PELAKSANAAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARI'AH PADA BISNIS PAYTREN PT. VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL

SKRIPSI

Oleh:

LAILI MAWADDATI

No. Mahasiswa: 14410509

PROGRAM STUDI S1 ILMU HUKUM

FAKULTAS HUKUM

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2018

PELAKSANAAN PENJUALA LANGSUNG BERJENJANG SYARI'AH PADA BISNIS PAYTREN PT. VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh

Gelar Sarjana (Strata-1) pada Fakultas Hukum

Universitas Islam Indonesia

Yogyakarta

Oleh:

LAILI MAWADDATI

No. Mahasiswa: 14410509

PROGRAM STUDI S1 ILMU HUKUM

FAKULTAS HUKUM

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2018

بسم الله الرحمن الرحيم

PELAKSANAAN PRINSIP SYARI'AH PADA BISNIS PAYTREN PT.

VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL

Telah Diperiksa dan Disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi untuk Diajukan ke

Depan Tim Penguji dalam Ujian Tugas Akhir/Pendadaran

Pada Tanggal 08 November 2018

Yogyakarta, 08 November 2018

Dosen Pembimbing,

Nurjihad, S.H., M.H.

NIK: 904100106

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَٰنِ الرَّحِيمِ

PELAKSANAAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARI'AH PADA BISNIS PAYTREN PT. VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL

Telah Dipertahankan di Hadapan Tim Penguji dalam

Ujian Tugas Akhir/Pendadaran

Pada Tanggal, 14 Desember 2018 dan dinyatakan LULUS/~~TIDAK LULUS~~

Yogyakarta, _____

Tim Penguji		**Tanda Tangan**
1.Ketua	**: Dr. Budi Agus Riswandi, S.H., M.Hum.**	.....
2.Anggota	**: Nurjihad, S.H., M.H.**	.....
3.Anggota	**: Abdurrahman Al-Faqiih, S.H., M.A., LLM**	.....

Mengetahui:

Universitas Islam Indonesia Yogyakarta

Fakultas Hukum

Dekan

(Dr. Abdul Jamil, S.H., M.H)

NIK : 904100102

iv

SURAT PERNYATAAN
Orisinalitas Karya Tulis Ilmiah/Tugas Akhir Mahasiswa
Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia

بسم الله الرحمن الرحيم

Yang bertandatangan di bawah ini, saya:
Nama : Laili Mawaddati
No. Mahasiswa : 14410509
Adalah benar-benar Mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia *yang telah melakukan Penulisan Karya Ilmiah (Tugas Akhir) berupa Skripsi dengan judul:* PELAKSANAAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARI'AH PADA BISNIS PAYTREN PT. VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL.

Karya ilmiah ini akan saya ajukan kepada tim penguji dalam ujian pendadaran yang diselenggarakan oleh Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia. Sehubungan dengan hal tersebt, dengan ini saya menyatakan:

1. bahwa karya ilmiah ini adalah benar-benar karya saya sendiri yang dalam penyusunannya tunduk dan patuh terhadap kaidah, etika, dan norma penulisan sebuah karya tulis ilmiah sesuai dengan ketentuan yang berlaku;
2. bahwa meskipn secara prinsip hak atas karya ilmiah ini pada saya, namun demi kepentingan-kepentingan yang bersifat akademik dan pengembangannya, saya memberikan kewenangan kepada perpustakaan Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia dan perpustakaan di lingkungan Universitas Islam Indonesia ntuk mempergunakan karya ilmiah tersebut.

Selanjutnya berkaitan dengan hal di atas (terutama pernataan nomor 1 dan 2), syaa sanggp menerima sanksi administratif, akademik, bahkan sanksi pidana, jika saya terbukti secara kuat dan meyakinkan telah melakukan perbuatan yang menyimpang dari pernyataan tersebut. Saya juga akan bersikap kooperatif untuk hadir, menjawab, membuktikan, melakukan pembelaan terhadap hak-hak saya, serta menandatangani berita acara terkait yang menjadi hak dan kewajiban saya, "Majelis" atau "Tim" Fakultas Hukum UII yang ditunjuk oleh pimpinan fakultas, apabila tanda-tanda plagiat disinyalir ada atau terjadi pada karya ilmiah saya oleh pihak Fakultas Hukum UII.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan dalam kondisi sehat jasmani dan rohani, dengan sadar serta tidak ada tekanan dalam bentuk apapun dan oleh siapapun.



Yogyakarta, 12 November 2018
Yang membuat pernyataan,

(Laili Mawaddati)
NIM: 14410509

Motto dan Halaman Persembahan

Seorang yang sukses bukan karena kepintarannya atau kecerdasannya, tapi karena kerja keras adalah jawaban dari kesuksesannya

Hard work won't lie to results,

"Inna Wa'dallahi Haq"

Skripsi ini Penulis dedikasikan kepada:

Allah S.W.T,

Kedua orang tua,
to give all the sacrifices in life

Saudara dan kakak-kakak,

sahabat dan teman-teman angkatan Fakultas Hukum UII.

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

*Alhamdulillahirabbilálamiin,*Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas limpahan rahmat dan krunia-Nya, sehingga Penulis dapat menyelesaikan tugas akhir (skripsi) berjudul: "Pelaksanaan Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah Pada Bisnis PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional". Serta sholawat dan salam teruntuk junjungan alam Nabi Muhammad SAW, yang menjadi panutan umat islam dalam menjalani kehidupan.

Penyusunan skripsi ini diajukan guna memenuhi persyaratan dalam memperolehgelar Strata 1 (S1) pada Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia (FH UII).Pada kesempatan ini, perkenankan Penulis untuk menyampaikan ucapanterimakasih sedalam-dalamnya kepada:

1. Keluarga yang menjadi ladang pembelajaran terbesar bagi saya.
2. Dr. Abdul Jamil, S.H., M.H. Rohim Faqih, S.H., M. Hum., selaku Dekan FH UII beserta seluruh jajaran Dosen dan karyawan FH UII yang telah membekali Penulis dengan ilmu ilmiah maupun amaliyah. Penulis hanya mampu menyematkan doa setulus hati, semoga menjadi amal jariyah dan diijabah oleh-Nya atas apa yang Bapak dan Ibu semogakan;

3. Terima kasih penuh takzim kepada Bapak Nurjihad, SH., M.H.yang telah memberikan waktu dan ilmu, dengan penuh kesabaran membimbing penulis sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik. Seorang dosen mengajarkan kepada saya bahwa kunci kesuksesan bagi seorang murid adalah ridho dari gurunya, sehingga besar harapan saya atas keridhoan Bapak terhadap saya sebagai salah satu mahasiswi yang berada di bawah bimbingan Bapak dalam menempuh tugas akhir pada institusi ini.
4. Nur Aqmarina Dela Detama, S.H.,yang selalu menemani dan menyemangati penulis dalam menyelesaikan tugas akhir. Selalu memberikan dukungan, dorongan dan doa agar meraih kelulusan, serta selalu berbagi pengalaman, canda tawa, berbagi cerita dengan segala keunikan dan perbedaan. Semoga selalu sukses *and just thank you for so much helping me.*
5. Irma Dewi, Kent Sella, Alifa, Maghfira, Ganis, Tiara, Fibri, Nevada, Risa, Cintya, Sarah, Farah, Farchah, Demitry yangmenyemangati penulis dalam menyelesaikan tugas akhir. Saling memberi dukungan dan doa agar dapat meraih kelulusan bersama. Terima kasih telah menjadi bagian dari proses pembelajaran dan pendewasaan diri penulis, dengan segala keunikan dan perbedaan tetap menjadi sahabat, saudara, dan keluarga yang penulis cintai. Walaupun masing-masing kita akan berjalan berlainan arah, semoga tali persaudaraan tetap terjalin sepanjang usia.
6. Seluruh anak kos annisa, kakak dan adik-adik saya, Mba Anis, Suha, Cinda, Ima, Shafa, Cessy, Gina, Fitri, Tirza, Naima, Della, Hanum, Yusika terima

kasih untuk nama-nama yang selalu meramaikan hari-hari saya, semoga tali silaturahmi yang terjalin tetap terjaga.

7. Seluruh anggota CDI (Corps Dakwah Islam) Mas Miftah, Mba Dela, Mas Firman, Maulana, Fahri, Sella, Riza, Alifa, Habibie, Coco, Ari, Banun, Indar, Bill yang selalu memberi pembelajaran kepada penulis dan saling bekerja sama semoga silaturahmi tetap terjaga dan semoga Allah SWT selalu memberi kemudaha kepada kalian. Jazakumullohukhoiro.
8. Keluarga Besar TMA FH UII, yang selalu menjadi motivasi dan inspirasi bagi penulis sehingga menyemangati penulis dalam penyelesaian skripsi ini. Alhamdulillah. Jazakumullohukhoiro.
9. Teman-teman KKN Unit 302, Manges, Nisa, Sari, Ira, Afa, Alfu, Vandi, Yori keluarga kontrak sebulan, sebentar tapi amat berkesan, semoga selamanya hubungan silaturahmi antara kita tetap dalam suasana kekeluargaan.
10. Semua pihak yang tidak dicantumkan satu-persatu, penulis menghaturkan terima kasih dengan segala kerendahan hati.

Penulis menyadari akan segala kekurangan dan ketidaksempurnaan tulisan ini, oleh karena itu penulis menerima baik kritik maupun saran yang bersifat membangun demi pembelajaran dan perbaikan di kemudian hari.

Billahi taufiq wal hidayah, tsummassalamu'alaikum wr.wb.

Yogyakarta,13 November 2018

(Laili Mawaddati)

NIM. 14410509

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL..... i
HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING..... iii
HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PENGUJI..... iv
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS v
CURRICULUM VITAE..... vi
MOTTO DAN PERSEMBAHAN..... vii
KATA PENGANTAR..... viii
DAFTAR ISI..... xi
ABSTRAK..... xiii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah..... 1
B. Rumusan Masalah..... 10
C. Tujuan Penelitian..... 11
D. Orisinalitas Penelitian..... 11
E. Tinjauan Pustaka..... 13
F. Metode Penelitian..... 22
G. Analisis Data..... 23
H. Sistematika Penulisan 24

BAB II TINJAUAN UMUM MENGENAI JUAL BELI DAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARI'AH (PLBS)

A. Kosep Jual Beli..... 25
B. Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS)..... 35
C. Fatwa DSN MUI tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS) 41
D. Perlindungan Hukum 49

BAB III PELAKSANAAN DAN PERLINDUNGAN HUKUM PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH PAYTREN PT. VERITRA SENTOSA INTERNASONAL

A. Pelaksanaan Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah pada Bisnis PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional..... 57

B. Perlindungan Hukum Bagi Para Pihak PayTren..... 72

BAB IV PENUTUP

A. Simpulan..... 79

B. Saran..... 80

DAFTAR PUSTAKA..... 81

ABSTRAK

Penelitian yang berjudul "Pelaksanaan Prinsip Syariah Pada Bisnis PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional" ini mengangkat dua rumusan masalah, yakni apakah praktik Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yang dilakukan dalam bisnis PayTren telah sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah serta bagaimana perlindungan hukum bagi para pihak PayTren. Data penelitian ini dikumpulkan dengan cara wawancara dan telaah pustaka dengan tinjauan sosiologis yang kemudian diolah dan disusun secara sistematis dan hasilnya disajikan dengan cara deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini bahwa untuk Penjualan Langsung Berjenjang yang harus dilaksanakan oleh PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional agar sesuai dengan prinsiap syari'ah harus mengacu pada fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009. Dalam praktiknya semua prinsip sebagaimana terdapat dalam fatwa tersebut sudah sepenuhnya dilaksanakan oleh PayTren. Adanya thayyib (berkualitas) dan menjauhi syubhat (sesuatu yang masih meragukan), produk jasa yang halal, tidak ada transaksi yang mengandung riba, gharar, dharar, dzulm, dan money game sehingga merugikan para mitra dan konsumen dan dalam hal perlindungan hukum sebagai upaya dalam melindungi hak hak para pihak, dilakukan oleh Pelaku Usaha Paytren dengan sebaik-baiknya dan pemberian bantuan untuk memberikan rasa aman kepada saksi dan/atau korban, perlindungan hukum korban kejahatan sebagai bagian dari perlindungan masyarakat oleh pemerintah melalui badan etik Paytren sendiri. Berdasarkan hasil penelitian ini penulis menyarankan bahwa untuk menjamin kepastian hukum dan memberikan perlindungan kepada masyarakat, pemerintah sudah selayaknya memberikan perhatian dan kewaspadaan yang lebih serius terhadap perkembangan dan maraknya bisnis PLBS dengan tujuan untuk mengawasi perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam bidang PLBS agar tercipta bisnis PLBS yang murni dan bersih untuk mengantisipasi adanya pelanggaran yang dilakukan oleh perusahaan yang bergerak di bidang Penjualan Langsung Berjenjang. Kemudian bagi para pelaku usaha Penjualan Langsung Berjenjang hendaknya memperhatikan beberapa hal yang harus dipertahankan yaitu: bagaimana para pelaku usaha menata sistem dan pola Penjualan Langsung Berjenjang Syariah agar lebih baik dan terpadu, transparan dan adil dan bagaimana para pelaku usaha dapat meyakinkan masyarakat bahwa jasa transaksi pembayaran mereka atau sistem yang mereka gunakan telah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Kata Kunci: Pelaksanaan, Penjualan Langsung Berjenjang, Perlindungan Hukum

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam memandang bahwa seluruh umat manusia itu bersekutu dalam banyak hal misalnya, dalam menyempurnakan rantai produksi, dalam mengatasi sebuah kemiskinan sosial, wabah penyakit dan sebagainya. Inilah konsep humanisme yang sejak dini telah ditanamkan oleh Islam. Manusia dituntut untuk saling bertanggung jawab dalam hal mana mereka itu bersekutu.[1] Dalam sistem keummatan pun prinsip Islam seperti itu juga, hadits Nabi menyatakan : "*Orang-orang yang bekerja untuk memberi nafkah kepada para janda dan orang-orang miskin sama dengan orang-orang yang berjuang di jalan Allah*; atau *orang yang beribadah pada malam hari dan puasa di siang harinya*." Hadits lain berbunyi: "Dimana saja ada orang yang dibiarkan kelaparan oleh penduduk suatu kampung, maka sesungguhnya telah terlepaslah tanggungan Allah atas mereka itu". Dan "barangsiapa yang mempunyai kelebihan kendaraan, maka hendaklah dibantukan kepada yang tidak mempunyai kendaraan, dan barangsiapa memiliki kelebihan bekal, maka hendaknya ia membantu kepada yang tidak mempunyai bekal", itu semua jelas mengisyaratkan adanya kewajiban untuk saling memikul beban dan tanggung jawab antara warga negara (umat) dan merupakan larangan untuk bersikap individualistik dalam hidup bermasyarakat.[2]

Pada prinsipnya, Islam sangat membenci kemalasan ketidakmauan untuk bekerja keras. Seorang muslim yang baik adalah yang selalu bersedia untuk

---

[1] Agus Triyanta, *Hukum Ekonomi Islam Dari Politik Hukum Ekonomi Islam Sampai Pranata Ekonomi Syariah*, Ctk. Pertama, FH UII Press , Yogyakarta, 2012, hlm. 47.

[2] *Ibid*., hlm. 48.

bekerja keras dan tidak pernah mengenal putus asa meskipun kekayaan sudah berlimpah. Karena bekerja dilakukan sebagai sebuah bentuk amal shalih dan bukan untuk kekayaan. Melalui prinsip semacam itu Islam berambisi bahwa meskipun sebuah negara itu telah melampaui standar kecukupan ekonomi atau bahkan melimpah namun tidak ada alasan bagi seorang warga negara pun untuk hanya berdiam diri menggantungkan jaminan sosial yang diberikan oleh negara. Semakin tuanya usia kehidupan manusia, perilaku jual beli mengalami perkembangan yang sangat pesat, sejalan dengan laju perkembangan peradaban manusia secara keseluruhan. Dalam perkembangannya, dunia modern mencatat bahwa ada berbagai model bisnis dengan kelemahan dan kelebihan masing-masing.[3]

Paradigma yang dikembangkan dalam konsep kerja dan bisnis islam mengarah kepada pengertian kebaikan (thoyib) yang meliputi materinya itu sendiri, cara perolehannya, dan cara pemanfaatannya. Abdullah bin Mas'ud r.a meriwayatkan bahwa Rasulullah SAW. Bersabda; "*Berusaha dalam mendapatkan rezeki yang halal adalah kewajiban setelah kewajiban"* dengan kata lain bahwa bekerja untuk mendapatkan yang halal adalah kewajiban agama yang kedua setelah kewajiban pokok dari agama, seperti shalat, zakat, puasa, dan haji.[4]

Bisnis tetaplah dipandang sebagai instrumen untuk mencapai keuntungan, teteapi itu bukan satu-satunya tujuan sebagaimana diajukan *stakeholders theory*. Dalam ekonomi islam, bisnis dipandang sebagai aktifitas yang dapat dilakukan

[3]*Ibid*., hlm.146.

