'ah yang berlandaskan tauhid, akhlak dan hukum muamalah.¹⁰⁸

Dewan Syariah Nasional (DSN) kemudian melakukan kajian mendalam untuk diperbaiki agar bisa dipraktekkan sesuai dengan kaidah syariah Islam. DSN mengeluarkan fatwa tahun 2009. Fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).¹⁰⁹

Dalam fatwa tersebut dilakukan perbaikan terhadap model yang bertentangan dengan syariah agar sesuai dengan syariah Islam. Sehingga aturan PLBS ini sudah berbeda dengan model yang berlaku pada MLM konvensional. Dewan Syariah Nasional menyatakan bahwa model PLBS bisa menjadi bisnis yang mubah (boleh dilaksanakan) bila memenuhi syarat yang termaktub di dalam fatwa.¹¹⁰

Bisnis dalam syari'ah Islam pada dasarnya termasuk kategori muamalat yang hukum asalnya adalah boleh berdasarkan kaedah Fiqh:

¹⁰⁷ Agustino, Prospek MLM Syari'ah di Indonesia, Republika, (Jakarta : 15 Februari), h. 8

¹⁰⁸ Agustino, Prospek MLM Syari'ah di Indonesia, Republika, (Jakarta : 15 Februari), h. 10

¹⁰⁹ Fatwa Majlis Ulama Dewan Syariah Nasional

¹¹⁰ <http://kabar.salmantb.com/2016/05/19/pojok-konsultasi-syariah-mlm-halalkah-adakah-mlm-syariah/>

اَلْأَصْلُ فِي الْمُعَالَمَاتِ اِلَّا بَاحَةٌ اِلَّا أَنْ يَدْلُلُ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

*“hukum asal dalam semua bentuk muamalah segala hal adalah boleh, hingga ada dalil yang menunjukan akan keharamannya”.*¹¹¹

Islam memahami bahwa perkembangan sistem dan budaya bisnis berjalan begitu cepat dan dinamis. Berdasarkan kaedah fikih di atas, maka terlihat bahwa Islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik dan mediasi dalam melakukan perdagangan.¹¹²

Namun, Islam mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis yaitu harus terbebas dari unsur dharar (bahaya), jahalah (ketidakjelasan) dan zhulm (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak). Oleh karena itu, sistem pemberian bonus harus adil, tidak menzalimi dan tidak hanya menguntungkan orang yang di atas.

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 ustaz Yusuf Mansur telah lulus persyaratan tentunya dengan pengawasan DSN-MUI paytren kini telah bersertifikasi MLM Syariah. Hal ini terbukti dengan keluarnya Sertifikat Halal MUI yang diterbitkan pada hari Senin 07 Agustus 2017 pukul 15.00.¹¹³

¹¹¹Ahmad ibn Syaikh Muhammad Ar-Razaq, *Syarah Al-Qawa “ id Al-fiqhiyyah*, Juz 1, (Damaskus: Daar Al-Qalam, 1409 H/ 1989 M), h. 381

¹¹²<http://www.iaeipusat.org/article/ekonomi-syariah/multi-level-marketing-menurut-hukum-islam-?language=id>. Diakses pada tanggal 04 Agustus 2017

¹¹³ Hasil Wawancara dengan Manager Marketing PayTren DAQU

Menurut Fatwa DSN MUI bisnis MLM dikatakan sesuai dengan syariah, apabila memenuhi 12 persyaratan yang ditentukan oleh DSN MUI. Ada beberapa poin yang membedakan MLM Syariah dengan MLM Konvensional, yakni perusahaan MLM Syariah memiliki DPS (Dewan Pengawas Syariah), Produk yang dijual merupakan produk-produk yang layak/halal, Sistem pembagian bonus kepada member dan marketing plan, berorientasi bisnis menjual produk berupa barang, bukan pada merekrut anggota.

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.

Dalam konteks umum sistem bisnis MLM dilakukan dengan cara menjaring calon mitra yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen yang member (anggota) dari perusahaan yang melakukan praktik MLM. Secara terperinci bisnis MLM dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Mula-mula pihak perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi member, dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu.

2. Dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan.
3. Sesudah menjadi member maka tugas berikutnya adalah mencari member-member baru dengan cara seperti diatas, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
4. Para member baru juga bertugas mencari calon member-member baru lagi dengan cara seperti diatas yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
5. Dengan adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen tetap produk perusahaan, maka member yang berada pada level pertama, kedua dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan, karena perusahaan sangat diuntungkan dengan adanya member-member baru tersebut.¹¹⁴

Namun dalam kontek MLM Paytren tidak melulu mengedepankan perekutan, tetapi lebih mengedepankan manfaat dari Paytren sendiri, karena paytren merupakan aplikasi yang dapat dipakai untuk kebutuhan sehari-hari. Ustadz Yusuf Mansur sebagai pendiri paytren memberikan pesan bahwa rasakan terlebih dahulu manfaat dari paytren, setelah itu sampaikan apa keutungan dari paytren tersebut. Dalam hal ini tidak ada paksaan untuk mengajak mitra baru.¹¹⁵

Dengan demikian, implementasi Multi Level Marketing yang digunakan oleh Paytren PT. Veritra Sentosa Internasional merupakan Multi Level Marketing Syariah yang di dasari oleh Fatwa DSN MUI

¹¹⁴ Sabiq A. *Multi level marketing, majalah Al-Furqon edisi 11. 2005*

¹¹⁵ Hasil wawancara dengan Manager Marketing PayTren DAQU

NO. 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, yang di buktikan dengan penerbitan Sertifikat Halal MUI kepada Paytren.

