

Financial Freedom in PAYTREN Multi Level Marketing Practice (Mashlahah Mafsadah Analysis Study)

Muzirwan¹, Azharsyah Ibrahim², Khairul Badri³,

Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh

Email: anandamuzirwan@gmail.com¹, azharsyah@ar-raniry.ac.id², khairulbadritpk@yahoo.co.id³

Abstract: *Financial freedom is a process to obtain passive income, cancellation, receipt and sale of goods or services, then there is someone who is involved in the Multi Level Marketing business. One company that provides passive financial freedom with a Multi Level Marketing system as PT. Veritra Sentosa Internasional by creating a product called PayTren. PayTren is a mobile transaction application created. The purpose of this study is to find out how the forms and ways of obtaining financial freedom in the practice of Multi Level Marketing PayTren and know the review of the theory of maşlahah and mafsadah on the forms and ways of obtaining financial freedom Multi Level Marketing PayTren. This research uses descriptive qualitative method. Data sources are taken from primary and secondary data. The acquisition and form of financial freedom achieved leads to greater mafsadah, the main cause is the company making the dominant market opportunity for success it is not clear so it leads to gambling, fraud, usury and tyranny. While the basic services of the PayTren application such as electricity, bpjs, top up the balance, speedy payment and others are not included at all from the main purpose of this contract.*

Keywords: *Financial Freedom, MLM PayTren, Maşlahah Mafsada*

Abstrak: Kebebasan finansial merupakan suatu proses untuk mendapatkan pendapatan secara pasif tanpa melakukan pembinaan, perekrutan dan penjualan terhadap barang ataupun jasa, maka seseorang yang bergabung dalam bisnis Multi Level Marketing tentunya pendapatan yang ingin dicapai ialah pendapatan yang bersifat pasif.

Salah satu perusahaan yang memberikan kebebasan finansial secara pasif dengan sistem Multi Level Marketing ialah PT. Veritra Sentosa Internasional dengan menciptakan produknya yang dinamakan dengan PayTren. PayTren merupakan sebuah aplikasi transaksi mobile yang dibuat untuk memudahkan pelayanan dalam berbagai jenis pembayaran dan pembelian, selain itu perusahaan juga memberikan kesempatan kepada mitra untuk ikut terlibat memasarkan lisensi perusahaan dengan imbalan komisi dari setiap keberhasilan yang dicapai. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana bentuk dan cara perolehan kebebasan finansial dalam praktik Multi Level Marketing PayTren dan mengetahui tinjauan teori *maṣlahah* dan *mafsadah* terhadap bentuk dan cara perolehan kebebasan finansial Multi Level Marketing PayTren. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Sumber data diambil dari data primer dan skunder yang diperoleh dari permasalahan yang ada. Berdasarkan permasalahan yang ada, penulis dapat menarik kesimpulan bahwa perolehan dan bentuk kebebasan finansial dengan sistem Multi Level Marketing PayTren setelah meninjau konsep *maṣlahah* mafsadah maka perolehan dan bentuk kebebasan finansial yang dicapai mengarah kepada mafsadah, penyebab utamanya ialah perusahaan menjadikan peluang pasar yang dominan keberhasilannya tidak jelas sehingga mengarah kepada *maisir*, *gharar*, *riba*, dan *zulm*. Sedangkan layanan dasar dari aplikasi PayTren seperti pembayaran listrik, BPJS, pulsa, speedy dan lain-lain sama sekali tidak termasuk dari tujuan utama dalam akad ini.

Kata Kunci: Kebebasan Finansial, MLM PayTren, *Maṣlahah Mafsadah*

A. Pendahuluan

Perkembangan dunia bisnis yang semakin kompetitif membuat berbagai perusahaan ingin menciptakan strategi yang beraneka ragam dengan tujuan mampu menarik konsumen untuk menjadi mitra tetap mereka. Sehingga kemampuan dalam merekrut konsumenpun akan terjadi peningkatan yang berbeda sesuai dengan strategi yang diterapkan dalam perusahaan. Salah satu strategi pemasaran produk bila dilihat dasawarsa ini

ialah strategi pemasaran dalam bentuk menciptakan jaringan dalam istilah lain disebut dengan *Network Marketing* atau *Multi Level Marketing* (MLM).