[4] Faisal Badroen., et al, *Etika Bisnis Dalam Islam,* Ctk. Pertama, Kencana, Jakarta, 2006, hlm. 131.

oleh manusia untuk mendapatkan *falah* (keberuntungan bukan keuntungan), juga untuk mencapai kesempurnaan dunia dan akhirat. Tujuan aktifitas bisnis yang sempurna menurut Islam adalah untuk memenuhi kehidupan seseorang secara sederhana, kehidupan keluarga, kebutuhan jangka panjang dan bantuan sosial serta seimbang di jalan Allah SWT.[5]

Organisasi bisnis sebagai sarana untuk mengoperasionalkan kehendak Allah (pemberi amanah) demi mewujudkan misi kekhalifahan manusia (penerima amanah) adalah amanah itu sendiri. Melalui perusahaan yang diopersionalkannya, manusia mampu menebar rahmat bagi diri, lingkungan dan alam sekitarnya. Menurut Ibnu Khaldun (1993), seorang sosiologi Muslim, dalam kitab monumentalnya *Al Muqaddimah Ibn Khaldun* pasal Kitab *al Tijarah wa madzahibuha wa asnafuha* ia mengatakan bahwa bisnis dan perdagangan melibatkan upaya untuk memperoleh dan mengembangkan modal seseorang dengan membeli barang-barang dengan harga yang lebih tinggi, sehingga memperoleh apa yang dinamakan keuntungan (*ribha*).[6] Hakikat pelarangan riba adalah penolakan setiap risiko finansial tambahan dalam transaksi uang, modal, atau jual beli yang menjadi beban satu pihak saja sementara pihak lainpasti memperoleh keuntungan misalnya bunga pinjaman uang, modal, atau barang dalam segala bentuk, macam, tujuan, tingkat, dan jangka waktunya.[7]

---

[5] Muhammad , *Label Halal: Antara Spiritualitas Bisnis dan Komoditas Agama,* Ctk. Pertama, Madani, Malang, 2009, hlm. 18.

[6] *Ibid*., hlm. 20.

[7] Ifan Noor Adham, *Hukum Bisnis Perspektif Hukum Islam*, Ctk. Pertama, P.T. Alumni, Bandung, 2008, hlm. 31.

Aktivitas perdagangan merupakan salah satu dari aspek kehidupan yang bersifat horizontal yang dimaksud, yang menurut fikih Islam dikelompokkan ke dalam masalah *mu'amalah*, yakni masalah-masalah yang berkenaan dengan hubungan antar manusia dalam kehidupan bermasyarakat. Sistem ekonomi islam lebih mengutamakan sektor riil dan transaksi jual beli. Maka, dapat dimengerti apabila salah satu rukun jual beli dalam Islam adalah ada barang dan ada uang. Rukun jual beli tersebut adalah sesuatu yang harus wujud. Terpenuhi dan tidaknya atas ada tidaknya rukun tersebut menentukan sah dan tidaknya perdagangan yang dilakukan. Apabila suatu perdagangan dilakukan sesuai dengan ketentuan syarat wajib dan syarat sahnya perdagangan sebagaimana yang ditetapkan Islam, perdagangan tersebut selain dibenarkan, juga merupakan suatu ibadah.[8] Suatu perusahaan dikatakan telah menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah apabila telah memenuhi standar tertentu yang telah ditetapkan Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) atas usulan lembaga pemerintah terkait. Untuk memastikan ke syar'iah dalam aplikasi, maka dalam organisasi perusahaan diwajibkan melibatkan Dewan Pengawas Syariah (DPS).[9]

Jaminan kepastian hukum halal dalam produk-produk yang diperdagangkan tidak lagi dipandang sebagai sebuah wacana konseptual-teoritis yang hanya tersimpan rapi dalam kitab-kitab fiqih klasik dan juga sebagai isu agama untuk memberikan proteksi terhadap konsumen Muslim, melainkan wajiblah dipahami dan diterima luas sebagai sebuah keniscayaan dalam konteks

[8] Jusmaliani, dkk, *Bisnis Berbasis Syariah*, Ctk. Pertama, Bumi Aksara, Jakarta, 2008, hlm.8.

[9] Burhanuddin, *Hukum Bisnis Syariah*, Ctk. Pertama, UII Press, Yogyakarta, 2011, hlm.17.

bisnis global. Dalam dinamika bisnis modern, jaminan kepastian hukum halal dalam produk yang diperdagangkan tidak hanya merefleksikan aspek hukum (*business ethics*) dalam bisnis dan perdagangan, melainkan refleksi perwujudan tanggung jawab sosial perusahaan terhadap kemaslahatan konsumen. Jaminan kepastian hukum halal tidak hanya mementingkan filosofi maksimalisasi laba (*profit maximizing*), tetapi juga mengakomodasi kepentingan spiritual manusia.[10]

Penjualan Langsung Berjenjang (PLB) adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.[11] Penjualan Langsung Berjenjang (PLB) merupakan salah satu sistem pemasaran dengan memanfaatkan pelanggan sebagai jaringan distribusi.[12] Penjualan Langsung Berjenjang adalah salah satu bentuk bisnis yang saat ini semakin marak dan merupakan salah satu cabang dari *Direct Selling* (Penjualan Langsung) dimana melakukan penjualan barang atau jasa tertentu kepada para konsumen melalui jaringan bisnis yang telah dibentuk oleh para distributor, dengan cara tatap muka dan memasarkan secara langsung, bisnis penjualan langsung ini juga mengandalkan kekuatan distributor (pelaku bisnis Penjualan Langsung Berjenjang) sebagai ujung tombak dalam tercapainya kesuksesan dan sebagai fondasi dalam membangun jaringan bisnis, dimana seorang distributor menjual atau memasarkan langsung suatu produk baik berupa barang atau jasa kepada

[10] Muhammad, Op. Cit, hlm. 24.

[11] Ahmad Ifham, *Penjualan Langsung Berjenjang (PLBS)*, diakses dari https://sharianomics.wordpress.com/2010/11/17/penjualan-langsung-berjenjang-plbs/, pada tanggal 27 April 2018 pukul 17:29

[12] Muchlisin Riadi, *Pengertian, Jenis dan Sistem Multi Level Marketing (MLM)*, diakses dari https://www.kajianpustaka.com/2018/04/pengertian-jenis-dan-sistem-multi-level-marketing.html, pada tanggal 27 April 2018 pukul 18:01 WIB

konsumen tidak melalui perantara seperti toko, swalayan, kedai, maupun apotek sehingga biaya distribusi dari produk yang dijual tersebut sangat minim bahkan bisa sampai pada titik nol yang artinya dalam bisnis Penjualan Langsung Berjenjang tidak diperlukan biaya distribusi seperti layaknya penjualan pada umumnya.[13]

Mekanisme operasional pada Penjualan Langsung Berjenjang adalah seorang distributor yang dapat mengajak orang lain untuk ikut bergabung sebagai distributor, kemudian orang tersebut dapat kembali mengajak orang lain pula untuk bergabung, begitu seterusnya hingga membentuk suatu jaringan yang banyak dalam memasarkan produk. Inilah salah satu perbedaan Penjualan Langsung Berjenjang dengan pendistribusian secara konvensional yang bersifat *singlet level*.[14]

Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS) adalah wajah baru yang muncul dari pesatnya perkembangan bisnis penjualan langsung berjenjang dalam bentuk Penjualan Langsung Berjenjang. Keberadaan Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah menjadi penting, mengingat mayoritas jumlah penduduk Negara Indonesia sebagian besar mayoritas beragama Islam. Dimana bagi kalangan Muslim, dalam menjalankan bisnis idealnya harus sesuai dan

[13] M. Zaenudin, "Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS) di Multi Level Marketing (MLM) Syari'ah (Studi Kasus Pada MLM Syari'ah PT. K-Link Indonesia Cabang Cirebon)", *Skripsi*, Cirebon, IAIN Syekh Nurjati, 2013, hlm. 3.

[14] *Ibid*.

menerapkan prinsip-prinsip Syari'ah serta tidak bertentangan dengan nilai-nilai dan norma-norma agama, sehinggga jelas status hukum dan kehalalannya.[15]

PT. Veritra Sentosa Internasional adalah perusahaan yang memasarkan lisensi aplikasi bernama PayTren dimana system pemasarannya dikembangkan melalui kerjasama kemitraan (Direct Selling) dengan konsep jejaring. PayTren adalah aplikasi atau teknologi yang dapat digunakan pada semua jenis SmartPhone khususnya android agar dapat melakukan transaksi pembayaran seperti halnya ATM, Internet atau Mobile Banking, PPOB (Payment Point Online Bank) , dan sebagainya serta hanya berlaku di lingkungan komunitas tertutup, yaitu komunitas PayTren.[16] PayTren adalah salah satu bisnis Penjualan Langsung Berjenjang yang kian menunjukkan eksistensinya dalam pertumbuhan dan perkembangan bisnis berbentuk dan berbadan hukum Penjualan Langsung Berjenjang saat ini. Bisnis PayTren merupakan salah satu bisnis Penjualan Langsung Berjenjang yang telah diakui legalitasnya sebagai Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS), bergerak sama dalam membangun jaringan (*network*) yakni melalui bisnis penjualan langsung (*direct selling*) kepada para konsumen dengan menerapkan sistem yang sesuai dengan ketentuan-ketentuan Syari'ah.

Namun pada tataran praktisnya di masyarakat secara umum dan umat Muslim secara khusus kiranya masih menganggap Penjualan Langsung Berjenjang sebagai sesuatu yang berkonotasi ke arah yang negatif, hal ini

[15]*Ibid*., hlm. 4.

[16]http://www.paytrenonline.club/pengertian-paytren/, diakses tanggal 12 September 2018 pukul 06:37 WIB.

disebabkan oleh adanya bentuk-bentuk penipuan bisnis yang mengatasnamakan sebagai bisnis Penjualan Langsung Berjenjang, kendatipun diantaranya sudah mempunyai legalitas kehalalan dari lembaga Dewan Syari'ah Nasional dan Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), sebagian kalangan masyarakat banyak yang belum memahami dan mengenal lebih jauh bagaimana penerapan dan operasional lembaga bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah. Masyarakat hanya mengetahui bahwa Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah sama saja dengan Penjualan Langsung Berjenjang konvensional pada umumnya adalah bisnis yang tidak riil, bisnis cuci otak, permainan uang (*money game*), bisnis yang hanya menguntungkan bagi mereka yang telah dahulu menggeluti bisnis tersebut serta bisnis yang masih dipertanyakan kehalalannya dan legalitasnya apakah benar telah menjalankan operasional bisnisnya sesuai dengan ketentuan-ketentuan Syari'ah.

Berikut adalah beberapa pandangan masyarakat mengenai keberadaan bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS):[17]

a. PLBS adalah bisnis orang-orang yahudi, yang hanya mengejar materi, di mana bisnis ini diciptakan untuk menghimpun dana untuk kepentingan kaum yahudi.
b. PLBS merupakan salah satu program agama tertentu, untuk melaksanakan program agamanya dengan tujuan tertentu.
c. PLBS membuat orang cinta terhadap dunia, mengejar harta dan kekayaan yang bersifat matrealistis.

[17] M. Zainudin, Op. Cit., hlm. 5.

d. PLBS menyebabkan orang kaya semakin kaya dan miskin semakin miskin, sehingga sangat bertentangan dengan kaidah agama.
e. Penjualan Langsung Berjenjangbisnis yang tidak jelas kehalalannya, bisnis yang penuh dengan kontroversi dan tipu.

Perkembangan yang sangat pesat pada sistem Penjualan Langsung Berjenjang (PLB) yang menjadikan munculnya Penjualan Langsung Berjenjang yang berbasis syari'ah. Perusahaan berbasis syari'ah diwajibkan memenuhi janji atau komitmennya sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah. Secara realitas, kini perusahaan *Direct Selling* (Penjualan Langsung) sudah banyak tumbuh di dalam dan di luar negeri. Bahkan di Indonesia sudah ada yang secara terang-terangan menyatakan bahwa Penjualan Langsung tersebut sesuai syari'ah, seperti PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional yang menjalankan sistem penjualan langsung berjenjang dengan prinsip syari'ah dan memperoleh serifikat lembaga bisnis syari'ah dari DSN-MUI.

Bisnis dalam syari'ah Islam pada dasarnya termasuk kategori muamalah yang hukum asalnya boleh berdasarkan kaidah fikih, "*Al-ashlu fil mu'aamalati al-ibahatu illa maa dallad daliilu litahriimihi*" (pada dasarnya segala hukum dalam muamalah adalah boleh, kecuali ada dalil atau prinsip yang melarangnya).[18]

Untuk menghindari sesuatu yang diharamkan serta bathil dalam suatu praktik bisnis yang menggunakan metode penjualan barang dan produk jasa dengan jejaring pemasaran (*network marketing*), atau pola penjualan langsung berjenjang, maka Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI)

[18]Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2008, hlm.13.

mengeluarkan fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

Dari uraian diatas, maka penulis tertarik ingin melakukan analisa dan meneliti lebih dalam mengenai operasional Penjualan Langsung berjenjang Syari'ah pada bisnis PayTren, yang merupakan salah satu lembaga bisnis Penjualan Langsung yang telah diakui legalitas sebagai Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS), bagaimana dalam operasionalnya menerapkan kriteria-kriteria yang tertera dalam fatwa DSN-MUI tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS). Mengingat di lapangan masih banyak yang meragukan bahkan belum mengetahui secara pasti bagaimana operasional Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah pada bisnis PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, penulis merumuskan beberapa permasalahan sebagai kerangka acuan yang akan dibahas dalam penulisan skripsi ini. Adapun permasalahan yang akan menjadi pokok pembahasan dalam skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah praktik Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS) yang dilakukan dalam bisnis PayTren telah sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah?
2. Bagaimana perlindungan hukum bagi para pihak dalam bisnis PayTren?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dalam penelitian ini diuraikan sebagai berikut:

1. Tujuan obyektif
   a. Untuk mengetahui apakah praktik Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS) yang dilakukan dalam bisnis PayTren telah sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah.
   b. Untuk mengetahui bagaimana perlindungan hukum bagi para pihak dalam bisnis PayTren
2. Tujuan subyektif

   Salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana hukum di Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia

D. Orisinalitas Penelitian

Penelitian mengenai Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS) memang sudah banyak dilakukan. Penelitian yang pernah dilakukan oleh pihak lain yang dipakai sebagai bahan pengkajian berkaitan dengan penelitian ini, dimaksudkan untuk mengetahui seberapa banyak orang lain yang sudah membahas permasalahan yang akan dikaji dalam skripsi ini. Selain itu dapat dijadikan sebagai acuan dan perbandingan penulis dalam menyusun skripsi. Beberapa penelitian yang pernah dilakukan antara lain:

1. Dalam skripsi M. Zaenudin yang berjudul **"Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS) di Multi Level Marketing (MLM) Syariah PT. K-Link Indonesia cabang Cirebon"**, IAIN Syekh Nurjati Cirebon. Dalam skripsi tersebut

membahas tentang pemenuhan syarat dan rukun jual beli pada sistem penjualan langsung berjenjang syari'ah di PT. K-Link Indonesia cabang Cirebon serta penerapan kriteria fatwa DSN-MUI pada sistem penjualan langsung berjenjang syari'ah di PT. K-Link Indonesia cabang Cirebon.

2. Dalam skripsi Ibnu Rijal Silmi yang berjudul **"Analisis Sistem Pemasaran Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS) pada PT. Arminareka Perdana Jakarta"**, Universitas Syarif Hidayatullah. Dalam skripsi tersebut membahas tentang sistem pemasaran PT. Arminareka Perdana, menjelaskan kesesuaian sistem pemasaran PT. Arminareka Perdana dengan Fatwa DSN-MUI No. 83/DSN-MUI/VI/2012 tentang Penjualan Langsung Syari'ah Jasa Perjalanan Umrah, serta sistem PLBS yang digunakan PT. Arminareka Perdana Jakarta dalam meningkatkan jamaah umrah.
3. Dalam skripsi Nurmianti yang berjudul **"Efektivitas Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Pada Tiens Stokies 202 Parepare"**, STAIN Parepare. Dalam skripsi tersebut membahas tentang fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 terhadap bisnis Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS), menjelaskan pelaksanaan fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) pada Tiens Stokies 202 Parepare, serta membahas tentang efektivitas hukum dan pemberlakuannya pada Tiens Stokis 202 Parepare.

E. Tinjauan Pustaka

1. Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS)

Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS) adalah sebuah Penjualan Langsung yang mendasarkan sistem operasionalnya pada prinsip-prinsip syari'ah. Visi Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah tentu saja tidak hanya fokus pada keuntungan materi semata, tapi keuntungan untuk dunia dan akhirat orang-orang yang terlibat didalamnya. Pelaku Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah juga berbeda dalam hal motivasi dan niat, orientasi, produk, sistem pengelolaan, pengawasan, dan sebagainya.[19]

Penjualan Langsung Berjenjang dalam literatur Fiqh Islam masuk dalam pembahasan Fiqh Muamalah atau Buyu' (perdagangan). Penjualan Langsung Berjenjang adalah menjual atau memasarkan langsung suatu produk baik berupa barang atau jasa kepada konsumen. Sehingga biaya distribusi barang sangat minim atau sampai ketitik nol. Penjualan Langsung Berjenjang juga menghilangkan biaya berpromosi karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem berjenjang. Dalam Penjualan Langsung Berjenjang ada unsur jasa, artinya seorang distributor menjualkan barang yang bukan miliknya dan ia mendapatkan upah dari prosentasi harga barang dan jika dapat menjual sesai target dia mendapat bonus yang ditetapkan perusahaan.

[19] Kuswara, *Mengenal MLM Syari'ah Dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, sampai dengan Pengelolaannya*, Ctk. Pertama, QultumMedia, Tangerang, 2005, hlm.86.

