

**JUAL BELI PULSA *HANDPHONE* DENGAN SISTEM *MULTI
LEVEL MARKETING* VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL
DITINJAU DARI HUKUM ISLAM**

SKRIPSI

Disusun dalam rangka untuk Memenuhi Salah Satu Syarat guna Memperoleh
Gelar Sarjana Hukum (S.H)

Oleh :

Riani Aulia Putri

NIM : 13170101



**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH FAKULTAS SYARI'AH
DAN HUKUM**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) RADEN FATAH

PALEMBANG

2017



UIN
RADEN FATAH
PALEMBANG

Jl.Prof. K.H. Zainal Abidin Fikry Kode Pos 30126 Telp: (0711) 352427 KM. 3,5 Palembang

KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM

Formulir D.2

Hal : Mohon Izin Penjilidan Skripsi

Kepada Yth.
Bapak Wakil Dekan I
Fakultas Syari'ah dan Hukum
UIN Raden Fatah Palembang

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Dengan ini kami menyatakan bahwa mahasiswa :

Nama : Riani Aulia Putri
Nim/Jurusan : 13170101/ Muamalah
Judul Skripsi : *Jual Beli Pulsa Handphone Dengan Sistem Multi Level Marketing*
Veritrsa Sentosa Internasional Ditinjau Dari Hukum Islam

Telah selesai melaksanakan perbaikan, terhadap skripsinya sesuai dengan arahan dan petunjuk dari para penguji. Selanjutnya, kami mengizinkan mahasiswa tersebut untuk menjilid skripsinya agar dapat mengurus ijazahnya.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum. Wr. Wb.

Palembang, Agustus 2018

Penguji Utama

Dr. Heri Junaidi, M. Ag
NIP. 19690124 199803 1 006

Penguji Kedua

Dra. Napisah, M. HUM
NIP. 19680207 200604 2 008

Mengetahui
Wakil Dekan I

Dr. H. Marsaid, MA
NIP. 19620706 199003 1 004



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

Jl. Prof. K.H. Zainal Abidin Fikry Kode Pos 30126 Telp: (0711) 352427 KM. 3,5 Palembang

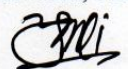
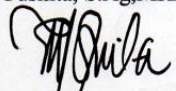
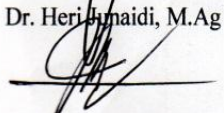
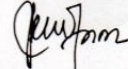
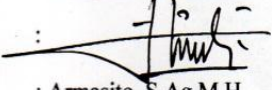

Formulir E.4

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Riani Aulia Putri
Nim/Jurusan : 13170101 / Muamalah
Judul Skripsi : **JUAL BELI PULSA *HANDPHONE* DENGAN SISTEM *MULTI LEVEL MARKETING* VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL DITINJAU DARI HUKUM ISLAM**

Telah diterima dalam ujian munaqasyah pada tanggal 23 November 2017

PANITIA UJIAN SKRIPSI

Tanggal	Pembimbing Utama : Yuswalina, S.H.,M.H t.t : 
Tanggal	Pembimbing Kedua : Eti Yusnita, S.Ag,MHI t.t : 
Tanggal	Penguji Utama : Dr. Heri Hudaedi, M.Ag t.t : 
Tanggal	Penguji Kedua : Dra. Napisah, M.HUM t.t : 
Tanggal	Ketua : Dra. Atika, M.HUM t.t : 
Tanggal	Sekretaris : Armasito, S.Ag,M.H t.t : 



Jl. Prof. K.H. Zainal Abidin Fikry Kode Pos 30126 Telp: (0711) 352427 KM. 3,5 Palembang

**KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM**

PENGESAHAN DEKAN

Ditulis Oleh : Riani Aulia Putri
NIM : 13170101
Skripsi Berjudul : **JUAL BELI PULSA *HANDPHONE* DENGAN SISTEM MULTI
LEVEL MARKETING DI VERITRA SENTOSA
INTERNASIONAL DI TINJAU DARI HUKUM ISLAM**

Telah dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H)

Palembang, 9 Agustus 2018



Prof. Dr. H. Romli SA, M. Ag
NIP. 19571210 198603 1 004



UIN
RADEN FATAH
PALEMBANG

Jl. Prof. K.H. Zainal Abidin Fikry Kode Pos 30126 Telp: (0711) 352427 KM. 3,5 Palembang

KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM

PENGESAHAN PEMBIMBING

Ditulis Oleh : Riani Aulia Putri
NIM : 13170101
Skripsi Berjudul : **JUAL BELI PULSA *HANDPHONE* DENGAN SISTEM MULTI
LEVEL MARKETING DI VERITRA SENTOSA
INTERNASIONAL DI TINJAU DARI HUKUM ISLAM**

Palembang, 8 Agustus 2018

Pembimbing Utama,

Yuswalina.S.H.,M.H
NIP. 19680113 199403 2 003

Pembimbing Kedua

Eti Yusrita.S.Ag.,MHI
NIP. 19740924 200701 2 016



UIN
RADEN FATAH
PALEMBANG

KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
Jl. Prof. K.H. Zainal Abidin Fikry Kode Pos 30126 Telp: (0711) 352427 KM. 3,5
Palembang

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Riani Aulia Putri

NIM : 13170101

Jenjang : Sarjana S1

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang ditunjuk sumbernya.

Palembang, 9 Agustus 2018

Saya yang menyatakan,



Riani Aulia Putri

NIM: 13170101

PEDOMAN TRANSLETERASI

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor 158/1987 dan 0543 b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	ba'	b	Be
ت	ta'	t	Te
ث	sa'	s'	Es (dengan titik di atas)
ج	jim	j	Je
ح	ha'	h	Ha (dengan titik dibawah)
خ	kha'	kh	Ka dan Ha
د	dal	d	De
ذ	zal	dh	Zet (dengan titik dibawah)
ر	ra'	r	Er
ز	zai	z	Zet
س	sin	s	Es
ش	syin	sh	Es dan ye
ص	sad	s	Es (dengan titik dibawah)

ض	dad	d	De (dengan titik dibawah)
ط	ta'	t	Te (dengan titik dibawah)
ظ	za'	z	Zet (dengan titik dibawah)
ع	'ain	'	Koma terbalik diatas
غ	gain	gh	Ge
ف	fa'	f	Ef
ق	qaf	q	Qi
ك	kaf	k	Ka
ل	lam	l	El
م	mim	m	Em
ن	nun	n	En
و	wawu	w	We
ه	ha'	h	Ha
ء	hamzah	'	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

B. Konsonan Rangkap karena Syaddah ditulis Rangkap

متعقد ين	ditulis	Muta'qqidin
عدة	ditulis	'iddah

C. Ta'marbutah

1. Bila dimatikan ditulis h

هبة	ditulis	Hibbah
جزية	ditulis	Jizyah

(ketentuan ini tidak diperlakukan terhadap kata-kata arab yang sudah terserap kedalam bahasa Indonesia, seperti shalat, zakat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

Bila diikuti dengan sandang "al" serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرامة الاولياء	ditulis	Karamah al-auliya
----------------	---------	-------------------

2. Bila ta'marbutah hidup atau dengan harkat, fathah, kasrah, dan dammah ditulis

زكاة الفطر	Ditulis	Zakatul fitri
------------	---------	---------------

D. Vokal Pendek

_____	Kasrah	Ditulis	I
/	Fathah	Ditulis	a
/	Dammah	Ditulis	u

E. Vokal Panjang

fathah + alif	ditulis	a
جاهلية	ditulis	Jahiliyyah
fathah + ya' mati	ditulis	a
يسعى	ditulis	yas'a
kasrah + ya' mati	ditulis	i
كريم	ditulis	karim
dammah + wawu mati	ditulis	u
فروود	ditulis	furud

F. Vokal Rangkap

Fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
بينكم	Ditulis	bainakum
Fathah + wawu mati	Ditulis	au
قول	Ditulis	qaulun

G. Vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata dipisahkan dengan

Apostrof

انتم	ditulis	a'antum
اعدت	ditulis	u'iddat
لعن شكرتم	ditulis	la'insyakartum

H. Kata sandang Alif + Lam

a. Bila diikuti Huruf Qamariyah

القران	ditulis	Al-Qur'an
القياس	ditulis	Al-Qiyas

b. Bila diikuti Huruf Syamsiyyah ditulis dengan menggandakan huruf Syamsiyyah yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf / (el) nya.

السماء	ditulis	as-sama
الشمس	ditulis	asy-syams

I. Ditulis menurut bunyi pengucapannya dan menulis penulisannya.

ذوي الفرود	ditulis	Zawi al-furud
اهل السنة	ditulis	Ahl as-sunnah

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah Rabbil' aalamiin. Ucapan dan ungkapan syukur tiada terhenti penulis haturkan atas anugerah Allah SWT. Shalawat dan salam kepada Nabi Muhammad SAW, rindu kami senantiasa mengiring setiap hembusan nafas dan detak kehidupan. Kemuliannya lebih utama dari pada manusia dan makhluk lainnya, Dialah manusia pilihan yang paling bertakwa dan paling taat akan perintah Allah.

Dengan Rahmat Allah SWT akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, penulis banyak menemui hambatan dan cobaan, penulis berusaha menghadapi semuanya dengan ikhtiar dan tawakal, penulis sangat menyadari bahwa skripsi ini hanyalah setitik debu di jalanan untuk menitik jalan menuju orang-orang besar. Penulis berterima kasih atas bantuan banyak pihak yang telah mendukung serta memberikan sumbangsih saran dan kritik, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini pada Program Studi Muamalah yang berjudul **Jual Beli Pulsa Handphone Dengan Sistem Multi Level Marketing Veritra Sentosa Internasional Ditinjau Dari Hukum Islam.**

Dalam proses penyusunan skripsi ini, tentunya tidak terlepas dari bantuan dan peran serta berbagai pihak baik berupa ide, kritik, saran maupun lainnya. Oleh

karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Kedua orang tua saya Ayahanda Arsyad dan Ibunda Mayunda.
2. Bapak Prof. Drs. H. M. Sirozi, M.A. Ph.D., selaku Rektor UIN Raden Fatah Palembang, Bapak Dr. Ismail Sukardi, M.Ag., selaku Pembantu Rektor I, Bapak Dr. Zainal berlian., S.H., MM., BDA., selaku Pembantu Rektor II, Ibu Dr. Rr. Rina Antasari, M.Hum., selaku Pembantu Rektor III, selamat atas terpilihnya bapak, semoga dapat membawa amanah dan bijaksana dalam mengeluarkan kebijakan.
3. Bapak Prof. Dr. H. Romli SA.,M.Ag selaku Dekan Fakultas Syari'ah UIN Raden Fatah Palembang, Bapak Dr. H. Marsaid selaku Pembantu Dekan I, Ibu Dra. Fauziah, M.Hum., selaku Pembantu Dekan II, Bapak Drs. M. Rizal selaku Pembantu Dekan III.
4. Ibu Dra.Atika, M.HUM selaku ketua jurusan Muamalah, Ibu Armasito, S.Ag., M.H selaku sekretaris jurusan Muamalah atas kebijakannya khususnya yang berkaitan dengan kelancaran penulisan skripsi ini.
5. Ibu Yuswalina,S.H.MH selaku Pembimbing I, dan Ibu Eti Yusnita,S.Ag.M.Hi selaku Pembimbing II, yang telah bersedia membimbing dalam proses penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas bimbingan dan motivasinya serta saran-sarannya dari bimbingan tersebut. Penulis merasa masih harus banyak menimba ilmu dari Ibu. Penulis tidak dapat membalas keikhlasan dan jasa Ibu. Hanya ucapan terima kasih yang sebanyak-banyaknya atas waktu yang diluangkan buat penulis.

6. Segenap Dosen Fakultas Syari'ah UIN Raden Fatah Palembang terima kasih yang tak terhingga atas bekal ilmu pengetahuannya sehingga penulis dapat menyelesaikan kuliah sekaligus penulisan skripsi ini.
7. Seluruh Staf dan Karyawan Perpustakaan UIN Raden Fatah Palembang dan Perpustakaan Fakultas Syariah, terimakasih banyak atas pelayanan dan pinjaman bukunya.
8. Seluruh sahabat saya yang selalu ada saat suka maupun duka,memberi pengalaman serta menjadikan hari-hari yang kulalui selalu berwarna dengan kebersamaan.
9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan namanya satu persatu yang telah membantu penulis hingga terselesaikannya skripsi ini.

Palembang, 2018

Penulis,

Riani Aulia Putri

NIM: 13170101

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	ii
PENGESAHAN WAKIL DEKAN I	iii
DEWAN PENGUJI	iv
ABSTRAK	v
PEDOMAN TRANSLITERASI	vi
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xiv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	7
E. Tinjauan Pustaka	8
F. Metode Penelitian.....	11
1. Jenis Penelitian	11
2. Sumber Data	11
3. Teknik Pengumpulan Data	12
4. Teknik Analisa Data	12
G. Sitematika Penulisan.....	13

BAB II JUAL BELI DAN MULTI LEVEL MARKETING (MLM) DALAM ISLAM

A. Konsep Jual Beli.....	15
1. Pengertian dan Dasar Hukum Jual Beli.....	15
2. Rukun dan Syarat Jual Beli	18

3. Bentuk Jual Beli	23
4. Prinsip Jual Beli.....	24
B. Konsep Multi Level Marketing	25
1. Sejarah Multi Level Marketing	25
2. Pengertian dan Aturan Hukum Multi Level Marketing.....	27
3. Jenis jenis Penjualan Langsung/Dirrect Selling.....	28
4. Ketentuan Penjualan Langsung berdasarkan peraturan Menteri Perdagangan RI. No : 32/M-Dag/ Per/ 8/ 2008.....	30
5. Ketentuan Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah.....	31

BAB III PROFIL VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL

A. Gambaran Umum Veritra Sentosa Internasional	33
1. Sejarah Berdirinya Veritra Sentosa Internasional	33
2. Jenis Usaha dan Pekerja	35
3. Lokasi Perusahaan	36
4. Visi dan Misi Veritra Sentosa Internasional.....	37
5. Nilai-Nilai Strategis.....	38
6. Sasaran Strategis.....	38
7. Filosofi Usaha.....	39
8. Struktur Organisasi.....	40
9. Produk – produk Veritra Sentosa Internasional	41

BAB IV PEMBAHASAN

A. Mekanisme Jual Beli Pulsa dengan sistem MLM (Multi Level Marketing) Veritra Sentosa Internasional.....	44
B. Analisis Hukum Islam terhadap Jual Beli Pulsa Handphone dengan Sistem MLM Veritra Sentosa Internasional.....	59

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	65
B. Saran.....	66
DAFTAR PUSTAKA	68
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	71
LAMPIRAN-LAMPIRAN	72

ABSTRAK

Handphone merupakan salah satu peralatan yang tidak terlepas dari kehidupan masyarakat. *Handphone* juga berfungsi sebagai media untuk berbisnis, contohnya seperti VSI yang didirikan oleh Yusuf Mansyur sebagai perusahaan. Dimana masyarakat diarahkan untuk dapat mengalokasikan belanja rutin seperti pulsa *handphone*, pulsa listrik dengan menggunakan *handphone* sebagai sarannya.

Permasalahan dari penelitian ini adalah bagaimana mekanisme terhadap Jual Beli Pulsa *Handphone* dengan Sistem MLM serta tinjauan hukum Islam terhadap jual beli pulsa *handphone* dengan sistem MLM di Veritra Sentosa Internasional.

Jenis penelitian ini adalah studi pustaka (*Library Research*), dan metode yang penulis gunakan adalah metode penelitian kualitatif, yaitu jenis penelitian yang data-datanya diperoleh dari studi pustaka dan peraturan perusahaan.

Adapun hasil dalam penelitian ini adalah: 1) Mekanisme jual beli pulsa *handphone* VSI, beberapa hal telah sesuai dengan syarat dan rukun jual beli. Namun ada pula yang tidak sesuai dengan ketentuan syariah, contohnya pada syarat jual beli tidak boleh mengandung unsur *gharar* atau ketidakjelasan. 2) Dalam perspektif hukum Islam pada pelaksanaan jual beli pulsa sistem MLM telah sesuai dengan hukum Islam dalam hal ini telah sesuai dengan syarat dan rukun jual beli.

Kata kunci: jual beli, pulsa *handphone*, sistem MLM (*multi level marketing*, VSI)

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“My life is on the highway but my steps are in the way of Allah”

“Seseorang bisa duduk di tempat teduh sekarang karena seseorang telah menanam pohon sejak lama”.

Skripsi ini didedikasikan kepada :

1. Ekonom muslim yang peduli terhadap hukum Ekonomi Syariah
2. Almater Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam sebuah perusahaan, pemasar dituntut untuk mendapatkan konsumen sebanyak-banyaknya. Daya saing yang semakin meningkat kemudian melatarbelakangi banyak perusahaan memunculkan formulasi baru dalam strategi pemasaran diantaranya MLM (*Multi Level Marketing*). MLM merupakan cabang dari *direct selling*. *Direct Selling* adalah metode penjualan barang dan atau jasa tertentu kepada konsumen, dengan cara tatap muka di luar lokasi eceran tetap oleh jaringan pemasar yang dikembangkan oleh mitra usaha. Bekerja berdasarkan komisi penjualan, bonus penjualan, dan iuran keanggotaan yang wajar. Yang termasuk *direct selling* adalah *Single Level Marketing* dan *Multi Level Marketing*.¹

Multi Level Marketing (pemasaran yang berjenjang banyak) adalah sistem bisnis yang pemasaran produknya menggunakan *member* atau mitra sebagai pembeli, konsumen, promotor, pemasar, dan sebagai *distributor*. Dengan prinsip kerja mendistribusikan langsung kepada *konsumen*. Pada pendistribusiannya, MLM tidak memerlukan divisi *marketing*, sehingga biaya yang dikeluarkan untuk divisi *marketing* dialihkan dalam bentuk bonus yang diberikan kepada *member* MLM. Penjualan sistem MLM ini disebut juga dengan *network marketing* sebab

¹Kuswara, *Mengenal MLM Syari'ah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya*, (Depok: QultumMedia, Cet- Ke 1, 2005), hlm. 16

pada sistem MLM jumlah anggotanya semakin bertambah banyak dan dihimpun dalam berbagai jaringan kerja *network*. Sistem MLM ini melarang para memernya untuk menjual produk dibawah harga, dilarang menjual, menitipkan dan memajang produk-produk di toko, swalayan, pasar atau tempat umum lainnya.