Network Marketing atau *Multi level Marketing* (MLM) merupakan bentuk pemasaran suatu produk atau jasa dari suatu perusahaan yang dilakukan secara perorangan atau berkelompok yang membentuk jaringan secara berjenjang, lalu dari hasil penjualan pribadi dan jaringan tersebut setiap bulannya perusahaan akan memperhitungkan bonus atau komisi sebagai hasil usahanya.¹ *Multi Level Marketing* adalah sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Singkatnya, bahwa *Multi Level Marketing* adalah suatu konsep penyaluran (distribusi) barang berupa produk dan jasa tertentu yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh keuntungan dalam garis kemitraannya.²

Bisnis MLM adalah membangun bisnis dari rumah (*home based business*) atau pola pemasaran jaringan progresif. Seorang yang mengikuti pola bisnis MLM merupakan distributor atau *member* yang menempati suatu posisi dalam jenjang karir sistem tersebut. Distributor mempunyai seorang *upline* yaitu pihak yang mengajaknya (mensponsori) dalam bisnis MLM, sedangkan distributor itu sendiri disebut *downline*, yaitu pihak yang disponsori. Seorang *downline* akan menjadi *upline* jika telah memiliki *downline* lain di bawahnya. Sekumpulan distributor yang membentuk struktur *upline-downline* akan membentuk suatu jaringan. Dalam jaringan terdapat “kaki” dan level. Kaki adalah bagian dari jaringan yang ditinjau secara vertikal dan level adalah bagian dari jaringan yang ditinjau secara horizontal. Jaringan yang telah terbentuk akan terus tumbuh tanpa ada batasnya, selama para *member* terus mensponsori pihak baru untuk masuk dalam bisnis MLM sehingga jaringan akan terus membesar dan meluas mulai dari berawal

¹ Peter J. Cloither, *Meraup Uang dengan Multi level Marketing: Pedoman Praktis Menuju Networking Selling yang Sukses* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1994), p. 10.

² Agustino, *Prospek MLM Syari'ah di Indonesia* (Jakarta: Republika, 15 Februari 2002), p. 9.

hanya mensponsori satu atau dua orang hingga memiliki *downline* mungkin sampai ratusan.³

Bisnis MLM lebih memanfaatkan “kekuatan manusia” dari pada institusi ritel dan lainnya, untuk mempromosikan dan menjual produk (barang atau jasa). MLM juga menitik beratkan pada kekuatan kontak pribadi dan persuasif dalam penjualan, dimana si penjual berfungsi lebih dari sekedar seorang juru tulis yang mencatat hasil penjualan. MLM berbeda dengan sistem penjualan lainnya. Dalam bisnis MLM, distributor *Multi Level Marketing* tidak hanya berusaha menjual barang kepada konsumen secara eceran tetapi juga mencari distributor lain untuk menjual produk (barang dan jasa) kepada konsumen.⁴

Bisnis MLM dalam perkembangannya banyak diminati oleh berbagai kalangan baik laki-laki maupun perempuan, kalangan kelas bawah maupun ekonomi kelas atas, masyarakat berpendidikan rendah maupun tinggi serta tidak mengikat batasan agama, ras maupun bangsa.⁵ Bisnis MLM di Indonesia mulai ada sejak tahun 1992 ketika bisnis MLM Amway diperkenalkan. Namun sebenarnya, pada tahun 1986 sebuah perusahaan MLM telah didirikan di Bandung dengan nama Nusantara Sun Chorelatama yang kemudian berubah nama menjadi CNI.⁶ Sehingga dari tahun ketahun bahkan setiap minggu sistem ini semakin mengalami peningkatan, salah satu perusahaan yang sudah mencapai kejayaan dalam membangun *Network Marketing*-nya ialah PT. Veritra Sentosa Internasional yang dicetuskan oleh ustad Yusuf Mansur, perusahaan ini mampu membuat sistem *Multi Level Marketing* bergerak dalam penjualan produk ataupun jasa pembayaran yang dapat dijangkau melalui genggaman selular melalui aplikasi PayTren.

Beranjak dari panggilan potensi masyarakat yang sudah terbiasa menggunakan teknologi mutakhir, maka ustad Yusuf Mansur dan *teamnya* mencoba membuat suatu aplikasi yang mampu melayani kebutuhan masyarakat dengan menggabungkan kebiasaan menggunakan *gadget* dan

³ Indria Mukti Efayanti, *Analisis Kelayakan Finansial Bisnis MLM sebagai Alternatif Berwirausaha: Studi Kasus Distributor Amway Indonesia dengan Sistem Network Twentyone* (Bogor: Skripsi Institut Pertanian Bogor, 2006), p. 12.