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

Saat ini bisnis syariah telah berkembang pesat. Beberapa institusi bisnis syariah baik yang bergerak dalam sektor keuangan atau yang sering disebut dengan LKS (Lembaga Keuangan Syariah) seperti Bank, Koperasi jasa keuangan Syariah (KJKS), dan BMT ataupun yg bergerak di bidang lain seperti asuransi, pasar modal seperti JII, bursa komoditi seperti JFX Sharia, Hotel syariah dan MLM Syariah.¹¹⁶

Untuk itu Pemerintah mengeluarkan regulasi melalui DSN MUI dengan menerbitkan fatwa No. 75 tahun 2009 tentang PLBS (Penjualan langsung Berjenjang Syariah), namun regulasi yang berbentuk UU atau peraturan lain tentang MLM syariah secara khusus memang belum ada. Bahkan di kalangan akademisi banyak yang memandang remeh MLM dan meragukan kehalalan-nya. Padahal, di Indonesia saat ini setidaknya terdapat 8 juta penduduk yang terlibat aktif dalam industry MLM.

Karena Syariah Islam harus menjawab semua permasalahan ummatnya, maka kajian tentang hal ini menjadi penting. Saat ini di Indonesia ada sekitar 600 perusahaan MLM, dan 62 dantaranya adalah legal dan sudah menjadi anggota APLI/ Asosiasi Penjualan

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

Langsung Indonesia sebagai wadah resmi perusahaan MLM di Indonesia.

Dalam fatwa tersebut, DSN MUI menyebutkan ada 12 persyaratan yang harus dipenuhi oleh sebuah perusahaan MLM untuk bisa dikategorikan sesuai dengan syariah.

Fatwa DSN MUI terkait MLM adalah fatwa No.75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah /PLBS. Sebuah perusahaan atau industri MLM dianggap halal dan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah apabila memenuhi 12 point persyaratan. Yaitu :¹¹⁷

1. Adanya obyek transaksi riil yang dijual belikan berupa barang atau produk jasa;
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar, maysir, riba, dharar, dzulm, maksiat*;
4. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (excessive mark-up), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;
5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;

¹¹⁷ fatwa No.75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah /PLBS.

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

Dilihat dari kedua belas 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.

Biaya atau harga yang diberikan Paytren sangatlah jelas karena semua yang dijual dan cashback yang didapat bisa dilihat diweb mytreni.com maka jelas tidak akan ada kenaikan harga dari Paytren kepada mitra walaupun mitra yang telah mendaftar adalah orang kesepuluh maka harga untuk mendaftar tetap dengan harga Rp. 350.000,-.

Untuk komisi yang didapatkan oleh seorang mitra jelas adanya jika mitra karena bisa dilihat dari tabel pada we mytreni.com jika seorang mitra tidak melakukan transaksi apapun maka mitra tersebut tidak mendapatkan hasil apa-apa tetapi jika mitra tersebut melakukan transaksi penjualan lisensi maka mitra tersebut akan mendapatkan hasil sesuai dengan ketentuan dari PT. Veritra Internasional contohnya jika seorang mitra mendaftarkan calon mitra 1 orang maka akan mendapatkan komisi sebesar Rp. 75.000,- . dan jika seorang mitra yang mendaftar Paytren hanya melakukan transaksi seperti Pulsa, Tagihan, PLN, dan lainnya maka komisi yang didapat sesuai dengan ketentuan dari Paytren.

Dan begitu juga jika seorang mitra yang sering melakukan transaksi baik penjualan lisensi atau pembayaran pulsa, tagihan, dan lainnya maka akan mendapatkan bonus yang akan diberikan sebulan sekali setiap tanggal 15.¹¹⁸

¹¹⁸ Hasil wawancara dengan Manager Marketing PayTren DAQU

Bagi calon mitra yang telah terdaftar menjadi mitra atau member paytren dengan otomatis akan dibimbing oleh *up-linenya* baik melalui personal, komunitas, atau melalui seminar, training offline maupun online yang diadakan oleh komunitas pebisnis Paytren. Dalam hal terkait dengan bonus atau komisi, bagi para upline yang tiding membimbung atau melakukan edukasi terhadap dowlinenya maka bonus atau komisi tersebut tidak akan diberikan.

Dengan demikian, Multi Level Marketing Paytren Darul Quran sesuai dengan Fatwa MUI NO.75/DSN MUI/VII/2009. Dengan ini paytren telah lulus melakukan ujian atau pengawasan ketat oleh MUI.

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 Badan 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

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

Bada'i'ush Shana'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,
Haasyiyatu 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-Munawir: 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, majalah 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 Rangka Globalisasi*, 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](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.iaeipusat.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.iaeipusat.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

Jakarta, 07 Agustus 2017

Lamp :