Sejalan dengan perkembangan zaman bisnis jual beli pulsa *handphone* dengan sistem MLM ini semakin berkembang pesat. Bukan hanya di luar negeri, namun di Indonesia sendiri telah banyak bermunculan perusahaan yang memasarkan jenis barang dengan sistem MLM seperti: perhiasan, program komputer, minuman suplemen, kosmetik, hingga pulsa *handphone* dan listrik.

Pada tahun 2009 DSN-MUI kemudian memunculkan fatwa tentang Penjualan Langsung Berjenjang (PLBS). Fatwa ini menjelaskan tentang PLBS atau MLM Syariah mulai dari pengertian, dan ketentuan-ketentuan yang menjadikan diperbolehkannya praktek MLM tersebut. Ada beberapa ketentuan yang harus dipenuhi oleh pemohon Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yaitu: Obyek transaksi *riil* yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa. Dan barang ataupun produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram. Trasaksi dalam perdagangan tidak boleh mengandung unsur *gharar* atau ketidakjelasan, *maysir* atau judi, *riba*, *dzulm*, dan maksiat. Tidak adanya *excessive mark-up* yaitu kenaikan harga/biaya yang berlebihan, sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.²

²Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun.2009, hlm. 6

Pada pemberian 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. 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. Tidak diperbolehkan adanya komisi atau bonus secara *pasif* yang diperoleh secara *reguler* tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa. Dalam pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak boleh menimbulkan *gharar* atau ketidak jelasan. Pada saat pembagian bonus perusahaan tidak boleh mengeksploitasi dan tidak adil antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.³

Pada sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan perusahaan tidak boleh mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti *syirik*. Mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan wajib memberikan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya. Dan tidak boleh melakukan kegiatan *money game*.⁴

Praktek penjualan dengan sistem MLM memungkinkan kerugian bagi banyak masyarakat. Adanya unsur *gharar* atau ketidakjelasan dalam bertransaksi dan menuntut para mitra membayar sejumlah uang tanpa mendapat produk

³Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun.2009*Ibid*, hlm. 7.

⁴Kuswara.,*Opcit*, hlm. 7.

seperti halnya money game. *Money Game* biasanya terdapat pada marketing-plan dengan skema piramida dan itu diharamkan dalam Islam.

Money Game (MG) 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 kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan.⁵

Veritra Sentosa Internasional atau VSI adalah salah satu perusahaan yang berbasis *e-commerce*⁶. Perusahaan VSI ini didirikan oleh Yusuf Mansur pada bulan Juni 2013 di Bandung dengan mensosialisasikan teknologi *Paytren* keseluruh Indonesia. Hanya dalam waktu 5 bulan mitra VSI berhasil menembus 110.000 member.⁷

Veritra Sentosa Internasional adalah sebuah bisnis dengan sistem network marketing. Jenis usaha VSI yaitu penjualan "*Lisensi*"⁸ Aplikasi/*software*/teknologi (*Paytren*).

VSI memiliki beberapa komisi yaitu; komisi sponsor (komisi penjualan langsung), komisi leadership, komisi generasi (sponsor), komisi generasi (leadership), dan komisi cashback transaksi.⁹

⁵Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun.2009*Ibid*, hlm, 6.

⁶*E-commerce* pada dasarnya adalah merupakan suatu kontak transaksi perdagangan antara penjual dan pembeli dengan menggunakan media internet. <http://definisicommerce> diakses pada Jum'at 20 Januari 2017 pukul 20.00.

⁷<http://klikvsi-yusufmansur.com> diakses pada Jum'at 20 Januari 2017 pukul 20.45

⁸Hendro Darmawan,dkk. Kamus Ilmiah Populer Lengkap, Yogyakarta: Bintang Cemerlang, 2010, hlm. 380. Bahwa Lisensi adalah izin atau perizinan (usaha).

Bonus sponsor diberikan sebagai komisi atas jasa mengajak orang menjadi member VSI. Komisi ini diambil dari biaya pendaftaran member baru sebesar Rp. 50.000,- dimana Rp. 30.000,- bentuk tunai, dan sisanya dalam bentuk saldo deposit V-pay. NAMUN Sejak juni 2013 hingga 2015 ini telah mengalami kenaikan bonus sponsor menjadi Rp. 75.000,- sebab biaya pendaftaranpun bertambah dari awal Rp.275.000,- per hak usaha menjadi Rp.300.000,- dan 2015 ini menjadi Rp.350.000,-.¹⁰ Mitra tidak dapat langsung menggunakan aplikasi Paytren ini. Tetapi harus terlebih dahulu mengisi deposit minimal Rp. 50.000,-.

Mitra usaha akan mendapat KP25 dari perusahaan. KP25 adalah kartu perdana yang dikeluarkan oleh .VSI yang di dalamnya berisi saldo Rp.15.000,-. Namun pada kenyataannya saldo yang tersebut akan hangus jika tidak diaktifkan selama 10 hari, dan untuk mendapatkan bonus saldo tersebut, mitra usaha harus mendepositkan lagi senilai Rp. 35.000,- agar mendapatkan bonus deposit Rp. 15.000,-. Padahal, saat awal transaksi tidak dijelaskan soal keharusan menambah deposit Rp.35.000,-. Selanjutnya adalah komisi pasangan (leadership). Bonus pasangan atau bonus pengembangan komunitas ini didapatkan ketika terjadi pasangan 1 titik hak usaha di grup/kaki kiri dengan 1 titik hak usaha di grup/kaki kanan sebesar Rp.25.000,-. Komisi pasangan ini dibatasi 12 pasangan *downline* baru perhari per hak usaha.¹¹ Komisi selanjutnya adalah komisi generasi meliputi generasi sponsor dan generasi *leadership*, dan yang terakhir komisi *cashback* transaksi. Meskipun banyak sekali komisi dan bonus yang didapat, ternyata pada

⁹Starterkit PT. Veritra Sentosa Internasional, 2017 diperoleh dari Agency Paytren Palembang

¹⁰Starterkit PT. Veritra Sentosa Internasional, *Ibid.*206

¹¹Starterkit "Marketing Plan" PT. VeritraSentosaInternasional

sistemnya VSI tidak memberitahu secara transparan mengenai pembelian KP25, hanya dijelaskan mendapat saldo Rp.15.000,- tetapi tidak diberitahu saldo Rp.15.000 tersebut baru diberikan ketika mitra menambah saldonya sebesar Rp.50.000. Padahal dalam Islam sudah diterangkan bahwa setiap transaksi apapun harus ada kejelasan baik dari „*aqid* (orang yang bertransaksi), *sighat* (ijab/qabul), dan *ma'qudalaih* (uang/harga dan barang).

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik untuk membahas tentang operasional (tata cara) pada bisnis MLM Veritra Sentosa Internasional dan hubungan dengan ketentuan-ketentuan DSN-MUI tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Untuk membahas permasalahan tersebut penulis mengambil sebuah judul :

“JUAL BELI PULSA *HANDPHONE* DENGAN SISTEM *MULTI LEVEL MARKETING* VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL DI TINJAU DARI HUKUM ISLAM”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka penulis merumuskan beberapa pokok permasalahan yang akan menjadi pembahasan dalam skripsi ini. Adapun pokok permasalahan tersebut adalah:

1. Bagaimana Mekanisme terhadap Jual Beli Pulsa *Handphone* dengan Sistem MLM Veritra Sentosa Internasional ?
2. Bagaimana Jual Beli Pulsa *Handphone* dengan Sistem *Multi Level Marketing* Veritra Sentosa Internasional di tinjau dari Hukum Islam ?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui Jual Beli Pulsa *Handphone* dengan sistem MLM Veritra Sentosa Internasional.
2. Menjelaskan Jual Beli Pulsa *Handphone* dengan Sistem *Multi Level Marketing* Veritra Sentosa Internasional di tinjau dari Hukum Islam.

D. Manfaat Penelitian

Sedangkan manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, hasil dari penelitian ini:

- a. Untuk menambah pengetahuan mengenai Jual Beli lebih mendalam.
- b. Untuk mengetahui bagaimana jual beli menurut Fiqh Muamalah

2. Manfaat Praktis

Secara praktis, hasil dari penelitian ini:

- a. Agar menjadi pedoman ataupun rujukan bagi penulis secara pribadi dalam melaksanakan jual beli.
- b. Agar memberikan pengetahuan ataupun sebagai rujukan kepada masyarakat luas bagaimanakah system jual beli yang sesuai dengan syariat Islam.

E. Tinjauan Pustaka

Tinjauan Pustaka ini bertujuan untuk mencari data yang tersedia dalam penelitian terdahulu yang berkaitan dengan permasalahan yang dikaji dalam penulisan skripsi.¹²

Telaah pustaka merupakan bagian terpenting dalam suatu penelitian, karena dengan telaah pustaka, dapat diketahui hasil-hasil penelitian terdahulu yang berkenaan dengan permasalahan- permasalahan yang serupa dan juga untuk melihat posisi penelitian ini dibandingkan dengan penelitian-penelitian terdahulu. Dengan adanya telaah pustaka ini dimaksudkan untuk mengetahui keaslian tulisan hasil penelitian ini dan untuk menghindari adanya duplikasi.

Pembahasan mengenai Multi Level Marketing dari tinjauan hukum Islam sangat beraneka ragam, bahkan penulis tidak memungkiri bahwa permasalahan Multi Level Marketing bukan hal yang baru untuk diangkat dalam sebuah penulisan skripsi maupun literatur lainnya. Sebelumnya telah ada beberapa karya ilmiah yang membahas tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, yaitu : Skripsi karya Helin Rizka Amanati, yang membahas tentang “Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI Tentang Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Di Ahad Net Internasional Semarang”. Dalam karya skripsi ini penulis menjelaskan titikpermasalahan mengenai bagaimana pemenuhan syarat dan rukun jual beli pada sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Di Ahad Net Internasional Semarang dan bagaimana penerapan kriteria fatwa DSN MUI pada sistem penjualan langsung berjenjang syariah di Ahad Net Internasional

¹²Bambang Sunggono, *Metodologi Penelitian Hukum*, Cet I, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 1997, hlm. 55

Semarang, dalam karya ilmiah tersebut dijelaskan bahwa praktek jual beli di MLM pada Ahad Net dalam pemenuhan rukun dan syarat jual beli tidak melanggar syariat islam. Adanya pihak penjual, pembeli, dan obyeknya telah memenuhi persyaratan berdasarkan hukum islam dan sistem yang dijalankan oleh Ahad Net Internasional Semarang tidak bertentangan dengan kriteria yang telah ditentukan dalam fatwa MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009.¹³

Sunarno yang membahas tentang “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Penetapan Harga Pada MLM Syariah Di PT. Ahad Net Internasional”. Dari judul skripsi tersebut penulis menjelaskan pandangan hukum Islam tentang sistem penetapan harga pada MLM Syariah PT. Ahad-Net Internasional. Secara umum, harga produk yang diberlakukan oleh PT. Ahad-Net Internasional sesuai dengan keinginan mitra niaga dan tidak mahal, dengan kata lain harga tersebut adalah adil dengan tidak memberatkan konsumen dan pengambilan keuntungan yang wajar. Namun jenis produk diterjen dinilai tidak adil karena harga produk tersebut dinilai mahal menurut mitra niaga. Secara keseluruhan, penetapan harga pada PT. Ahad-Net Internasional sudah tidak ditemukan kebijakan yang bertentangan dengan hukum islam.¹⁴

Level Marketing Pada Perusahaan Tianshi Solo Ditinjau Dari Hukum Islam”. Karena disinyalir dalam praktek bisnis ini nampak menyalahi ketentuan

¹³HelinRizkaAmanati, *Analisis Pelaksanaan Fatwa Dsn-Mui Tentang Sistem Penjualan Berjenjang Syari'ah Di Ahad Net Internasional Semarang*, Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo Semarang, 2006 skripsi di akses pada tanggal 17 Mei 2017 dari <http://library.walisongo.ac.id/digilib/4998>

¹⁴Sunarno yang membahas tentang “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Penetapan Harga Pada MLM Syariah Di PT Ahad Net Internasional Semarang” Surakarta, Universitas Muhamadiyah Semarang, 2010 skripsi diakses pada tanggal 19 Mei 2017 dari <http://digilib.unimus.ac.id>

dalam hukum Islam. Seperti halnya dalam pembagian point keuntungan yang terkesan eksploitasi, melalui pemanfaatan posisi yang dilakukan oleh upline terhadap downline. Dan kebanyakan masyarakat yang langsung terjun menekuni bisnis MLM ini belum memahami karakteristik bisnis MLM secara utuh, bahkan pelaku dan pengelola bisnis MLM ini pun tidak mengetahui perbedaan tersebut. Mereka menganggap bisnis MLM dapat menjangkau kendala-kendala seperti fleksibilitas dalam waktu, biaya, tenaga kerja, dan lain-lain, meskipun tetap mempunyai kesulitan dalam mencari downline dan memasarkan barang yang diperdagangkan.¹⁵

Ada beberapa perbedaan yang mendasar dari skripsikarya-karya sebelumnya dengan skripsi penulis, baik dari segi aspek tema maupun obyek penelitian. Karya-karya skripsi di atas tema yang diangkat bersifat umum dengan membahas tentang pemenuhan syarat dan rukun jual beli, sistem penetapan harga dan pembagian point keuntungan pada perusahaan MLM. Sedangkan dalam penelitian ini penulis akan menitik beratkan pada praktek jual beli pulsa handphonedengan sistem MLM yang dilakukan oleh VSI dan sudahkah sesuai dengan aturan hukum Islam atau belum. Dengan demikian, maka penelitian yang dilaksanakan ini mempunyai karakter dan permasalahan yang berbeda dengan penelitian sebelumnya.

¹⁵Puspita Rachmawati yang membahas tentang “*Multi Level Marketing Pada Perusahaan Tianshi Solo Ditinjau dari Hukum Islam*” Surakarta, Universitas Muhamadiyah Semarang, 2008. skripsi diakses pada tanggal 20 Mei 2017 dari <http://digilib.unimus.ac.id>

F. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian yang bersifat kepustakaan (*library research*). Penelitian kepustakaan ialah penelitian yang dilakukan dengan mengumpulkan data dari berbagai literatur, baik dari perpustakaan maupun tempat lain¹⁶. Dalam penelitian ini menelaah nilai nilai dan implementasi jual beli pulsa Handphone dalam Hukum Islam, literatur, kewirausahaan, dan materi sebagai bagian dari penelitian dasar (*Basic Research*) yaitu penelitian yang dilakukan alasan intelektual, dalam rangka pengembangan ilmu pengetahuan Hukum Islam.

2. Sumber Data

Jenis data dalam penelitian ini adalah data kualitatif, yaitu data yang berupa uraian yang ditunjukkan pada seluruh permasalahan yang ada dan bersifat penjelasan yang berkaitan dengan masalah yang hendak diteliti.¹⁷Data-data yang dibutuhkan dalam penelitian ini berupa dokumen-dokumen yang berkaitan dengan permasalahan dalam penelitian.

Dalam penelitian ini sumber data yang dipergunakan adalah data sekunder, yaitu data penunjang yang diperoleh dari :¹⁸

- a. Bahan Hukum Primer yaitu bahan yang diperoleh langsung dari sumbernya seperti: Al-Qur'an dan Al-Hadist.

¹⁶Wasito Hermawan, *Pengantar Metodologi Penelitian Buku Panduan Mahasiswa*, (Jakarta : Gramedia Pustaka Umum,1992) hlm.10

¹⁷Lakitan Benyamin, *Metodologi Penelitian Buku Panduan Mahasiswa*, (Palembang : Universitas Sriwijaya,1998), hlm.79

¹⁸Sunggono Bambang, *Metodologi Penelitian Hukum*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada,2007) hlm.114

- b. Bahan Hukum Sekunder yaitu bahan yang dikumpulkan melalui studi pustaka dan dokumentasi yang dikutip dari buku-buku yang mempunyai hubungan dengan permasalahan penelitian.
- c. Bahan Hukum Tersier, adalah bahan hukum yang memberikan petunjuk maupun penjelasan terhadap bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder, misalnya surat kabar, majalah serta internet.

Secara khusus sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah Al-Qur'an, Al-Hadits, staterkit VSI, buku-buku yang berkaitan dalam penelitian ini dan internet.

3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan metode pengumpulan data yang tergantung pada jenis dan sumber data yang diperlukan.¹⁹ Teknik pengumpulan data yang diperoleh dalam penelitian ini melalui studi kepustakaan, menggunakan teknik studi dokumen yaitu dengan menelusuri data-data, membaca, maupun menganalisa literature-literatur yang mengemukakan permasalahan yang akan dibahas.

4. Teknik Analisa Data

Analisa data menggunakan metode Diskriptif Analisis, yakni metode analisis yang mendiskripsikan suatu situasi atau area populasi tertentu bersifat actual secara sistematis dan akurat. Sebagian besar hasil analisis penelitian kualitatif berupa buku-buku, kertas kerja atau makalah, bahan presentasi atau rencana bertindak.²⁰

¹⁹Bisri Cik Hasan, *Penuntun Penyusunan Rencana Penelitiandan Penulisan Skripsi Bidang Ilmu Agama Islam*, (Jakarta:Raja Grafindo Perkasa,2001) hlm.65

²⁰Metode *Normatif* adalah metode yang bertumpu pada kaidah- kaidah yang mengharuskan kepatuhannya dapat dipaksakan dengan menggunakan alat kekuasaan negara (normatif).

Data yang diperoleh selanjutnya digunakan, digambarkan, diuraikan serta disajikan secara sistematis. Kemudian penjelasan-penjelasan tersebut disimpulkan secara deduktif, yaitu menarik suatu kesimpulan dari pernyataan-pernyataan yang bersifat umum ditarik kekhusus, sehingga penyajian hasil penelitian itu dapat dipahami dengan mudah.

Metode ini dimaksud untuk mendeskripsikan praktek jual beli pulsa *Handphone* sistem MLM Syariah menggunakan metode normatif analisis.²¹ Metode normatif analisis bertujuan untuk mengetahui bagaimana menerapkan hukum di kehidupan sehari-hari. Metode-metode ini, sama-sama dimaksud untuk mendeskripsikan praktek jual beli pulsa *Handphone* sistem MLM Syariah di Veritra Sentosa Internasional ini sudah sesuai dengan hukum Islam atau tidak.