⁴ *Ibid.*, p. 9.

⁵ Chairul Huda, *Syariah Dalam Perspektif Pelaku bisnis MLM Syari'ah AHADNET Internasional Studi Kasus Kota Semarang*, Vol. 3, Edisi. 2 (Semarang: Economica, 2013), p. 56.

⁶ Peter J. Cloither, *Meraup Uang...*, p. 10.

kebiasaan membayar kewajiban. Sejalan dengan itu, pada tahun 2013 lahirlah PT. Veritra Sentosa Internasional dengan aplikasinya PayTren. PayTren merupakan teknologi yang dapat digunakan pada semua jenis telefon selular atau *handphone* dengan mudah/sederhana maka kita dapat melakukan pembayaran seperti halnya melakukan pembayaran melalui ATM/Internet Banking/PPOB dan hanya berlaku dalam komunitas tertutup. Untuk menjalankan bisnisnya PT. Veritra Sentosa Internasional menawarkan 2 (dua) pilihan/kategori transaksi (akad) terhadap semua mitra khusus treni (komunitas PayTren) yaitu:⁷ 1). Sebagai pengguna pemakai PayTren. 2). Sebagai pembisnis (turut memasarkan PayTren dan mengembangkan komunitas Treni)

Munculnya model transaksi melalui aplikasi PayTren, banyak yang yakin bahwa bisnis dengan konsep *Multi Level Marketing* merupakan terobosan yang mampu meningkatkan sumber pendapatan pribadi dan ini suatu peluang yang harus dimanfaatkan. Begitulah anggapan masyarakat dalam memahami peluang bisnis yaitu peluang yang mampu mengantarkan mereka kepada penghasilan yang lebih besar secara cepat, dalam hal ini penulis menyebutnya dengan “kebebasan finansial atau bebas secara finansial”.

Pandangan Islam terhadap finansial (uang) dan harta sangatlah positif. Hal ini berbeda dengan anggapan sementara orang yang mengatakan bahwa Islam kurang menyambut baik kehadiran uang. Dalam Islam, manusia diperintahkan untuk mencari apa yang diistilahkan *fadl Allah*, yang secara *harfiyah* berarti “kelebihan yang bersumber dari Allah”. Rezeki yang tidak hanya cukup untuk memenuhi kebutuhannya, tetapi sesuatu kelebihan yang dengannya manusia dapat melakukan ibadah secara sempurna serta mengulurkan tangan bantuan kepada pihak lain yang tidak berkecukupan.⁸ Untuk mencapai finansial yang baik ini tentunya mempunyai etika-etika yang harus diperhatikan, bukan hanya mencari kelebihan semata namun prinsip-prinsip Islami juga harus dipertimbangkan. Maka finansial yang beredar sekarang ini serta apa yang

⁷ <https://www.trensyariah.com/sejarah-perusahaan/>, (Diakses tanggal 2 Januari 2019).

⁸ Nur Munafiin, *Kecerdasan Finansial Dalam al-Quran* (Yogyakarta: Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga, 2016), p. 4.

dipahami oleh para praktik *Multi Level Marketing* merupakan suatu langkah untuk mencapai kekayaan dengan cara cepat dan sistem yang akan bekerja untuk menghasilkan uang tersebut.

Seharusnya bentuk dan cara perolehan kebebasan finansial dihasilkan dari sistem distribusi barang, dimana bonus yang didapat merupakan hasil dari omzet penjualan produk yang didistribusikan melalui jaringannya, namun faktanya di antara pelaku praktik *Multi Level Marketing* menjurus kepada praktik *money game* dengan bonus yang didapat bersumber dari hasil perekrutan anggota bukan dari hasil omzet penjualan produk. Akibatnya membuat mitra ditingkat tertinggi mendapatkan harga termurah atau bahkan mendapatkan keuntungan bila mengetahui bagaimana mengolah anggota di bawah perekrutannya, sedangkan mitra yang berada di level bawah khususnya mitra yang baru bergabung akan mengalami kerugian secara tidak langsung karena mendapatkan harga termahal tanpa mendapatkan komisi atau komisi yang didapatkan tidak sesuai dengan usaha yang dilakukan sehingga mitra baru tertarik untuk merekrut anggota baru supaya mendapatkan komisi yang dengan komisi tersebut mampu menutupi kerugian virtual yang ditanggungnya. Padahal seorang mitra bertugas memasarkan produk dan mempertemukannya dengan pembelinya bukan memasarkan komisi yang akan mengarah kepada *gharar* dan spekulatif.