H a l : Permohonan Wawancara

Dan Riset

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

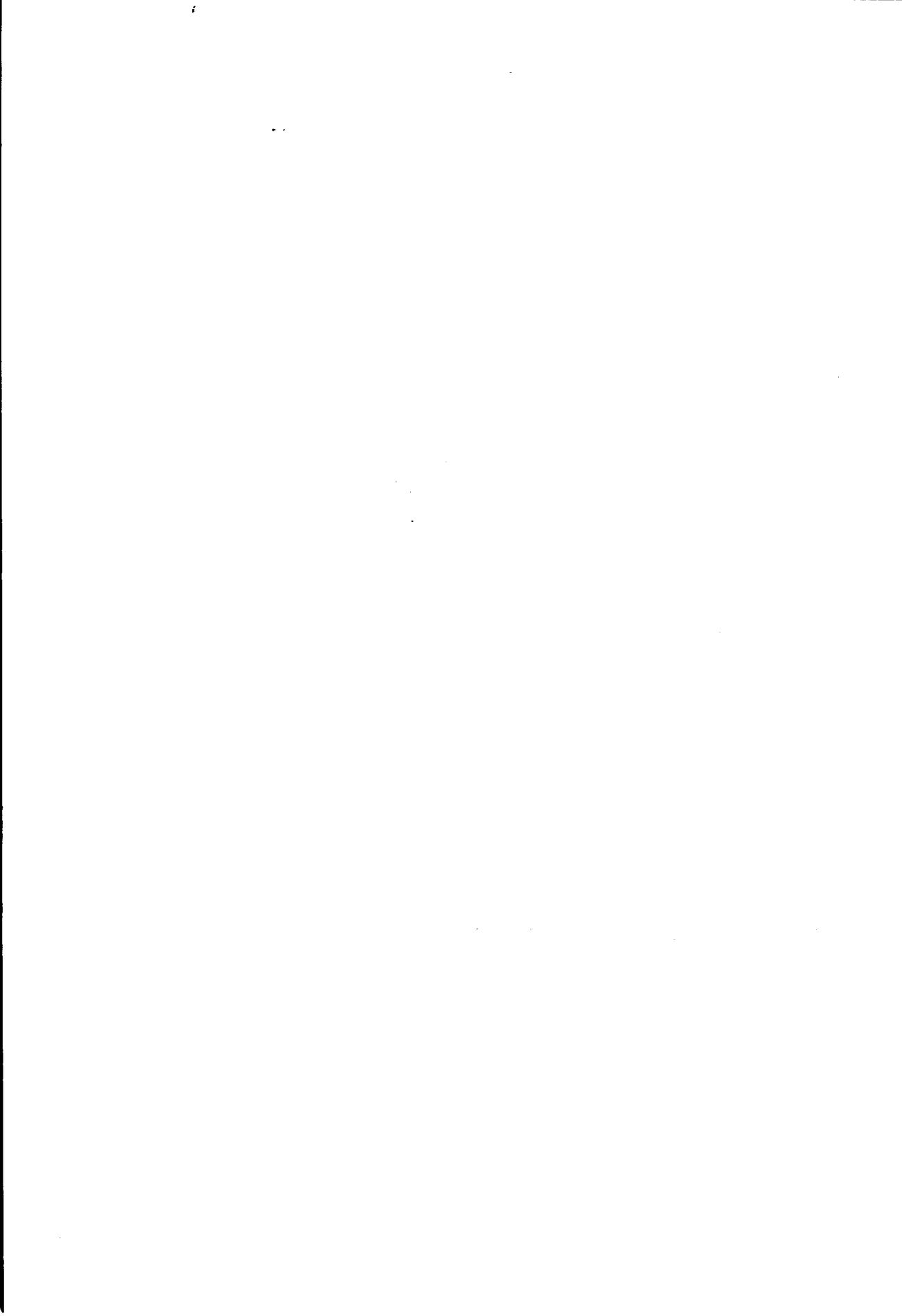
Judul Skripsi : Presfektif Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUL/VII/2009

Terhadap Multi Level Marketing Paytren PT. Veritra Sentosa Internasional

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

Wassalamu 'alaikum War. Wab.







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

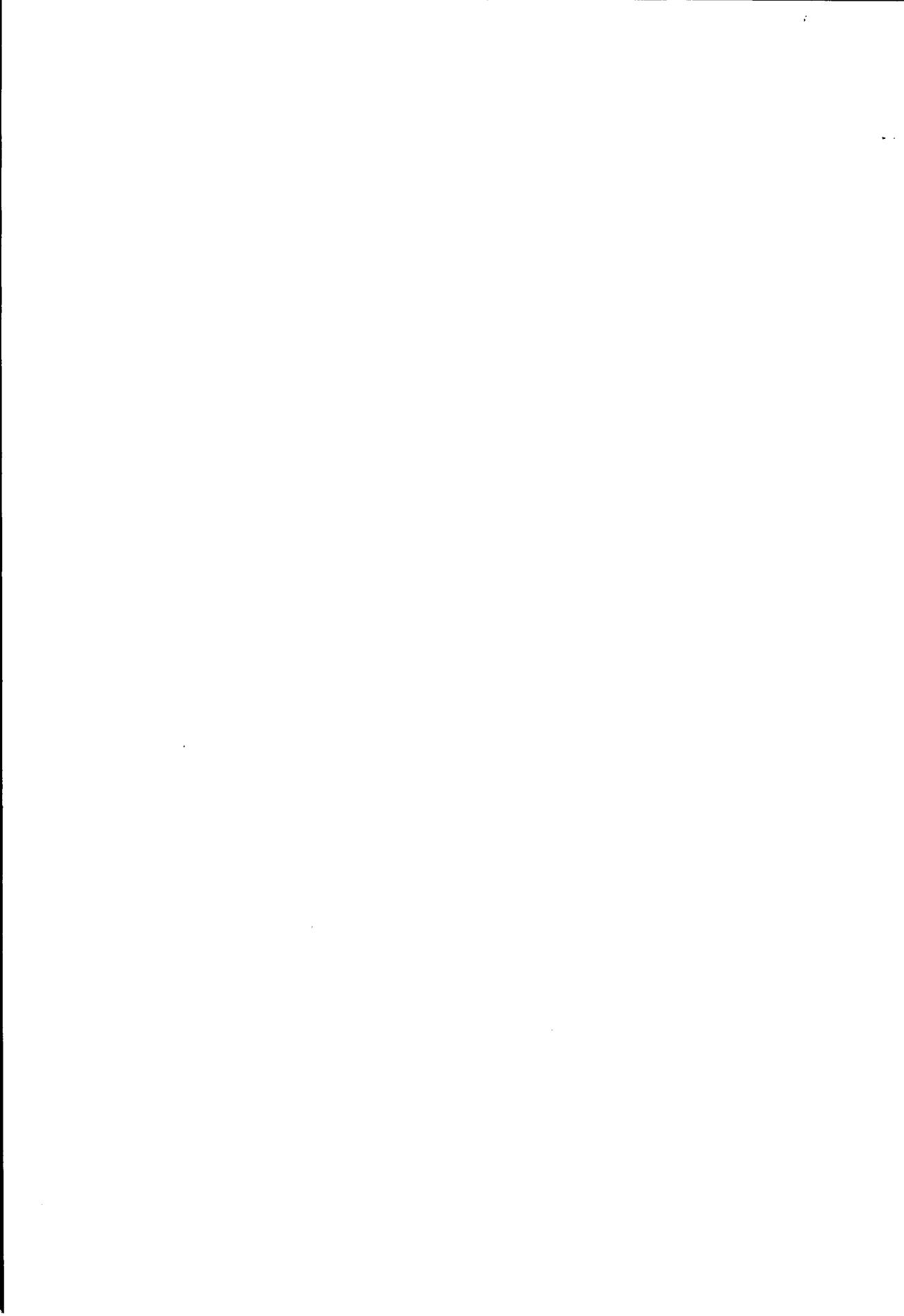
Adalah benar bahwa mahasiswa tersebut diatas telah melaksanakan wawancara
tertanggal 21 November 2017.