Pada dasarnya sistem Penjualan Langsung Berjenjang adalah muamalah atau buyu' dan muamalah atau *buyu'* prinsip dasarnya boleh (*mubah*) selagi tidak ada unsur:[20]

a. Riba'(Q.S Al-Baqarah [2]: 275)
b. Ghoror/penipuan (HR. Muslim 3881, Abu Daud 3378, dan yang lainnya)
c. Dhoror/merugikan atau mendholimi pihak lain (Q.S. Al-Baqarah [2]: 231)
d. Jahalah/tidak transparan (Q.S An-Nisa' [4]: 29)

Ciri khas sistem Penjualan Langsung Berjenjang terdapat pada jaringannya, transparansi penetuan biaya untuk menjadi anggota dan alokasinya dapat dipertanggungjawabkan. Penjualan Langsung Berjenjang adalah sarana untuk menjual produk (barang atau jasa), bukan sarana untuk mendapatkan uang tanpa ada produk atau produk hanya kamuflase. Sehingga yang terjadi adalah *Money Game* atau arisan berantai yang sama dengan judi. Hal yang paling penting adalah kejujuran seorang anggota/distributor yang menawarkan produk jangan sampai karena semangat menjaul barang, lalu harus berbohong sedikit-sedikit atau menutupi cela produk untuk meyakinkan seseorang yang sedang diprospek apalagi korbannya adalah orang yang awam dan kurang wawasan, akhirnya sering terjadi gharar atau unsur penipuan. Penjualan Langsung Berjenjang harus memenuhi beberapa syarat agar tidak menyalahi syari'ah, diantaranya:[21]

a. Adanya transaksi riil (*delivery of good or services)* atas barang dan jasa yang diperjualbelikan.

[20]*Ibid*., hlm. 88.
[21]*Ibid*., hlm. 92.

b. Barang atau jasa yang diperdagangkan bukan barang yang haram, tidak menimbulkan mudharat, bukan produk riba dan bukan pornografi.
c. Tidak ada *excessive mark-up* harga barang, sehingga para anggota terzalimi dengan harga barang yang sangat tinggi, tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh.
d. Harus ada *paradigm shift* tentang orientasi dan image sukses.
e. Bonus yang diberikan harus jelas baik nominal maupun nisbahnya sejak awal.
f. Tidak ada eksploitasi dalam aturan pembagian bonus antara orang yang awal menjadi anggota dengan yang akhir (*naked pyramid system*).
g. Harus diupayakan barang-barang yang dijual dalam network adalah produk anak bangsa dan lebih afdhol lagi hasil produksi saudara kita yang seiman.
h. Jika dibutuhkan pembiayaan maka seluruh transaksi keuangan harus bersinergi dengan lembaga keuangan syari'ah demikian juga cover asuransinya harus asuransi syari'ah.
i. MLM syari'ah secara integral harus menjadi piranti penguatan sistem ekonomi umat, menyuburkan pemakaian produk lokal (demi menghemat devisa dan mengurangi impor), memberikan kesempatan kepada usaha kecil mikro untuk memperkenalkan barang dan jasanya.
j. Besar harapan dengan adanya Dewan Pengawas Syari'ah, suatu MLM dapat memiliki *internal audit and surveillance system* yang dapat

menjadi filter bila ada hal-hal yang tidak sesuai dengan aturan agama islam.

2. Jual Beli

Hukum jual beli adalah boleh. Imam Syafi'i berkata: "Asal jual beli semuanya boleh apabila dengan *ridlo* kedua belah pihak, yaitu perkara yang boleh ketika keduanya saling berjual beli, kecuali yang telah dilarang oleh Rasulullah SAW. Dalam kitab Allah, yaitu firman-Nya "*...dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba*" (Q.S. Al-Baqarah [2]:275) dan "*...kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka*" (Q.S. An-Nisa [4]:20)."

Menurut jumhur ulama ada empat rukun dalam jual beli, yaitu: orang yang menjual, orang yang membeli, *sighat*, dan barang atau sesuatu yang diakadkan. Adapun syarat-syarat akad jual beli, yaitu:[22]

a. Syarat mengadakan akad

1) Syarat orang yang berakad:
    a) Orang yang berakad harus berakal, bisa membedakan mana yang benar dan mana yang salah.
    b) Orang yang berakad harus banyak berperan (tempat akad dilaksanakan dalam satu majelis)
2) Barang yang diakadkan harus memenuhi syarat:
    a) Barangnya harus ada
    b) Barangnya berupa harta yang jelas harganya
    c) Barangnya dimiliki sendiri, artinya terjaga

[22] Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, Ctk. Pertama, UII Press, Yogyakarta, 2005, hlm.20

d) Barang itu dapat diserahkan sewaktu akad

b. Syarat-syarat pelaksanaan akad

1) Pemilikan atau penguasaan

Pemilikan adalah penguasaan barang ketika orang yang melakukannya mampu *bertasharruf* sendiri pada barang itu tanpa ada penghalang syari'ah.

2) Dalam barang yang akan diperjualbelikan hanya terdapat hak penjual.

Apabila dalam barang yang akan diperjualbelikan terdapat hak orang lain selain si penjual, maka akadnya diberhentikan dan tidak diteruskan.[23]

Syarat sah jual beli terbagi menjadi syarat-syarat umu dan syarat-syarat khusus. Syarat-syarat umum yaitu segala sesuatu yang harus ada pada setiap macam jual beli sehingga dapat dianggap sah secara syara'. Secara umum, agar dianggap sah, akad jual beli harus terhindar dari enam *aib*, yaitu:

a. Ketidakjelasan tentang keadaan barang
b. Pemaksaan
c. Pemberian waktu
d. Penipuan
e. Bahaya
f. Syarat yang merusak

[23]*Ibid*.

Syarat-syarat yang khusus yaitu syarat yang khusus pada sebagian jual beli dan bukan pada bagian jual beli yang lain. Syarat-syarat khusus untuk beberapa jenis jual beli adalah:

a. Menahan barang pada transaksi jual beli barang yang mudah dipindah. Bila seseorang menjual barang yang mudah dipindah dan dulu pernah dia beli, kemudian untuk sahnya jual beli disyaratkan hendaknya barang itu ditahan olehnya dari penjual yang pertama, karena barang yang dipindah banyak rusaknya. Maka pada jual beli yang kedua sebelum ia menahan barang dimaksud terdapat unsur penipuan.
b. Mengetahui harga pertama bila jual belinya berbentuk *murabahah*, *tawliyah*, *wadli'ah* atau *syarikah*.
c. Saling menahan dua barang pengganti sebelum berpisah bila jual beli bentuk *sharf* (pertukaran mata uang).
d. Terpenuhi syarat *salam* pada jual beli berbentuk *salam*.
e. Adanya persesuaian pada dua barang pengganti bila barangnya bersifat riba dan terhindar dari syubhat riba.
f. Menahan hutang-hutang yang tetap dalam tanggungan, seperti barang *salam*, modal *salam*, jual beli barang dengan hutang atas tanggungan orang lain selain pembeli, maka jual beli ini tidak sah dari orang lain yang bukan menanggung hutang kecuali setelah ditahan. Sebagaimana tidak sah bagi orang yang punya *salam* (pembeli) untuk menjual barang *salam* sebelum dia menahan barang dari penjual (*muslam ilaih*). Dan juga tidak sah bagi orang yang menghutangi, membeli

barang dengan uang hutangnya dari orang selain yang berhutang sebelum barang itu ditahan.[24]

3. Perlindungan Hukum

Bentuk perlindungan terhadap masyarakat mempunyai banyakdimensi salah satunya adalah perlindungan hukum. Adanya benturan kepentingan di dalam masyarakat harus dapat diminimalisasi dengan kehadiran hukum dalam masyarakat.[25] Perlindungan hukum bagi seluruh rakyat Indonesia dapat ditemukan dalam Undang-Undang Dasar Negara RI 1945 Pasal 1 ayat (3) yang menyatakan "*Negara Indonesia adalah Negara Hukum*".

a) Perlindungan Konsumen

Dalam Pasal 1 angka 1 UU NO. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen dinyatakan bahwa, "*Perlindungan konsumen adalah segala upaya yang menjamin adanya kepastian hukum untuk memberi perlindungan kepada konsumen*".

Dalam pasal 1 angka 2 UU No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen disebutkan bahwa, "*Konsumen adalah seiap orang pemakai barang dan/atau jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan*".[26]

Hukum perlindungan konsumen adalah keseluruhan asas-asas dan kaidah-kaidah hukum yang mengatur dan melindungi konsumen dalam hubungan

[24] Ibid., hlm. 23.

[25] Jiwo Agung Pangestu, "Implementasi Bantuan Hukum Litigasi Bagi Pelaku Usaha Tindak Pidana yang Tidak Mampu", *Skripsi*, Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga, 2015, hlm. 17-21.

[26] Gunawan Widjaja dan Ahmad Yani, *Hukum tentang Perlindungan Konsumen*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2000, hlm. 5.

dan masalahnya dengan para penyedia barang dan/atau jasa konsumen.[27] Disamping itu, konsumen mempunyai hak yang dapat dituntut dari produsen atau pelaku usaha usaha dan kewajiban yang harus dipenuhi sebagai konsumen, hak-hak tersebut adalah:[28]

a. Hak atas kenyamanan, keamanan, dan keselamatan dalam mengkonsumsi barang dan/atau jasa.
b. Hak untuk memilih barang dan/atau jasa serta mendapatkan barang dan/atau jasa tersebut sesuai dengan nilai tukar dan kondisi serta jaminan yang dijanjikan.
c. Hak atau informasi yang benar, jelas, dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa.
d. Hak untuk didengar pendapat dan keluhannya atas barang dan/atau jasa yang digunakan.
e. Hak untuk mendapatkan advokasi, perlindungan, dan upaya penyelesaian sengketa perlindungan konsumen secara patut.
f. Hak untuk mendapat pembinaan dan pendidikan konsumen.
g. Hak untuk diperlakukan atau dilayani secara benar dan jujur serta tidak diskriminatif.
h. Hak untuk mendapatkan kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian, apabila barang dan/atau jasa yang diterima tidak sesuai dengan perjanjian atau tidak sebagaimana mestinya.

---

[27] Janus Sidabalok, *Hukum Perlindungan Konsumen*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, 2006, hlm. 46.

[28] Pasal 4 dan Pasal 5 Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.

b) Perlindungan Pelaku Usaha

Dalam Pasal 1 ayat (3) UU No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen memberikan pengertian "*pelaku usaha adalah setiap perseorangan atau badan usaha, baik yang berbentuk badan hukum maupun bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian penyelengaraan kegiatan usaha dalam berbagai bidang ekonomi*."

Pelaku usaha juga mempunyai hak dan kewajiban dalam dalam menjalankan bisnisnya yang tertuang dalam Pasal 6 dan Pasal 7 UU No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, yaitu:

a. Hak untuk menerima pembayaran yang sesuai dengan kesepakatan mengenai kondisi dan nilai tukar barang dan/atau jasa yang diperdagangkan.
b. Hak untuk mendapatkan perlindungan hukum dari tindakan konsumen yang tidak beriktikad tidak baik.
c. Hak untuk melakukan pembelaan diri sepatutnya di dalam penyelesaian hukum sengketa konsumen.
d. Hak untuk rehabilitasi nama baik apabila tidak terbukti secara hukum bahwa kerugian konsumen tidak diakibatkan oleh barang dan/atau jasa yang diperdagangkan.
e. Hak-hak yang diatur dalam ketentuan peraturan perundang-undangan lainnya.

F. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian empiris yaitu penelitian tentang riset yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis. Data yang dimaksud adalah transkip wawancara dengan mitra PayTren.

2. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan yuridis sosiologis.

3. Objek Penelitian

Objek penelitian yang diteliti adalah praktik penjualan langsung berjenjang syari'ah pada bisnis PayTren dan perlindungan hukum bagi para pihak PayTren.

4. Subjek Penelitian

Subjek penelitian yang digunakan adalah mitra yang tergabung dalam bisnis PayTren.

5. Sumber Data Penelitian

a) Sumber Data Primer

Data yang didapat langsung dari subjek penelitian.

b) Sumber Data Sekunder

Data yang digunakan sebagai pelengkap atau pendukung dan didapat dari telaah pustaka yang berkaitan dengen penelitian ini.

c) Teknik Pengumpulan Data

1. Data primer dilakukan dengan cara:
   a. Wawancara

      Metode wawancara adalah upaya untuk mendapatkan informasi atau data berupa jawaban pertanyaan (wawancara) dari para sumber.

   b. Observasi

      Metode observasi yaitu pengamatan, pencatatan, serta pencarian secara sistematik terhadap fenomena-fenomena yang berhubungan dengan aktifitas bisnis PayTren.
2. Data sekunder dilakukan dengan cara :

   Studi pustaka yaitu dengan menelusuri dan mengkaji ketentuan hukum DSN MUI tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah yang tertuang dalam Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No:75/DSN MUI/VII/2009 atau literatur yang berhubungan dengan permasalahan peneliti, Undang-Undang No. 8 Tahun 1998 tentang Perlindungan Konsumen, Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 32/M/DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Penjualan Langsung

6. Analisis Data

Analisis data kualitatif adalah bersifat induktif, yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan menjadi hipotesis dan menganalisa data dengan keadaan yang masih relevan terjadi di masyarakat. Metode induktif ini menarik kenyataan khusus yang terjadi di lapangan khusus yang terjadi di lapangan kemudian mengambil kesimpulan yang bersifat umum.

G. Sistematika Penulisan

Dalam penulisan skripsi ini, terdapat empat bab dengan perincian sebagai berikut:

Bab pertama berisi tentang penjelasan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, orisinalitas penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab kedua berisi tentang penjelasan jual beli dalam islam, menjelaskan pengertian Penjualan Langsung Berjenjang secara umum dan Syari'ah, ketentuan hukum tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS), dan uraian tentang perlindungan hukum bagi para pihak dalam bisnis PayTren.

Bab ketiga berisi tentang pelaksanaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah pada bisnis PayTren dan perlindungan hukum bagi para pihak (konsumen dan mistra usaha) PayTren.

Bab keempat berisi simpulan dan saran terkait pokok permasalahan yang dibahas. Penulis menarik simpulan dari apa yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya serta memberikan saran-saran berdasarkan hasil penelitian.

Daftar Pustaka, merupakan daftar referensi yang digunakan penulis untuk mendukung materi penulisan skripsi ini. Referensi yang digunakan berupa buku-buku, fatwa DSN-MUI, Undang-Undang, data elektronik seperti berita, jurnal atau artikel yang diambil dari internet.

BAB II

TINJAUAN UMUM MENGENAI JUAL BELI DAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (PLBS)

A. Konsep Jual Beli

1. Pengertian dan Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli atau perdagangan dalam istilah *fiqh* disebut *al-ba'i* yang menurut etimologi berarti menjual atau mengganti.[29] Secara terminologi, terdapat beberapa definisi jual beli yang dikemukakan para ulama fiqh, sekalipun substansi dan tujuan masing-masing definisi sama.[30] Sayid Sabiq mengartikan jual beli (*al-ba'i*) menurut bahasa adalah tukar menukar secara mutlak.[31] Definisi lain dikemukakan oleh ulama Hanafiyah yang dikutip oleh Wahhab al-Zuhaily, jual beli adalah saling tukar harta dengan harta melalui cara tertentu atau tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat. Dalam definisi tersebut yang dimaksudkan ulama Hanafiyah dengan kata-kata tersebut adalah melalui ijab dan kabul, atau juga boleh melalui saling memberikan barang dan harga dari penjual dan pembeli, disamping itu harta yang diperjualbelikan harus bermanfaat bagi manusia, sehingga bangkai, minuman keras, dan darah tidak termasuk sesuatu yang boleh diperjualbelikan, karena

---

[29] Abdul Rahman Ghazaly, et al, *Fiqh Muamalat*, Ctk. Pertama, Prenadamedia Group, Jakarta, 2010, hlm. 67.

[30] *Ibid*.

[31] Sayid Sabiq, 1981, sebagaimana dikutip oleh Ahmad Wardi Muslich dalam buku berjudul *Fiqh Muamalat,* Ctk. Pertama, Amzah, Jakarta, 2010, hln. 173.

benda-benda itu tidak bermanfaat bagi muslim, dan apabila barang-barang seperti itu tetap diperjualbelikan maka jual belinya tidak sah.[32]

Dalam pengertian istilah syara, terdapat beberapa pengertian jual beli yang dikemukakan oleh ulama mazhab:[33]

a. Hanafiah, sebagaimana dikemukakan oleh Ali Fikri, menyatakan bahwa jual beli memiliki dua arti:
    1) Arti khusus, jual beli adalah menukar benda dengan dua mata uang (emas dan perak) dan semacamnya, atau tukar menukar barang dengan uang atau semacamnya menurut cara yang khusus.
    2) Arti umum, jual beli adalah tukar menukar harta dengan harta menurut cara yang khusus, harta mencakup zat (barang) atau uang.
b. Malikiyah, menyatakan bahwa jual beli juga mempunyai dua arti:
    1) Arti umum, jual beli adalah akad mu'awadhah (timbal balik) atas selain manfaat dan bukan pula untuk menikmati kesenangan.
    2) Arti khusus, jual beli adalah akad mu'awadhah (timbal balik) atas selain manfaat dan bukan pula untuk menikmati kesenangan, bersifat mengalahkan salah satu imbalannya bukan emas dan bukan perak, objeknya jelas dan bukan utang.
c. Syafi'iyah memberikan pengertian jual beli adalah suatu akad yang mengandung tukar menukar harta dengan harta dengan syarat yang akan diuraikan nanti untuk memperoleh kepemilikan atas benda atau manfaat untuk waktu selamanya.

---

[32] Abdul Rahman, *Op. Cit.*,hlm. 68.
[33] Ahmad Wardi Muslich, *Op. Cit*., hlm 175.

d. Hanabilah memberikan pengertian jual beli yaitu tukar menukar harta dengan harta, atau tukar menukar manfaat yang mubah dengan manfaat yang mubah untuk waktu selamanya, bukan riba dan bukan hutang.