Berdasarkan latar belakang permasalahan dimaksud, apakah bentuk dan cara perolehan kebebasan finansial yang dicapai oleh mitra dalam praktik *Multi Level Marketing* PayTren sesuai dengan analisis *maṣlahab* artinya komisi yang didapatkan dari omzet penjualan produk yang didistribusikan melalui jaringannya atau terjerumus dalam praktik *mafsadah* yang diakibatkan dari bonus yang didapat bersumber dari hasil perekrutan anggota semata bukan dari hasil omzet penjualan. Maka dalam hal ini penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: “Kebebasan Finansial Dalam Praktik *Multi Level Marketing* PayTren (Studi Analisis *Maṣlahab Mafsadah*)”.

Jenis Penelitian yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kualitatif dengan analisis mendalam dan menyajikan fakta secara sistematis

sehingga dapat mudah dipahami dan disimpulkan.⁹ Sumber data yang digunakan dengan menggunakan data primer dan data sekunder. Adapun yang menjadi informan dalam penelitian ini ditentukan dengan *purposive sampling* dengan kriteria; Anggota PayTren; Mitra yang bergabung minimal berada pada tingkatan paket basic. Pengumpulan data menggunakan observasi, dokumentasi, dan wawancara. Selanjutnya data dijabarkan dengan tahapan; Mengumpulkan data, Mengklarifikasi materi data, Pengeditan, Menyajikan data, dan penarikan kesimpulan.

B. Pembahasan

1. PT. Veritra Sentosa Internasional Memberikan Kebebasan Finansial Kepada Mitra PayTren

a. Mekanisme Keanggotaan

PT. Veritra Sentosa Internasional memberikan dua pilihan kepada mitra baru ketika ingin bergabung dalam perusahaan, yaitu mitra pengguna dan mitra pebisnis.

1) Mitra Pengguna

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

- a) Membeli kartu perdana seharga Rp.25.000 (KP25).
- b) 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).
- c) Tidak dapat turut menjual produk PayTren seperti halnya mitra pebisnis.
- d) Tidak dapat membentuk komunitas baik itu sendiri atau dibantu oleh mitra pebisnis lainnya.

⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*, (Bandung: Alfabeta 2007), p. 3.

Beberapa fasilitas yang didapat mitra pengguna di antaranya:

- a) Mendapatkan nomor identifikasi (nomor ID)
- b) kemitraan, username, pin transaksi dan deposit senilai Rp.15.000 (langsung setelah aktivasi berhasil).
- c) Dapat menjalankan fitur dengan fungsi terbatas, yaitu hanya transaksi pembelian pulsa prabayar dan voucher game melalui aplikasi android yang diperoleh dari PlayStore, bisa juga bertransaksi melalui Yahoo Messenger, Gtalk atau SMS.
- d) Mendapatkan cashback dari transaksi pribadi selama 10 hari sejak aktivasi.
- e) Maksimal deposit Rp.100.000 perhari dan maksimal deposit mengendap Rp.1.000.000, dengan maksimal transaksi Rp. 1.000.000 perhari atau Rp.4.000.000 perbulan.
- f) Berlaku selamanya.

Namun ada ketentuan lain yang jarang diperhatikan oleh banyak mitra pengguna bahwa mitra pengguna dikenakan biaya pemeliharaan sebesar Rp.1.000 per bulan dan ini dipotong secara otomatis dari sisa deposit kecuali mitra pengguna melakukan transaksi minimal satu kali dalam bulan berjalan.

Setelah menjadi mitra pengguna seorang mitra diberi fasilitas diantaranya : Dapat melakukan pembelian pulsa Handphone atau voucher game melalui SMS, Gtalk, maupun Yahoo Messenger, berhak mendapatkan deposit secara langsung sebesar Rp. 15.000 yang langsung dapat digunakan untuk bertransaksi, berhak atas jumlah/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 dll.

2) Mitra Pebisnis

Mitra pebisnis merupakan mitra yang diberi hak lain selain yang didapat mitra pengguna, yaitu dapat turut menjual dan memasarkan produk dari perusahaan PT. Veritra Sentosa Internasional.