G. Sistematika Penulisan

Agar memudahkan dalam penulisan skripsi maka penulis membaginya dalam beberapa bab. Penulisan skripsi ini terdiri dari lima bab, masing-masing bab membahas permasalahan yang diuraikan menjadi beberapa sub bab. Untuk mendapatkan gambaran yang jelas serta mempermudah dalam pembahasan, secara global penulis merangkumnya dalam sistematika penulisan skripsi adalah sebagai berikut:

²¹Sulistyowati Irianto, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia, Cet. Ke-2, 2011, hal. 143.

Pada Bab I penulis menjelaskan tentang Pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian dan sistematika penulisan.

Pada Bab II ini akan dibahas beberapa hal seputar konsep jual beli yang didalamnya akan menjelaskan tentang pengertian dan dasar hukum jual beli, rukun dan syarat jual beli, bentuk jual beli dan prinsip jual beli. Sub bab kedua penulis membahas tentang konsep *Multi Level Marketing* yang di dalamnya menjelaskan tentang sejarah MLM, pengertian dan aturan hukum MLM, jenis-jenis penjualan langsung, ketentuan penjualan langsung menurut PERMENDAG RI No. 32 Tahun 2008 dan ketentuan penjualan langsung berjenjang syariah menurut fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009.

Pada Bab III penulis membahas tentang praktek jual beli pulsa Hand Phone dengan sistem MLM di Veritra Sentosa Internasional. Pertama membahas tentang sejarah, profil dan visi misi Veritra Internasional, produk-produk Veritra Internasional.

Pada Bab IV di Sub bab pertama menerangkan tentang analisa praktek jual beli pulsa Handphone dengan sistem MLM Veritra Sentosa Internasional. Dan yang kedua membahas tentang analisis hukum Islam tentang praktek jual beli pulsa handphone sistem MLM Veritra Sentosa Internasional.

Pada Bab V ini merupakan bagian penutup atau bagian terakhir dari rangkaian penulisan skripsi yang berisi tentang kesimpulan seputar penulisan skripsi, saran-saran yang berkaitan dengan penulisan skripsi, dan penutup.

BAB II

JUAL BELI DAN MULTI LEVEL MARKETING (MLM) DALAM ISLAM

A. Konsep Jual Beli

1. Pengertian dan Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli dalam istilah fiqh secara *etimologi* disebut dengan *al-bai'* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan yang lain. Lafal *al-bai'* dalam bahasa Arab menurut etimologi adalah:

مبادلة شي بشي

Yang artinya adalah Tukar menukar sesuatu dengan sesuatuyanglain".²²

Al-bay'i dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yaitu kata *shira'* (beli). Dengan demikian, kata *al-bay'i* berarti jual, tetapi sekaligus mempunyai arti beli.²³ Secara *terminologi*, terdapat beberapa definisi jual beli yang dikemukakan oleh ulama fiqh, sekalipun substansi dan tujuan definisi adalah sama. Fuqaha Hanafiyah mendefinisikan jual beli sebagaimana dikutip oleh Nasrun Haroen adalah:

²².H. Ahmad Wardi Muslich, Fiqh Muamalat, Jakarta: Amzah, 2010, hlm. 173.

²³ M. Yazid Afandi, Fiqh Muamalah Dan Implementasinya Dalam Lembaga Keuangan Syariah, Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009, cet. Ke-I, hlm. 53.

مبادلة مال علي وجه مخصوص أو مبادلة شيئي مرغوب فيه بمثل علي وجه مخصوص

Artinya: “Menukarkan harta dengan harta melalui tata cara tertentu, atau dengan mempertukarkan sesuatu yang disenangi dengan sesuatu yang lain melalui tata cara tertentu yang bermanfaat.

Menurut ulama’ Hanafiyah cara khusus yang dimaksudkan adalah melalui *ijab* (ungkapan menjual dari penjual) dan *qabul* (pernyataan membeli dari pembeli), dan juga boleh melalui saling memberikan barang dan harga dari penjual dan pembeli. Selain itu barang yang diperjual-belikan harus bermanfaat dan tidak barang najis. Apabila masih diperjual belikan maka hukumnya tidak sah.

Sedangkan menurut pendapat ulama Malikiyah, Syafi’iyah, dan Hanabilah pengertian jual beli sebagaimana dikutip oleh Nasrun Haroen adalah:

مبادلة المال تمليكا وتملك

Artinya: “Saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik dan kepemilikan.”

Imam Nawawi dalam kitabnya al-Majmu’ menjelaskan hal yang sama bahwa jual beli adalah pertukaran harta dengan harta untuk kepemilikan.” Dalam pengertian ini mereka menekankan kepada kata “milik dan kepemilikan”, sebab selain jual beli juga ada sewa menyewa (*ijarah*) yaitu tukar menukar harta yang

sifatnya tidak harus dimiliki.²⁴

Dikutip dari Ghufron A. Masadi definisi jual beli menurut Ibnu Qudaimah adalah:

البيع مقابلة مال تمليكاً وتملك

Artinya: “Mempertukarkan harta dengan harta dengan tujuan kepemilikan dan penyerahan milik”.²⁵

Berkaitan dengan aturan jual beli, dalam al-Qur’an surat an-Nisa’ ayat 29 Allah SWT berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّكَلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Menurut Al-Qurtubi, *at-tijarah* merupakan sebutan untuk kegiatan tukar menukar barang yang didalamnya mencakup bentuk jual beli yang dibolehkan dan memiliki tujuan. Dalam surat An-Nisa ayat 29 tersebut telah dijelaskan bahwa jual beli merupakan salah satu kegiatan yang telah dihalalkan Allah dengan syarat semua aktifitas yang dilakukan harus berlandaskan kepada rela sama rela dan bebas dari unsur riba.²⁶

Menurut Sayyid Sabiq, pengertian jual beli adalah pertukaran harta atas dasar rela sama rela, atau saling memindahkan hak milik dengan ganti yang dapat dibenarkan dalam Islam. Apabila „*uqud*” pertukaran dalam perdagangan telah

²⁴ Nasrun Haroen, Fiqih Muamalah, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007, cet. ke-II, hlm.111-112.

²⁵ Ghufron A. Masadi, Fiqh Muamalah Kontekstual, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002, cet. ke-3, hlm. 120

²⁶ Haris Faulidi Asnawi, Transaksi Bisnis E-commerce Prespektif Islam, Yogyakarta:Magister Insani Press, cet.ke-1, 2004, hlm. 76.

berlangsung, dengan terpenuhinya syarat dan rukun, maka konsekuensi penjual akan memindahkan barang kepada pembeli. Sebaliknya pembeli memberikan nilai tukar kepada penjual, sesuai dengan harga yang telah disepakati oleh kedua belah pihak, sehingga keduanya dapat memanfaatkan barang miliknya menurut yang diatur oleh Islam.²⁷

Pengertian jual beli (menurut B.W) adalah suatu perjanjian bertimbang balik dalam mana pihak yang satu (penjual) berjanji untuk menyerahkan hak milik atas suatu barang, sedangkan pihak (pembeli) berjanji untuk membayar harga yang terdiri atas sejumlah uang sebagai imbalan dari perolehan hak milik tersebut.²⁸

Dasar hukum jual beli dalam Al-Qur'an antara lain firman Allah dalam surat Al-Baqarah ayat 198 :²⁹

ليس عليكم جناح أن تبتغوا فضلا من ربكم فإذا أفضت من عرفات فأذكر الله عند المشعر الحرام وأذكروهما هديكم وإن كنتم من قبله لمن الضالين

Disamping dalil yang terdapat dalam al-Qur'an, terdapat juga landasan hukum jual beli dalam hadits yang diriwayatkan Rif'ah bin Rafi' ra. yaitu:³⁰

عن رفاعة بن رافع أن النبي صلى الله عليه وسلم سئل أي الكسب أطيب؟ قال: عمل الرجل بيده كل بيع مبرور

Berdasarkan *ijma'* secara tegas Al-Qur'an menerangkan tentang kehalalan

²⁷Haris Faulidi Asnawi *ibid.* hlm. 76

²⁸R. Subekti, *Aneka Perjanjian*, Bandung: Citra Aditya Bakti, cet. ke- X, 1995, hlm. 1.

²⁹Syaikh Asy-Syanqithi, *Tafsir Adhwa'ul Bayan* diterjemahkan Fathurazi, Jakarta: Pustaka Azzam, 2006. hlm: 321-322.

³⁰Muhammad bin Ismail al-Amir ash-shan'ani, *Subul al-Salam Syarah Bulughul Maram jilid II*, diterjemahkan oleh Muhammad Isnain, dkk, (Jakarta: Darus Sunnah Pres, 2013), hlm. 803 .

jual beli dan mengharamkan riba.³¹ Kaum muslimin sepakat untuk membolehkan jual beli selama tidak meninggalkan kewajiban terhadap Allah. Apabila seseorang terlalu sibuk dengan meninggalkan kewajiban, maka tidak dibolehkan melakukan jual beli sampai ia menjalankan kewajiban ibadahnya.³²

2. Rukun dan Syarat Jual Beli

Rukun dan syarat jual beli adalah ketentuan- ketentuan dalam jual beli yang harus dipenuhi agar jual beli menjadi sah menurut *syara'* (hukum islam).

a. Rukun Jual beli

Menurut *jumhur fuqaha* rukun jual beli ada empat, yaitu: adanya penjual, pembeli, *sighat* jual beli dan obyek jual beli.³³ Sedangkan menurut pendapat *jumhur ulama'* rukun jual beli ada tiga, yaitu:

- 1) orang yang bertransaksi (penjual dan pembeli),
- 2) *sighat* (lafal *ijab* dan *qobul*), dan
- 3) obyek transaksi (barang yang diperjualbelikan dan harga/nilai tukar penggantibarang).³⁴

b. Syarat-Syarat Jual Beli

1) Penjual dan Pembeli (*aqidain*)

Aqidain adalah orang yang mengadakan *aqad* (transaksi). Di sini dapat berperan sebagai penjual dan pembeli. Adapun persyaratan yang harus

³¹ Tengku Muhammad Hasbi Ash Shiddieqy, *Hukum-Hukum Fiqh Islam (tinjauan antarmazhab)*, (Semarang: PT. Pustaka Rizki Putra, 2001) , hlm.328.

³² Abdullah, *Fiqh Jual Beli: Panduan Praktis Bisnis Syari'ah*, (Jakarta : Senayan Publishing) cet-ke 1, 2008, hlm. 143-144.

³³ Ghufron A. Mas'adi, *Op.Cit*, hlm. 120-121.

³⁴ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003, hlm. 70.

dipenuhi oleh orang yang mengadakan,,*aqad* (transaksi) antara lain :³⁵

- a) Berakal, agar dia tidak mudah tertipu, orang gila atau bodoh tidak sah melakukan jualbeli.
- b) Dengan kehendaknya sendiri (tidak dipaksa) dan didasari asas dasarkerelaan.
- c) Keadaannya tidak *mubazir* (pemboros) karena hartaorang yang *mubazir*,berada di bawah kuasawalnya.
- d) Baligh, anak kecil tidak sah jualbelinya.

Adapun anak-anak yang sudah mengerti tetapi belum sampai umur dewasa

(*tamyiz*), menurut pendapat sebagian ulama, diperbolehkan melakukan jual beli yang ringan dan tidak memberatkan.

2) Uang/harga dan barang(*ma'qud*,,*alaih*)

Adapun syarat-syarat jual beli ditinjau darima'*qud* ,,*alaih* yaitu :

a) Suci iBarangnya

Ulama Malikiyah berpendapat bahwa tidak sah jual beli barang najis.Misalnya tulang bangkai dan kulitnya walaupun telah disamak, karena barang tersebut tidak dapat suci dengan disamak, termasuk *khamr*, babi dan anjing.Tetapi sebagian ulama' malikiyah membolehkan jual beli anjing yang digunakan untuk berburu,menjaga rumah dan perkebunan.³⁶

Menurut madzhab Hanafi semua barangyang mempunyai nilai manfaat dikategorikan halal untuk dijual. Untuk itu mereka berpendapat bahwa boleh menjual kotoran- kotoran dan sampah-sampah yang mengandung najis karena sangat dibutuhkan penggunaannya untuk keperluan perkebunan dan dapat digunakan sebagai pupuk tanaman. Demikian pula diperbolehkan menjual setiap barang najis yang dapat dimanfaatkan selain untuk dimakan dan diminum seperti

³⁵Surahwardi K Lubis, Hukum Ekonomi Islam, Sinar Grafika, Jakarta, 2000, hlm. 130.

³⁶Sayyid Sabiq, Fiqih Sunnah, (terjemah), Alih Bahasa H. Kamaluddin A. Marzuki, Jilid. XII, Bandung :al-Ma'arif, hlm. 127.

minyak najis untuk keperluan penerangan dan untuk cat pelapis serta digunakan mencelup wenter. Semua barang tersebut dan sejenisnya boleh diperjual belikan meskipun najis selama penggunaannya tidak untuk dimakan.³⁷

b) Dapat diambil manfaatnya

Jual beli binatang serangga, ular, semut, tikus atau binatang-binatang lainnya yang buas adalah tidak sah kecuali untuk dimanfaatkan bukan untuk dimakan. Adapun jual beli harimau, buaya, kucing, ular dan binatang lainnya yang berguna untuk berburu, atau dapat dimanfaatkan maka diperbolehkan.³⁸

c) Milik orang yang melakukan akad atau atas izin pemiliknya

Jual beli baru bisa dilaksanakan apabila yang berakad tersebut mempunyai kekuasaan untuk melakukan jual beli. Menjual belikan sesuatu yang bukan menjadi miliknya sendiri atau tidak mendapatkan ijin dari pemiliknya adalah *bathil* (tidak sah).³⁹

d) Barangnya dapat diserahkan

Barang atau objek yang dijual belikan harus dapat diserahkan secara cepat atau lambat. Tidak sah menjual binatang-binatang yang sudah lari dan tidak dapat ditangkap lagi, atau barang yang sulit dihasilkannya.⁴⁰

e) Barang dapat diketahui

Barang yang sedang dijual belikan harus diketahui banyak, berat, atau jenisnya. Demikian pula harganya harus diketahui sifat, jumlah maupun

³⁷Sayyid SabiqIbid, hlm. 130.

³⁸Sayyid SabiqIbid, hlm. 55.

³⁹Chairuman Pasaribu, *Hukum Perjanjian Dalam Islam*, Jakarta : Sinar Grafika, 1996, hlm. 39.

⁴⁰Ibnu Mas'ud, *Fiqh Madzhab Syafi'i Edisi Lengkap*, Bandung : CV. Pustaka Setia, hlm. 31.

masanya. Jika barang dan harga tidak diketahui atau salah satu dari keduanya tidak diketahui, maka jual beli tidak sah karena mengandung unsur *gharar* (penipuan).

Mengenai syarat mengetahui barang yang dijual belikan cukup dengan penyaksian barang sekalipun tidak diketahui jumlahnya. Untuk barang dapat dihitung dan ditakar (*zimmah*), maka kadar kualitas dan kuantitasnya harus diketahui oleh pihak yang melakukan akad. Barang-barang yang tidak dapat dihadirkan dalam majlis, transaksinya disyaratkan agar penjual menerangkan segala sesuatu yang menyangkut barang itu sampai jelas bentuk dan ukurannya serta sifat dan kualitasnya.

Jika ternyata pada saat penyerahan barang itu cocok dengan apa yang telah diterangkan penjual, maka transaksi menjadi sah. Akan tetapi jika menyalahi keterangan penjual, maka hak *khiyar* berlaku bagi pembeli untuk membatalkan ataupun meneruskan transaksi. Demikian juga boleh memperjual belikan barang yang tidak ada di tempat seperti jual beli yang tidak diketahui secara terperinci. Caranya kedua belah pihak melakukan akad perihal barang yang ada tetapi tidak diketahui kecuali dengan perkiraan oleh para ahli yang biasanya jarang meleset. Sekiranya nanti terjadi ketidakpastian biasanya pula bukanlah hal yang berat. Karena bisa saling memaafkan dan kecilnya kekeliruan. Diperbolehkan pula jual beli yang diketahui kriterianya saja, seperti barang yang tertutup dalam kaleng, tabung oksigen, minyak tanah melalui kran pompa yang tidak terbuka, kecuali waktu penggunaannya.⁴¹

3) *Ijab dan qabul(sighat/aqad)*

⁴¹Sayid Sabiq, Op. Cit, hlm. 61

Sighat atau *ijab-qabul* artinya ikatan berupa kata-kata penjual dan pembeli. Seperti: “Saya jual padamu ...” atau “Saya serahkan ini ... untuk kamu miliki”. Kemudian sipembeli mengucapkan, “Saya terima” atau “ya, saya beli”.⁴²

Dalam Fiqih al-Sunnah dijelaskan bahwa *ijab* adalah ungkapan yang keluar terlebih dahulu dari salah satu pihak sedangkan *qabul* yang kedua. Dan tidak ada perbedaan antara orang yang mengijab dan menjual serta mengqabul si pembeli atau sebaliknya, dimana yang mengijabkan adalah si pembeli dan yang mengqabul adalah sipenjual.⁴³

Dari sekian rukun dan syarat jual beli, baik dari segi orang yang menjalankan akad (*aqidain*), maupun barang yang dijadikan obyek akad, harus terpenuhi sehingga transaksi jual beli itu sah sebagaimana ketentuan-ketentuan yang diatur oleh syari'at Islam. Demikian pula sebaliknya akan dianggap sebagai transaksi yang *fasid*, batal atau bahkan tidak sah apabila jual beli tersebut tidak terpenuhi rukun dan syaratnya.

3. Bentuk Jual Beli

Menurut Imam Taqiyyuddin sebagaimana yang dikutip oleh Hendi Suhendi bahwa bentuk jual beli dibagi menjadi tiga bentuk:

البيوع ثلاثة بيع عين مشاهدة وبيع شئ موصوف في الذمة وبيع عين غاءة لم ت

Artinya: “Jual beli itu ada tiga macam: 1) jual beli benda yang kelihatan, 2) jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam perjanjian, dan 3) jual beli benda

⁴²Ahmad Azhar Basyir, *Asas-Asas Hukum Mu'amalat (Hukum Perdata Islam)*, (Yogyakarta: UII Press, Yogyakarta, 2000), hlm. 103.