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 pemerintah dalam 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 perdebatan 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?

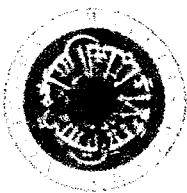
Etika mencari mitra PayTren memiliki kode etik (dapat dilihat pada lampiran berikutnya). Salah satu contohnya mencari mitra lewat media sosial, dalam mencari mitra, si A tidak boleh menyertai promo. Karena harga lisensi sudah ditentukan oleh perusahaan, maka tidak dapat mengurangi atau melibih harga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

Asrama

Dengan memperbaiki puji syukur ke hadirat Allah Subhanahu wa Ta'a la. Sudah memperbaiki, mengkaji, menyelesaikan dan memerlukan. Dewan Syar'i'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia menyatakan bahwa:

Nama	: PT Veritra Sentosa Internasional
Kelompok	: Penjualan Langganan 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/V/II/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.A.
Sekretaris

PayTren
www.paytren.com

Presiden Direktur, Ustadz Yusuf Mansur
bersama Komisaris Paytren



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

Hadir pertama kali di Indonesia pada tahun 2000, PayTren merupakan perusahaan teknologi informasi yang bergerak di bidang teknologi pembayaran dan teknologi jaringan.

Kantor Paytren | **tronci**

CASHLESS WITH SOCIAL

PayTren
www.paytren.com

JENIS TRANSAKSI	PERSADA
PENGELUARAN PEMERINTAH	75
PENGGALAN PEMERINTAH	240
PENGGALAN PEMERINTAH	240
PENGELUARAN PEMERINTAH	165
PENGELUARAN PEMERINTAH	180
PENGELUARAN PEMERINTAH	195
AKTIVA	195
DEBIT	120
PENGELUARAN PEMERINTAH	75
PENGELUARAN PEMERINTAH	1500
DEBT	165
DEBT	165
DEBT	90
DEBT	165
DEBT	90
PENGELUARAN PEMERINTAH	165
PENGELUARAN PEMERINTAH	165
PENGELUARAN PEMERINTAH	165
DEBT	195
TOTAL DEBT	360

3. CASHBACK TRANSAKSI

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

tronci

CASHLESS WITH SOCIAL



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)”.

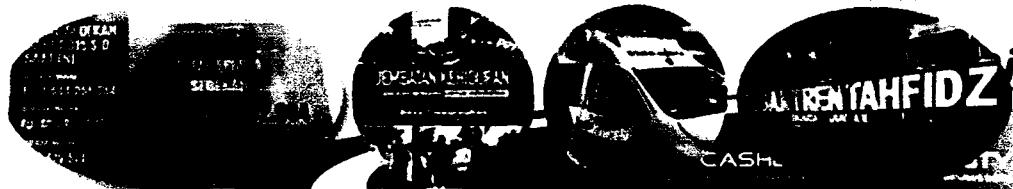
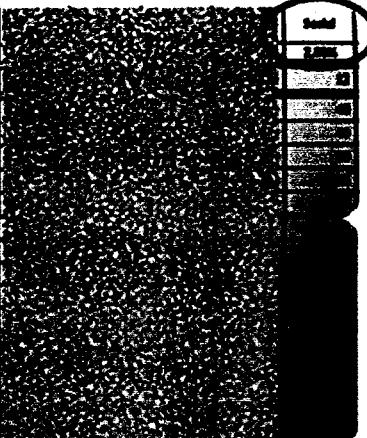


Kegiatan ini merupakan bagian
dari peringatan HUT ke-69 Republik Indonesia di Bank Indonesia.



6. OTOMATIS ADA SEDEKAHNYA

PayTren



PayTren



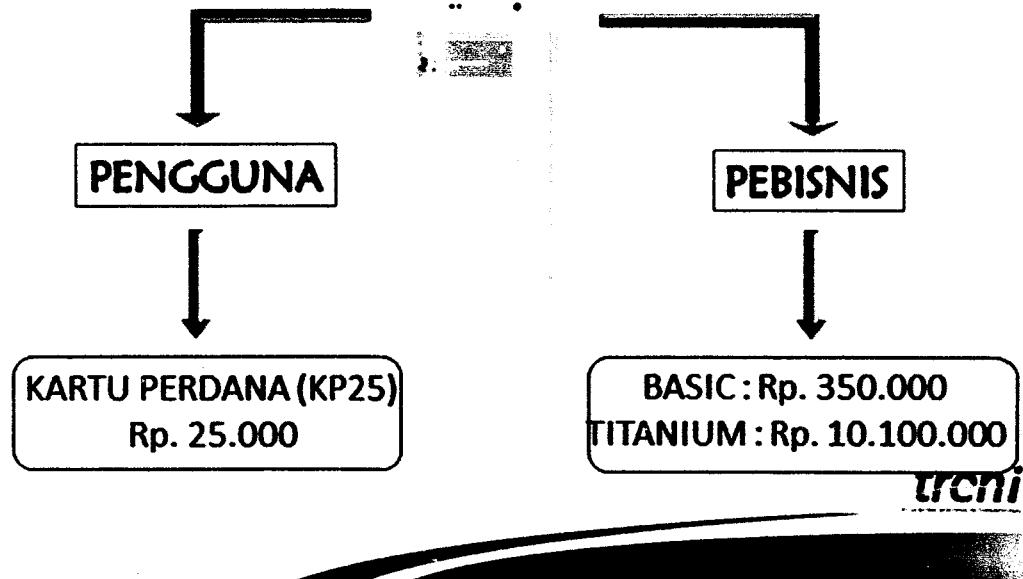
The logo consists of the word "LOKET" in a bold, sans-serif font, with a large, thin black oval drawn around it. Below "LOKET", the word "PayTren" is written in a smaller, italicized, lowercase sans-serif font.