Mitra PayTren yang bergabung akan diberikan pilihan paket yang diinginkan, di antaranya:

- a) Paket Basic (1 Hak Usaha) dengan harga Rp.325.000 untuk upgrade dan Rp.350.000, untuk full lisensi.
- b) Paket Silver (3 Hak Usaha) untuk upgrade Rp.975.000, dan Rp.1.000.000, yang full lisensi, mendapat cashback Rp.125.000.
- c) Paket Gold (7 Hak Usaha) untuk yang upgrade Rp.2.275.000, dan full lisensi Rp.2.300.000, mendapat cashback Rp.425.000.
- d) Paket Platinum (15 Hak Usaha) untuk yang upgrade Rp.4.875.000, dan full lisensi Rp. 4.900.000, mendapat cashback Rp.1.125.000.
- e) Paket Titanium (31 Hak Usaha) untuk yang upgrade Rp.10.075.000, dan full lisensi Rp.10.100.000, mendapat cashback Rp.2.675.000.

Namun pada tahun 2018 untuk paket pebisnis hanya diberikan dua pilihan, yaitu: paket Basic dan paket Titanium. Pemberlakuan hanya dengan dua paket saja membuat mitra terasa susah dalam merekrut peserta baru dan juga susah dalam menempuh target untuk mencapai level yang lebih tinggi karena kebanyakan mitra yang baru bergabung lebih suka memilih paket yang berada antara Basic dan Titanium ataupun mereka mengambil paket Basic terlebih dahulu dan ketika sudah merasakan nikmatnya berbisnis mereka dengan sendirinya akan meng-upgrade pada paket yang berada antara paket Basic dan Titanium, mitra biasanya tidak langsung meng-upgrade kepada paket yang lebih tinggi mengingat

biaya yang dikeluarkan terlalu besar dengan masih mempertimbangkan kecilnya peluang modal kembali.

Setelah para mitra memilih paket yang diinginkan kemudian mitra berhak pula mendapatkan promo poin dari perusahaan VSI, promo poin tersebut di antaranya:

- a) Paket Basic: 1 botol HabsPro dan 1 buku Trilogi.
- b) Paket Silver: 1 botol Habspro dan 1 set buku Trilogi (3 buku).
- c) Paket Gold: 4 botol Habspro dan 1 buku Jaminan.
- d) Paket Platinum: 1 set Ensiklopedia (3 buku)
- e) Paket Titanium: dapat memilih salah satu:
 - 1) 10 botol Habspro dan 1 buku Matematika Kehidupan dan 1 buku Pentalogi (5 buku).
 - 2) 1 buah PhoneTren

Beberapa fasilitaspun akan didapatkan oleh mitra pebisnis sesuai dengan paket yang dia beli.

b. Komisi dan Bonus Anggota

Perusahaan Veritra Sentosa Internasional juga memberikan komisi dan bonus kepada para anggotanya, di antara komisi yang diberikan ialah:

1) Komisi 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 (perekruit) tetap hanya mendapat komisi senilai Rp.75.000. Sebab pada PT. 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 di bawah leg B atau C.

2) Komisi *Leadership*

Komisi ini diberikan oleh perusahaan kepada mitra yang pada grupnya telah terjadi pasangan antara leg kiri dan kanan tanpa melihat bentuk jaringan. Komisi atau bonus yang didapat setiap terjadi pasangan senilai Rp.25.000.

3) Bonus Generasi (*Leadership*)

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

4) Bonus Generasi (Sponsor)

Komisi ini diberikan perusahaan kepada mitra ketika GI (semua orang yang disponsori oleh mitra pertama kali), GII (semua orang yang disponsori oleh GI), GIII (semua orang yang disponsori oleh GII), GIV (semua orang yang disponsori oleh GIII) sampai dengan GX berhasil mensponsori mitra pebisnis baru dalam jaringannya, maka komisi yang didapatkan oleh setiap mitra ialah senilai Rp. 2.000 setiap 1 mitra pebisnis.

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 sampai GX. 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* namun bila jaringannya terus dibimbing maka ini akan menjadi *passive income* juga.