⁴³Sayid Sabiq, *Op. Cit.*, hlm. 112.

yang tidak ada".⁴⁴

Madzhab Hanafiyah membagi bentuk jual beli menjadi 3, yaitu:⁴⁵

- a. Jual beli *Shahih* adalah jual beli yang telah memenuhi ketentuan-ketentuan yang ada dalam rukun dan syarat jualbeli.⁴⁶
- b. Jual beli *Bathil*, adalah jual beli yang tidak memenuhi rukun dan syarat jual beli serta dilarang oleh syara'. Jual beli *bathil* tidak menimbulkan akibat hokumperalihan hak milik dan tidak menimbulkan kewajiban ataupun hak bagi masing-masing pihak. Jual beli yang termasuk bathil antara lain:
 - 1) Jual beli barang najis, seperti: khamr, babi dan anjing.
 - 2) Jual beli *gharar* (ketidakpastian, keraguan, tipuan), jual beli *gharar* haram sebab jual beli ini mengandung unsur-unsur yang dapat merugikan orang lain karena tidak adanya kepastian mengenai ada atau tidaknya akad dan kepastian besar kecilnya penyerahan objek akad tersebut. Imam Nawawi berkeharamkan bentuk jual beli ini sebab tidak diketahui dengan tegas apa efek yang ditimbulkan dari akad tersebut, seperti jual beli ikan yang masih ada di dalam air.⁴⁷
 - 3) Jual beli *inah* merupakan jual beli dengan cara menjual barang kepada pembeli dengan pembayaran tunda dan dapat diangsur dengan harga tertentu, kemudian pembeli menjual kembali kepada pemilik semula dengan harga yang lebih murah dari pembelian awal dan dibayar dengan kontan ditempat itu juga. Jumhur ulama' bersepakat bahwa jual beli ini haram bila terjadi melalui kesepakatan dan persetujuan kedua pihak.⁴⁸
- c. Jual beli *fashid* adalah jual beli yang secara prinsip tidak bertentangan dengan syariat Islam, tetapi ada sifat-sifat yang menghalangi keabsahannya. Contoh jual beli *fashid* : jual beli atas barang yang tidak ada, jual beli *najasyi* yaitu dengan menambah atau mengurangi harga maupun takaran kepada temannya, agar orang tersebut membeli barang temannya itu. Jual beli ini tidak dibolehkan menurut Islam.⁴⁹

4. Prinsip Jual Beli

Muamalah dalam arti khusus adalah hukum yang mengatur tentang lalu lintas hubungan manusia dengan sesamanya atau menyangkut harta, yang

⁴⁴Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010. Hlm .75.

⁴⁵Ghufroon A. Mas'adi, *Op. cit*, hlm. 131.

⁴⁶Nasrun Haroen, *Op.cit*, hlm. 121.

⁴⁷M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (Fiqh Muamalat)*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, cet. ke-1, 2003, hlm.147.

⁴⁸M. Yazid Afandi, *Op.cit*, hlm. 69.

⁴⁹Ghufroon A.Mas'adi, *Op.cit*, hlm.131.

didalamnya termasuk perihal jual beli.⁵⁰

Prinsip-prinsip jual beli dalam Islam yaitu:

a. *Asastabadulal-manafi'*

Dalam asas *tabadul al-manafi'* berarti segala bentuk *muamalah* (jual beli) harus memberikan keuntungan dan manfaat bagi semua .pihak yang terlibat.Asas ini bertujuan menciptakan kerjasama antar individu atau pihak lainnya yang terlibat agar saling memenuhi keperluan masing-masing untuk kesejahteraan bersama.

b. Asas *an taradlin* atau suka sama suka

Dalam melakukan transaksi jual beli antar pihak yang terlibat didalamnya harus berdasarkan kerelaan masing-masing. Kerelaan disini maksudnya adalah kerelaan dalam melakukan transaksi atau menerima dan menyerahkan harta yang dijadikan obyek jual beli.

c. Asas *adamal-gharar*

Dalam jual beli tidak boleh adanya *gharar*, yaitu tipu daya yang menyebabkan salah satu pihak yang melakukan transaksi tersebut akan merasa dirugikan, sehingga akan menimbulkan hilangnya unsur kerelaan dari salah satu pihak.

d. Asas *Al-birr waat-taqwu*

Asas ini menekankan dalam melakukan transaksi jual beli hendaknya antar pihak yang terlibat sama-sama suka. Sepanjang dalam

⁵⁰Hendi Suhendi, *Op.cit*, hlm.83.

bentuk muamalah ini memberikan manfaat untuk saling tolong-menolong antar sesama manusia dalam hal kebajikan dan tidak bertentangan dengan syari'at Islam.

e. *Asasmusyarakah*

Dalam setiap jual beli merupakan kerjasama antar pihak yang saling menguntungkan, tidak hanya bagi pihak yang terlibat (penjual dan pembeli) melainkan keseluruhan bagi masyarakat.⁵¹

B. Konsep Multi Level Marketing

1. Sejarah Multi Level Marketing

Pemasaran adalah salah satu kegiatan yang penting dari sebuah perusahaan. Pemasaran dapat dipandang sebagai tugas untuk memperkenalkan, menciptakan, dan menyerahkan produk-produk kepada konsumen. Pemasaran juga disebut *the art of selling products* (seni menjual produk). Karena pemasaran memiliki peran penting dalam kesinambungan sebuah perusahaan, maka pemasar perlu mengembangkan *intends to do* (strategi). Salah satu strategi tersebut adalah Multi Level Marketing (MLM).

Sejarah pemasaran berjenjang atau MLM tidak bisa dilepaskan dari berdirinya *Amway Corporation* dengan *nutrilite* sebagai produknya. Sistem penjualan berjenjang ini ada sejak tahun 1930 oleh Carl Rehnbold. Carl adalah pengusaha asal Amerika yang bertempat tinggal di Cina pada tahun 1917-1927, kemudian dimulai MLM pertama. Pada tahun 1951 pengadilan melarang beroperasi yang berakibat diambil alihnya perusahaan Nutrilite

⁵¹Juhaya S. Praja, *Filsafat Hukum Islam*, Bandung: Yayasan Piara, 1995, hlm. 173.

oleh perusahaan Amway. Pada tahun 1953 perusahaan Amway mendapatkan izin beroperasi dari pemerintahan Amerika dan dinyatakan bahwa konsep pendistribusian secara langsung dan disahkan kelegalannya.

Ketika mulai dikenalkan di Indonesia, produk perusahaan yang ditawarkan dengan system MLM mendapat sambutan yang luar biasa dari masyarakat. Banyak orang dengan berbagai macam latar belakang dan profesi bergabung menjadi anggota/ distributor perusahaan MLM. Banyak produk saat ini yang dipasarkan dengan sistem MLM. Dalam kondisi kerisis ekonomi, MLM menjadi sangat populer dan perusahaan yang menggunakan sistem MLM berhasil meraih keuntungan.

Di Indonesia sendiri keberadaan MLM ini pertama lahir 1986 yang berdiri di Bandung dengan nama PT. Nusantara Sun Chorella Tama yang kemudian berubah menjadi PT. Centra Nusa Insan Cemerlang (CNI). Sistem bisnis MLM semakin berkembang setelah adanya badai krisis moneter dan ekonomi. Didukung jumlah penduduk yang lebih dari 200.000.000 jiwa, Indonesia berpotensi untuk pengembangan bisnis ini.⁵²

Salah satu dampak krisis ekonomi adalah terjadinya kesulitan likuiditas perusahaan dan adanya penurunan daya beli konsumen. Kegiatan distribusi konvensional dan promosi juga terganggu, karena biaya menjadi lebih mahal/tinggi. Dalam kondisi krisis ekonomi, perusahaan- perusahaan berupaya untuk melakukan efisiensi dalam kegiatan periklanan dan distribusi, serta berusaha agar tetap dekat dengan konsumen. Untuk dapat

⁵²Joko Suprianto, "Sejarah Multi Level Marketing", <http://sejarah-multi-level-marketing>, (diakses pada Tanggal 21 Mei 2017).

menjalankan kedua upaya tersebut MLM menjadi alternatif strategi pemasarannya.

Menurut Sindunata yang dikutip oleh Palupi mengatakan bahwa faktor- faktor yang menjadi daya tarik strategi dengan sistem MLM antara lain pasar yang prospektif, investasi yang relatif rendah, dan mekanisme kerja yang tergolong sederhana. Faktor lain yaitu tidak membutuhkan modal yang besar, waktu fleksibel/bisa dikendalikan sendiri, banyak berhubungan dengan konsumen, dan resiko yang relatif kecil.

Berbeda dengan bisnis pada umumnya yang membutuhkan modal besar, waktu yang sudah ditentukan, harus mempunyai skill, dan lokasi usaha. Bisnis seperti ini, saat berhenti melakukan maka berhenti pula pendapatan sebab tidak ada *passive income* seperti halnya MLM.

2. Pengertian dan Aturan Hukum Multi Level Marketing

Pengertian penjualan langsung/*direct selling* Ketentuan mengenai penyelenggaraan penjualan langsung di Indonesia diatur dalam Permendag No.32/M- DAG/PER/8/2008. Adapun definisi dari penjualan langsung berdasarkan Pasal 1 Angka 1 Permendag No. 32/M-DAG/PER/8/2008 adalah sebagai berikut :⁵³

Penjualan langsung (*direct selling*) adalah metode penjualan barang dan/atau jasa tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan mitra usaha yang bekerja atas dasar komisi dan/atau bonus berdasarkan hasil penjualan kepada konsumen di luar lokasi eceran tetap.

3. Jenis-jenis Penjualan Langsung/ *DirectSelling*

⁵³Permendag No. 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang penyelenggaraan kegiatan usaha dengan sistem penjualan langsung, hlm. 3.

Sistem penjualan langsung/ *direct selling* dibagi atas 2 jenis yaitu:

a. *Single Level Marketing* (Sistem Pemasaran Satu Tingkat)

Sistem SLM ini menggunakan metode pemasaran barang dan/atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk satu tingkat, dimana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang dan/atau jasa yang dilakukannya sendiri.

b. *Multi Level Marketing* (Sistem Penjualan Berjenjang)

Defenisi MLM/ Penjualan Berjenjang secara hukum dapat dijumpai dalam Pasal 1 angka 1 Keputusan Menteri Perdagangan RI No.73/MPP/Kep/3/2000 tentang kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang adalah suatu cara atau metode penjualan secara berjenjang kepada konsumen melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh perorangan atau badan usaha yang memperkenalkan barang dan/atau jasa tertentu kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut- turut yang bekerja berdasarkan komisi atau iuran keanggotaan yang wajar.⁵⁴

Dalam kenyataan di lapangan ditemukannya bentuk *multi level marketing* palsu. Pengertian dari *Multi Level Marketing* Palsu tidak disebutkan secara langsung di dalam Permendag RI No. 32 Tahun 2008, akan tetapi dengan menggunakan istilah pemasaran jaringan terlarang.

⁵⁴Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No.73/MPP/Kep/3/2000tentang Ketentuan Kegiatan Penjualan Berjenjang pasal 1 angka (1), hlm. 3.

Menurut Pasal 1 angka 12 bahwa:⁵⁵

“Pemasaran jaringan terlarang adalah kegiatan usaha dengan nama atau istilah apa pun dimana keikutsertaan mitra usaha berdasarkan pertimbangan adanya peluang untuk memperoleh imbalan yang berasal atau didapatkan terutama dari hasil partisipasi orang lain yang bergabung kemudian atau sesudah bergabungnya mitra usaha tersebut, dan bukan dari hasil kegiatan penjualan barang dan/atau jasa.”

Dalam menjalankan usahanya, perusahaan MLM palsu mempunyai tujuan utama menghimpun dana masyarakat sebanyak-banyaknya bagi kepentingan dirinya sendiri dengan cara melanggar hukum. Penghasilan utama para mitra usaha dalam jaringan MLM palsu diperoleh dari komisi/bonus perekrutan anggota, bukan dari penjualan produk. Dalam MLM palsu produk hanya sebuah kamufase yang bertujuan untuk menghimpun dana masyarakat secara ilegal. Perusahaan yang diperbolehkan menghimpun dan mengelola dana-dana masyarakat hanyalah perbankan, pasar modal, dan asuransi.

Sebaliknya, MLM asli memiliki surat izin khusus berupa SIUPL diatur secara tegas dalam Pasal 9 Permendag 32 Tahun 2008. SIUPL tersebut berlaku diseluruh wilayah negara Republik Indonesia. Perusahaan yang baru melakukan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem MLM diberikan SIUPL sementara dengan masa berlaku selama 1 (satu) tahun dan dapat ditingkatkan menjadi SIUPL Tetap, dengan masa berlaku selama perusahaan menjalankan kegiatan usahanya jika sesuai dengan kode pemasaran, kode etik, dan peraturan perusahaan.

Peningkatan SIUPL Sementara menjadi SIUPL Tetap diajukan 30 hari

⁵⁵Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 32 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan sistem Penjualan Langsung, hlm. 4.

kerja atau paling lambat 14 hari kerja sebelum SIUPL Sementara habis masa berlakunya. Perusahaan yang telah mendapatkan SIUPL Tetap, wajib melakukan pendaftaran ulang setiap 5 (lima) tahun. Dalam melakukan pemasarannya, perusahaan MLM murni harus memenuhi ketentuan paling sedikit menyangkut hal-hal sebagai berikut :⁵⁶

1. Memiliki alur distribusi barang dan/atau jasa yang jelas dari perusahaan sampai kepada konsumen akhir.
 2. Jumlah komisi dan bonus atas hasil penjualan yang diberikan kepada seluruh mitra usaha dan jaringan pemasaran di bawahnya paling banyak 40% dari jumlah nilai penjualan barang dan/atau jasa perusahaan kepada mitrausaha.
4. Ketentuan Penjualan Langsung berdasarkan peraturan Menteri Perdagangan RI. No : 32/M-Dag/ Per/ 8/2008

Menurut Pasal 1 angka 9, perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan/atau jasa dengan sistem *direct selling*. Perusahaan yang melakukan usaha perdagangan dengan sistem *direct selling* sesuai dengan Pasal 6 ayat (1) harus berbadan hukum Indonesia berbentuk perseroan terbatas.⁵⁷

Setiap perusahaan berdasarkan Pasal 9 ayat (1) wajib memiliki SIUPL dan berlaku di seluruh wilayah Negara Republik Indonesia seperti yang tertuang dalam ayat (2). Dengan dimilikinya SIUPL oleh perusahaan *direct selling* dan sistem pemasaran dan ketentuan- ketentuan sebagaimana yang

⁵⁶ Harefa, Andrias. *Menapaki Jalan DS-MLM*, (Yogyakarta: Gradiens Book, 2007), hlm. 30.

⁵⁷ Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 32 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan sistem Penjualan Langsung, op.cit, hlm. 3-7.

diatur dalam Pasal 2 setidaknya sudah memberikan rasa nyaman kepada calon mitra usaha dan calon konsumen agar tidak tertipu dengan adanya perusahaan *direct selling* palsu. Sanksi terhadap perusahaan yang tidak menjalankan sesuai dengan ketentuan akan dikenakan sanksi administratif berupa peringatan tertulis oleh pejabat penerbit SIUPL.⁵⁸

5. Ketentuan Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah.

Fatwa ini menjelaskan beberapa ketentuan yang wajib ada dalam sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah, diantaranya:⁵⁹

- a. Objek transaksi rill berupa barang dan ataupun jasa harus ada.
- b. Produk berupa barang dan ataupun jasa yang ditransaksikan tidak boleh sesuatu yang haram dan tidak berujuan untuk yang diharamkan.
- c. Transaksi tidak boleh mengandung unsur *gharar maysir, riba, dhalim, dharar*, maksiat.
- d. Tidak ada *excessive mark-up* atau kenaikan harga yang berlebihan sehingga dapat merugikan konsumensebab tidak seimbang dengan mutu dan kualitas objek penjualan.
- e. Komisi yang diberikan kepada mitra dari perusahaan 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.
- f. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
- g. Tidak boleh ada komisi atau bonus yang didapat secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.
- h. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggotaberikutnya.
- i. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara

⁵⁸Lihat Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 32 Tahun 2008 hlm.14

⁵⁹Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah, hlm. 6-7.

ceremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lainlain.

- j. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya.
- k. Tidak melakukan kegiatan *moneygame*.

BAB III

PROFILE VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL

A. Gambaran Umum Veritra Sentosa Internasional

1. Sejarah Berdirinya Veritra Sentosa Internasional

Keberadaan bisnis MLM atau *Multi Level Marketing* dari tahun ke tahun semakin meningkat. Ini terlihat dari semakin banyak perusahaan yang berdiri menggunakan sistem MLM, antara lain Tupperware, Thiansi serta MLM yang berlabel syariah. Salah satu perusahaan MLM yang telah mendapatkan sertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia adalah PT. Ahad-Net Internasional.⁶⁰

Beranjak dari potensi masyarakat yang sudah terbiasa menggunakan teknologi canggih, lahirlah gagasan dari Yusuf Mansur yang ingin menjembatani kemudahan pembayaran semua kebutuhan masyarakat dengan menggabungkan kebiasaan menggunakan *gadget* dan kebiasaan membayar kewajiban. Sejalan dengan itu pada tanggal 10 Juli tahun 2013 lahirlah Veritra Sentosa Internasional atau Treni dengan *paytren* sebagai produknya. Veritra Sentosa Internasional adalah perusahaan yang bergerak di bidang usaha perdagangan produk dimana sistem atau cara pemasarannya dilakukan melalui kegiatan penjualan langsung lewat jaringan pemasaran yang dikembangkan dalam bentuk mitra usaha (*Direct Selling*) dengan system binary.

⁶⁰Kori Kodrat, "Tentang Multi Level Marketing Syariah", <http://tentang-multi-level-marketing-syariah>, (diakses pada Tanggal 21 Juni 2017).



Gambar.3.1 Logo PT Veritra Sentosa Internasional

PT Veritra Sentosa Internasional adalah perusahaan yang didirikan berdasarkan Akta Pendirian tanggal 10 Juli 2013 No. 47 yang dibuat dihadapan Haji Wira Francisca, SH., MH, Notaris di Bandung dan telah mendapat pengesahan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia dengan surat keputusannya tertanggal 31 Jul 2013 No. AHU-41742.AH.01.01. Tahun 2013 serta mengalami beberapa kali perubahan. Perusahaan ini didirikan langsung oleh pemilik perusahaan – (Ustadz) Yusuf Mansur.⁶¹

Veritra Sentosa Internasional menyadari pentingnya memelihara reputasi yang baik serta dibutuhkan tanggung jawab dan profesionalisme tinggi dari setiap pelaku bisnis yang terlibat, berlandaskan pada kepercayaan dan kejujuran.