Jual beli sebagai bagian dari mu'amalah mempunyai dasar hukum yang jelas, baik dari Al-Qur'an, Al-sunnah dan telah menjadi ijma' ulama dan kaum muslimin.[34] Jual beli juga menjadi salah satu media untuk melakukan kegiatan untuk saling tolong menolong sesama manusia.[35]

a. Dasar dalam Al-Qur'an

1) Firman Allah dalam surat Al-Baqarah ayat 275:

وَأَحَلَّ اللّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

"*Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba*"

Surat Al-Baqarah ayat 282:

وَأَشْهِدُوْاْ إِذَا تَبَايَعْتُمْ

"*Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli*."

2) Firman Allah dalam surat Al-Baqarah ayat 198:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَن تَبْتَغُواْ فَضْلاً مِّن رَّبِّكُمْ

"*Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu*."

3) Firman Allah dalam surat Al-Nisa' ayat 29:

[34]Imam Mustofa, *Fiqh Mu'amalah Kontemporer*, Ctk. Pertama, Rajawali Pers, Jakarta, 2016, hlm. 22.

[35]*Ibid.*

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُواْ لاَ تَأْكُلُواْ أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلاَّ أَن تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ وَلاَ تَقْتُلُواْ أَنفُسَكُمْ إِنَّ اللّهَ 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 diantara kamu dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu."*

b. Dasar dalam Al-Sunnah

Dasar hukum yang berasal dari Al-Sunnah antara lain adalah sebagai berikut:[36]

1) Hadis Rasulullah SAW yang diriwayatkan Rifa'ah bin Rafi' al-Bazar dan Hakim yang artinya:

"Rasulullah SAW bersabda ketika ditanya salah seorang sahabat mengenai pekerjaan yang paling baik. Rasulullah ketika itu menjawab: pekerjaan yang dilakukan dengan tangan seseorang sendiri dan setiap jual beli yang diberkati (jual beli yang jujur tanpa diiringi kecurangan)"

2) Rasulullah SAW bersabda yang artinya:

"Rasulullah SAW bersabda: Sesungguhnya jual beli itu harus atas dasar saling merelakan."

Allah telah mengharamkan memakan harta orang lain dengan cara batil yaitu tanpa ganti dan hibah sebagaimana berdasarkan ijma umat dan termasuk didalamnya pula segala jenis akad yang rusak yang tidak boleh secara syara' baik

[36]*Ibid.*, hlm. 24

karena ada unsur riba atau *jahalah* (tidak diketahui), atau karena kadar ganti yang rusak seperti minuman keras, babi, dan yang lainnya serta jika yang diakadkan itu adalah harta perdagangan, maka boleh hukumnya, sebab harta perdagangan bukan termasuk harta yang tidak boleh dijualbelikan.[37]

2. Rukun dan Syarat Jual Beli

Sebagai salah satu bentuk transaksi, dalam jual beli harus ada beberapa ketentuan agar jual beli menjadi sah dan mengikat menurut *syara'* (hukum islam).[38] Rukun jual beli meliputi tiga hal, yaitu:

a. *Akid* yaitu pihak-pihak yang melakukan transaksi jual beli yang terdiri dari penjual dan pembeli, baik itu pemilik asli maupun orang lain yang menjadi wali atau wakil dari pemilik asli.[39]
b. *Ma'qud 'Alaihi* yaitu barang yang menjadi objek jual beli atau yang menjadi sebab terjadinya perjanjian jual beli.[40]
c. *Shighat* yaitu perkataan dari penjual (*ijab*) dan ucapan dari pembeli (*qabul*).

Adapun syarat jual beli yang dikemukakan oleh ulama mazhab yaitu:[41]

a. Syarat jual beli menurut mazhab Hanafiyah:

1. Syarat *in'aqad* yang terdiri dari:

a) yang berkenaan dengan *'aqid* yaitu harus cakap bertindak hukum;

---

[37] Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam*, Ctk. Kedua, Amzah, Jakarta, 2014, hlm. 27.

[38] Imam Mustofa, *Op. Cit*., hlm. 25.

[39] Siswadi, "Jual Beli dalam Perspektif Islam," *Jurnal Ummul Qura*, terdapat dalam http://ejournal.kopertais4.or.id/pantura/index.php/qura/article/view/2025/1503, Diakses tanggal 14 Agustus 2018 pukul 18:50 WIB,

[40] Wati Susiawati, "Jual Beli dan dalam Konteks Kekinian," *Jurnal Ekonomi Islam*, Edisi No. 2 Vol. 8, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2017, hlm. 176.

[41] Ghufron A. Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002, hlm. 121

b) yang berkenaan dengan akadnya sendiri yaitu adanya persesuaian antara ijab dan qabul serta berlangsung dalam majelis akad; dan

c) yang berkenaan dengan obyek jual beli, yaitu: barangnya ada, berupa mal mutaqawwim, milik sendiri, dan dapat diserah-terimakan ketika akad.

2. Syarat *Shihhah*

Syarat *shihhah* memiliki dua macam syarat, yaitu syarat *shihhah* yang bersifat umum dan syarat *shihhah* yang bersifat khusus. Syarat *shihhah* yang bersifat umum adalah bahwasanya jual beli tersebut tidak mengandung salah satu dari enam unsur yang merusaknya, yakni:[42]

a) *jihalah* (ketidakjelasan);

b) *ikrah* (paksaan);

c) *tauqit* (pembatasan waktu);

d) *gharar* (tipu daya);

e) *dharar* (aniaya); dan

f) persayaratan yang merugikan orang lain.

Sedangkan syarat shihhah yang bersifat khusus adalah:

a) penyerahan dalam hal jual beli benda bergerak;

b) kejelasan mengenai harga pokok dalam hal *al-ba'i al-murabahah*;

c) terpenuhi sejumlah kriteris tertentu dalam hal *bai'ul-salam*; dan

d) tidak mengandung unsur riba dalam jual beli harta *ribawi*.

3. Syarat Nafadz

[42]*Ibid*.

Syarat *Nafadz* ada dua macam yaitu adanya unsur milkiyah dan bendanya yang diperjualkan tidak mengandung hak orang lain.

4. Syarat Luzum

Syarat *luzum* yaitu tidak adanya hak khiyar yang memberikan pilihan kepada masing-masing pihak antara membatalkan atau meneruskan jual beli.

b. Syarat jual beli menurut Mazhab Malikiyah

Fuqaha Malikiyah telah merumuskan syarat jual beli menjadi tiga macam, yaitu:[43]

1. syarat yang berkaitan dengan *'aqid*, yang meliputi mumayyiz, cakap hukum, berakal sehat, dan pemilik barang;
2. syarat yang berkaitan dengan *shigat*, yaitu dilaksanakan dalam satu majlis dan antara ijab dan qabul tidak terputus;
3. syarat yang berkaitan dengan obyeknya, yaitu objek tidak dilarang oleh *syara'*, suci, bermanfaat, diketahui oleh *'aqid*, dan dapat diserahterimakan.

c. Syarat jual beli menurut Mazhab Syafi'i

1. Syarat *Aqid*
    a) dewasa atau sadar, *aqid* harus baligh dan berakal, menyadari dan mampu memelihara agama dan hartanya. Oleh karena itu, akad anak mumayyiz dipandang belum sah;
    b) tidak dipaksa atau tanpa hak;

[43]*Ibid*., hlm. 122.

c) islam; dan

d) pembeli bukan musuh, umat Islam dilarang menjual barang, khususnya senjata, kepada musuh yang akan digunakan untuk memerangi dan menghancurkan kaum muslimin.[44]

2. Syarat Shighat

a) berhadap-hadapan. Pembeli atau penjual harus menunjukkan shigat akadnya kepada orang yang sedang bertransaksi dengannya, yakni harus sesuai dengan orang yang dituju;

b) ditujukan pada seluruh badan yang akad;

c) qabul diucapkan oleh orang yang dituju dalam ijab;

d) harus menyebutkan barang atau harga;

e) ketika mengucapkan shighat harus disertai niat (maksud);

f) pengucapan ijab dan qabul harus sempurna;

g) ijab qabul tidak terpisah;

h) antara ijab dan qabul tidak terpisah dengan pernyataan lain;

i) tidak berubah lafazh;

j) bersesuaian antara ijab dan qabul secara sempurna;

k) tidak dikaitkan dengan sesuatu; dan

l) tidak dikaitkan dengan waktu.

3. Syarat *Ma'qud 'Alaih* (Barang)

a) suci;

b) bermanfaat;

[44] Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah*, Ctk. Pertama, CV Pustaka Setia, Bandung, 2001, hlm. 81.

c) dapat diserahkan;

d) barang milik sendiri atau menjadi wakil orang lain; dan

e) jelas dan diketahui oleh kedua orang yang melakukan akad.[45]

d. Syarat jual beli menurut Mazhab Hambali

1. Syarat *Aqid*

a) *aqid* harus dewasa (baligh dan berakal);

b) masing-masing aqid harus saling meridai, yaitu tidak ada unsur paksaan, kecuali jika dikehendaki oleh mereka yang memiliki otoritas untuk memaksa, seperti hakim atau penguasa;

2. Syarat *Shighat*

a) berada di tempat yang sama;

b) antara ijab dan qabul tidak terdapat pemisah yang menggambarkan adanya penolakan; dan

c) akad tidak boleh dikaitkan dengan sesuatu yang tidak berhubungan dengan akad.[46]

3. Syarat *Ma'qud 'Alaih*

a) harus berupa harta yaitu barang-barang yang bermanfaat menurut pandangan syara;

b) milik penjual secara sempurna. Dipandang tidak sah jual beli *fudhul*, yaitu menjual barang tanpa seizin pemiliknya;

c) barang dapat diserahkan ketika akad;

d) barang diketahui oleh penjual dan pembeli;

[45]*Ibid*., hlm. 83
[46]*Ibid*., hlm. 84

e) harga diketahui oleh kedua pihak yang akad; dan

f) terhindar dari unsur-unsur yang menjadikan akad tidak sah.[47]

3. Macam-macam Jual Beli

a. Jual beli sah

Jual beli sah yaitu jual beli yang telah memenuhi rukun dan semua syarat yang ditentukan. Contoh jual beli sah:

1) jual beli makelar (perantara);
2) jual beli lelang (*muzayyadah*);
3) jual beli *salam*;
4) jual beli *murabahah*;
5) jual beli *istisna'*;
6) jual beli *'urbun*.[48]

b. Jual beli tidak sah

Jual beli tidak sah yaitu jual beli yang tidak memenuhi salah satu atau semua rukun atau syarat jual beli. Jual beli tidak sah diantaranya:

1) jual beli yang dilakukan oleh anak-anak di bawah umur dan orang gila;
2) jual beli barang haram dan najis;
3) jual beli *gharar* yang mengandung unsur risiko atau spekulasi dan akan menjadi beban salah satu pihak mengalami kerugian, seperti jual beli anak binatang yang masih berada dalam kandungan induknya;[49]

---

[47]*Ibid*., hlm. 85

[48]Harun, *Fiqh Muamalah*, Muhammadiyah University Press, Surakarta, 2017, hlm. 71.

[49] Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam", *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, Edisi No. 2 Vol. 3, Fakultas Syari'ah STAIN Kudus, 2015, hlm. 254.

4) *talaqqi Rukban* adalah jual beli dimana pembeli mencegat, menjemput, atau menghadang pedagang (dari desa) yang sedang diperjalanan menuju pasar;
5) jual beli barang yang sedang dalam penawaran atau sedang dibeli orang lain;
6) jual beli *najasy* dimana penjual melakukan kolusi dengan pihak lain untuk melakukan penawaran, dengan harapan pembeli akan membeli dengan harga yang tinggi (rekayasa untuk menaikkan harga dengan menciptakan permintaan palsu);
7) jual beli *ihtiar* dimana penjual menimbun barang pada saat barang itu langka dan masyarakat sangat membutuhkan, kemudian penjual menjual barang itu ketika harga barang naik;
8) jual beli yang mengandung unsur *tadlis*, yaitu sesuatu yang mengandung unsur penipuan;
9) jual beli ghabn, yaitu pengurangan jumlah timbangan barang yang dijual sehingga tidak sesuai dengan hasil kesepakatan;
10) jual beli barang untuk tujuan maksiat, seperti menjual anggur kepada pabrik mimuman keras dan menjual senjata kepada perampok.[50]

B. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

1. Pengertian Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

Penjualan Langsung Berjenjang atau yang disebut juga dengan Multi Level Marketing (MLM) adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan

[50] Harun, *Op. Cit*., hlm. 79.

pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.[51]Penjualan Langsung Berjenjang (PLB) atau yang disebut juga dengan *direct selling* (penjualan langsung) merupakan bentuk pemasaran suatu produk atau jasa dari suatu perusahaan yang dilakukan secara perorangan atau berkelompok yang membentuk jaringan secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Dengan kata lain dapat dikemukakan bahwa Penjualan Langsung Berjenjang adalah suatu konsep penyaluran (distribusi) barang berupa produk dan jasa tertentu, yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh keuntungan di dalam garis kemitraannya.[52]

Sebelum Penjualan Langsung Berjenjang, telah dikenal istilah *direct selling* yang pertama kali muncul pada tahun 1886 dengan beroperasinya *The California Perfume Company* di New York yang didirikan oleh Dave Mc Connel dengan mempekerjakan Mrs. Albee sebagai *California Perfume Lady* untuk menjual langsung kepada calon pembeli dari rumah ke rumah dan pada tahun 1939 perusahaan tersebut berganti nama menjadi Avon. Mrs. Albee dianggap sebagai pioneer metode penjualan *direct selling*.[53]

---

[51] Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang *Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah*

[52] Anis Tyas Kuncoro, "Konsep Bisnis Multi Level Marketing dalam Perspektif Ekonomi Syari'ah," *Jurnal Ilmiah Sultan Agung*, terdapat dalam http://jurnal.unissula.ac.id/index.php/majalahilmiahsultanagung/article/view/18/14, Diakses tanggal 1 September 2018 pukul 20:03 WIB.

[53] Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, "Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam," *Jurnal Falah Ekonomi Syariah*, terdapat dalam http://download.portalgaruda.org/article.php?article=424023&val=9160&title=Multi-Level%20Marketing%20(MLM)%20Perspektif%20Ekonomi%20Islam, Diakses tanggal 3 September 2018 pukul 12:56 WIB.

Pada tahun 1934 muncul perusahaan Nutrilite di California dengan metode penjualan baru yaitu memberi komisi tambahan pada distributor indipenden yang berhasil merekrut, melatih, dan membantu anggota baru untuk ikut menjual produk yang memungkinkan seorang distributor terus merekrut anggota baru dengan kedalaman dan keluasan yang tidak terbatas. Pada tahun 1956 dan 1959 berdiri perusahaan Shaklee dan Amway dengan metode penjualan yang sama dan kemudian dikenal dengan metode penjualan Penjualan Langsung Berjenjang (PLB).[54]

Penjualan Langsung Berjenjang memberikan kesempatan dan menawarkan kemudahan bagi setiap pelanggan dengan cara yang sederahana untuk menambah penghasilan mereka dan memungkinkan setiap orang untuk berbisnis secara unik dan inovatif untuk memasarkan produk dan jasa mereka tanpa mengeluarkan biaya iklan yang mahal dan tanpa harus bersaing di toko-toko pengecer.[55]

Sedangkan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) adalah sebuah usaha Penjualan Langsung Berjenjang yang mendasarkan sistem operasionalnya pada prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian, sistem bisnis Penjualan Langsung Berjenjang konvensional yang berkembang pesat saat ini dicuci, dimodifikasi, dan disesuaikan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak, dan hukum muamalah.[56]

2. Mekanisme Sistem Penjualan Langsung Berjenjang (PLB)

Mekanisme operasional pada Penjualan Langsung Berjenjang yaitu seorang distributor dapat mengajak orang lain untuk ikut juga sebagai distributor.

[54]*Ibid*., hlm. 30.
[55]*Ibid*., hlm. 31.
[56] Kuswara, *Op. Cit*., hlm. 86.

Kemudian, orang lain itu dapat pula mengajak orang lain lagi untuk ikut bergabung.[57] Secara rinci mekanisme bisnis Penjualan Langsung Berjenjang dilakukan dengan cara sebagai berikut:

a. mula-mula pihak perusahaan menjaring konsumen untuk menjadi member dengan mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu;
b. pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan;
c. setelah menjadi member, tugas berikutnya adalah mencari calon member-member baru dengan cara seperti diatas, yaitu membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan. Member baru juga bertugas mencari calon member-member baru lagi dengan cara yang sama;
d. semakin banyak member yang dijaring, maka semakin banyak pula bonus yang akan didapatkan dari perusahaan karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan.[58]

Posisi member dalam Penjualan Langsung Berjenjang terdiri dari dua posisi yaitu sebagai pembeli langsung/konsumen dan sebagai makelar. Sebagai pembeli langsung manakala dia melakukan transaksi pembelian secara langsung, baik kepada perusahaan maupun melalui distributor atau pusat stock. Disebut makelar,

[57]Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan di Indonesia*, Ctk. Kelima, Prenadamedia Grup, Depok, 2018, hlm. 108.