Di antara *cashback* yang diberikan perusahaan kepada mitra PayTren ada 3 (tiga) bentuk, yaitu:

- 1) *Cashback* pribadi ialah *cashback* yang diterima jika mitra melakukan transaksi sendiri.
 - 2) *Cashback* sponsor ialah *cashback* yang diterima *upline* apabila *downline* yang mendaftar melalui *upline* tersebut (disebut juga dengan generasi 1) melakukan transaksi.
 - 3) *Cashback* generasi 2-10 ialah *cashback* yang diterima *upline* jika mitra langsung dari generasi 1 (satu) dan seterusnya melakukan transaksi.
- c. Jenjang Karir

Selain mendapat komisi di atas mitra juga mendapatkan *reward* jika berhasil melampaui batas menyeimbangkan grupnya. *reward* mitra akan didapatkan jika mitra berhasil mendapatkan *downline* sejumlah yang telah ditentukan perusahaan.

2. Analisa Masalah Mafsadah Terhadap Kebebasan Finansial MLM PayTren

Setelah penulis menganalisis terhadap sistem kerja yang ada pada aplikasi PayTren maka penulis menjabarkan kembali dalam bentuk tabel secara umum terhadap penjelasan umum tentang PayTren. Dari uraian sebelumnya dapat penulis analisis, di antaranya:

a. Analisis terhadap Mekanisme Keanggotaan

Dari keterangan yang telah penulis uraikan bahwa mekanisme keanggotaan dalam mitra PayTren ditawarkan dalam dua bentuk, yaitu: mitra pengguna dan mitra pebisnis.

Secara umum bila ditinjau dari *takyif fiqh* maka akad transaksi yang dilakukan oleh mitra dan perusahaan sama dengan akad jual beli yaitu pihak developer PayTren menjual penggunaan aplikasi dan pihak mitra sebagai pembelinya, maka hukum jual beli aplikasi yang seperti ini tentunya sah secara hukum karena Islam sangat menjaga segala sesuatu yang berkaitan dengan hak-hak manusia baik itu hak yang bersifat pribadi ataupun umum.

b. Analisis *Maṣlahah Mafṣadah*

Bila ditinjau dari segi hukum fiqh tentunya hal ini dibolehkan karena penjualan aplikasi masuk dalam bab jual beli yang sah. Namun bagi orang yang suka perhitungan dan memikirkan taraf finansial diri tentunya lebih memilih penggunaan aplikasi lain yang bisa didapatkan secara gratis dan cukup mengisi deposit saja.¹⁰

Mendapatkan *cashback* untuk transaksi pribadi selama sepuluh hari dihitung sejak waktu aktivasi.

Untuk mendapatkan *cashback* transaksi selama sepuluh hari tentunya hal ini dapat mendatangkan prasangka bahwa bila transaksi tidak banyak dilakukan selama sepuluh hari tersebut maka kesempatan untuk mendapatkan *cashback* akan hilang. Akad yang seperti ini termasuk dalam akad yang *gharar* karena bisa jadi mitra tidak banyak melakukan transaksi pribadi pada masa 10 (sepuluh) hari tersebut. Transaksi seperti ini mirip seperti orang yang membeli tiket pemancingan, apabila banyak mendapatkan ikan pancingan tentunya dia memperoleh laba namun bila tidak dapat maka si pembeli tiket akan rugi.

Mitra diberikan peluang untuk mendapatkan *cashback* namun dibalik pemberian *cashback*, perusahaan menekan mitra untuk melakukan banyak transaksi supaya mendapatkan *cashback* tersebut.¹¹ Maka akad yang dapat menimbulkan *gharar* dilarang dalam hukum Islam karena akan menimbulkan kecacatan baik dari segi akhlak, sosial dan ekonomi. Maka Islam memberikan kepedulian terhadap perkara seperti ini, sebagaimana sabda Rasulullah saw:

¹⁰ Hasil wawancara dengan Muchsin Ulya (mitra paket Basic) pada tanggal 05 Januari 2020.

¹¹ Hasil wawancara dengan Rahmatul Wahyu (mitra paket Basic) pada tanggal 05 Januari 2020.

“Rasulullah Saw melarang jual beli dengan cara *al-bashab* (yaitu jual beli dengan melempar kerikil) dan cara lain yang mengandung unsur *gharar* (spekulatif)” (HR. Muslim, no : 2783).¹²

Dalam hadis lain yang diriwayatkan bahwa Rasulullah Saw melarang melakukan khianat dalam jual beli, yaitu:

“Dari ‘Abdullah bin Umar ra. Bahwa ada seorang laki-laki menceritakan kepada Nabi Saw bahwa dia tertipu dalam berjual beli. Maka beliau bersabda: “Jika kamu berjual beli katakanlah: “tidak ada tipu-menipu (dalam agama)”. (Diriwayatkan oleh Bukhari dalam Kitab ke-34 Kitab Jual beli Bab ke-48 Bab tipu daya yang dibenci dalam jual beli).¹³