卷之三

CASHBACK TRANSAKSI LOTERI PAYTREN				
JENIS TRANSAKSI	CASHBACK	MINIMUM TRANSAKSI	MAXIMUM TRANSAKSI	PERSEN
LOTERI	125	0	5	15
LOTERI	1040	24	16	60
LOTERI	1040	21	16	60
LOTERI	215	12	11	20
LOTERI	200	10	12	30
LOTERI	845	20	11	33
LOTERI	845	20	11	33
LOTERI	320	12	0	20
LOTERI	325	0	5	15
LOTERI	6500	100	100	250
LOTERI	175	12	11	20
LOTERI	175	12	11	20
LOTERI	300	0	6	15
LOTERI	215	12	11	20
LOTERI	300	0	6	15
LOTERI	215	12	11	20
LOTERI	215	12	11	20
LOTERI	845	20	11	33
LOTERI	1040	24	16	60

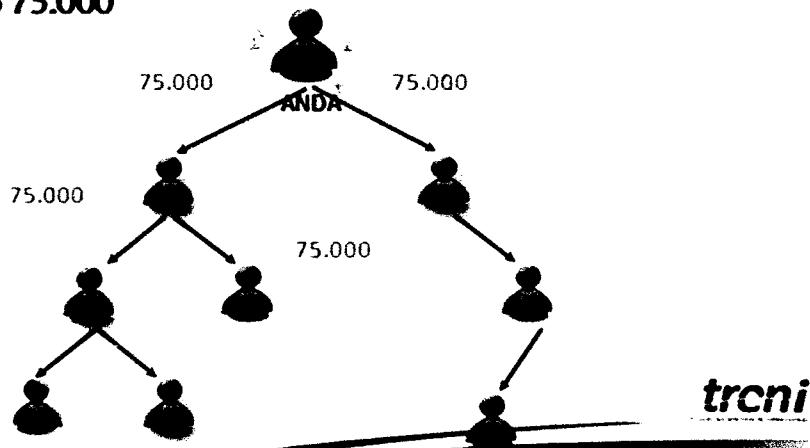
MODEL KEMITRAAN



1. KOMISI SPONSOR

PayTren
www.paytren.id

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



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

3. KOMISI GENERASI LEADERSHIP

PayTren
www.paytren.id

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).

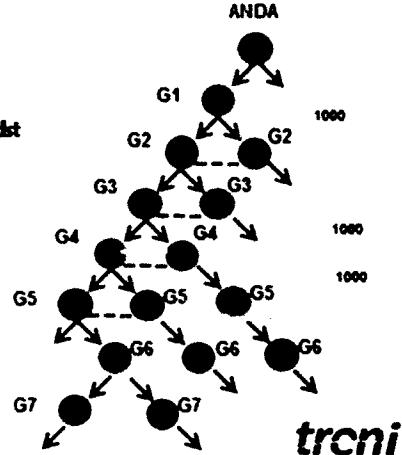
Generasi I : Semua orang yang Anda sponsori,

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



CASHLESS SOCIETY
www.cashlesssociety.com

4. KOMISI GENERASI SPONSOR

PayTren
www.paytren.com

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

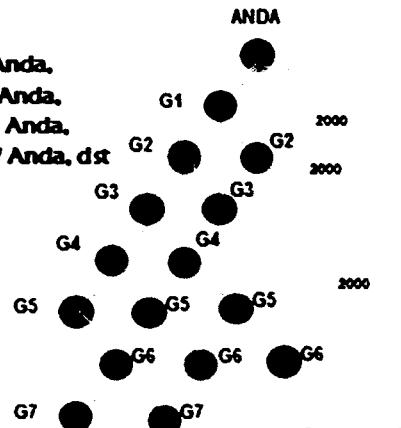
Generasi I : Semua orang yang Anda sponsori,

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



trcni

CASHLESS MONEY SOCIETY

5. CASHBACK TRANSAKSI

PayTren
www.paytren.com

CASHBACK TRANSAKSI PayTren

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

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

trcni

CASHLESS MONEY SOCIETY



TANDA KEANGGOTAAN

Diberikan kepada

PT. VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL

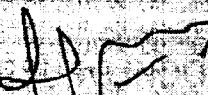
Provinsi Jawa Barat | Kabupaten Bogor | Cikarang

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


Diko H. Komara
Ketua Umum


Rudi Lazuardi
Wakil Ketua Urusan Keanggotaan



Berafiliasi dengan World Federation of Direct Selling Association



KEMENTERIAN KOMUNIKASI DAN INFORMATIKA
REPUBLIK INDONESIA

Mengayuh Masyarakat Informasi Indonesia

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

NOMOR ARSIP: <i>Archive Reference</i> 1487735223	DIAJUKAN OLEH: <i>Proposed by</i> HARI PRABOWO
NAMA SISTEM ELEKTRONIK: <i>Electronic System Name</i> PAYTREN	NAMA PENYELENGGARA: <i>Provider Name</i> PT. VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL
JENIS SISTEM ELEKTRONIK: <i>Electronic System Categories</i> LAINNYA: PERANGKAT LUNAK	ALAMAT: <i>Address</i> JALAN SOEKARNO HATTA NO. 543A, KEL. GUMURUH, KEC. BATUNUNGgal, KOTA BANDUNG, 40275
FUNGSI SISTEM ELEKTRONIK: <i>Electronic System Function</i> ALAT PEMBAYARAN ONLINE	TANGGAL TERBIT: <i>Date of Issue</i> 20 JUNI 2017
KETERANGAN: <i>Note</i> 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://psa.kominfo.go.id dokumen ini diterbitkan oleh sistem komputer, tanda tangan tidak diperlukan.	