[58] Sudarto, *Masailul Fiqhiyah Al-Haditsah*, Ctk. Pertama, Deepublish, Yogyakarta, 2018, hlm. 10.

karena dia telah menjadi perantara melalui perekrutan yang telah dia lakukan bagi orang lain untuk menjadi memberdan membeli produk perusahaan tersebut.[59]

Penjualan Langsung Berjenjang merupakan bisnis yang dibangun berdasarkan formasi jaringan tertentu, yaitu *top-down* (atas-bawah) atau *left-right* (kiri-kanan) yang terdapat *benefit* (keuntungan) berupa bonus yang bentuknya bisa berupa: (1) potongan harga; (2) bonus pembelian langsung; dan (3) bonus jaringan. Jenis bonus ketiga merupakan jenis bonus yang diterapkan hampir di semua bisnis Penjualan Langsung Berjenjang, baik yang secara langsung menamakan dirinya bisnis Penjualan Langsung Berjenjang ataupun tidak yang diberikan karena faktor jasa masing-masing member dalam membangun formasi jaringannya.[60]

Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan Penjualan Langsung Berjenjang tidak hanya menjalankan penjualan prosuk barang, tetapi juga produksi jasa yaitu marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa marketing fee, bonus, dan sebagainya bergantung level, prestasi penjualan, dan status keanggotaan distributor.[61]

3. Tujuan Bisnis Penjualan Langsung Berjenjang

Tujuan Penjualan Langsung Berjenjang sama dengan tujuan dari metode pemasaran yang lain, yakni untuk meningkatkan keuntungan perusahaan yang

---

[59] Moh. Bahruddin, "Multi Level Marketing (MLM) dalam Perspektif Hukum Islam," terdapat dalam https://media.neliti.com/media/publications/177949-ID-none.pdf, Diakses tanggal 5 September 2018 Pukul 18:23 WIB.

[60] *Ibid.*

[61] Nur Aini Latifah, *Multi Level Marketing (MLM) dalam Perspektif Syariah*, terdapat dalam http://repo.iain-tulungagung.ac.id/4659/1/MLM%20Syariah%20B.Nur%20Aini%201.pdf. Diakses tanggal 5 September 2018 Pukul 18:45 WIB.

bisa dilakukan dengan dua cara, yaitu meningkatkan pemasukan dan mengurangi pengeluaran.

a. Meningkatkan pemasukan. Biasanya perusahaan lebih memusatkan pada peningkatan omset penjualan dari pada meningkatkan laba yang didapat dari setiap produk dengan menaikkan harga produk.
b. Mengurangi pengeluaran. Perusahaan dapat menggunakan dua cara untuk mengurangi pengeluaran, yang pertama memindahkan produk lebih dekat ke pelanggan, yang kedua merekrut tenaga penjualan berdasarkan komisi.[62]

4. Keunggulan dan Kelemahan Bisnis Penjualan Langsung Berjenjang

   Bisnis Penjualan Langsung Berjenjang memiliki keunggulan dan kelemahan, yaitu:

   a. Keunggulan Penjualan Langsung Berjenjang
      1) Penjualan Langsung Berjenjang dapat mendatangkan pasif income yang cukup menjanjikan sebagai tambahan gaji tetap yang diterima setiap bulan.
      2) Penjualan Langsung Berjenjang melatih setiap distributornya untuk mengasah skill berkomunikasi dengan downlinenya sehingga terbentuk jiwa personal selling yang kuat.
      3) Memperluas realsi.
   b. Kelemahan Penjualan Langsung Berjenjang

[62] Sofwan Jauhari, *MLM Syariah: Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisi MLM Syariah*, Mujaddidi Press, Jakarta, 2013, hlm.89.

1) Distributor Penjualan Langsung Berjenjang bukanlah pengusaha, namun hanya pengikut pada sebuah sistem hirarki yang rumit dimana mereka hanya punya sedikit kendali.
2) Penjualan Langsung Berjenjang berdampak negatif terhadap sektor riil karena di dalam Penjualan Langsung Berjenjang, uang berputar hanya pada lingkungan perusahaan tersebut dan sudah pasti mengurangi produktivitas masyarakat dalam bekerja.
3) Penjualan Langsung Berjenjang membuat orang lain tidak mau berusaha memutar modal dalam kegiatan bisnis sektor riil, sedangkan sektor riil membutuhkan modal yang cukup besar.
4) Uang nasabah yang berputar pada bisnis Penjualan Langsung Berjenjang tidak dijamin keamanannya oleh Pemerintah, artinya kemungkinan terburuk uang milik nasabah Penjualan Langsung Berjenjang tidak dapat dikembalikan alias hangus.[63]

C. Fatwa DSN MUI tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS)

Fatwa merupakan penjelasan hukum *syara'* tentang suatu masalah atas pertanyaan seseorang atau kelompok. Fatwa adalah suatu keputusan hukum atas suatu masalah yang dilakukan oleh seorang ulama yang berkompeten baik dari segi ilmu atau kewaraannya yang dikeluarkan baik diminta ataupun tidak, karena

[63] Muchlisin Riadi, *Pengertian, Jenis, dan Sistem Multi Level Marketing (MLM)*, terdapat dalam https://www.kajianpustaka.com/2018/04/pengertian-jenis-dan-sistem-multi-level-marketing.html?m=1. Diakses tanggal 7 September 2018 Pukul 10:15 WIB.

itu perkembangan fatwa dalam sistem hukum islam sangat penting seiring dengan permasalahan sosial yang semakin hari semakin banyak dan kompleks.[64]

Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang berdiri pada tanggal 7 Rajab 1395 Hijriyah yang bertepatan dengan tanggal 26 Juli 1975 Masehi, merupakan organisasi yang mewadahi ulama, *zu'ama*, dan cendekiawan Islam yang salah satu fungsinya yaitu memberikan nasihat dan fatwa mengenai masalah keagamaan dan kemasyarakatan kepada pemerintah dan masyarakat.[65]

Sejalan dengan menggeliatnya sektor ekonomi dan komitmen untuk memandu umat agar ber-*muamalah* secara halal, maka MUI mendirikan Dewan Syariah Nasional (DSN) yang bertugas mengeluarkan fatwa yang berhubungan dengan jenis-jenis kegiatan seperti bank-bank syariah, termasuk produk dan jasa keuangan syariah. [66] DSN-MUI resmi terbentuk berdasarkan SK Nomor Kep/MUI/II 1999 tanggal 10 Februari 1999, dengan tugas dan fungsi sebagai berikut: (a) mengeluarkan fatwa tentang tentang ekonomi syariah untuk dijadikan pedoman bagi praktisi dan regulator; (b) menerbitkan rekomendasi, sertifikasi dan *syariah approval* bagi lembaga keuangan dan bisnis syariah; (c) melakukan pengawasan aspek syariah atas produk/jasa di lembaga keuangan/bisnis syariah melalui DSN.[67]

---

[64] Ahyar Ari dan Ade Irawan, "Kedudukan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia dalam Mendorong Perkembangan Bisnis Perbankan Syariah (Perspektif Hukum Perbankan Syariah)," *Jurnal RechtsVinding*, Edisi No. 2 Vol. 1, Badan Pembinaan Hukum Nasional Kementerian Hukum dan HAM RI, 2012, hlm. 261.

[65] Imron Rosyadi, *Jaminan Kebendaan Berdasarkan Akad Syariah (Aspek Perikatan, Prosedur Pembebanan, dan Eksekusi)*, Ctk. Pertama, Kencana, Depok, 2017, hlm. 31.

[66] *Ibid*., hlm. 32.

[67] *Ibid*.

Kontroversi yang sering muncul dari kalangan praktisi marketing dan masyarakat pada bisnis dengan sistem Penjualan Langsung Berjenjang (PLB) adalah dengan *money game* sehingga berujung pada pertanyaan apakah bisnis sesuai syariah atau tidak. Selain itu adanya pengajuan dari perusahaan yang beroperasi dengan sistem PLB kepada DSN MUI menjadi landasan dalam membuat ketentuan-ketentuan syariah mengenai PLB.

Salah satu cara untuk menghilangkan kontroversi dan mengetahui apakah sebuah bisnis PLB di Indonesia sudah sesuai atau belum adalah dengan sertifikasi dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) yakni Fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009. Yang menjadi bahan pertimbangan dasar bagi fatwa tersebut adalah telah merebaknya praktik penjualan barang dan jasa dengan system Penjualan Langsung Berjenjang yang berpotensi merugikan masyarakat serta ketidakpastian pelaksanaannya, apakah sudah sesuai dengan prinsip syari'ah ataukah belum, sehingga DSN MUI melihat perlunya mengenai PLBS.[68]

Adapun dasar hukum yang dipakai dalam fatwa tersebut adalah beberapa Al-Qur'an, hadits, dan kaidah fiqh. Untuk ayat Al-Qur'an yang menjadi dasar hukumnya adalah:

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

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُواْ لاَ تَأْكُلُواْ أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلاَّ أَن تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ . . .

Artinya:

[68] Sofwan Jauhari, *Fatwa MUI Mengenai MLM*, terdapat dalam http://www.stiualhikmah.ac.id/index.php/artikel-ilmiah/116-fatwa-mui-mengenai-mlm, diakses tanggal 29 Oktober 2018 Pukul 13:57 WIB

"Hai orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku sukarela di antaramu..."[69]

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

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُواْ أَوْفُواْ بِالْعُقُودِ...

Artinya: *"Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu..."*[70]

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

...وَتَعَاوَنُواْ عَلَى الْبرِّ وَالتَّقْوَى...

Artinya: *"...dan tolong menolonglah kalian dalam (mengerjakan) kebajikan..."*[71]

d. QS. al-Muthaffifin [83]: 1-3

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُواْ عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَو وَّزَنُوهُم يُخْسِرُونَ

Artinya:
"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."[72]

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

...لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَن تَبْتَغُواْ فَضْلاً مِّن رَّبِّكُمْ...

Artinya:
"...Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia dari Tuhanmu..."[73]

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

...وَأَحَلَّ اللّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...

Artinya:
"... Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..."[74]

---

[69]Departemen Agama RI, *Al – qur'an dan Terjemahnya*, Mekar Surabaya, Surabaya, 2004, hlm. 108.
[70]*Ibid*., hlm. 141.
[71]*Ibid*.
[72]*Ibid*., hlm. 878.
[73]*Ibid*., hlm. 38.
[74]*Ibid*., hlm. 58.

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

...لاَ تَظْلِمُونَ وَلاَ تُظْلَمُونَ

Artinya:
"... Kamu tidak boleh menzalimi orang lain dan tidak boleh dizalimi orang lain."[75]

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

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُواْ إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالأَنصَابُ وَالأَزْلاَمُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ .

Artinya:

"Hai orang yang beriman! Sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, dan mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan keji, perbuatan setan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan."[76]

Selain dasar hukum Al-Qur'an, ada beberapa hadits yang menjadi dasar hukum dalam fatwa tersebut, intisari hadits-hadits yang menjadi dasar hukum fatwa tersebut berisi: kewajiban seorang muslim untuk memenuhi kontrak/akad yang sudah disepakati bersama, bolehnya melakukan syirkah atau kerjasama, larangan berbuat dzalim, larangan berbuat bahaya, larangan khianat, larangan jual beli yang mengandung unsur gharar (ketidakjelasan), larangan menipu dan larangan risywah.[77]

[75] *Ibid*., hlm. 59.
[76] *Ibid*., hlm. 163.
[77] Sofwan Jauhari, Op. Cit.

Selain beberapa hal tersebut, hadits yang juga menjadi dasar hukum fatwa tersebut adalah hadits yang melarang jual beli anjing, khamr, bangkai, dan patung serta jasa pelacuran. Hadits-hadits ini dimaksudkan sebagai adanya larangan menjual belikan produk atau jasa yang haram, dalam praktik Penjualan Langsung Berjenjang (PLB) maksudnya adalah bahwa komoditas yang dijual melalui PLB harus merupakan produk barang atau jasa yang halal. Istidlal atau penggunaan hadits-hadits tersebut dalam fatwa ini diarahkan bahwa Penjualan Langsung Berjenjang tidak boleh mengandung unsur dzulm, gharar, dzarar, khianat, risywah, penipuan, dan mengambil hak orang lain serta tidak menjual barang atau jasa yang diharamkan.[78]

Selain Al-Qur'an dan Hadits, dalil lain yang menjadi dasar hukum untuk fatwa tersebut adalah dua kaidah fiqh yaitu:

تَحْرِيْمِهَاعَلَىدَلِيْلٍيَدُلُّحتىالْإِبَاحَةُالْمُعَامَلَاتِفِيْالْأَصْلُ.

"pada dasarnya semua ibadah hukumnya haram kecuali ada dalil yang memerintahkannya, sedangkan asal dari hukum transaksi dalam muamalat adalah halal (boleh dikerjakan), kecuali ada dalil yang menunjukkan keharamannya."[79]

Kaidah ushul fiqh yang pertama diarahkan untuk beristidlal bahwa melakukan inovasi dalam akad bisnis adalah mubah, walaupun PLB tidak ada di jaman Rasulullah SAW, bukan berarti bahwa secara mutlak semua bentuk PLB adalah haram. Sedangkan kaidah ushul fiqh yang kedua beristidlal bahwa marketing plan atau sistem pembagian dalam PLB harus sesuai dengan kadar

[78]*Ibid*.
[79]*Ibid*.

kerja masing-masing member, mereka tidak mendapatkan sesuatu/bonus yang bukan merupakan hasil kerjanya.[80]

Belakangan ini semakin banyak muncul perusahaan-perusahaan yang menjual produknya melalui sistem Penjualan Langsung Berjenjang (PLB). Karena itu, perlu dibahas hukumnya menurut syari'ah Islam.[81] Semakin banyaknya perusahaan Penjualan Langsung Berjenjang yang berkembang maka untuk itu, Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) pada tahun 2009 mengeluarkan fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS).

Dalam fatwa tersebut, MUI memutuskan beberapa ketentuan yang harus terpenuhi oleh perusahaan Penjualan Langsung Berjenjang, agar dalam sistemnya dapat berjalan sesuai syari'ah. Ketentuan-ketentuan hukum dalam fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 yang wajib dilakukan oleh PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah) adalah sebagai berikut:

1. Ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa;
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar, maysir, riba, dharar, dzulm,* maksiat;

---

[80]*Ibid*.

[81] Ikatan Ahli Ekonomi Islam Indonesia (IAEI), *Multi Level Marketing menurut Islam*, terdapat dalam http://www.iaei-pusat.org/article/ekonomi-syariah/multi-level-marketing-menurut-hukum-islam-?language=en, diakses tanggal 05 November 2018 pukul 16:47 WIB.

4. Tidak ada harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;
5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;
6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;
7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;
8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra*';
9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
10. Sistem perekrutan keanggotan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain;

11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;
12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.[82]

D. P**erlindungan Hukum Konsumen dan Pelaku Usaha**

1. Pengertian Perlindungan Konsumen

Az. Nasution berpendapat bahwa hukum perlindungan konsumen adalah bagian dari hukum konsumen yang memuat asas-asas atau kaidah-kaidah yang bersifat mengatur dan mengandung sifat yang melindungi kepentingan konsumen, sedangkan hukum konsumen adalah hukum yang mengatur hubungan dan masalah antara berbagai pihak satu sama lain berkaitan dengan barang atau jasa konsumen di dalam pergaulan hidup.[83] Ada pula yang berpendapat bahwa hukum perlindungan konsumen merupakan bagian dari hukum konsumen. Hal ini dapat dilihat bahwa hukum konsumen memiliki skala yang lebih luas karena hukum konsumen meliputi berbagai aspek hukum yang didalamnya terdapat kepentingan pihak konsumen dan salah satu bagian dari hukum konsumen ini adalah aspek perlindungannya.[84]

Pengaturan tentang hukum perlindungan konsumen diatur dalam Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen. Dalam Pasal 1 angka 1 UUPK disebutkan bahwa *Perlindungan konsumen adalah segala upaya yang menjamin adanya kepastian hukum untuk memberi perlindungan kepada*

---

[82] Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009

[83] Shidarta, *Hukum Perlindungan Konsumen Indonesia*, Gramedia Widiasarana Indonesia, Jakarta, 2006, hlm. 3.

[84] *Ibid*., hlm. 12.

konsumen. Kepastian hukum untuk memberi perlindungan kepada konsumen berupa perlindungan terhadap hak-hak konsumen, yang diperkuat melalui undang-undang khusus, memberi harapan agar pelaku usaha tidak bertindak sewenang-wenang yang selalu merugikan hak-hak konsumen.[85]

Adapun tujuan penyelenggaraan, pengembangan, dan pengaturan perlindungan konsumen yang direncanakan adalah untuk meningkatkan martabat dan kesadaran konsumen, dan secara tidak langsung mendorong pelaku usaha dalam menyelenggarakan kegiatan usahanya dengan penuh rasa tanggung jawab.[86] Pengaturan perlindungan konsumen dilakukan dengan :

a. menciptakan sistem perlindungan konsumen yang mengandung akses dan informasi, serta menjamin kepastian hukum;
b. melindungi kepentingan konsumen pada khususnya dan kepentingan seluruh pelaku usaha pada umumnya;
c. meningkatkan kualitas barang dan pelayanan jasa;
d. memberikan perlindungan kepada konsumen dari praktik usaha yang menipu dan menyesatkan; dan
e. memadukan penyelenggaraan, pengembangan, dan pengaturan perlindungan konsumen dengan bidang-bidang perlindungan pada bidang-bidang lainnya.[87]

2. Hak dan Kewajiban Konsumen

[85] Happy Susanto, *Hak-Hak Konsumen Jika Diragukan*, Visimedia, Jakarta, 2008, hlm. 4.
[86] Abdul Halim Barkatulah, *Hukum Perlindungan Konsumen (Kajian Teoritis dan Perkembangan Pemikiran*, Nusa Media, Bandung, 2008, hlm. 18.
[87] *Ibid*., hlm 28.