Beberapa prinsip usaha yang diterapkan di perusahaan adalah tindakan yang bertanggung jawab penuh dengan integritas yang baik, berdasarkan norma Islam, patuh dengan hukum dan peraturan yang berlaku serta menghormati budaya dan tradisi masyarakat Indonesia. Mitra Perusahaan sebagai salah satu pelaku bisnis yang berpengaruh terhadap reputasi perusahaan.VSI dilengkapi dengan suatu Kode Etik dan Perilaku untuk menghindari benturan kepentingan,

⁶¹Profil Perusahaan PT. Veritra Sentosa Internasional, tth. hal.1

penyalahgunaan wewenang dan penyalahgunaan informasi.

Perilaku Mitra ini diatur dalam Kode Etik, bertujuan agar setiap Mitra selalu bertindak dengan etis, konsisten dan penuh integritas sesuai dengan prinsip-prinsip perusahaan dalam menumbuhkan kepercayaan masyarakat. Selain itu, kepatuhan mitra terhadap syariah Islam, hukum dan peraturan yang berlaku serta rasa hormat terhadap tradisi dan budaya Indonesia mencerminkan bahwa praktek penjualan akurat, berimbang, lengkap, dan memenuhi etika standar.

Dengan demikian, Peraturan dan Kode Etik Mitra Veritra Sentosa Internasional ini wajib dipatuhi oleh setiap Mitra dalam menjalankan profesinya.⁶²

2. Jenis Usaha dan Pekerja

Perusahaan memasarkan “Lisensi” penggunaan Aplikasi/ Software/ Perangkat Lunak/ Teknologi bernama “**PayTren**” dimana system pemasarannya dikembangkan melalui kerjasama kemitraan/mitra usaha (*Direct Selling/penjualan langsung*) dengan konsep *Jejaring.PayTren* dapat digunakan pada semua jenis SmartPhone khususnya Android (minimal Ice Cream Sandwich) agar dapat melakukan transaksi/pembayaran seperti halnya ATM, Internet/SMS/Mobile Banking, PPOB (Payment Point Online Bank) dan hanya berlaku di lingkungan komunitas tertutup, yaitu komunitas *treni/PayTren*. Dalam kondisi tertentu dapat juga menggunakan media Yahoo Messenger, Gtalk/Hangouts maupun SMS (short message service) dan lainnya (terus dikembangkan) namun dengan dengan fitur

⁶²Peraturan dan Kode Etik Mitra PT. Veritra Sentosa Internasional, tth2.

yang tidak selengkap jika menggunakan Android.⁶³

Jenis transaksi tersebut meliputi, diantaranya:

1. Pembelian pulsa telefon selular.
2. Pembayaran jasa telekomunikasi (telefon dan speedy).
3. Pembayaran langganan PLN (baik pra maupun pasca bayar).
4. Pembayaran PDAM
5. Pembayaran langganan televisi berlangganan (Indovision, dan lain-lain).
6. Pembayaran tagihan kredit kendaraan bermotor (ADIRA, FIF, WOM, dan lain-lain)
7. Pembelian pada pedagang-pedagang (merchants) tertentu.
8. Pembelian tiket pesawat dan kereta api (KA).
9. Pembayaran sedekah.
10. dan lain-lain

Perusahaan pada saat memperkerjakan 37 orang karyawan, tetapi jumlah ini akan bertumbuh seiring dengan perkembangan perusahaan.

3. Lokasi Perusahaan

Lokasi perusahaan merupakan kantor yang representatif di Lantai Satu Wisma Ritra, Jalan Soekarno-Hatta No. 543A, Bandung yang dilengkapi ruang pertemuan di Lantai Tiga.⁶⁴

⁶³Profil Perusahaan PT. Veritra Sentosa Internasional, tth. hal.3

⁶⁴Profil Perusahaan PT. Veritra Sentosa Internasional, tth. *ibid*

4. Visi Misi Veritra Sentosa Internasional

Dalam hal pencapaian suatu tujuan, sebuah perusahaan perlu adanya suatu perencanaan dan tindakan nyata untuk dapat mewejudkannya. Secara umum dapat dikatakan bahwa visi dan misi adalah suatu konsep perencanaan yang disertai dengan tindakan sesuai dengan perencanaan pencapaian. Veritra Sentosa Internasional juga mempunyai visi dan misi sebagai berikut:⁶⁵

a. Visi

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

b. Misi

- 1) Mewujudkan sistem layanan bagi masyarakat pengguna/pemilik *handphone* untuk turut serta membantu pemerintah dalam mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkualitas pada sektor berbasis biaya transaksi (*fee-based income*).
- 2) Mendorong masyarakat pengguna/pemilik *handphone* untuk meningkatkan fungsi *handphone* dari yang hanya sekedar alat komunikasi biasa menjadi alat yang dapat digunakan untuk bertransaksi dengan manfaat/keuntungan yang tidak akan didapat dari cara bertransaksi yang biasa.
- 3) Membentuk 10.000.000 komunitas dengan konsep jejaring yang berlaku baik secara regional maupun Internasional.

⁶⁵Profil Perusahaan PT. Veritra Sentosa Internasional, tth. hal.3

5. Nilai- nilai Strategis⁶⁶

- a. *Trustworthy* (kepercayaan). Kepercayaan adalah fondasi penting dalam memulai atau membina suatu hubungan, baik itu pribadi dengan pribadi, perusahaan dengan perusahaan maupun antara pribadi dan perusahaan. Berbagai macam ketidaksempurnaan atau kekurangan akan menjadi sesuatu yang tidak penting jika kepercayaan berhasil ditanamkan secara mendalam, sehingga memberikan peluang kepada berbagai pihak untuk meningkatkan layanannya.
- b. *Responsibility* (tanggungjawab). Tanggungjawab adalah konsekuensi penting dari kepercayaan yang sudah ditanamkan, semakin dalam kepercayaan maka semakin tinggi tanggungjawab yang harus diemban oleh semua pihak.
- c. *Excellence* (keunggulan). Dalamnya kepercayaan dan semakin tingginya tanggungjawab akan memacu kreatifitas dan mempengaruhi produk yang bernilai lebih atau unggul/prima.
- d. *Nationality* (kebangsaan). Dengan berbagai kekurangan dan kelebihan, kami bangga karena semuanya dibangun atas kreatifitas sebagai produk Indonesia.
- e. *Integrity* (Integritas). Kami memiliki kemampuan bertindak atas dasar kebenaran baik secara prinsip, aturan maupun legalitas yang berlaku, sehingga mampu memperbaiki kesalahan dan mengubah kearah yang lebih baik.

6. Sasaran Strategis

Untuk mewujudkan Visi, Misi dan Nilai-Nilai Strategis tersebut, PT Veritra Sentosa Internasional (*treni*) menetapkan sasaran strategis jangka pendek, menengah dan panjang, melalui:⁶⁷

- a. Perwujudan fondasi dan infrastruktur perusahaan dari sisi teknologi informasi (TI).
- b. Akuntabilitas sistem pengelolaan perantara transaksi.
- c. Yang meliputi peningkatan layanan dan fasilitas bagi seluruh mitra,
- d. Tumbuhkembangkan kerjasama dengan berbagai Merchant
- e. Realisasikan pengembangan dan pemeliharaan proses aliansi strategis dan persepsi positif terhadap Institusi terkait.
- f. Efisiensi dan keefektifan menjadi tujuan dalam melakukan pengembangan bisnis yang berkelanjutan
- g. Nilai-nilai ketuhanan, kemanusiaan, persatuan, kebijaksanaan, dan keadilan

⁶⁶Profil Perusahaan PT. Veritra Sentosa Internasional, tth. hal.4

⁶⁷Profil Perusahaan PT. Veritra Sentosa Internasional, tth. *ibid*

sebagai dasar dalam mengembangkan komunitas, dipertahankan

7. Filosofi Usaha

PT Veritra Sentosa Internasional menggalang para mitra *PayTren* untuk menjadi pengguna teknologi *PayTren* dan menjadi pebisnis yang mengembangkan komunitas *treni*.⁶⁸

Dalam ekonomi islam, sama sekali tidak ada penindasan, sehingga tidak boleh ada seseorang yang memperoleh pendapatan pasif tanpa kegiatan ekonomi apapun dan hanya berdasarkan kinerja orang lain. Hal ini berdasarkan pada firman Allah dalam surat An-Nisa ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِلَيْبِطٍ إِلاَّ أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Berlandaskan dalil di atas, *treni* berfilosofi untuk membagi keuntungan yang diperoleh kepada para mitra *PayTren* dalam bentuk *casback* dan komisi yang dijabarkan terpisah dalam proses bisnis. Dalam hal ini, *treni* menetapkan besaran *cashback* berdasarkan kemampuan perusahaan sesuai dengan perkembangan bisnis atau usaha perusahaan. *Treni* sama sekali tidak memberi peluang untuk melakukan praktik penindasan antar mitra *PayTren* dan *Treni* bukan perusahaan investasi.⁶⁹

Treni meminta para mitra *PayTren* untuk bertransaksi bagi mitra pengguna teknologi *PayTren* sebanyak-banyaknya dan bertransaksi serta mengembangkan komunitas *Treni* sebanyak-banyaknya bagi mitra pengguna

⁶⁸Profil Perusahaan PT. Veritra Sentosa Internasional, tth. hal.4

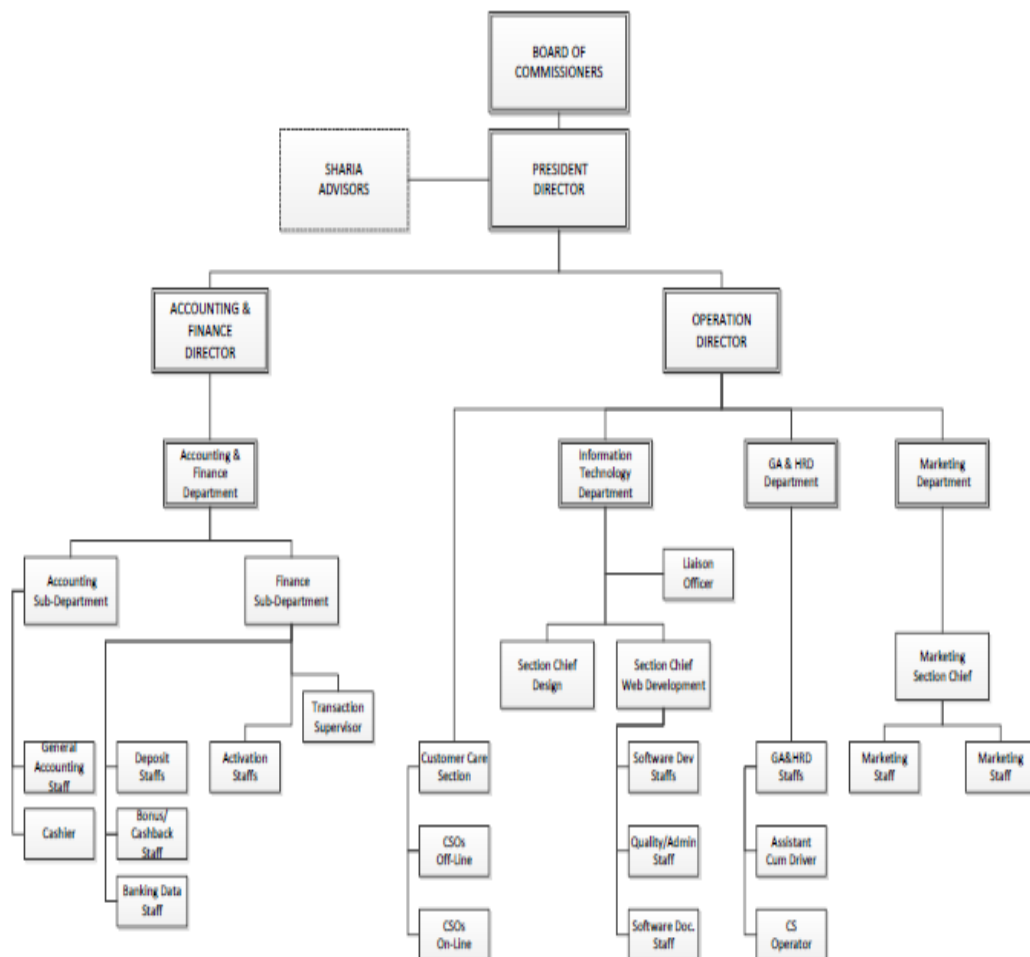
⁶⁹Profil Perusahaan PT. Veritra Sentosa Internasional, tth. hal.5

sekaligus pebisnis teknologi *PayTren*.

Mitra *PayTren* menjadi mitra seumur hidup dan tidak akan kehilangan kemitraan terkecuali terjadi pelanggaran ketentuan perusahaan.

8. Struktur Organisasi

Berdasarkan Akta Pernyataan Keputusan Rapat Perseroan Terbatas PT Veritra Sentosa Internasional No. 1 tanggal 1 Oktober 2014, struktur organisasi PT Veritra Sentosa Internasional adalah sebagai berikut:⁷⁰



Gambar 3.2 Struktur Organisasi PT Vitra Sentosa Internasional

⁷⁰Profil Perusahaan PT. Veritra Sentosa Internasional, tth. hal.5

Dewan Komisaris dijabat oleh Hajjah Siti Maemunah dan Sari Kumala, sedangkan Direktur Keuangan oleh Deddi Nordiawan dan Direktur Operasional oleh Hari Prabowo.

Dewan Pengawas Syariah (DPS) bertanggung jawab atas pengawasan pelaksanaan kaidah-kaidah syariah pada bisnis yang dilaksanakan perusahaan. Apabila perusahaan menyimpang dari kaidah-kaidah syariah, DPS akan memberi peringatan untuk kembali mengacu pada kaidah-kaidah syariah yang telah ditetapkan dan disepakati.

9. Produk-produk Veritra Internasional.

Sebagai perusahaan yang sedang berkembang Veritra Sentosa Internasional memiliki beberapa produk yang dikembangkan melalui aplikasi *paytren*. *PayTren* adalah produk yang dapat digunakan pada semua jenis smartphone melalui SMS, aplikasi *android*, YM (*Yahoo Messenger*), *Gtalk/ Hangout*, dan aplikasi-aplikasi yang berbasis *Java/IOS* yang dapat melakukan transaksi atau pembayaran seperti halnya ATM/ Internet/ SMS/ *Mobile Banking/PPOB*.

PPOB (*Paymen Point Online Bank*) merupakan istilah yang digunakan setiap penyedia jasa pembayaran online yang terhubung dengan internet yang memakai jasa Bank atau jasa non Bank yang resmi. Saat ini layanan PPOB telah banyak didaerah-daerah seperti pada loket-loket pembayaran khusus. Bisnis PPOB memberi kemudahan kepada para pelanggannya untuk membayar setiap tagihan, biaya berlangganan, dan kewajiban-kewajiban lainnya tanpa harus pergi

ke perusahaan terkait. Misalnya, Pulsa *handphone*, Token, PLN *pasca* bayar, Jasa telpon, TV kabel,dll.⁷¹Meski PPOB telah mengefesiensikan proses pembayaran, semakin lama bisnis ini dapat digantikan dengan sistem POP (*Personal Online Payment*). POP memeberi kemudahan bagi pelanggannya untuk dapat membayar sendiri setiap kewajibannya tanpa harus keluar rumah untuk membayar ke loket-loket terdekat. Melalui *smartphone* mereka dapat membayar setiap pembayaran menggunakan *internet Banking* atau *SMS Banking* sebagai fasilitas tambahan dari Bank untuk mereka yang memiliki rekening tertentu.

Paytren menjadi alternatif lain dari sistem POP. Paytren tidak dapat digunakan secara bebas. Paytren hanya bisa digunakan oleh para komunitas yang sudah menjadi mitra atau anggota VSI atau Treni. Selain dapat membayar sendiri setiap tagihan, para komitas ini juga mendapatkan *cashback* dari setiap transaksi yang dilakukan. Komunitas VSI atau Treni merupakan nama kelompok yang terdiri darimitra-mitra resmi Veritra Sentosa Internasional. Sedang mitra adalah orang atau badan hukum yang telah bersedia dan sepakat serta telah mengikatkan diri secara sadar tanpa paksaan dari pihak manapun untuk mendaftarkan diri baik sebagai mitra pengguna maupun mitra pebisnis dari Veritra SentosaInternasional.

Adapun produk-produk VSI yang dapat dibeli melalui aplikasi *paytren* adalah:⁷²

- a. Beli PulsaElektronik
- b. Beli Token PLN
- c. Bayar Listrik PascaBayar
- d. Bayar TagihanTelkom
- e. BayarPDAM

⁷¹Hanafi, “Bisnis Murah VSI”,<http://bisnis-murah-VSI>,(diakses pada tanggal 28 Juni 2017).

⁷²<http://bisnis-murah-VSI>, diakses pada tanggal 22 Juni 2017 pukul 08.00WIB.

- f. Bayar CicilanKredit
- g. Bayar TVKabel
- h. Pesan Tiket Pesawat
- i. Pesan Tiket KeretaApi
- j. Beli VoucherGame

Produk-produk diatas bisa dimiliki bagi mitra yang telah resmi mendaftar sebagai mitra Pebisnis. Namun, untuk mitra pemakai atau pengguna hanya dapat menikmati dua dari produk diatas yaitu:

- a. Beli pulsa elektronik,
- b. Dan beli tokenPLN.⁷³

⁷³Anita, "Veritra Sentosa Internasional;,"<https://vsiteamsemarang.blogspot.co.id/2016/05/veritra-sentosa-internasional.html?m=1>, (diakses tanggal 25 Juni2017).