Kode Etik

CONTENTS

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.

KODE ETIK MITRA

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.

KODE ETIK MITRA

- 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 **Perusahaan**.
- 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**.

KODE ETIK MITRA

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**.

KODE ETIK MITRA

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 Licensi, Tempat Penjualan dan Larangan Pasal 5

- 1) Harga jual **Licensi** ditentukan oleh **Perusahaan**, dan pembelian **Licensi** 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 **Licensi** 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:

KODE ETIK MITRA

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.

KODE ETIK MITRA

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**.

KODE ETIK MITRA

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 (*inkracht van gewisse*). Selama dalam proses penyelesaian sengketa tersebut, kemitraan dapat

KODE ETIK MITRA

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

- 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 dipindah tanggalkan/ 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**.

KODE ETIK MITRA

- 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**.

KODE ETIK MITRA

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 praktik 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, pamphlet, 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**

KODE ETIK MITRA

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

KODE ETIK MITRA

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 buniy 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 :

KODE ETIK MITRA

- 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/ memperbarui 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**.

KODE ETIK MITRA

- 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 peraturan 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

Diperbarui 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

RENCANA BISNIS/PEMASARAN (Marketing Plan Versi 2017.02)

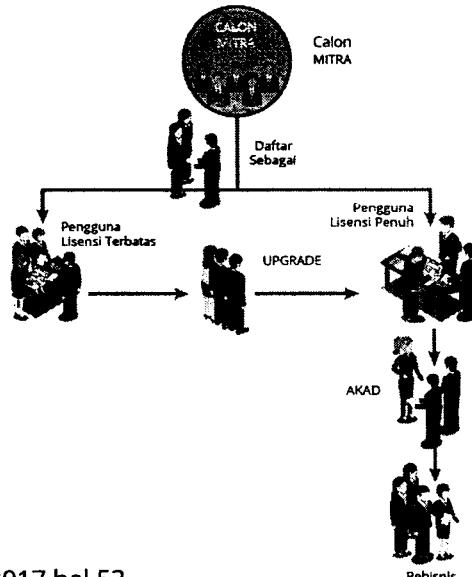
PT. Veritra Sentosa Internasional (**Treni**) adalah perusahaan yang memasarkan "Lisensi" penggunaan jasa aplikasi bernama "*PayTren*" yang dapat digunakan untuk melakukan berbagai macam pembayaran. Produk PayTren dipasarkan dengan metode jaringan pemasaran yang dikembangkan melalui kerjasama kemitraan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

HEAD OFFICE

PT. Veritra Sentosa Internasional
The Suites Metro Blok E5 - E7
Jln. Soekarno Hatta No. 633
RT.006 / RW.05 Kelurahan Jatinari
Kecamatan Buah Batu Bandung 40296

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



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



KEWAJIBAN PENGGUNA LISENSI TERBATAS

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

HAK PENGGUNA LISENSI TERBATAS

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

HEAD OFFICE

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

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

Layanan Pengayoman 24 Jam
Campaignt Berlangsung 24 Jam
+62 811 2107 888

KEWAJIBAN PENGGUNA LISENSI PENUH/LISENSI PEBISNIS

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

HEAD OFFICE

PT. Meritria Sentosa Internasional
The Suites Metro Blok E5 - E7
Jln. Soekarno Hatta No. 693
RT.006 - RW.06 kelurahan Jatihari
Kecamatan Buah Batu Bandung 40286

Phone +62 22 7351 0100
Email care@paytren.co.id
Website www.paytren.co.id
www.treni.co.id



Layanan Pengajuan 24 jam
(Customer Service 24 jam)
+62 811 2107 888



- j. Mengisi data rekening bank yang pengisianya 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 photocopy 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).

HEAD OFFICE

PT. Veritra Sejahtera 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 : claim@paytren.co.id

Website : www.paytren.co.id

www.treni.co.id



Layanan Pengaduan 24 jam

Emergency Services 24 hours

+62 811 2107 888

8. Mendapat Poin/Nilai Promo Perdana (NP2) sesuai dengan jumlah lisensi yang dibeli saat diaktifkan dan dapat ditukarkan dengan produk promo dengan masa berlaku seperti yang tercantum di website resmi perusahaan www.treni.co.id.
9. Memperoleh panduan pengguna dan tutorial yang dikirim melalui email.
10. Lisensi berlaku selama 5 (lima) tahun dengan biaya perpanjangan lisensi pebisnis sebesar Rp. 50.000,- (lima puluh ribu rupiah) per 5 (lima) tahun.

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 besarnya ditentukan berdasarkan kemampuan perusahaan.
5. Kepenggunaan dapat diwariskan sesuai perundangan yang berlaku di Indonesia.

HEAD OFFICE

PT. Venita Santosa 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 5109
Email : care@paytren.co.id
Website : www.paytren.co.id



Layanan Pengajuan 24 Jam
(Cek di situs kami 24 Hours)
+62 811 2107 888

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.

HEAD OFFICE

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

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



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



PAKET LISENSI

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

No.	KODE LISENSIS	PAKEJ NAMA	HARGA RD	TILAKATIVITI PERAYAAN (NP)
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.