Sebagai pemakai barang dan/atau jasa, konsumen memiliki sejumlah hak dan kewajiban. Pengetahuan akan hak-hak konsumen adalah hal yang sangat penting agar masyarakat dapat bertindak sebagai konsumen yang kritis dan mandiri sehingga ia dapat bertindak lebih jauh untuk memperjuangkan hak-haknya ketika ia menyadari hak-haknya telah dilanggar oleh pelaku usaha. Dalam Pasal 4 Undang-Undang Perlindungan Konsumen telah diatur hak-hak konsumen yaitu sebagai berikut:

i. Hak atas kenyamanan, keamanan, dan keselamatan dalam mengkonsumsi barang dan/atau jasa.
j. Hak untuk memilih barang dan/atau jasa serta mendapatkan barang dan/atau jasa tersebut sesuai dengan nilai tukar dan kondisi serta jaminan yang dijanjikan.
k. Hak atau informasi yang benar, jelas, dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa.
l. Hak untuk didengar pendapat dan keluhannya atas barang dan/atau jasa yang digunakan.
m. Hak untuk mendapatkan advokasi, perlindungan, dan upaya penyelesaian sengketa perlindungan konsumen secara patut.
n. Hak untuk mendapat pembinaan dan pendidikan konsumen.
o. Hak untuk diperlakukan atau dilayani secara benar dan jujur serta tidak diskriminatif.

p. Hak untuk mendapatkan kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian, apabila barang dan/atau jasa yang diterima tidak sesuai dengan perjanjian atau tidak sebagaimana mestinya.
q. Hak-hak yang diatur dalam ketentuan peraturan perundang-undangan lainnya.

Selain memperoleh hak tersebut, konsumen juga mempunyai kewajiban yang telah ditentukan dalam Pasal 5 UUPK, yaitu:

1. Membaca atau mengikuti petunjuk informasi dan prosedur pemakaian atau pemanfaatan barang dan/atau jasa, demi keamanan dan keselamatan.
2. Beriktikad baik dalam melakukan transaksi pembelian barang dan/atau jasa .
3. Membayar sesuai dengan nilai tukar yang disepakati.
4. Mengikuti upaya penyelesaian hukum sengketa perlindungan konsumen secara patut.

Undang-Undang Perlindungan Konsumen juga mengatur hak-hak dan kewajiban-kewajiban pelaku usaha. Dalam Pasal 1 ayat (3) UU No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen memberikan pengertian "*pelaku usaha adalah setiap perseorangan atau badan usaha, baik yang berbentuk badan hukum maupun bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian penyelengaraan kegiatan usaha dalam berbagai bidang ekonomi*." Pelaku usaha yang termasuk dalam pengertian ini adalah perusahaan, korporasi, BUMN, koperasi, importir, pedagang, distributor, dan lain-lain.

Untuk menciptakan kenyamanan berusaha bagi para pelaku usaha dan sebagai keseimbangan atas hak-hak yang diberikan kepada konsumen, kepada pelaku usaha diberikan hak sebagaimana yang diatur dalam Pasal 6 UUPK, yaitu sebagai berikut:

f. Hak untuk menerima pembayaran yang sesuai dengan kesepakatan mengenai kondisi dan nilai tukar barang dan/atau jasa yang diperdagangkan.
g. Hak untuk mendapatkan perlindungan hukum dari tindakan konsumen yang tidak beriktikad tidak baik.
h. Hak untuk melakukan pembelaan diri sepatutnya di dalam penyelesaian hukum sengketa konsumen.
i. Hak untuk rehabilitasi nama baik apabila tidak terbukti secara hukum bahwa kerugian konsumen tidak diakibatkan oleh barang dan/atau jasa yang diperdagangkan.
j. Hak-hak yang diatur dalam ketentuan peraturan perundang-undangan lainnya.

Sebagai konsekuensi dari hak konsumen, maka kepada pelaku usaha dibebankan pula kewajiban-kewajiban sebagaimana diatur dalam Pasal 7UUPK, yaitu:

1) Beriktikad baik dalam melakukan kegiatan usahanya.
2) Memberikan informasi yang benar, jelas, dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa serta memberi penjelasan penggunaan, perbaikan, dan pemeliharaan.

3) Memperlakukan atau melayani konsumen secara benar dan jujur serta tidak diskriminatif.
4) Menjamin mutu barang dan/atau jasa yang diproduksi dan/atau jasa diperdagangkan berdasarkan ketentuan standar mutu barang dan/atau jasa yang berlaku.
5) Memberi kesempatan kepada konsumen untuk menguji, dan/atau mencaoba barang dan/atau jasa tertentu serta memberi jaminan dan/atau garansi atas barang yang dibuat dan/atau diperdagangkan.
6) Memberi kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian apabila barang dan/atau jasa yang diterima dan dimanfaatkan tidak sesuai dengan perjanjian.

3. Asas dan Tujuan Perlindungan Konsumen

a. Asas Perlindungan Konsumen

Beberapa asas perlindungan konsumen yang terdapat dalam Pasal 2 UUPK, yaitu:[88]

1) Asas manfaat

Asas ini mengamanatkan bahwa segala upaya dalam penyelenggaraan perlindungan konsumen harus memberikan manfaat sebesar-besarnya untuk kepentingan konsumen dan pelaku usaha secara bersamaan.

2) Asas keadilan

Maksud daripada asas ini agar partisipasi seluruh masyarakat dapat diwujudkan secara maksimal dan dapat memberikan kesempatan kepada

[88] Happy Susanto, *Op. Cit.*, hlm. 17.

konsumen dan pelaku usaha untuk mendapatkan haknya dan melaksanakan kewajibannya secara adil.

3) Asas keseimbangan

Asas ini dimaksudkan untuk memberikan perlindungan antara kepentingan konsumen, pelaku usaha dan pemerintah baik materil atau spiritual.

4) Asas keamanan dan keselamatan konsumen

Maksud asas ini adalah untuk memberikan jaminan atas keamanan dan keselamatan kepada konsumen dalam penggunaan, pemakaian, dan pemanfaatan barang dan/atau jasa yang akan digunakan oleh konsumen.

5) Asas kepastian hukum

Asas ini dimaksudkan agar konsumen dan pelaku usaha menaati hukum dan memperoleh keadilan dalam penyelenggaraan perlindungan konsumen, serta negara yang menjamin kepastian hukum.

b. Tujuan Perlindungan Konsumen

Pasal 2 UUPK menyebutkan tujuan perlindungan konsumen sebagai berikut:

1. Meningkatkan kesadaran, kemampuan, dan kemandirian konsumen untuk melindungi diri.
2. Mengangkat harkat dan martabat konsumen dengan cara menghindarkannya dari ekses negatif pemakaian barang/jasa.
3. Meningkatkan pemberdayaan konsumen dalam memilih, menentukan, dan menuntut hak-haknya sebagai konsumen.

4. Menciptakan sistem perlindungan konsumen yang mengandung unsur kepastian hukum dan keterbukaan informasi serta akses untuk mendapatkan informasi.
5. Menumbuhkan kesadaran pelaku usaha mengenai pentingnya perlindungan konsumen sehingga tumbuh sikap yang jujur dan bertanggung jawab dalam berusaha.
6. Meningkatkan kualitas barang/jasa yang menjamin kelangsungan usaha produksi barang/jasa, kesehatan, kenyamanan, keamanan, dan keselamatan konsumen.

BAB III

PELAKSANAAN DAN PERLINDUNGAN HUKUM PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH PAYTREN PT. VERITRA SENTOSA INTERNASONAL

A. Pelaksanaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah pada Bisnis Paytren PT. Veritra Sentosa Internasional

Perusahaan PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional (treni) adalah perusahaan yang bergerak di bidang layanan teknologi Micropayment dengan perangkat lunak (software) yang terkenal dengan nama PayTren. Paytren merupakan produk berupa aplikasi baik Android maupun IOS yang bisa dipakai untuk seluruh jenis SmartPhone baik itu menggunakan Android maupun IOS. Aplikasi PayTren ini bisa digunakan untuk bertransaksi atau melakukan pembayaran sama seperti ATM, Internet, SMS banking maupun Mobile Banking, Payment Point Online Bank (PPOB) dengan metode jaringan pemasaran *direct selling* atau penjualan langsung yang dikembangkan melalui kerjasama kemitraan atau mitra usaha dan hanya berlaku di lingkungan komunitas PayTren.[89] Jenis transaksi tersebut meliputi, diantaranya:

a) Pembelian pulsa nasional.

b) Pembayaran jasa telekomunikasi (telepon dan internet).

c) Pembayaran *speedy*.

d) Pembayaran PLN Postpaid (pasca) dan PLN Prepaid (token).

---

[89] Treni, Rencana Bisnis/Pemasaran, terdapat dalam https://www.treni.co.id/wp-content/uploads/2018/03/Marketing-Plan-Proses-Bisnis-PT.-Veritra-Sentosa-Internasional-v.2018.03.pdf, diakses tanggal 07 November 2018 pukul 21:52

e) Pembayaran PDAM

f) Pembayaran telkomvision.

g) Pembayaran Indovision.

h) Pembayaran Top TV.

i) Pembayaran Aora TV.

j) Pembayaran tiket pesawat.

k) Pembayaran tiket Kereta Api (KA).

l) Pembayaran kartu Halo.

m) Pembayaran voucher games.

n) Pembayaran BPJS Kesehatan.

o) Pembayaran tagihan atau cicilan pada merchant tertentu.

p) Pembelanjaan pada pedagang-pedagang (merchants) tertentu, dan lain-lain.[90]

Dalam sistem pemasaran, perusahaan PT. Veritra Sentosa Internasional (VSI) memiliki Marketing Plan PayTren (Rencana Bisnis PayTren). Marketing Plan tersebut diantaranya yaitu:

a. Lisensi PayTren

Lisensi PayTren adalah hak akses untuk menggunakan fasilitas PayTren mulai dari fitur-fitur transaksi, program unggulan termasuk hak untuk menjalankan bisnisnya yang dikembangkan melalui kerjasama kemitraan atau mitra usaha dengan menggunakan metode pemasaran yang disebut dengan *direct*

[90] Treni PT. Veritra Sentosa Internasional, *Company Profile*, terdapat dalam https://treni.co.id/wp-content/uploads/2017/06/Update_PayTren-Company-Profile.pdf, diakses tanggal 07 November 2018 pukul 22:16 WIB.

selling atau penjualan langsung.[91] Perusahaan menyediakan pilihan lisensi PayTren untuk calon mitra yang disesuaikan dari kebutuhan mitra yaitu sebagai pengguna lisensi dan/atau sebagai pebisnis. Pengguna lisensi yaitu mitra pengguna yang hanya sebagai pengguna aplikasi PayTren dan tida dapat menjual/mempromosikan aplikasi /software/teknologi Paytren, sedangkan mitra pebisnis yaitu mitra yang memiliki fasilitas lengkap yaitu sebagai pengguna aplikasi PayTren dan disertai hak untuk menjual lisensi/reseller.[92]

b. Benefit Bisnis

PT. Veritra Sentosa Internasional memberikan hak eksklusif kepada mitra berlisensi penuh untuk menjadi pebisnis PayTren dengan turut memasarkan PayTren baik jenis lisensi pengguna atau penuh, dengan perhitungan komisi dalam setiap pejualan yang dilakukan. Beberapa komisi yang diberikan yaitu:[93]

1) Bonus Referral/ Sponsor/ Jualah

   Perusahaan akan memberikan komisi kepada mitra pebisnis yang berhasil merefferensikan langsung paket lisensi Paytren.

2) Bonus Leadership/Ujrah

   Bonus leadership adalah bonus yang didapat dari perusahaan jika grup mitra saling berpasangan antara kiri dan kanan tanpa melihat bentuk jaringan.

3) Bonus/Ujrah Pengembangan Penjualan Langsung

---

[91] http://www.fintechsyariah.com/marketingplan/, diakses tanggal 30 Oktober 2018 pukul 12:18 WIB

[92] https://paytren.net/syarat-dan-ketentuan-umum-paytren/, diakses tanggal 07 November 2018 pukul 17:04 WIB

[93] http://www.treni-paytren.com/marketing-plan/, diakses tanggal 30 Oktober 2018 pukul 13:03 WIB

Perusahaan akan meemberikan komisi pengembangan penjualan sebesar Rp 2000,- per lisensi apabila mitra pebisnis yang direffrensikan membeli lebih dari satu kali lisensi atau berhasil menjual paket PayTren (berapapun lisensinya) kepada orang lain (maksimum 10 turunan//generasi)

4) Bonus/Ujrah Pengembangan Komunitas

   Perusahaan memberikan komisi pengembangan komunitas sebesar Rp 1.000,- untuk setiap Mitra Pebisnis yang direfferensikan (maksimal 10 turunan/generasi) berhasil mendapatkan komisi leadership.Ketika orang-orang yang di refferensikan dan teamnya mendapat B.Leadership, mitra berhak mendapatkan Rp.1000,- (setiap orang berpotensi mendapatkan Bonus Leadership 12 pasang perhari).

5) Bonus Cashback Transaksi

   Perusahaan membagikan *cashback* dari setiap transaksi pribadi dan transaksi komunitas dengan besaran dalam bentuk prosentase dari fee yang diperoleh dari setiap biller/merchant/bank yang bekerjasama dengan perusahaan dengan syarat dimana mitra wajib melakukan transaksi minimal 1 (satu) kali transaksi per bulan. yang dimaksud dengan komunitas adalah mitra pengguna dan mitra pebisnis yang direfferensikan hingga maksimal 10 turunan/generasi dengan sistim pass up/compress.

6) Bonus Reward/Jualah

   Reward ini berlaku bagi mitra PayTren dimana 2 (dua) group/komunitas pebisnis yang terbentuk langsung dalam struktur organisasi/jaringan mitra

(grup kiri dan grup kanan) masing masing mencapai target omset yang ditentukan perusahaan.[94]

Dalam fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah telah disebutkan bahwa harus ada obyek transaksi yang jelas dan baik berupa barang atau jasa. Hal tersebut dimaksudkan agar dalam melakukan bisnis Penjualan Langsung Berjenjang terhindar dari jual beli *gharar* dan *money game*. Pada bisnis PayTren produk dan jasa yang dijual adalah jelas. Paytren memiliki berbagai produk yang fungsi utamanya seperti sebuah mobile banking yang bisa dimanfaatkan dengan baik untuk berbagai kebutuhan transaksi, yaitu:

a) Virtual Payment

   Merupakan produk utama yang memiliki multifungsi yaitu untuk pembayaran PLN, PDAM, kredit kendaraan, pembelian pulsa, paket data internet, pembayaran BPJS kesehatan, pembelian tiket transportasi (pesawat dan kereta api), hingga pembayaran televisi berlangganan, dan lain-lain.

b) Pendidikan yang merupakan fitur baru dari PayTren yang bisa dinikmati oleh para member yaitu PayTren academy. Dalam PayTren academy ini memang bersifat non degree tetapi ilmu yang didapatkan memang sangat banyak dan terpercaya tentunya. Maka dengan mengikuti bisnis PayTren ini konsumen tidak akan hanya mendapatkan keuntungan secara materi tetapi juga ilmu pengetahuan yang ikut berkembang. Hal tersebut tentu akan sangat menguntungkan untuk diaplikasikan dengan baik.

[94]*Ibid*.

c) Produk-Produk Akhirat

Produk PayTreni ni adalah jenis produk yang khusus, diperuntukkan hanya untuk rekan-rekan yang beragama islam, dimana manfaatnya akan dirasakan dan diperoleh nantinya setelah orang tersebut sudah meninggal. Dengan kata lain, produk-produk jenis ini akan bermanfaat untuk kehidupan di Akhirat nantinya. Adapun jenis produk pertama yaitu sedekah, dan berikut ini adalah jenis-jenis sedekah yang tersedia saat ini seperti: sedekah umum yang akan disalurkan melalui yayasan PPPA Darul Qur'an; sedekah harian sebesar Rp 2,000 per-hari; sedekah untuk pembangunan masjid; dan sedekah produktif. Adapun jenis produk kedua ini adalah produk ibadah, dimana yang tersedia di PayTren yang bisa diikuti oleh setiap pengguna/member paytren saat ini adalah Aqiqah, Qurban, dan juga ada program Umroh.[95]

Sebagaimana yang dijelaskan dalam fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 tersebut dalam transaksi saat melakukan perdagangan tidak mengandung unsur-unsur sebagai berikut:

1. *Gharar* adalah ketidakjelasan atau perjudian. *Gharar* dapat diartikan sebagai semua bentuk ual beli yang di dalamnya mengandung unsur-unsur ketidakjelasan, pertaruhan, atau perjudian yang mengakibatkan atas hasil yang tidak pasti terhadap hak dan kewajiban dalam suatu transaksi/jual beli dan dapat merugikan orang lain.[96] Dalam Islam, gharar adalah perkara yang dilarang dan haram hukumnya karena sangat-sangat merigukan salah

[95] http://kampungbisnis.net/produk-produk-paytren.php, diakses tanggal 12 September 2018 pukul 15:09

[96] Nadratuzzaman Hosen, "Analisis Bentuk Gharar dalam Transaksi Ekonomi", *Al-Iqtishad*, terdapat dalam http://journal.uinjkt.ac.id/index.php/iqtishad/article/download/2453/1850, diakses tanggal 7 November 2018 pukul 12:04 WIB.

satu pihak yang lain. Namun pada bisnis PayTren tidak melakukan *gharar* yakni memberikan kepastian dan kejelasan mengenai kualitas dan kuantitas objek.