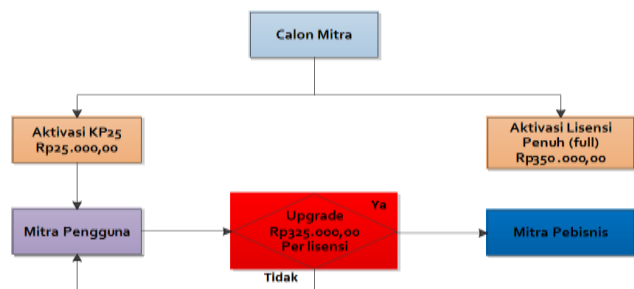
BAB IV

PEMBAHASAN

B. Mekanisme Jual Beli Pulsa *Handphone* dengan Sistem MLM (*Multi Level Marketing*) Veritra Sentosa Internasional

Sistem MLM pada Veritra Sentosa Internasional menganut sistem *Binary Plan*. *Binary Plan* adalah sistem MLM yang memprioritaskan pengembangan jaringan hanya dua *leg* saja yaitu *leg* kiri dan *leg* kanan. Dengan semakin seimbang jaringan, maka semakin tinggi pula *income* yang didapat.

Veritra Sentosa Internasional mewajibkan calon mitra untuk mendaftarkan diri sebagai mitra VSI dengan beberapa tahapan sebagai berikut:



Gambar.4.1 ilustrasi gambar diperoleh dari website www.paytren.co.id.

1. Mekanisme Anggota

Dalam prakteknya Veritra Sentosa Internasional menawarkan dua sistem kemitraan yaitu mitra pengguna dan mitra pebisnis.

a. Mitra Pengguna

Mitra Pengguna adalah mitra yang hanya memiliki hak pakai atau mengambil manfaat dari penggunaan produk VSI saja. Ada beberapa syarat untuk menjadi mitra pengguna yaitu:⁷⁴

- 1) Membeli kartu perdana seharga Rp. 25.000,- (KP25).
- 2) Mampu mendaftarkan diri secara online atau dapat juga dibantu oleh mitra pebisnis lainnya dengan ketentuan yang harus dipenuhi saat melakukan proses pendaftaran (yang telah tertulis pada kode etik perusahaan).
- 3) Tidak dapat turut menjual produk *Paytren* seperti halnya mitra pebisnis.
- 4) Tidak dapat membentuk komunitas baik itu sendiri atau dibantu oleh mitra pebisnis lainnya. Beberapa fasilitas yang didapat mitra pengguna diantaranya:
 - a. Mendapatkan nomor identifikasi (nomorID) kemitraan, *username*, pintran saksi dan deposit senilai Rp.15.000,- (langsung setelah aktivasi berhasil).
 - b. Dapat menjalankan fitur dengan fungsi terbatas, yaitu hanya transaksi pembelian pulsa prabayar dan voucher game melalui aplikasi android "*Paytren*" yang diperoleh dari *PlayStore*, bisa juga bertransaksi melalui *Yahoo Messenger*, *Gtalk* atau SMS.
 - c. Mendapatkan *cashback* dari transaksi pribadi selama 10 hari sejak aktivasi.

⁷⁴ Staterkit "Marketing Plan" PT. Veritra Sentosa Internasional, hlm. 2

- d. Maksimal deposit Rp.100.000,- per hari dan maksimal deposit mengendap Rp.1.000.000,-, dengan maksimal transaksi Rp. 1.000.000,- per hari atau Rp. 4.000.000,- perbulan
- e. Berlaku Selamanya.

Setelah memenuhi syarat diatas calon mitra pengguna dapat mulai bergabung sebagai mitra pengguna dengan tiga cara sebagai berikut:

1. Calon mitra harus membeli KP25.⁷⁵
2. Calon mitra harus mengaktivasi KP25.

Cara Aktivasi KP25 adalah dengan melalui SMS aktivasi sebagai berikut:⁷⁶

IDRefferal*NamaCalonMitra*No.hp*email*No.KTP*NoKP25.

Contoh:

VP1234567*BudiPurnama*081231231123*budipurama@gmail.com*10033
456001922*V3-123412341234.

Kemudian kirim SMS ke nomor perusahaan atau pulsa.Dan tunggu balasan dari perusahaan yang berisi nomor ID Refferal dan PIN. Sampai pada proses ini calon mitra sudah dinyatakan aktif menjadi Mitra Pengguna dan sudah mampu melakukan transaksi pembelian pulsa.

3. Calon mitra harus melakukan pembelian Deposit. Pada pembelian deposit

⁷⁵KP25 adalah kartu perdana yang bersaldo Rp. 25.000,00 wawancara dengan Fitri sebagai karyawan VSI(Paytren).

⁷⁶Starterkit PT. Veritra Sentosa Internasional. Op.cit. 4

minimal Rp. 50.000,00. Kirim SMS dengan format: TIKET. Nominal. PIN, contoh TIKET.50000.123654. Kemudian tunggu balasan dari pusat yang berisi jumlah (nominal beserta kode unik) dan nomor rekening tujuan transfer. Contoh; “TN0000172 silahkan anda transfer Rp. 50000,- ke BCA 0080880168 atau BNI 2007000168 a.n Yusuf Mansur. Silahkan transfer nominal beserta kode uniknya ke Bank sesuai petunjuk di SMS. Tunggu beberapa saat, dan mitra akan menerima SMS pemberitahuan mengenai bertambahnya saldo deposit.

Setelah menjadi mitra pengguna seorang mitra diberi fasilitas sebagai berikut:⁷⁷

- a) Dapat melakukan pembelian pulsa *Handphone* atau *voucher game* melalui SMS, *Gtalk*, maupun *YahooMessenger*.
- b) Berhak mendapatkan deposit secara langsung sebesar Rp. 15.000,- yang langsung dapat digunakan untuk bertransaksi.
- c) Berhak atas *ju'alah/cashback* pribadi dari setiap pembelian pribadi yang berlaku selama 10 hari sejak tanggal aktivasi (perhitungan perbulan, jadi transaksi tanggal 1 (satu) sampai dengan akhir bulan dari bulan berjalan, dibayarkan bulanan setiap tanggal 15 bulan berikutnya.
- d) Pada hari ke-11 setelah aktivasi, perusahaan menghentikan *ju'alah/cashback* pribadi namun mitra tetap dapat melakukan pembelian pulsa *Handphone* atau *voucher game* selama deposit mencukupi.
- e) Log transaksi, riwayat transaksi, riwayat deposit, daftar harga, dan info

⁷⁷Starterkit PT. VSI, 2017, *Ibid.*4

terbaru dapat dilihat di www.mytreni.com menggunakan *username* dan pin yang diberikan saat aktivasi.

- f) Fasilitas lain seperti penggunaan aplikasi android, pembayaran PLN, Telkom, PDAM, lain-lain hanya bisa diperoleh jika mitra meningkatkan status kemitraannya menjadi mitra dengan lisensi penuh (Mitra Pebisnis) dengan cara *Upgrade* Lisensi.
- g) Seluruh mitra dikenakan biaya pemeliharaan sebesar Rp.1.000,-/bulan terkecuali apabila mitra tersebut melakukan transaksi minimal 1 kali dalam 1 bulan.

b. Mitra Pebisnis

Mitra pebisnis merupakan mitra yang diberi hak lain selain yang didapat mitra pengguna, yaitu dapat turut menjual dan atau memasarkan produk dari VSI. Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi saat akan menjadi Mitra Pebisnis, yaitu:⁷⁸

1. Sudah menjadi Mitra Pengguna.
2. Tidak boleh memiliki lebih dari 1 (satu) hak usaha dan wajib mengupload (ke web resmi perusahaan) bukti pengenal berupa F/C berwarna (scan) dari KTP/Passport/SIM yang sah dan masih berlaku untuk diverifikasi secara manual oleh perusahaan.
3. Wajib melengkapi profil pribadi sesuai dengan tanda pengenal yang digunakan dalam pendaftaran.
4. Wajib mengisi data bank yang sesuai dengan profil pribadi, jika tidak sesuai maka wajib menyertakan surat kuasa asli bermaterai yang menerangkan dengan jelas persetujuan penggunaan rekening bagi kepentingan mitra pebisnis yang bersangkutan dilampirkan dengan fotocopy berwarna (scan) KTP/Passport/SIM yang sah dan masih berlaku dari kedua belah pihak.
5. Wajib mempelajari rencana bisnis/pemasaran dan produk perusahaan baik mandiri maupun mengikuti pelatihan-pelatihan yang diadakan

⁷⁸Kode Etik mitra Paytren PT. Veritra Sentosa Internasional, 2017

perusahaan serta mengikuti seluruh perkembangan juga perubahan dari perusahaan melalui mitra pebisnis pendahulunya (*upline* satu jaringannya) ataupun melalui situs/ social media resmi seperti: www.paytren.co.id, www.treni.co.id, *PayTrenOfficial* (fb/twitter), dan lain lain sesuai perkembangan dari perusahaan.

Beberapa fasilitas bagi mitra pebisnis diantaranya:⁷⁹

- a) Mendapatkan semua fasilitas yang ada pada mitra pengguna (KP25) dengan fitur penuh (tidak terbatas).
- b) Dapat menjalankan seluruh fitur dari aplikasi/software/teknologi *PayTren*.
- c) Mendapatkan cashback transaksi pribadi dan cashback dari perusahaan apabila komunitasnya bertransaksi (memberikan keuntungan kepada perusahaan).
- d) Memiliki 1 (satu) Hak Usaha (bisnis) dan peluang mendapatkan komisi/bagi-hasil/ promodari perusahaan dengan cara membantu perusahaan menjual/ mempromosikan aplikasi/ software/ teknologi *PayTren* kepada calon mitra pebisnis lainnya ataupun terkait dengan pengembangan komunitasnya.
- e) Mendapatkan komisi/ jasa pendampingan/assistensi dari perusahaan sebesar Rp 1.000,- (seribu rupiah) apabila berhasil membantu mitra pengguna bertransaksi hingga sukses pada hari yang sama dengan proses aktivasi mitra pengguna yang membeli KP25 (tidak berlaku untuk selain KP25).
- f) Maksimal lisensi yang dapat dimiliki adalah 31 lisensi.
- g) Maksimal deposit mengendap (baik yang disetor maupun pendapatan dari perusahaan) adalah Rp 5.000.000,- (lima juta rupiah) per lisensijikastatus kemitraan sudah di verifikasi, kemudian maksimal Rp 1.000.000,- (satu juta rupiah) per lisensi jika status kemitraan belum diverifikasi.
- h) Apabila status kemitraan sudah di verifikasi maka maksimal transaksi (jual/beli/pembayaran) per bulan adalah Rp 20.000.000,- (dua puluh juta rupiah) per HU dengan 1 Lisensi, setiap penambahan lisensi akan meningkatkan batasan maksimal transaksi (jual/beli/pembayaran) sebesar Rp 1.000.000,- (satu juta rupiah) sehingga potensi maksimal transaksi (jual/beli/pembayaran) per HU dengan 31 Lisensi menjadi Rp 50.000.000,- , dan apabila status kemitraan belum di verifikasi maka maksimal transaksi Rp 1.000.000,- per hari atau Rp 4.000.000,- per bulan berapapun lisensinya.
- i) Mendapat Poin/Nilai Promo Perdana (NP2) sesuai dengan jumlah lisensi yang dibeli (saat aktivasi) dan dapat ditukarkan dengan produk promo atau setara yang tercantum di web resmi perusahaan.
- j) Tidak mendapatkan komisi/bagi hasil dari penambahan lisensi pribadi

⁷⁹Ngudi Hananto, "Marketing Plan", www.paytren.co.id-markeringplan(diakses pada tanggal 27 Juni 2017).

kecuali cashback/promo ujah/hadiah yang besarnya ditentukan berdasarkan kemampuan perusahaan.

k) Kemitraan dapat diwariskan sesuai perundangan yang berlaku diIndonesia

Adapun panduan *upgrade* Mitra Pengguna menjadi Mitra Pebisnis. Panduan proses *upgrade* Mitra Pebisnis ini berlaku bagi mitra yang sebelumnya sudah melakukan pendaftaran menjadi mitra pengguna melalui pembelian KP25. Proses *upgrade* ini dilakukan oleh Mitra Pebisnis yang telah merekrut mitra barunya. Setelah resmi menjadi mitra VSI, mitra dapat langsung mengisi deposit agar *Paytren* dapat dipergunakan untuk pembayaran. Format deposit baru: Tiket.nominal.pin Contoh: Tiket.50000.1234567. Melalui SMS dikirim ke: 08210000030 /082320000030 /085720000090/ 087720000090. Melalui YM (*Yahoo Mesanger*) dan *Gtalk* dikirim ke: treniku@yahoo.com untuk YM dan treniku@gmail.com untuk *GTalk*. Setelah ada jawaban, silahkan ikuti petunjuk transfer dan jangan transfer melewati batas waktu yang telah ditentukan, jika ternyata melewati batas waktu maka tiket harus dipesan ulang.⁸⁰

c. Paket Anggota

Para mitra VSI yang bergabung di komunitas *Paytren* dapat memilih paket yang diinginkan, diantaranya:⁸¹

⁸⁰Anita, "Veritra Sentosa Internasional; ",<https://vsiteamsemarang.blogspot.co.id/2016/05/veritra-sentosa-internasional.html?m=1>, (diakses tanggal 27 Juni 2017).

⁸¹Starterkit PT. Veritra Sentosa Internasional

NO	JENIS PAKET	JML. LISENSI	HARGA (Rp)		PROMO CASHBACK (Deposit)
			UPGRADE	FULL LISENSI	
1	Basic	1	325.000,00	350.000,00	
2	Silver	3	975.000,00	1.000.000,00	125.000,00
3	Gold	7	2.275.000,00	2.300.000,00	425.000,00
4	Platinum	15	4.875.000,00	4.900.000,00	1.125.000,00
5	Titanium	31	10.075.000,00	10.100.000,00	2.375.000,00

Gambar 4.2 Paket Anggota di Veritra Sentosa Internasional

1. Paket *Basic* (1 Hak Usaha) dengan harga Rp. 325.000,- untuk *upgrade*⁸² dan Rp.350.000,- untuk *full lisensi*⁸³, dan *cashback* Rp.(0). Upgrade ini biasanya dipilih oleh sebgaaian orang yang akan menjadi mitra baru. Terlebih dahulu menjadi mitra pemakai dengan membeli KP25.
2. Paket *Silver* (3 Hak Usaha) untuk *upgrade* Rp.975.000,- dan Rp. 1.000.000,- yang *full lisensi*, mendapat *cashback* Rp. 125.000,-.
3. Paket *Gold* (7 Hak Usaha) utuk yang *Upgrade* Rp.2.275.000,- dan *full lisensi* Rp. 2.300.000,- mendapat *cashback* Rp. 425.000,-.
4. Paket *Platinnum* (15 Hak Usaha) untuk yang *upgrade* Rp. 4.875.000,- dan *full lisensi* Rp. 4.900.000,- mendapat *cashback* Rp.1.125.000,-.
5. Paket *Titanium* (31 Hak Usaha) untuk yang *Upgrade* Rp.10.075.000,- dan *full lisensi* Rp. 10.100.000,- mendapat *casback* 2.675.000,-.

Keterangan paket lisensi: ⁸⁴

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

⁸² Paket *upgrade* adalah paket yang dipilih ketika mitra pemakaiakan beralih atau pindah menjadi mitra pebisnis.

⁸³ *Full lisensi* adalah paket yang dipilih langsung oleh mitra sebagai mitra pebisnis, tanpa membeli kartu perdana 25 (KP25).

⁸⁴ Staterkit “Marketing Plan” PT. Veritra Sentosa Internasional, hlm. 4

Setelah para mitra memilih yang diinginkan mereka berhak pula mendapatkan promo poin dari perusahaan VSI. Perusahaan memberikan kepada mitra Nilai Promo Perdana (NP2) yang dapat ditukarkan dengan hadiah promo perdana (bisa berubah tergantung ketersediaan/ kondisi produk) sesuai tabel yang berlaku dan tercantum di web resmi perusahaan :⁸⁵

- 1) Paket *Basic* : 1 botol Habs Pro / 1 buku Trilogi.
- 2) Paket *Silver* : 1 botol Habs pro dan 1 set buku Trilogi (3 buku).
- 3) Paket *Gold* : 4 botol Habs pro dan 1 buku Jaminan.
- 4) Paket *Platinum* : 1 set Ensiklopedia (3 buku).
- 5) Paket *Titanium* : dapat memilih salah satu: 10 botol Habspro dan 1 buku Matematika Kehidupan dan 1 buku Pentalogi (5 buku) 1 buah *PhoneTren*.

NO.	LISENSI	NILAI	PRODUK PROMO PERDANA
1	Basic	2	1 (Satu) Botol Habspro / 1 (Satu) Buku Trilogi atau 2 (dua) treni power (Khusus untuk mitra yang bergabung mulai November 2014)
2	Silver	6	1 (Satu) Botol Habspro + 1 Set Buku Trilogi (3 Buku)
3	Gold	14	4 (Empat) Botol Habspro + 1 (Satu) Buku Jaminan
4	Platinum	30	1 (Satu) Set Ensiklopedia Sedekah (3 Buku)
5	Titanium	62	Pilih salah satu: A. 10 Botol Habspro + 1 buku Matematika Kehidupan + 1 Set Buku Pentalogi (5 Buku) ATAU B. 1 (Satu) Buah PhoneTren

1 SET TRILOGI 1 SET ENSIKLOPEDIA 1 SET PENTALOGI PhoneTren

Gambar.4.3 Tabel produk promo perdana yang berlaku mulai Januari 2015

Dalam ketentuan Fatwa DSN MUI Nomor 75 Tahun 2009 telah dijelaskan bahwa; komisi adalah imbalan yang diberikan perusahaan kepada para mitra atas hasil penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja yang berkaitan langsung dengan penjualan barang dan atau jasa. Sedangkan bonus adalah tambahan dari perusahaan kepada mitra sebagai imbalan

⁸⁵Staterkit “Marketing Plan” PT. Veritra Sentosa Internasional, hlm. 5

ataspejualan sebab mitratelah berhasil melampaui target penjualan produk barang atau jasa.

d. Komisi dan Bonus Anggota

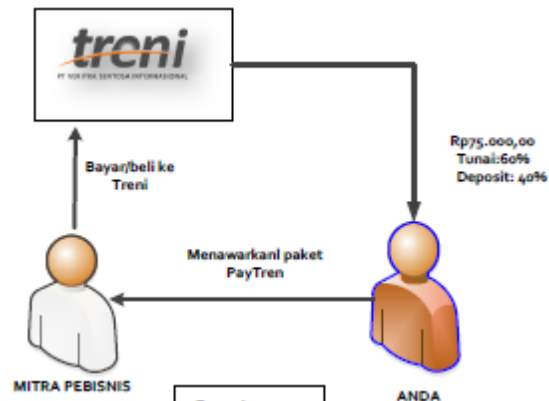
Veritra Sentosa Internasional juga mempunyai komisi maupun bonus bagi mitra-mitranya. Komisi ini terbagi menjadi lima, diantaranya:⁸⁶

1. Komisi Penjualan Langsung (Sponsor)

Komisi ini diberikan kepada mitra pebisnis yang berhasil merekrut mitra baru. Setiap mendapatkan satu mitra pebisnis baru, mitra pebisnis ini mendapatkan komisi senilai Rp. 75.000,-. Komisi ini berlaku bagi semua paket lisensi mitra pebisnis yang diambil. Jadi, meskipun mitra baru mengambil paket titanium (paket tertinggi) mitra lama (perekrut) tetap hanya mendapat komisi senilai Rp. 75.000,-. Sebab pada VSI ini sistem yang dianut adalah sistem *Binary Plan* maka seorang mitra hanya diperbolehkan mempunyai 2 (dua) *leg* saja. Jika si A telah mensponsori tiga orang yaitu B, C, dan D, maka hanya D boleh ditempatkan dibawah kaki B atau C.⁸⁷ yang dapat dilihat pada gambar 4.4.