NII AI 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 :

HEAD OFFICE

PT. Veritudo Sentosa Internasional
The Suites Metro Blok E5 - E7
Jln. Soekarno Hatta No. 693
RT.006 / RW.05 Kelurahan Jatisari
Kecamatan Budi Baru Kediri 40286

Phone +62 22 7351 5109
Email care@payten.co.id
Website www.payten.co.id

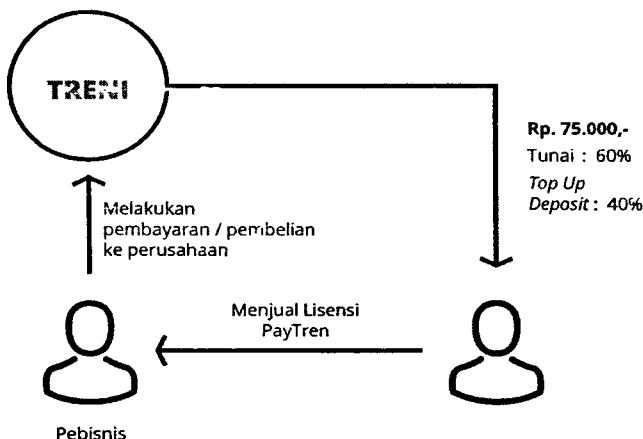


Lugar en Período de 24 horas
Número de Servicio 24 Horas
+52 811 2107 888

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 pebisnis yang direfrensiakan berhasil menjual paket lisensi penuh (maksimum 10 turunan/generasi).

HEAD OFFICE

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

Phone : +62 22 7351 5109
Email : team@paytren.co.id
Website : www.paytren.co.id


Layanan Pengadaan 24 Jam
Panduan Services 24 Jam
+62 811 2107 888

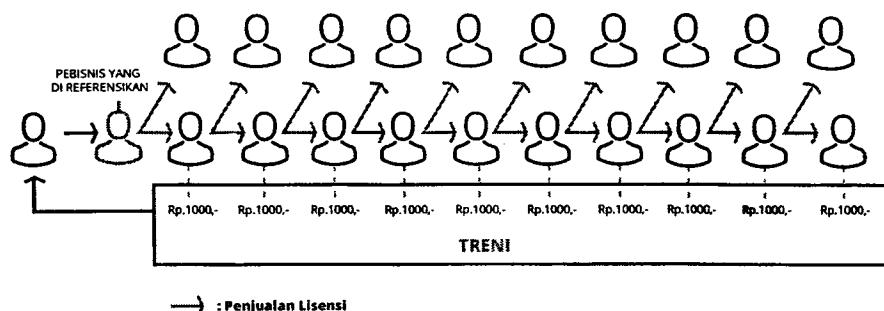
Tabel Simulasi

Generasi	Jenis Licensi 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.

HEAD OFFICE

PT. Vantirin Sentosa Internasional
The Suites Metro Blok E5 - E7
Jln. Soekarno Hatta No. 693
RT.006 / RW.001 Kelurahan Jatiharjo
Kecamatan Buah Batu Bandung 49286

Phone +62 22 3351 5100
Email care@paytren.co.id
Website www.paytren.co.id
www.treni.co.id


Layanan Pengembang 24 Jam
+62 811 2107 888

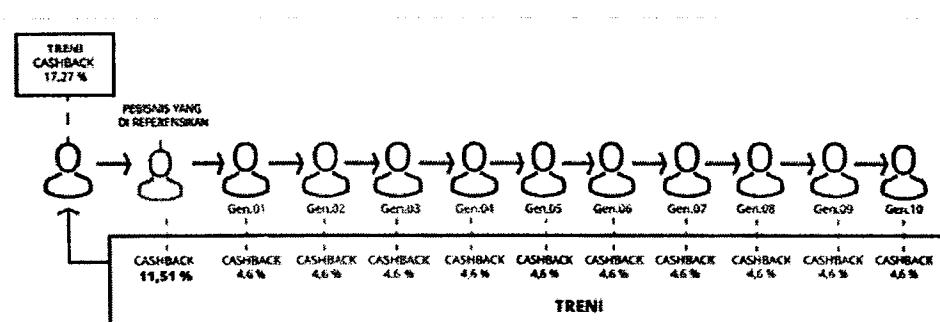
5. Cashback Transaksi

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 transaksi maka turunan ke-4 akan dihitung sebagai turunan ke-3, dst hingga maksimal 10 turunan)



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

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.

HEAD OFFICE

PT. Veritra Sentosa Internasional
The Suites Metro Blok E5 - E7
Jln. Soekarno Hatta No. 633
RT.005 / RW.06 Kelurahan Jatihari
Kecamatan Buah Batu Bandung 49286

Phone: +62 22 7351 2199
Email: care@paytren.co.id
Website: www.paytren.co.id

Layanan Pengaduan 24 jam
Komplain Center 24 jam
+62 811 2107 888



Contoh Promo Hadiah (Reward)



PAYTREN REWARD 4.0

PERINGKAT	PUT	HADIAH
STAR	1,485	Tukar poin di BELANJAQU atau tukar dengan Smartphone ANDROMAX A di Perusahaan
BRONZE	5,940	TRIP TO SINGAPORE (tukar di Perusahaan)
JUNIOR SILVER	44,550	Tukar poin di BELANJAQU atau tukar dengan HONDA BEAT di Perusahaan
SILVER	66,825	UMRAH (tukar di Perusahaan)
GOLD	252,450	Tukar poin di BELANJAQU atau tukar dengan HONDA BRIO SATYA di Perusahaan
EMERALD	1,113,750	Tukar poin di BELANJAQU atau tukar dengan MITSUBISHI PAJERO di Perusahaan
DIAMOND	2,227,500	Tukar poin di BELANJAQU atau tukar dengan BMW 5 SERIES di Perusahaan
AMBASSADOR	3,712,500	Tukar poin di BELANJAQU atau tukar dengan APARTMENT di Perusahaan
CROWN AMBASSADOR	7,425,000	Tukar poin di BELANJAQU atau tukar dengan RUMAH di Perusahaan

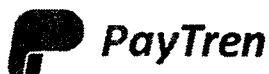
HEAD OFFICE

PT. Veritri Sentosa Internasional
The Suites Metro Block E5 - E7
Jln. Soekarno-Hatta No. 693
RT.006 / RW.05 Kelurahan Jatibaru
Kecamatan Buah Batu Bandung 40286

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



Layanan Pengaduan 24 jam
(Customer Service 24 hours)
+62 811 2107 888



Promo Hadiah (Reward) berlaku mulai 1 Februari 2017 sampai 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 Block E5 - E7
Jln. Soekarno Hatta No. 693
RT.006 / RW.06 Kelurahan Jatisari
Kecamatan Buah Batu Bandung 40286

Phone : +62 22 2351 0109
Email : care@paytren.co.id
Website : www.paytren.co.id

 Layanan Pengaduan 24 jam
jComplaint Services 24 jam
+62 811 2107 888



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.