2. *Maysir* atau secara harfiah bermakna judi, bersifat untung-untungan, spekulasi yang tidak rasional, tidak logis, tidak jelas barang yang ditawarkan baik secara kuantitatif maupun secara kualitatif atau memperoleh sesuatu dengan sangat mudah tanpa kerja keras atau mendapat keuntungan tanpa bekerja dengan kata lain segala sesuatu yang mengandung unsur judi, taruhan atau permainan beresiko.[97] Namun pada bisnis PayTren tidak adanya *maysir* karena akad yang dilakukan jelas antara PayTren dengan para mitra usaha atau konsumen.
3. *Riba* adalah ziyadah (tambahan) yang berarti pengambilan tambahan dari harta pokok atau modal, baik dalam transaksi jual beli maupun pinjam-meminjam secara batil atau bertentangan dengan prinsip muamalat dalam Islam.[98] Sistem transaksi di PayTren tidak melakukan adanya spekultaif penjualannya karena produk-produk PayTren sangat melindungi kebutuhan konsumen dengan transparan semua produknya jelas, begitu pula dalam pembagian bonusnya semua sangat transparan. Sedangkan dalam bentuk riba transaski di PayTren tidak melakukan praktik riba dengan merugikan konsumen. Karena sistem transaksi di PayTren, harga sudah tertera pada katalog produknya dan bonus atau komisi sangat

[97] Ari Kurniawan, "Muamalah Bisnis Perdagangan Syariah", *Justitia Jurnal Hukum*, terdapat dalam http://journal.um-surabaya.ac.id/index.php/Justitia/article/downloadSuppFile/601/179, diakses tanggal 07 November 2018 pukul 12:56 WIB.

[98] Abdullah Amrin, *Asuransi Syariah*, PT. Gramedia, Jakarta, 2006, hlm. 62.

transparan. Jasa transaksi pembayaran yang mana harganya pun normal bahkan cenderung murah. Adapun dalam sistem jual beli lisensi itu hanya perbedaan fasilitas saja antara pengguna dan pebisnis, kalau sebatas pengguna bisa memakai aplikasi gratisan dengan fitur terbatas sementara untuk yang sudah paham fungsi dan manfaat PayTren serta ingin mendapat lebih banyak manfaat dan ikut program-program PayTren bisa upgrade menjadi pebisnis dengan membeli lisensi resminya.

4. *Dharar* adalah transaksi yang dapat menimbulkan kerusakan, kerugian ataupun ada unsur penganiayaan, sehingga bisa mengakibatkan terjadinya pemindahan hak kepemilikan secara bathil. Transaksi dalam bisnis PayTren sangat menjaga mutu dan kualitas produk serta melindungi kebutuhan konsumen terutama penduduk Indonesia dengan mayoritas muslim terbanyak. Hal itu ditandai dengan produk PayTren yang sudah mendapatkan sertifikat halal dari Dewan Syariah Nasional MUI pada tanggal 7 Agustus 2017.[99]
5. *Dzulm* atau kezaliman yaitu memperlakukan dengan kesewenang-wenangan, tidak menempatkan sesuatu pada tempatnya sehingga Islam melarang berbuat dzalim dalam segala hal, termasuk praktik dalam kegiatan transaksi karena dapat merugikan salah satu pihak.[100] Kezaliman dapat menimbulkan kemudharatan bagi masyarakat secara keseluruhan, bukan hanya sebagian atau membawa kemudharatan bagi salah satu pihak atau pihak-pihak yang melakukan transaksi. Sehingga pada PayTren tidak

[99] Wawancara dengan Ahmad Maulana, Mitra PayTren, 2 Agustus 2018.

[100] Windya Novita, *Mendulang Rezeki dengan Bisnis Syar'i*, PT. Gramedia, Jakarta, 2013, e-book, hlm. 37.

adanya dzulm karena semua pembagian komisi/bonus dilakukan secara adil dan seimbang.

6. Maksiat yaitu mengacu kepada kaidah umum dalam Islam yang sudah sangat jelas.

Selain itu, dalam jual beli atau transaksi produk PayTren berbanding lurus dengan kualitas yang didapatkan sehingga tidak terjadi biaya yang berlebihan terhadap produk atau jasa. Bahkan menurut mitra yang sudah tergabung dalam PayTren lebih murah, misalnya jual beli pulsa di counter Rp. 5.000,-harga Rp. 7000,-. Sedangkan di PayTren hanya berkisar Rp. 6.500,-belum admin bayar listrik biasanya di atas Rp. 2500,- an di PayTren hanya sekitar Rp1600,- sampai Rp.1800,-an.[101]

Dalam Penjualan Langsung mitra yang berhasil menjual produk perusahaan dan melakukan perekrutan anggota baru maka berhak mendapatkan bonus. Dalam pembagian bonus harus diberikan secara adil, sesuai prestasi, hasil kerja, dan sesuai proporsi masing-masing mitra. Pada bisnis Paytren pemberian bonus dikenal dengan istilah komisi atau *ujrah.* Dalam pembagian komisi di PayTren dilakukan secara adil dan tidak ada eksploitasi secara sepihak. Komisi yang didapatkan oleh mitra sesuai dengan hasil penjualan produk/lisensi. Komisi yang diberikan terdiri dari:

a. Komisi/Ujrah Penjualan Langsung

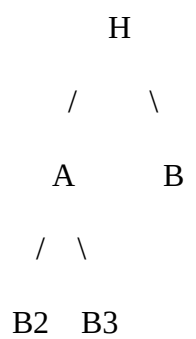
Setiap berhasil mendaftarkan mitra baru di paytren maka mendapatkan komisi penjualan Rp. 75.000,- dibagi dua yaitu 60% tunai sebesar Rp 45.000,-

[101] Wawancara dengan Alriez Kurniawan, Mitra PayTren, 3 Agustus 2018.

yang akan dikirim ke rekening kita jika sudah terakumulasi minimal Rp. 150.000,- (dipotong administrasi) dan 40% deposit sebesar Rp 30.000,- yang akan menambah saldo deposit kita jika sudah terakumulasi Rp 50.000,- (dipotong administrasi). Contoh :B mendaftarkan Y, Y bergabung paket basic, komisi penjualan ke B Rp 75.000,-. B daftarkan S, S bergabung paket basic, komisi penjualan ke B Rp 75.000,-. B mendaftarkan J, J bergabung paket titanium, komisi penjualan ke B Rp 75.000,-. Paket apapun calon mitra itu bergabung dengan PayTren maka akan mendapat komisi penjualan Rp 75.000,-

b. Komisi Leadeship (komisi pasangan)

Jika dibawah ada 1 lisensi di kiri n 1 lisensi di kanan kita dpt komisi leadership 25.000. di bagi 2 yaitu: 60% tunai sebesar Rp 15.000 yg akan dikirim ke rekening kita jika sudah terakumulasi minimal Rp. 150.000 (dipotong adm) dan 40% deposit sebesar Rp 10.000 yg akan menambah saldo deposit kita jika sudah terakumulasi Rp 50.000 (dipotong adm). Komisi tunai dan deposit akan dikirim setiap hari jumat. Contoh : H mendaftarkan A dgn paket basic dan A di tempatkan di kiri dan mendaftarkan B dgn paket silver, Diagramnya



Terlihat bahwa komposisi diagram H (1:3) terjadi 1 pasangan. Nah perhari dibatasi 12 pasang untuk 1 liisensi, sehingga peluang income perhari. 12 x 25.000 = 300.000 Jadi peluang per paket untuk komisi leadership perhari Basic 12 x 25.000 = 300.000, Titanium 31 x 12 x 25.000 = 9.300.000.

c. Komisi Pengembangan Penjualan Langsung Ketika mitra yang kita sponsorin bisa mendaftarkan orang lain maka dapat komisi 2.000 sampai generasi ke 10.
d. Komisi Pengembangan Komunitas Ketika yang kita daftarkan mendapat komisi leadership maka anda dpt 1.000 hingga 10 generasi ke bawah.
e. Reward. Basic kesempatannya 1 kali reward setiap tingkatannya. Titanium kesempatannya 31 kali reward setiap tingkatannya.
f. Setiap transaksi dapat cashback, dan dapat cashback komunitas, komunitas itu yg kita ajak hingga generasi ke 10.
g. Jasa Asistensi. Paytren memberikan Rp.1.000,- kepada sponsor, ketika pada hari pendaftaran mitra baru tersebut mitra nya bisa melakukan teransaksi.[102]

Jumlah komisi yang telah ditetapkan oleh Perusahaan PayTren tersebut dapat dilihat oleh para mitra PayTren melalui sebuah *web site* yang telah diberikan oleh perusahaan yang disebut dengan *Virtual Office* yang dapat digunakan untuk melihat bentuk komisi atau bonus dari mana perolehannya dan besarnya secara real time pada *Virtual Office* tersebut sesuai dengan ketetapan perusahaan. Semua komisi atau bonus yang diperoleh para mitra PayTren tidak

[102] Wawancara dengan Fishario Pratama, Mitra PayTren, tanggal 3 Agustus 2018.

ada yang bersifat pasif akan tetapi semua bentuk bonus atau komisi diperoleh dari hasil usaha para mitra dengan melalui cara penjualan, mensponsori, dan pembimbingan pada mitra.

Namun, dalam pemberian bonus oleh perusahaan PayTren masih mengandung unsur iming-iming terhadap para mitranya. Akan tetapi tidak bersifat iming-iming berlebihan atau *ighra*, karena imingan bonus bersifat riil atau nyata jika para mitra memenuhi kualifikasi atau sesuai dengan target penjualan/transaksi, bukan merupakan imingan yang semu. Selain itu, pembagian bonus di PayTren tidak berdasarkan waktu bergabung sehingga tidak ada yang di eksploitasi atau terxalimi akan tetapi berdasarkan usaha mitra dalam menjual produk atau mensponsori.[103]

Setiap mitra usaha yang akan memperluas jaringannya harus melakukan perekrutan mitra baru. Perekrutan mitra baru di bisnis PayTren dilakukan dengan cara promosi online atau offline. Promosi online dapat dilakukan dengan memanfaatkan sosial media seperti Facebook, Twitter, Instagram atau dapat dilakukan dengan broadcast melalui BBM, Line, dan WhatsApp, dan juga bisa melalui iklan bayar google adword dan Fecebook advertising. Selain itu mitra usaha dapat merekrut mitra baru dengan cara oofline yaitu dengan menyebarkan brosur yang berisi info-info mengenai bisnis PayTren, serta dapat dilakukan juga dengan promosi melalui presentasi atau mengajak calon mitra menghadiri sosialisasi PayTren yang sering diselenggarakan di tiap-tiap daerah.[104]

---

[103]*Ibid*.

[104]https://mitrapaytren.net/cara-menjalankan-bisnis-paytren/ (website promosi mitra resmi PayTren), diakses tanggal 30 Oktober 2018 pukul 22:28 WIB.

Perekrutan member di PayTren juga tdak berlebihan bahkan pembinaan mitra barunya pun cenderung lebih mudah karena di PayTren juga disediakan *support system* yang mudah diterapkan secara offline maupun online, acara-acara PayTren pun lebih cenderung agamis dan nasionalis yang dihadiri Ustadz Yusuf Mansur dari Darul Qur'an,dan lain-lain. Tidak ada hal-hal yang berlebihan seperti acara ceremonial bisnis Penjualan Langsung pada umumnya.[105]

Mitra usaha yang telah merekrut mitra baru, maka berkewajiban memberikan pembinaan. Dalam bisnis PayTren mitra usaha melakukan bimbingan kepada mitra baru secara personal melalui via WhatsApp atau grup yang berisi para mitra usaha. Para mitra baru diberi penejalasan mengenai sistem penjualan produk, perekrutan anggota baru, serta pembagian bonus yang didapatkan. Selain itu pembinaan kepada mitra PayTren dilakukan dengan pertemuan berupa seminar yang diselenggarakan oleh management PayTren yang ada di masing-masing daerah. Tujuannya, untuk memberikan motivasi terhadap seluruh mitra PayTren dalam mengembangkan usahanya. Serta memberi penjelasan mengenai bagaimana cara meningkatkan produksi penjualan, cara merekrut anggota, dan cara meningkatkan poin sehingga akan mendapatkan komisi yang tinggi.

Dalam PayTren, mitra baru selalu mendapat bimbingan dari tim PayTren atau mitra usaha atau grup yang telah dibuat oleh mitra usaha, bahkan jika mitra baru tidak mendapaat pembinaan dapat melakukan pengaduan ke pusat, apalagi untuk sistem sekarang mitra baru bisa membatalkan kemitraannya jika dirasa

[105]Wawancara dengan Fishario Pratama, Mitra PayTren, tanggal 3 Agustus 2018.

PayTren tidak bermanfaat dan tidak mendapat pembinaan dari sponsornya selama 40 hari pertama menjadi mitra baru PayTren.[106]

Dalam Penjualan Langsung dikenal dengan istilah yang disebut dengan *Money Game*. *Money Game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran mitra usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamuflase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.[107] Namun pada bisnis PayTren bukan money game, karena akad yang digunakan merupakan jual beli jasa maupun lisensi/produk dan memberikan komisi kepada anggota yang menjalankan bisnis dengan benar. Selain itu, bisnis PayTren sudah diakui oleh APLI (Asosiasi Penjual Langsung Indonesia). Ini berarti bahwa PayTren sudah diakui bukan hanya di Indonesia saja, tetapi juga diakui di dunia. Legal consultan APLI juga menegaskan bahwa bisnis PayTren bukanlah bisnis yang abal-abal karena APLI sendiri bermitra dengan Markas Besar Polisi Republik Indonesia, Memerindag, Kejaksaan Agung, serta Badan Koordinasi Penanaman Modal (BPKM). Salah satu ciri money game adalah pay out lebih dari 40%, sedangkan PayTren kurang dari 40%, satu kali transaksi kira-kira hanya Rp.8.000,- .[108]

Dengan telah ditetapkannya Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah dapat disimpulkan

---

[106] *Ibid*.

[107] Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009

[108] Ina Rachman selaku Legal Consultan APLI (Asosiasi Penjual Langsung Indonesia), terdapat dalam https://www.youtube.com/watch?v=B8tJ5agDOok, diakses tanggal 07 November 2018 pukul 22:43 WIB.

bahwa pelaksanaan Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah pada bisnis PayTren telah sesuai sepenuhnya dengan ketentuan pada fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS). Hal ini terlihat dari segi produk, sistem marketing dalam pembagian bonus, produk jasa yang diperdagangkan adalah halal, dan perekrutan anggota baru yang mewajibkan kepada mitra usaha untuk melakukan pembinaan terhadap anggota yang direkrutnya. Sedangkan dilihat dalam pemenuhan rukun dan syarat jual beli pada bisnis PayTren telah memenuhi rukun dan syarat jual beli sebagaimana yang telah ditentukan dalam hukum Islam. Adanya *aqidain,* barang yang dijual adalah halal, tidak ada transaksi yang mengandung *riba* dan *money game* sehingga merugikan para mitra usaha dan konsumen.

Sedangkan pada bisnis Penjualan Langsung Berjenjang, apabila bisnis tersebut dijalankan sebagaimana dalam kaidah hukum Islam yang dalam sistemnya menghindarkan dari unsur-unsur yang dilarang oleh Islam seperti *gharar*, *dharar*, *dzulm*, *money game*, dan unsur lain yang merugikan para pihak yang terlibat dalam bisnis tersebut maka bisnis penjualan langsung tersebut boleh dilakukan. Sebagaimana dalam kaidah fiqh yang menyebutkan bahwa segala hukum dalam muamalah adalah boleh, kecuali ada dalil yang melarangnya. Akan tetapi, apabila dalam bisnis Penjualan Langsung Berjenjang tersebut dalam sistemnya mengandung unsur yang dilarang dalam Islam maka bisnis Penjualan Langsung tersebut tidak boleh dilakukan karena hal tersebut dapat merugikan para pihak yang terlibat dalam bisnis Penjualan Langsung Berjenjang tersebut.

B. Perlindungan Hukum bagi Para Pihak PayTren

Pelaksanaan usaha Paytren ini telah memiliki aturannya sendiri berupa adanya kode etik. Sesuai dengan ketentuan mengenai kode etik yang terdapat pada pasal 4 Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 32/M/DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Penjualan Langsung yang bertujuan untuk memberi batasan para pihak dalam melakukan kewajiban dalam pemenuhan hak terhadap pihak lain. Peraturan kode etik sendiri menyebut bahwasannya yang dapat menjadi Mitra adalahsubjek hukum meliputi orang/perseorangan, atau badan hukum perseroan, perkumpulan, atau badan usaha lainnya, diatur sesuai dengan peraturan dan undang-undang yang berlaku di Negara Kesatuan Republik Indonesia. Guna pengembangan usaha Paytren ini Untuk menjadi Mitra harus melalui Samsarah/Referal/Perantara/Sales.

Perlindungan hukum sebagai upaya dalam melindungi hak hak para pihak ini tentu dilakukan oleh pelaku usaha Paytren dengan sebaik-baiknya dan pemberian bantuan untuk memberikan rasa aman kepada saksi dan/atau korban, perlindungan hukum korban kejahatan sebagai bagian dari perlindungan masyarakat oleh pemerintah melalui badan etik Paytren sendiri.

Untuk menjadi Mitra, pemohon wajib mengisi dan melengkapi formulir Mitra Resmi yang disediakan oleh PT. Veritra Sentosa Internasional baik secara online maupun offline. Formulir harus diisi dan dijawab dengan lengkap, jujur dan telah memahami dengan jelas tentang Peraturan dan Kode Etik Mitra PT Veritra Sentosa Internasional, ditandatangani/disetujui oleh pemohon serta tidak dapat diwakilkan. Seorang calon Mitra yang telah mengisi, menyetujui/menandatangani

formulir pendaftaran mitra resmi, berarti mitra tersebut 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.