⁸⁶Diana, "Rencana Pemasaran Paytren", www.paytren.co.id-rencanapemasaranpaytren, (diakses pada tanggal 27 Juni 2017).

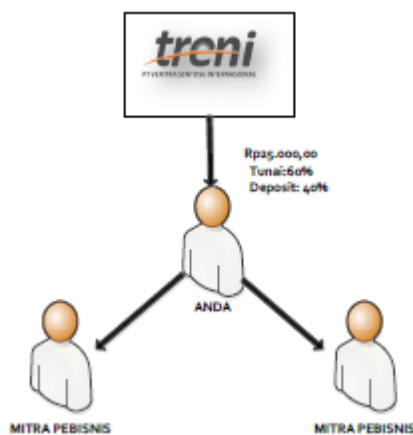
⁸⁷Staterkit "Marketing Plan" PT. Veritra Sentosa Internasional, hlm. 5



Gambar 4.4 Ilustrasi Komisi Penjualan Langsung (*Sponsor*)

2. Komisi *Leadership*

Komisi ini diberikan oleh perusahaan kepada mitra yang pada grupnya telah terjadi pasangan antara kaki kiri dan kanan tanpa melihat bentuk jaringan. Komisi atau bonus yang didapat setiap terjadi pasangan senilai Rp. 25.000,-⁸⁸ yang dapat dilihat pada gambar 4.5.

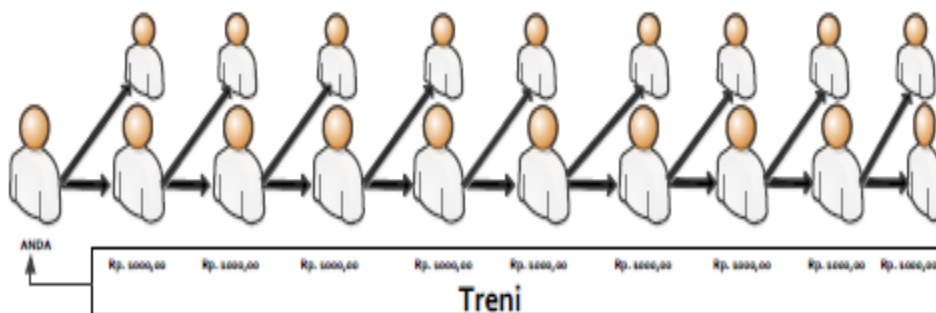


Gambar 4.5 Ilustrasi Komisi *Leadership*

3. Komisi Generasi (*Leadership*)

⁸⁸Staterkit “Marketing Plan” PT. Veritra Sentosa Internasional, hlm. 6

Komisi ini didapat ketika generasi pertama (GI), GII (generasi kedua) sampai GX (generasi kesepuluh) generasi mendapatkan bonus pasangan atau *leadership* dalam jaringan mitra. Bonus yang didapat senilai Rp. 1.000. Setiap generasi mempunyai potensi medapat 12 pasangan. Generasi pertama (GI) adalah orang yang telah anda sponsori, dan generasi kedua (GII) adalah orang yang telah disposori oleh GI, serta generasi ketiga (GIII) adalah orang yang disponsori GII dan seterusnya sampai generasi kesepuluh (GX) yang dapat dilihat pada gambar 4.6.⁸⁹



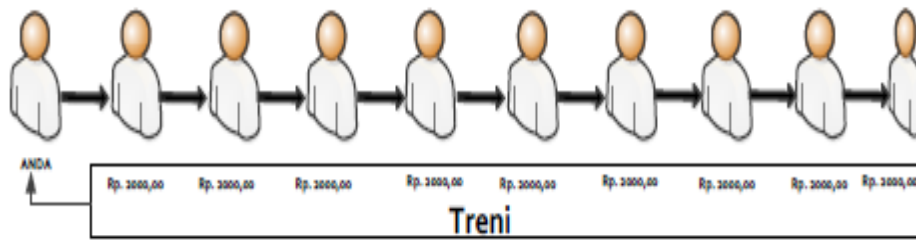
Gambar 4.6 Ilustrasi Komisi Generasi (*Leadership*)

4. Bonus Generasi (*Sponsor*)

Komisi ini diberikan perusahaan kepada mitra ketika GI (generasi pertama), GII (generasi kedua) sampai dengan GX (generasi ke sepuluh) berhasil mensponsori mitra pebisnis baru dalam jarigannya. Komisi ini senilai Rp. 2.000,- setiap 1 mitrapebisnis.⁹⁰

⁸⁹Staterkit “Marketing Plan” PT. Veritra Sentosa Internasional, hlm. 7

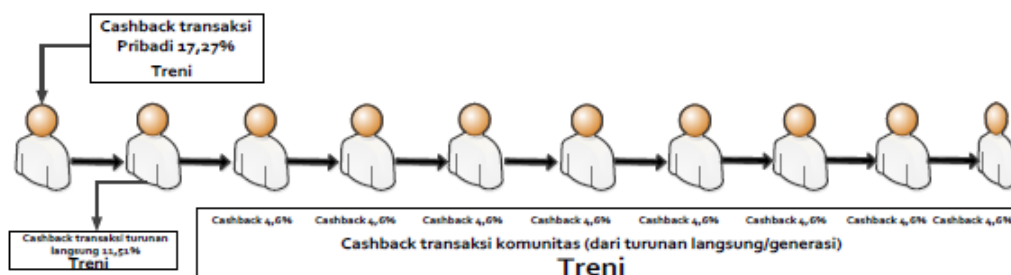
⁹⁰Staterkit “Marketing Plan” PT. Veritra Sentosa Internasional, hlm. 6



Gambar 4.7 Ilustrasi Bonus Generasi (*Sponsor*)

5. *Cashback* Transaksi

Komisi ini diberikan kepada mitra oleh perusahaan dari setiap transaksi yang dilakukan baik mitra itu sendiri ataupun mitra-mitra yang berada di bawahnya mulai dari GI (generasi pertama) sampai GX (generasi kesepuluh). Komisi ini senilai Rp. 75,- untuk satu kali transaksi pulsa. Selain komisi transaksi pulsa juga ada komisi yang didapat dari pembayaran PLN pasca bayar senilai Rp. 100,- . Bonus ini merupakan *passive income*, dan keempat bonus sebelumnya adalah bonus *active income*.



Gambar 4.8 Ilustrasi *Cashback* Transaksi

Perusahaan membagikan *cashback* dari setiap transaksi pribadi dan transaksi komunitas Anda dengan besaran dalam bentuk prosentase dari

fee yang diperoleh dari setiap biller/merchant/bank yang bekerjasama dengan perusahaan dengan syarat dimana Anda wajib melakukan transaksi minimal 1x trx/bulan.⁹¹

Yang dimaksud dengan komunitas Anda disini adalah mitra pengguna dan mitra pebisnis yang Anda refferensikan hingga maksimal 10 turunan/generasi dengan sistim pass up/compress (contoh: jika ada turunan ke 3 tidak melakukan transaksi maka turunan ke 4 akan dihitung sebagai turunan ke 3, dst hingga maksimal 10 turunan).Cashback dihitung perhari dari tanggal 1 sampai tanggal 30/31 dan dibayarkan tanggal 15 setiap bulannya.

Selain mendapat komisi diatas mitra juga mendapatkan *reward* jika berhasil melampaui batas menyeimbangkan grupnya. *Reward* mitra ini didapat jika mitra berhasil mendapatkan *downline* sejumlah yang telah ditentukan perusahaan, yaitu:⁹²

- 1) *Star*, mendapatkan sebuah smartphone atau deposit senilai Rp. 500.000,- jika mitra berhasil mendapatkan kiri dan kanan sejumlah 100:100.
- 2) *Bonze*, mendapat satu buah laptop atau deposit senilai Rp. 1.500.000,- jika kanan dan kiri mencapai 500:500.
- 3) *Junior Silver*, mendapat sebuah sepeda motor atau deposit senilai Rp. 11.250.000,- jika kiri kanan mencapai 3.500 : 3.500.
- 4) *Silver*, mendapat wisata religi/umroh atau deposit senilai Rp. 17.000.000,- jika kaki kiri dan kanan seimbang mencapai 8.000: 8.000.
- 5) *Gold*, mendapat sebuah mobil atau deposit senilai Rp.63.500.000,- jika kaki kiri dan kanan seimbang mencapai 25.000 : 25.000.
- 6) *Emerald*, mendapatkan sebuah rumah jika kaki kanan dan kiri mencapai

⁹¹Staterkit “Marketing Plan” PT. Veritra Sentosa Internasional, hlm. 7

⁹²Diana, “Rencana Pemasaran Paytren”, www.paytren.co.id-rencanapemasaranpaytren, (diakses pada tanggal 27 Juni 2017).

100.000 : 100.000.

- 7) *Diamond*, mendapat tunjangan pendidikan Rp.10.000.000 setiap bulan selama lima tahun ditambah dengan asuransi.
- 8) *Ambassador*, mendapatkan sebuah mobil Alpart jika kaki kanan dan kiri mencapai 500.000 : 500.000.
- 9) *Crown Ambassador*, mendapatkan rumah mewah, jika kaki kanan dan kiri mencapai 1.000.000 : 1.000.000.

e. Pembagian Komisi

Perusahaan rutin membayar komisi yang sudah diwajibkan kepada mitra-mitra VSI yang berhak mendapatkan komisi tersebut. Jadwal pembagian komisi tersebut jika komisi selain komisi *cashback* transaksi akan diberikan kepada mitra dengan perbandingan 60% cash dan 40% deposit pada tiap minggunya di hari Rabu.

Sedangkan untuk komisi *cashback* transaksi akan diberikan bulanan setiap tanggal 15. Komisi *cashback* transaksi ini tidak ada perbandingan antara cash atau deposit, jadi komisinya 100% deposit.⁹³

Komisi dapat ditransfer jika telah mencapai minimal Rp. 150.000,- untuk komisi selain *cashback* transaksi. Dan minimal Rp. 50.000,- untuk deposit baru akan di transfer oleh perusahaan.

f. Harga Product

⁹³Anita, "Veritra Sentosa Internasional;,"<https://vsiteamsemarang.blogspot.co.id/2016/05/veritra-sentosa-internasional.html?m=1>, (diakses tanggal 28 Juni 2017).

Untuk harga product Paytren sendiri menurut starterkit dari perusahaan dapat berubah-ubah mengikuti biller⁹⁴. Adapun harga pulsa *Handphone* yang terbaru saat ini yaitu:⁹⁵



Gambar.4.9 Screenshort Handphone Samsung GTS630

BO200		BOLT4G 200K	193.500
ESIA			
Kode	Nama Voucher	Harga	
E1	Esia 1000	1.100	
E5	Esia 5000	5.800	
E10	Esia 10000	10.800	
E25	Esia 25.000	25.600	
E50	Esia 50.000	50.500	
E100	Esia 100.000	100.100	
FINANCE FIF			
Kode	Nama Voucher	Harga	
PAYFIF	BYR TAG FIF FINANCE	200	
CEKFIF	CEK TAG FIF FINANCE	200	

⁹⁴Biller yang dimaksud disini adalah PT. Veritra Sentosa Internasional Semarang.

⁹⁵Wawancara dengan Ibu Ery Wahyu ningsih sebagai mitra Veritra Sentosa Internasional pada tanggal 30 Juni Mei 2017.

Gambar.4.10 Screenshort Handphone Samsung GTS630

FLEXI		
Kode	Nama Voucher	Harga
F5	Flexi 5K	5.600
F10	Flexi 10K	10.500
F20	Flexi 20K	20.100
F50	Flexi 50K	49.000
F100	Flexi 100K	97.505

INDOVISION		
Kode	Nama Voucher	Harga
CEKINDOVI	CEK TAG INDOVISION	200
PAYINDOVI	BYR TAG INDOVISION	200

Gambar.4.11 Screenshort Handphone Samsung GTS630

I5	Indosat 5K	6.350	CE
I10	Indosat 10K	11.350	PA
I20	Indosat 20K	20.750	
I25	Indosat 25K	25.700	
I50	Indosat 50K	50.350	
I100	Indosat 100K	100.200	

ISATPAKET SMS			
Kode	Nama Voucher	Harga	
IG5	Indosat GPRS 5 K	6.300	K/
IS5	Indosat SMS 5 K	6.400	Kc
IG10	Indosat GPRS 10 K	11.300	CE
IS10	Indosat SMS 10 K	11.400	PA
IG25	Indosat GPRS 25 K	25.700	
IS25	Indosat SMS 25 K	25.750	

Kode	Nama Voucher	Harga
AX5	AXIS 5K	7.100
AX10	AXIS 10 K	12.000
AX25	AXIS 25 K	25.600
AX50	AXIS 50 K	50.400
AX100	AXIS 100 K	100.200

CERIA		
Kode	Nama Voucher	Harga
C5	Ceria 5K	5.500
C10	Ceria 10K	10.100
C20	Ceria 20K	20.000
C50	Ceria 50K	49.400
C100	Ceria 100K	98.050

Gambar.4.12 Screenshort Handphone Samsung GTS630

Gambar 4.13 Screenshort Handphone Samsung GTS630

Harga pulsa Handphone diVeritraSentosa Internasional bulan Mei2017.

OPERAT OR	Pulsa Rp. 5000	Pulsa Rp. 10.000	Pulsa Rp. 20.000	Pulsa Rp. 50.000	Pulsa Rp. 100.00
Telkomsel	Rp. 6.500	Rp. 10.400	Rp. 20.850	Rp. 50.350	Rp. 98.500
Indosat	Rp. 6.350	Rp. 11.350	Rp. 20.750	Rp. 50.350	Rp. 100.20
Axis	Rp. 7.100	Rp. 12.000	--	Rp. 50.400	Rp. 100.20
Flexi	Rp. 5.600	Rp. 10.500	Rp. 20.100	Rp. 49.000	Rp. 97.505
Ceria	Rp. 5.500	Rp. 10.100	Rp. 20.000	Rp. 49.400	Rp. 98.050
Indosat GPRS	Rp. 6.300	Rp. 11.300	---	---	---
Indosat SMS	Rp. 6.400	Rp. 11.400	---	---	---

B. Analisis Hukum Islam Terhadap Praktek Jual Beli Pulsa Handphone Dengan Sistem MLM VSI

Dalam Islam istilah multi level marketing merupakan konsep yang baru,

karena baik pada masa Nabi, sahabat maupun *tabi'in* belum terdapat istilah *multi level marketing*. Konsep mengenai *multi level marketing* baru ada sekitar tahun 1930 M. Oleh karenanya ulama Islam banyak yang merumuskan tentang konsep penjualan dengan sistem MLM, diantaranya adalah Majelis Ulama Indonesia dalam Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 dan fatwa DSN MUI No. 62 Tahun 2007 tentang *Ju'alah*.

Secara umum segala bentuk muamalah dalam perspektif hukum Islam, hukumnya adalah mubah (boleh dilakukan) dengan ketentuan tidak melanggar beberapa prinsip-prinsip hukum Islam. Pelarangan dalam bermuamalah dikarenakan beberapa hal, antara lain:⁹⁶

- a) Dilakukan dengan cara yang *bathil* dan merusak
- b) Adanya unsur perjudian dan spekulasi. Dapat merugikan salah satu pihak yang berakad.
- c) Dalam melakukan takaran berbuat curang atau pemalsuan kualitas.
- d) Menggunakan cara-cara yang ribawi atau dengan sistem bunga.

Islam membolehkan seluruh umatnya untuk melakukan berbagai bentuk muamalah, dengan tujuan untuk kemaslahatan bersama. Akan tetapi kebolehan tersebut dapat berubah menjadi sesuatu yang dilarang apabila terdapat alasan yang mendukungnya. Demikian juga dalam hal jual beli yang merupakan salah satu dari bentuk muamalah. Pada prinsipnya jual beli merupakan bentuk usaha yang dibolehkan dalam Islam, dan telah diatur dalam al-Qur'an dan Sunnah.

Ada beberapa alasan yang dapat mengakibatkan jual beli menjadi terlarang, salah satunya adalah apabila dalam jual beli tersebut mengandung adanya

⁹⁶ Kuswara, *Mengenal MLM Syari'ah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya*, (Depok: Qultum Media, Cet-Ke 1, 2005), hlm. 85-86.

kerugian pada salah satu pihak yang berakad. Kesepakatan dan kerelaan (adanya unsur suka sama suka) sangat ditekankan dalam setiap jual beli. Seperti sabda Rasulullah saw:⁹⁷

قال النبي صلى الله عليه وسلم إنما البيع عن تراض

Namun hanya dengan kesepakatan dan kerelaan yang bermula dari suka sama suka tidak menjamin suatu transaksi dapat dinyatakan sah dalam Islam.⁹⁸ Sebagai suatu akad, jual beli mempunyai rukun dan syarat yang harus dipenuhi sehingga jual beli itu dapat dikatakan sah oleh syara'. Apabila salah satu dari rukun tersebut tidak terpenuhi maka jual beli tersebut dapat dikategorikan sebagai jual beli yang tidak sah.