HEAD OFFICE

PT. Vinita Sentosa Internasional
The Suites Metro Block E5 - E7
Jln. Soekarno Hatta No. 693
RT.009 - RW.06 Kelurahan Jatisari
Kecamatan Buah Batu Bandung 40296

Phone +62 22 7351 5109
Email care@paytren.co.id
Website www.paytren.co.id
www.trenu.co.id



Layanan Pengaduan 24 jam
(Customer Service 24 Hours)
+62 811 2107 888



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 Pemeriksaan/Survei Lokasi Perusahaan MLM sesuai Surat Tugas Nomor 24/PER/24-ST-SIUPL/5/2015 tanggal 5 Juni 2015 serta Surat Komendasi Permitbitan SIUPL Tetap Nomor 62/PMDN/2015 tanggal 17 Juni 2015 kasihama PT VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL yang berkedudukan di Jl. Bandar Penjualan Langsung yang dikembangkan melalui mitra penjual (direct selling) dengan lokasi 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 Pendeklarasian 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 Lusti, 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. BLI
 4. NPWP
 5. Alamat Kantor Pusat : Jl. Soekarno Hatta No. 543 A, Gumaruh, Batununggal, Kota Bandung 40275
Telepon/Faksimili : (022) 31191111 / (022) 7302462
 6. Petanggung 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
 7. Penjualan langsung melalui jaringan pemasaran yang dibangun melalui mitra usaha (franchise selling)



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 metode tipe yaitu seafare teknologi pulsa pascabayar PLN pascabayar telkom pascabayar tv berbayar, multimedia 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 piyah pertama 002/PKS-PPOB/GSP-TRENI/I/2015, nomor piyah 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 Taglia,

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. Mengajukan izin perubahan, jika perusahaan melakukan penambahan barang/jasa dagangan;
2. Mampai di BKPM setiap enam bulan (semester) kepada BKPM;
3. Memberikan informasi lengkap tulisan terihap produk barang dan/atau jasa yang dijual secara langsung dan keterangan lainnya kepada calon konsumen dan Mitra Usaha dan konsumen sesuai dengan ketentuan 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 :
- Memberikan kompensasi ganti rugi, atas kerugian kepada konsumen akibat penggunaan, pemakaian dan pemanfaatan produk yang dipasarkan akibat kesalahan perusahaan yang dibuktikan dengan perjanjian;
 - Menjamin mutu dan pelayanan purna jual kepada konsumen atas barang dan/atau jasa yang dijual.
6. Dilarang melakukan kegiatan :
- Menjual dan/atau memasarkan barang dan/atau jasa dengan sistem penjualan langsung untuk barang dan/atau jasa yang tidak tercantum dalam SIUPL;
 - Menjual dan/atau memasarkan barang dan/atau jasa yang tidak tercantum dalam SIUPL diluar sistem penjualan langsung;



- 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;

Untuk pemakaian gudang atau tempat penyimpanan yang berada dalam komplek/tempat usaha yang bersangkutan.

Dikarang datang mulai izin Usaha perusahaan ini siap operasi pada 09 Juli 2013.

Berdasarkan ketentuan dalam surat ini tidak diizinkan kepada mitra usaha untuk memperbaiki sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

KEENAM

: Keputusan ini dapat diubah apabila di 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.

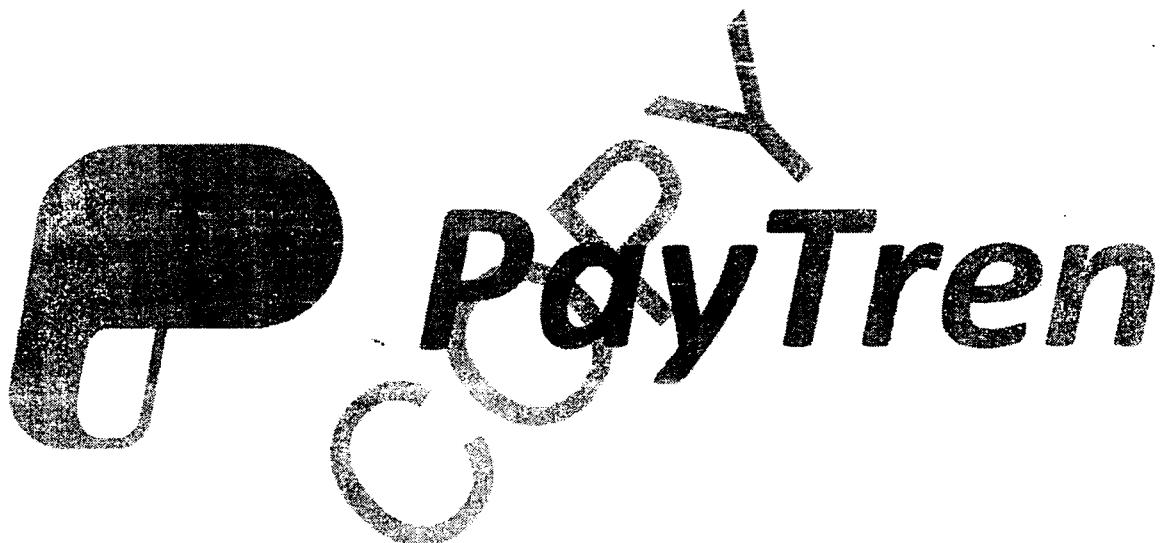
Deputi Bidang Layanan Penanaman Modal



Tembusan disampaikan kepada Yth.

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

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.



SPIPSE / PT. VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL / BO-LKM - 08/07/2015

BKPM Pengurusan Perizinan dan Nonperizinan di PTSP BKPM tanpa dikenakan biaya.