Dalam menjalankan perlindungan hukum terdapat beberapa usaha yang dilakuakn guna terlaksananya perlindungan tersebut :

a. Sarana Perlindungan Hukum Preventif atau sebagai salah satu bentuk upaya pencegahan. Pada perlindungan hukum preventif ini, subyek hukum diberikan kesempatan untuk mengajukan keberatan atau pendapatnya sebelum suatu keputusan pemerintah mendapat bentuk yang definitif. Tujuannya adalah mencegah terjadinya sengketa yang menjadikan para pihak yang terlibat semakin hati hati dalam memulai dan atau membuat sebuah pertimbanganserta mengambil keputusan yang didasarkan pada diskresi.
b. Sarana Perlindungan Hukum Represif atau upaya penyelesaian sengketa. Penanganan perlindungan hukum oleh Pengadilan Umum dan Peradilan Administrasi di Indonesia termasuk kategori perlindungan hukum ini. Prinsip perlindungan hukum terhadap tindakan pemerintah bertumpu dan bersumber dari konsep tentang pengakuan dan perlindungan terhadap hak-hak asasi manusia.

Munculnya hak dan kewajiban sebagai salah satu bentuk dari penjelasan dan tugas apa saja yang harus dilakukan dalam pelaksanaan PayTren tersebut, hak dan kewajiban ini mencakup bagi para pihak, baik anggota maupun pihak

perusahaan. Sebagai anggota PayTren, mitra juga memiliki hak dan kewajiban, yaitu:[109]

a. Mengikuti segala pelatihan yang diselenggarakan Perusahaan atau lintas komunitas sesuai syarat dan ketentuan yang berlaku.
b. Mendapatkan harga Mitra dan Nilai Promo dari pembelian konsumen melalui Samsarah/Referal/Salesnya.
c. Mendapatkan ju'alah/komisi/cashback/ujrah/hadiah sesuai target penjualan yang ditetapkan perusahaan.
d. Mendapatkan fasilitas *tools* yang ditentukan perusahaan.

Dalam jaminan mutu, Perusahaan akan melakukan penggantian produk tanpa memotong biaya tertentu atau mengembalikan sesuai harga yang telah ditentukan apabila diketahui ada cacat produk yang bukan karena disengaja atau karena salah pemakaian atau telah melewati batas waktu pembelian (6 bulan).

Dalam upaya preventif yang dilakukan oleh pihak perusaahn adalah dengan melakukan pengaturan terkait kode etik yang dilakukan guna melindungi kepentingan para pihak dalam menjalankan fungsinya. Adapun hal-hal yang diatur dalam kode etik Mitra adalah sebagai berikut, bahwa :[110]

a. Mitra dari komunitas treni wajib bertanggung jawab penuh atas berbagai aktifitasnya sesuai kode etik serta syarat dan ketentuan perusahaan.

---

[109] PT. Veritra Sentosa Internasional, *Kode Etik Mitra*, terdapat dalam https://www.treni.co.id/wp-content/uploads/2017/12/20171207-Kode-Etik-PayTren-VSI.9-June-2017.pdf, diakses tanggal 08 November 2018 pukul 1:21 WIB.

[110] *Ibid*.

b. Mitra tidak diperbolehkan melakukan tindakan penggunaan nama perusahaan untuk kepentingan yang merugikan pihak lain atau merugikan Perusahaan.
c. Fasilitas *tools* yang diberikan perusahaan wajib di jaga dengan baik oleh setiap Mitra, segala bentuk upaya yang berakibat kerugian pihak perusahaan akan dikenakan sanksi tertentu berdasarkan hukum dan perundang-undangan yang berlaku.
d. Mitra tidak diperbolehkan melakukan praktek penjualan yang menyesatkan, mengecoh atau tidak pantas.
e. Mitra tidak boleh memasang iklan atau sejenisnya untuk mencari/memperoleh calon-calon Mitra baru yang menyesatkan, mengecoh atau tidak pantas.
f. Mitra tidak dibenarkan menyatakan bahwa dia ataupun orang lain mempunyai hak monopoli penjualan atas suatu daerah/wilayah tertentu.
g. Mitra tidak boleh memasang spanduk, papan nama, atau sejenisnya dengan memakai nama, logo, lambang atau hal-hal lain yang berhubungan dengan Perusahaan, di kantor, rumah, toko, atau tempat-tempat lain yang serupa, kecuali di tempat-tempat yang telah mendapatkan persetujuan tertulis dari perusahaan.
h. Mitra tidak diperkenankan untuk menjual/menawarkan kepada Mitra lainnya, atau mengajak/menyuruh Mitra lain untuk menjual/menawarkan produk-produk perusahaan lain yang menerapkan sistem penjualan *Multi Level Marketing* atau *Direct Selling* dan sejenisnya.

i. Setiap Mitra berhak mendapatkan Mitra baru untuk pengembangan grupnya, dan disarankan untuk tetap mencari Mitra baru untuk pengembangan grupnya.
j. Mitra akan berusaha sebaik-baiknya dalam menjelaskan sistem dan memasarkan Produk PT. Veritra Sentosa Internasional.
k. Mitra adalah pihak yang berdiri sendiri, bertanggung jawab penuh atas seluruh kegiatan usahanya dan merupakan mitra kerja Perusahaan.
l. Mitra tidak mempunyai jam kerja dengan Perusahaan dan tidak akan/berhak mendapat tunjangan dari Perusahaan dalam bentuk apapun juga.
m. Mitra juga tidak bisa menuntut Perusahaan untuk memberikan tunjangan seperti termaksud di atas.
n. Mitra hanya diperbolehkan membeli produk PT. Veritra Sentosa Internasional di Kantor Pusat, dan Agency yang telah di tunjuk secara resmi oleh PT. Veritra Sentosa Internasional.
o. Mitra dilarang memiliki Kemitraan ganda, baik langsung maupun secara tidak langsung.

Salah satu bentuk usaha represif adalah dengan menjelaskan adanya peraturan yang diakibatkan oleh tidak terpenuhinya unsur kewajiban dan hak dari semua pihak. Setiap Mitra yang melanggar ketentuan Kode Etik Mitra dan peraturan lain yang berlaku di perusahaan akan dikenakan sanksi antara lain :[111]

[111] *Ibid*.

a. Ju'alah/komisi/cashback/ujrah/hadiah tidak akan di transfer, dan Perusahaan berhak mencabut kemitraannya setiap saat tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.
b. Setiap Mitra yang kemitraannya telah dicabut, diberlakukan ketentuan tidak akan mendapatkan kompensasi dalam bentuk apapun.
c. Dalam hal Mitra/Para 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:
    1) Melakukan peninjauan kembali atassegala persetujuan tertulis yang dikeluarkan oleh PT Veritra Sentosa Internasionalterhadap Mitra/Para Mitra tanpa pemberitahuan lebih dulu.
    2) Membatalkan atau tidak menampilkan foto, nama ataupun semua hal yang berhubungan dengan mitra bersangkutan diseluruh media komunikasi perusahaan walaupun yang bersangkutan pernah atau bahkan dalam status Mitra Utama/Leader tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.
    3) Pemutusan hubungan kemitraan antara PT Veritra Sentosa Internasional dengan Mitra bersangkutan.

Menurut informasi yang diperoleh, dalam mengembangkan bisnis PayTren, mitra usaha melakukan promosi dengan berbagai cara, seperti melalui media sosial maupun promosi secara langsung. Dalam promosi tersebut dijelaskan mengenai profil perusahaan, metode pemasaran, informasi produk dan komisi

yang akan diperoleh. Sesuai dengan ketentuan pasal 7 UUPK, hal tersebut merupakan bentuk perlindungan terhadap konsumen, dimana pelaku usaha memiliki kewajiban untuk memberikan informasi secara benar, jelas, dan jujur serta memberikan kesempatan pada konsumen untuk menguji dan/atau mencoba produk.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab sebelumnya penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Paytren PT. Veritra Sentosa Internasional merupakan sebuah perusahaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yang menggunakan sistem berupa sistem penjualan berjenjang. Untuk Penjualan Langsung Berjenjang yang harus dilaksanakan oleh PayTren PT. Veritra Sentosa Internasional agar sesuai dengan prinsiap syari'ah harus mengacu pada fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009. Dalam praktiknya semua prinsip sebagaimana terdapat dalam fatwa tersebut sudah sepenuhnya dilaksanakan oleh PayTren. Adanya thayyib (berkualitas) dan menjauhi syubhat (sesuatu yang masih meragukan), produk jasa yang halal, tidak ada transaksi yang mengandung riba, *gharar*, *dharar*, *dzulm*, dan *money game* sehingga merugikan para mitra dan konsumen.
2. Perlindungan hukum sebagai upaya dalam melindungi hak hak para pihak dilakukan oleh Pelaku Usaha Paytren dengan sebaik-baiknya dan pemberian bantuan untuk memberikan rasa aman kepada saksi dan/atau korban, perlindungan hukum korban kejahatan sebagai bagian dari perlindungan masyarakat oleh pemerintah melalui badan etik Paytren sendiri .

B. Saran

1. Untuk menjamin kepastian hukum dan memberikan perlindungan kepada masyarakat, pemerintah sudah selayaknya memberikan perhatian dan kewaspadaan yang lebih serius terhadap perkembangan dan maraknya bisnis PLBS dengan tujuan untuk mengawasi perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam bidang PLBS agar tercipta bisnis PLBS yang murni dan bersih untuk mengantisipasi adanya pelanggaran yang dilakukan oleh perusahaan yang bergerak di bidang Penjualan Langsung Berjenjang.
2. Bagi para pelaku usaha Penjualan Langsung Berjenjang hendaknya memperhatikan beberapa hal yang harus dipertahankan yaitu: bagaimana para pelaku usaha menata sistem dan pola Penjualan Langsung Berjenjang Syariah agar lebih baik dan terpadu, transparan dan adil dan bagaimana para pelaku usaha dapat meyakinkan masyarakat bahwa jasa transaksi pembayaran mereka atau sistem yang mereka gunakan telah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku:

Agus Triyanta, *Hukum Ekonomi Islam Dari Politik Hukum Ekonomi Islam Sampai Pranata Ekonomi Syariah*, FH UII Press , Yogyakarta, 2012.

Hendi Suhendi, Fiqh Muamalah, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2008.

Faisal Badroen., et al, *Etika Bisnis Dalam Islam*, Kencana, Jakarta, 2006.

Muhammad , *Label Halal: Antara Spiritualitas Bisnis dan Komoditas Agama*, Madani, Malang, 2009.

Ifan Noor Adham, *Hukum Bisnis Perspektif Hukum Islam*, P.T. Alumni, Bandung, 2008.

Jusmaliani, dkk, *Bisnis Berbasis Syariah*, Bumi Aksara, Jakarta, 2008.

Burhanuddin, *Hukum Bisnis Syariah*, UII Press, Yogyakarta, 2011.

Kuswara, *Mengenal MLM Syari'ah Dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, sampai dengan Pengelolaannya*, QultumMedia, Tangerang, 2005.

Wiroso, Jual Beli Murabahah, UII Press, Yogyakarta, 2005.

Gunawan Widjaja dan Ahmad Yani, *Hukum tentang Perlindungan Konsumen*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2000.

Janus Sidabalok, *Hukum Perlindungan Konsumen*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, 2006.

Abdul Rahman Ghazaly, et al, *Fiqh Muamalat*, Prenadamedia Group, Jakarta, 2010.

Imam Mustofa, *Fiqh Mu'amalah Kontemporer*, Rajawali Pers, Jakarta, 2016
.

Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam*, Amzah, Jakarta, 2014.

Ghufron A. Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002.

Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan di Indonesia*, Prenadamedia Grup, Depok, 2018.

Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah*, Ctk. Pertama, CV Pustaka Setia, Bandung, 2001.

Sofwan Jauhari, *MLM Syariah: Buku Wajib Wirausahawan Muslim Praktisi MLM Syariah*, Mujaddidi Press, Jakarta, 2013.

Harun, *Fiqh Muamalah*, Muhammadiyah University Press, Surakarta, 2017.

Abdul Halim Barkatulah, *Hukum Perlindungan Konsumen (Kajian Teoritis dan Perkembangan Pemikiran*, Nusa Media, Bandung, 2008.

Happy Susanto, *Hak-Hak Konsumen Jika Diragukan*, Visimedia, Jakarta, 2008

Shidarta, *Hukum Perlindungan Konsumen Indonesia*, Gramedia Widiasarana Indonesia, Jakarta, 2006.

DSN-MUI, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*, Erlangga, Jakarta, 2014.

Departemen Agama RI, *Al – qur'an dan Terjemahnya*, Mekar Surabaya, Surabaya, 2004.

Imron Rosyadi, *Jaminan Kebendaan Berdasarkan Akad Syariah (Aspek Perikatan, Prosedur Pembebanan, dan Eksekusi)*, Ctk. Pertama, Kencana, Depok, 2017.

Sudarto, *Masailul Fiqhiyah Al-Haditsah*, Ctk. Pertama, Deepublish, Yogyakarta, 2018.

Windya Novita, Mendulang Rezeki dengan Bisnis Syar'i, PT. Gramedia, Jakarta, 2013, e-book.

Abdullah Amrin, Asuransi Syariah, PT. Gramedia, Jakarta, 2006.

Endo Makarim, *Kompilasi Hukum Telematika*, Raja Grafinso Persada, Jakarta, 2004.

Nindyo Pramono, *Hukum Komersil*, Pusat Penerbitan UT, Jakarta, 2003.

B. Data Elektronik

Ahmad Ifham, Penjualan Langsung Berjenjang (PLBS), diakses dari https://sharianomics.wordpress.com/2010/11/17/penjualan-langsung-berjenjang-plbs/

Muchlisin Riadi, Pengertian, Jenis, dan Sistem Multi Level Marketing (MLM), terdapat dalam

https://www.kajianpustaka.com/2018/04/pengertian-jenis-dan-sistem-multi-level-marketing.html?m=1

Moh. Bahruddin, "Multi Level Marketing (MLM) dalam Perspektif Hukum Islam," terdapat dalam https://media.neliti.com/media/publications/177949-ID-none.pdf,

Nur Aini Latifah, Multi Level Marketing (MLM) dalam Perspektif Syariah, terdapat dalam http://repo.iain-tulungagung.ac.id/4659/1/MLM%20Syariah%20B.Nur%20Aini%201.pdf

Ahmad Mardalis dan Nur Hasanah, "Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam," Jurnal Falah Ekonomi Syariah, terdapat dalam http://download.portalgaruda.org/article.php?article=424023&val=9160&title=Multi-Level%20Marketing%20(MLM)%20Perspektif%20Ekonomi%20Islam

Tyas Kuncoro, "Konsep Bisnis Multi Level Marketing dalam Perspektif Ekonomi Syari'ah," Jurnal Ilmiah Sultan Agung, terdapat dalam http://jurnal.unissula.ac.id/index.php/majalahilmiahsultanagung/article/view/18/14

Muchlisin Riadi, Pengertian, Jenis dan Sistem Multi Level Marketing (MLM), diakses dari https://www.kajianpustaka.com/2018/04/pengertian-jenis-dan-sistem-multi-level-marketing.html

Siswadi, "Jual Beli dalam Perspektif Islam," Jurnal Ummul Qura, terdapat dalam http://ejournal.kopertais4.or.id/pantura/index.php/qura/article/view/2025/1503

Sofwan Jauhari, *Fatwa MUI Mengenai MLM*, terdapat dalam http://www.stiualhikmah.ac.id/index.php/artikel-ilmiah/116-fatwa-mui-mengenai-mlm

Agistianto, *Fiqh Muamalah*, terdapat dalam http://www.agustiantocentre.com.html

PT. Veritra Sentosa Internasional, *Kode Etik Mitra*, terdapat dalam https://www.treni.co.id/wp-content/uploads/2017/12/20171207-Kode-Etik-PayTren-VSI.9-June-2017.pdf

Ari Kurniawan, "Muamalah Bisnis Perdagangan Syariah", *Justitia Jurnal Hukum*, terdapat dalam http://journal.umsurabaya.ac.id/index.php/Justitia/article/downloadSuppFile/601/179

Nadratuzzaman Hosen, "Analisis Bentuk Gharar dalam Transaksi Ekonomi", *Al-Iqtishad*, terdapat dalam http://journal.uinjkt.ac.id/index.php/iqtishad/article/download/2453/1850

Treni PT. Veritra Sentosa Internasional, *Company Profile*, terdapat dalam https://treni.co.id/wp-content/uploads/2017/06/Update_PayTren-Company-Profile.pdf

Treni, Rencana Bisnis/Pemasaran, terdapat dalam https://www.treni.co.id/wp-content/uploads/2018/03/Marketing-Plan-Proses-Bisnis-PT.-Veritra-Sentosa-Internasional-v.2018.03.pdf

https://mitrapaytren.net/cara-menjalankan-bisnis-paytren

http://www.fintechsyariah.com/marketingplan

https://paytren.net/syarat-dan-ketentuan-umum-paytren

http://www.treni-paytren.com/marketing-plan/

C. Skripsi

M. Zaenudin, "Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS) di Multi Level Marketing (MLM) Syari'ah (Studi Kasus Pada MLM Syari'ah PT. K-Link Indonesia Cabang Cirebon)", Skripsi, Cirebon, IAIN Syekh Nurjati, 2013.

Jiwo Agung Pangestu, "Implementasi Bantuan Hukum Litigasi Bagi Pelaku Usaha Tindak Pidana yang Tidak Mampu", Skripsi, Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga, 2015.

D. Undang-Undang dan Fatwa MUI

Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen

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

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 32/M/DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Penjualan Langsun

E. Jurnal

Wati Susiawati, "Jual Beli dan dalam Konteks Kekinian," Jurnal Ekonomi Islam, Edisi No. 2 Vol. 8, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2017.

Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam", Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam, Edisi No. 2 Vol. 3, Fakultas Syari'ah STAIN Kudus, 2015.

Ahyar Ari dan Ade Irawan, "Kedudukan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia dalam Mendorong Perkembangan Bisnis Perbankan Syariah (Perspektif Hukum Perbankan Syariah)," Jurnal RechtsVinding, Edisi No. 2 Vol. 1, Badan Pembinaan Hukum Nasional Kementerian Hukum dan HAM RI, 2012.