Dari uraian sebelumnya dapat penulis analisis berdasarkan hukum Islam terhadap jual beli pulsa *hand phone* berdasarkan pemenuhan rukun dan syarat jual beli. Seperti yang telah dijelaskan di atas terdapat beberapa syarat dan rukun yang terpenuhi, namun ada juga syarat dan rukun yang kurang terpenuhi. Adapun syarat dan rukun yang kurang terpenuhi dalam jual beli ini yang *pertama* adalah dalam mekanisme perekrutan anggota sebagai mitra pengguna dimana calon mitra pengguna disyaratkan harus membeli KP25 seharga Rp. 25.000 dengan saldo pulsa Rp. 15.000. Pada fase ini calon mitra tidak diberi tahu perihal calon mitra harus mentransfer kembali dengan nominal minimal Rp. 35.000, sehingga banyak calon mitra yang akhirnya kecewa setelah mengetahuinya. Jual beli semacam ini tidaklah dibolehkan oleh Islam karena mengandung unsur *gharar*,

⁹⁷Hendisuhendi, *Op. cit*, hlm. 70.

⁹⁸Haris Faulidi Asnawi, *Transaksi Bisnis E-commerce Prespektif Islam*, (Yogyakarta: Magister Insani Press, Cet.ke-1, 2004).hlm 86.

yaitu ketidak jelasan sewaktu melakukan akad. Larangan tentang jual beli yang mengandung unsur *gharar* ini sangatlah jelas baik dalam hadist maupun pendapat para ulama'. Karena jual beli semacam ini sudah pasti merugikan salah satu pihak dan jauh dari prinsip saling rela yang sangat ditekankan dalam bermuamalah. Seperti firman Allah dalam al-Qur'an Surat an-Nisa' ayat29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا
أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ حَيِّمًا

Kedua, yaitu dalam hal pemberian bonus atau komisi atas sponsor mitra pembisnis baru baik gold, silver, titanium dan platinum. Bonus yang diperoleh sebesar Rp. 75.000 yang semata-mata adalah bonus sponsor dan tidak ada korelasinya dengan nilai penjualan atau volume penjualan suatu produk. Selain bonus di atas juga terdapat komisi *leadership* sejumlah Rp. 25.000 dan komisi generasi sponsor sebesar Rp. 2.000. Sebagaimana bisnis yang menggunakan sistem MLM ini diatur oleh Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 dijelaskan bahwa "Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa. Sementara dalam kaidah *ushuliah* dijelaskan bahwa:

الاجر على قدر المشقة

Ketiga, yaitu dalam hal pemberian bonus transaksi dimana jual beli ini menggunakan sistem MLM maka berlaku akad *ju'alah*. Dalil mengenai akad *ju'alah* ini cukup banyak diantaranya adalah firman Allah dalam Surat Yusuf ayat

72:

قالوانفقدصواعالمنجاءبهحملبعيروانابهز عيم

Berkata al-Sayyid Sabiq, *al-ji'alah* adalah akad tentang suatu manfaat yang diduga kuat (optimistis) akan terealisasi, seperti halnya orang yang mengikatkan dirinya untuk membayarkan sejumlah uang tunai sebagai imbalan atas pekerjaannya, sebut saja misalnya untuk membangunkan suatu bangunan, mengajarkan ilmu pengetahuan tertentu semisal pengajaran al-Qur'an, mengobati pasien yang sakit sampai sembuh, pengeboran sumur air, dan lain-lain yang terlalu banyak untuk disebutkan satu persatu.⁹⁹

Bonus atau *ju'alah* dalam jual beli pulsa *hand phone* di PT. VSI Palembang ini diberikan kepada mitra ketika mitra melakukan transaksi, baik untuk dirinya sendiri maupun untuk orang lain, baik dirinya maupun *down line* yang melakukan transaksi maka mitra berhak mendapat bonus, dengan catatan mitra tersebut minimal melakukan transaksi sekali dalam satu bulan.

Dari uraian di atas yang menjadi persoalan adalah tidak adanya media atau sarana bagi mitra untuk dapat mengetahui berapa jumlah transaksi yang ia lakukan maupun jumlah transaksi yang dilakukan oleh *down line* sehingga mereka tidak mengetahui berapa bonus yang mereka terima. Menurut al-Imam Nawawi dalam *al-Majmu' Syarh al- Muhadzdzab* menerangkan bahwa:¹⁰⁰

Jika merujuk pada pendapat al-Imam Nawawi maka *ju'alah* adalah

⁹⁹Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, jil.3, (Beirut – Lubnan: Dar al-Jayl, 1976).hlm. 351.

¹⁰⁰ Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 62/Dsn-Mui/Xii/2007 Tentang Akad *Ju'alah*, hlm.

menjadi suatu komitmen antara kedua belah pihak. Namun apabila yang terjadi di lapangan demikian adanya maka tidak menutup kemungkinan para mitra tidak mendapatkan haknya, padahal hak itu harus disampaikan kepada yang berhak. Allah berfirman dalam al-Qur'an Surat an-Nisa' ayat 58:

أَنْ اللَّهُ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تَعْدُوا الْأَمْنَ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَكُونُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا بِعَظَمِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

Ayat ini menjelaskan bahwa Allah menyuruh kita untuk menyampaikan amanat dengan adil kepada yang berhak menerimanya.

Dalam ketentuan hukum Fatwa DSN.MUI.No. 62 tahun 2007 Tentang akad *ju'alah* dijelaskan bahwa “Pihak *Ja'il* harus memenuhi imbalan yang diperjanjikannya jika pihak *maj'ul lah* menyelesaikan (memenuhi) prestasi (hasil pekerjaan/*natijah*) yang ditawarkan”. Maka jelaslah bahwa komisi yang menjadi hak mitra haruslah diberikan, dan untuk memenuhi itu, dibutuhkan transparansi perihal jumlah transaksi dan jumlah *downline*. Sehingga jual beli ini dapat berjalan sesuai syariah dan saling *ridla* antar mitra dan perusahaan.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Setelah memberikan pengantar dan beberapa pembahasan serta analisa terhadap permasalahan yang diteliti, maka kesimpulan penulis, yaitu:

1. Dalam praktek jual beli pulsa handphone sistem MLM di PT. VSI Cabang Palembang, yaitu pada saat dilakukan transaksi calon mitra pengguna tidak diberitahu bahwa perusahaan baru dapat mentransfer apabila mitra tersebut memiliki minimal deposit sebesar Rp. 50.000. Sehingga dalam hal ini tidak ada akad pemberitahuan yang jelas terkait proses diatas. Selain itu, adanya tujuan lain dari bergabungnya mitra adalah untuk mendapatkan komisi dari perusahaan. Adapun pada pelaksanaan pemberian komisi tersebut tidak berdasarkan pada hasil penjualan.
2. Dalam perspektif hukum Islam pada pelaksanaan jual beli pulsa sistem MLM di PT. VSI Palembang telah sesuai dengan hukum Islam dalam hal ini telah sesuai dengan syarat dan rukun jual beli. Namun, dalam praktek pelaksanaan jual beli pulsa pada sistem ini terdapat unsur *gharar*. Dikatakan demikian karena pada system pembelian KP25, pihak perusahaan tidak menjelaskan diawal akad terkait keharusan untuk melakukan deposit kembali. Sehingga dalam hal ini unsur '*an-taradhin*' (kerelaan) diantara kedua pihak belum sepenuhnya terpenuhi. Adapun pada pembagian komisi ada beberapa tidak sesuai dengan ketentuan Fatwa

DSN MUI No. 75 Tahun 2009, yaitu komisi atau bonus yang tidak berkaitan langsung dengan nilai penjualan atau volume penjualan. Bonus atau komisi yang tidak sesuai adalah komisi sponsor, komisi *leadership*, komisi generasi *leadership* dan bonus generasi sponsor.

B. SARAN-SARAN

Berdasarkan hal-hal yang telah penulis uraikan, penulis menemukan hal-hal penting yang sebaiknya menjadi perhatian kita bersama. Dalam hal ini penulis menyarankan beberapa hal:

1. PT. VSI Cabang Palembang hendaknya dalam mengelola perusahaan agar dapat lebih profesional. Diantaranya adalah sumber daya manusia sebagai karyawan hendaknya orang-orang yang faham dengan bisnis MLM dan faham dengan hukum Islam serta hukum positif yang mengatur MLM. Selain itu, PT. VSI diharapkan dapat menyempurnakan prosedur produk KP25 agar sepenuhnya sesuai dengan hukum Islam.
2. Masyarakat muslim hendaknya didalam berbisnis senantiasa menjalankan bisnisnya sesuai dengan syariah Islam, terutama bisnis yang menggunakan sistem MLM. Karena bisnis yang menggunakan sistem MLM terdapat beberapa hal yang rentan dengan praktek *gharar*, *maysir*, dan *moneygame*.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, *Fiqh Jual Beli: Panduan Praktis Bisnis Syari'ah*, Jakarta: Senayan Publising, cet ke 1, 2008.
- Afandi, M. Yazid, *Fiqh Muamalah Dan Implementasinya Dalam Lembaga Keuangan Syari'ah*, Yogyakarta: Logung Pustaka, cet. Ke-I, 2009.
- Andrias, Harefa, *Menapaki Jalan DS-MLM*, Yogyakarta: Gradiens Book, 2007.
- An-Nawawi, Imam, *Sarah Shahih Muslim*, penyunting team Darus Sunnah, cet-2, Jakarta: Darus Sunnah, 2012.
- Arikunto, Suharsini, *Prosedur Penelitian; suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, Cet. Ke-12, 2002.
- Ash Shiddieqy, T.M. Hasbi, *Hukum-Hukum Fiqh Islam (tinjauan antar mazhab)*, Semarang: PT. Pustaka Rizki Putra, 2001.
- Asnawi, Haris Faulidi, *Transaksi Bisnis E-commerce Prespektif Islam*, Yogyakarta: Magister Insani Press, cet.ke-1, 2004.
- Asy-Syanqithi, Syaikh, *Tafsir Adhwa'ul Bayan* diterjemahkan Fathurazi, Jakarta: Pustaka Azzam, 2006.
- Azwar, Saifuddin, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1997.
- Az-Zuhaili, Wahbah, *Fiqh Islam jilid 5*, diterjemah oleh Abdul Hayyie al-Kantani, dkk, Jakarta: Gema Insani dan Darul Fikr, 2011.
- Basyir, Ahmad Azhar, *Asas-Asas Hukum Mu'amalat (Hukum Perdata Islam)*, UII Press, Cet. Ke-2, 2011.
- Darmawan, Hendro, dkk. *Kamus Ilmiah Populer Lengkap*, Yogyakarta: Bintang Cemerlang, 2010.

- Djazuli, A., *Kaidah-Kaidah Fiqh Kaidah-kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah Praktis*, Jakarta: Kencana, Cet. ke-2, 2007.
- Fathoni, Abdurrohmat, *Metode Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006.
- Haroen, Nasrun, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, cet. ke-II, 2007.
- Hasan, M. Ali, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (Fiqh Muamalat)*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, cet. ke-1, 2003.
- Helin Rizka Amanati, *Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI Tentang Sistem Penjualan Berjenjang Syari'ah Di Ahad Net Internasional Semarang*, Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo Semarang, 2006.
- Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No.73/MPP/Kep/3/2000 tentang Ketentuan Kegiatan Penjualan Berjenjang.
- Kodifikasia Jurnal Penelitian Keagamaan dan Sosial-Budaya, diterbitkan Oleh Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (P3M) STAIN Ponorogo, 2009.
- Kuswara, *Mengenal MLM Syari'ah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya*, Depok: Qultum Media, Cet-Ke 1, 2005.
- Lubis, Surahwardi K, *Hukum Ekonomi Islam*, Sinar Grafika, Jakarta, 2000.
- Mas'ud, Ibnu, *Fiqh Madzhab Syafi'i Edisi Lengkap*, Bandung: CV. Pustaka Setia, 2001
- Masadi, Ghufron A., *Fiqh Muamalah Kontekstual*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, cet. ke-3, 2002.
- Moloeng, Lexy J, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: CV Remaja Rosdakarya, 2000.

- Muhammad bin Ismail al-Amir ash-shan'ani, *Subul Al-Salam Syarah Bulughul Maram*, jilid II, diterjemahkan oleh Muhammad Isnan, dkk, Jakarta: Darus Sunnah Pres, 2013.
- Muslich, Ahmad Wardi, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Amzah, 2010,
- Nasir, Moh., *Metode Penelitian*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 1999.
- Nawawi, Hadari, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, Yogyakarta: Gajah Mada University Press, Cet. ke-6, 1993.
- Pasaribu, Chairuman, *Hukum Perjanjian Dalam Islam*, Jakarta : Sinar Grafika, 1996.
- Praja, Juhaya S., *Filsafat Hukum Islam*, Bandung: Yayasan Piara, 1995.
- Puspita Rachmawati yang membahas tentang “*Multi Level Marketing Pada Perusahaan Tianshi Solo Ditinjau dari Hukum Islam*” Surakarta, UMS, 2008.
- Sabiq, Sayyid, *Fiqh Sunnah*, (terjemah), Alih Bahasa H. Kamaluddin A. Marzuki, Jilid. XII, Bandung : al-Ma'arif. 2000.
- Subekti, R. *Aneka Perjanjian*, Bandung: Citra Aditya Bakti, cet. ke- X, 1995.
- Suhendi, Hendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003.
- Sulisttyowati Irianto, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia,
- Suma, Muhammad Amin, *Muzakarah Cendikiawan Syariah Nusantara Ke-7 (Ujrah Dalam Bentuk Bayaran Insentif Pasif berdasarkan Prestasi Kerja (Performance Fee) Dalam Keuangan Islam)*, 2013.
- Sunarno, “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Penetapan Harga Pada MLM Syariah Di PT Ahad Net Internasional Semarang*” Surakarta, UMS, 2010.
- Sunggono, Bambang, *Metodologi Penelitian Hukum*, Cet I, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 1997.

Syaikh Asy-Syanqithi, *Tafsir Adhwa 'ul Bayan* diterjemahkan Ahmad Affanndi,
Jakarta: Pustaka Azzam, 2011.

Fatwa DSN MUI No.75 Tahun 2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung
Berjenjang Syari'ah (PLBS).

Fatwa DSN MUI No: 62 Tahun 2007 Tentang Akad Ju'alah.

PERMENDAG No. 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan
Usaha Dengan Sistem Penjualan Langsung.

Starter kit PT. Veritra Sentosa Internasional Palembang, 2017.

Peraturan dan Kode Etik Mitra PT.Veritra Sentosa Internasional, 2017.

[Http://bisnis-murah-VSI](http://bisnis-murah-VSI), diakses pada tanggal 30 Mei 2017

[Http://definisiecommerce](http://definisiecommerce) diakses pada tanggal 7 Juni 2017

[Http://klikvsi-yusufmansur.com](http://klikvsi-yusufmansur.com) diakses pada tanggal 17 Juni

[Http://sejarah-multi-level-marketing](http://sejarah-multi-level-marketing) diakses pada tanggal 21 Juni 2017

[Http://tentang-multi-level-marketing-syariah](http://tentang-multi-level-marketing-syariah) diakses pada tanggal 1 July 2017

[Www.paytren.co.id-markeringplan](http://www.paytren.co.id-markeringplan) diakses pada tanggal 23 July 2017

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama Lengkap : Riani Aulia Putri
Tempat Tanggal Lahr : OKU Timur, 11 Maret 1992
No Hp : 081368190010
Agama : Islam

Riwayat Pendidikan

Sekolah Dasar : SD Charitas 01 Belitang
Sekolah Menengah Pertama : SMP YPB Belitang
Sekolah Menengah Atas : MAN Gumawang
Perguruan Tinggi : UIN Raden Fatah Palembang Angkatan 2013
Program : Studi Muamalah

Nama Orang Tua

Ayah : Arsyad
Ibu : Mayunda



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN FATAH
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
JURUSAN MUAMALAH

Jl. Prof. K.H. Zainal Abidin Fikry, Kode Pos 30126 Kotak Pos: 54 Telp (0711) 362427
KM. 3,5 Palembang

DAFTAR KONSULTASI SKRIPSI

Nama : Riani Aulia Putri
Nim : 13170101
Fakultas/Jurusan : Syari'ah dan Hukum/ Muamalah
Judul Skripsi : Jual beli pulsa handphone dengan sistem *multi level marketing* di Veritra Sentosa Internasional ditinjau dari hukum islam
Pembimbing I : Yuswalina, S.H., M.H

No	Hari/Tanggal	Hal Yang Dikonsultasikan	Paraf
1	Jumat 22/9/2017	Memperbaiki cara penulisan dan tata cara Bab 1	
2	Senin 25/9/2017	Perbaiki Bab 2	
3	Selasa 26/9/2017	Perbaiki Bab 3	
4	Kamis 28/9/2017	Perbaiki Bab 4	
5	Jumat 29/9/2017	Perbaikankata Bab 5	
6	Senin 2/10/2017	ACC	



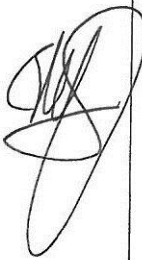
KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN FATAH
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
JURUSAN MUAMALAH

Jl. Prof. K.H. Zainal Abidin Fikry, Kode Pos 30126 Kotak Pos: 54 Telp (0711) 362427
KM. 3,5 Palembang

DAFTAR KONSULTASI SKRIPSI

Nama : Riani Aulia Putri
Nim : 13170101
Fakultas/Jurusan : Syari'ah dan Hukum/ Muamalah
Judul Skripsi : Jual beli pulsa handphone dengan sistem *multi level marketing* (di Veritra Sentosa Internasional ditinjau dari hukum islam
Pembimbing II : Eti Yusnita, S.Ag., M.H.I

No	Hari/Tanggal	Hal Yang Dikonsultasikan	Paraf
1	Kamis/10/4-2017	- Proposal sks lgs ke: - Bab I - Cover blm	
2	12-7/4/17	- perbaiki sks blm : 13 → pulsa metode tp telnet	
3	Senin 10/4-2017	Ace Bab I dan dapat ditensikan ke Bab II,	
3		- ubah judul : - hapus setiap lit yg ada ... di	
4	Rabu 23/8-2017	Ace Bab I - 5 da catn nsl perbaiki cat. Kahi p ^a ya sa. di blm	

5	Senin 12/9 2017	Ace ke rumah Dad dan dapat extension ke pembuatnya ; jangan lupa diteliti Riwayat H&P	
---	-----------------	---	---