Bahkan Rasulullah Saw bersabda dalam hadis lain untuk tetap berlaku jujur dalam bertransaksi dan menjelaskan barang dagangan yang dijual, yaitu:

“Dari Hakim bin Hizam ra., ia berkata bahwa Rasulullah Saw bersabda: “Dua orang yang melakukan jual beli boleh melakukan *khayar* (pilihan untuk melangsungkan atau membatalkan jual beli) selama keduanya belum berpisah”, atau beliau bersabda: “Hingga keduanya berpisah”. Jika keduanya jujur dan menampakkan dagangannya maka keduanya diberkahi dalam jual belinya dan bila menyembunyikan dan berdusta maka akan dimusnahkan keberkahan jual belinya”. (Diriwayatkan oleh Bukhari dalam Kitab ke-34 Kitab Jual Beli Bab ke-19, Bab apabila dua orang yang bertransaksi menjelaskan apa yang ada pada barang dagangannya dan tidak menyembunyikannya dan keduanya saling memberikan nasihat).¹⁴

Maka akad transaksi yang dilakukan antara mitra dengan perusahaan termasuk dalam akad yang tidak sah secara agama, karena mengandung unsur *gharar* di dalam akad. Suatu akad dikatakan tidak sah apabila akad tersebut mengandung dua kriteria:

¹² Abu Husain Muslim bin al-Hajjaj bin Muslim bin Kausyaz al-Qusyairi al-Naisaburi /Imam Muslim, *Shahih Muslim*, jld. III, (Jakarta: Widjaya, 1993), p. 139.

¹³ Muhammad Fuad ‘Abd al-Baqi, Terjemah *Al-Lu’lu’ Wa al-Marjan*, cet. 3 (Semarang, Pustaka Nun, 2015), p. 316.

¹⁴ Ibid., p. 316.

- a) Akad *batil* yaitu akad yang tidak memenuhi salah satu rukunnya atau ada larangan langsung dari *Syara'*. Misalnya, objek jual beli itu tidak jelas atau terdapat unsur tipuan (*ghabar*), seperti menjual ikan dalam lautan atau salah satu pihak tidak cakap bertindak hukum.
- b) Akad *fäsid* yaitu akad pada dasarnya disyariatkan, tetapi sifat yang diakadkan itu tidak jelas. Misalnya, menjual rumah yang tidak jelas tipe, jenis dan bentuknya, sehingga menimbulkan perselisihan antara penjual dan pembeli. Jual beli ini dianggap sah apabila unsur-unsur yang menyebabkan kefasidannya itu dihilangkan yakni dengan menjelaskan tipe, jenis dan bentuk rumah yang dijual tersebut.¹⁵

c. Analisis Terhadap Komisi dan Bonus Anggota

Analisis terhadap komisi dan bonus tidak terlepas dari analisa mekanisme keanggotaan, apabila mekanisme keanggotaan sah secara akad maka komisi dan bonus pun dapat diperoleh dengan cara yang sah, namun apabila akad ataupun *asylul mua'malah*nya tidak sah maka komisi dan bonus pun akan mengarah kepada yang haram. Pemberian bonus terhadap mitra dari perusahaan harus berlandaskan pada kejelasan akad artinya jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi sesuai dengan target penjualan barang ataupun jasa, dan harus menjadi pendapatan utama dalam PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) tidak boleh bonus itu didapatkan secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan ataupun penjualan barang dan jasa.¹⁶

Bila dilihat pada saat transaksi pembelian paket seorang anggota yang baru bergabung membayar sejumlah uang kecil dari

¹⁵ Gemala Dewi, *et al*, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2006), p. 146-147.

¹⁶ Wawancara dengan Prof. Dr. H. Syahrizal Abbas, MA. (Dosen UIN Ar-Raniry/DPS Bank Aceh) pada tanggal 15 Mei 2020.

hartanya untuk mendapatkan jumlah yang lebih besar, ini mirip seperti proses tukar uang dengan uang namun dengan jumlah yang berbeda, sedangkan produk aplikasi hanya sekedar sarana yang dijadikan untuk barter uang tersebut bukan sebagai tujuan utama transaksi, proses yang seperti ini mengarah kepada riba *fadh*. Walaupun komisi dan bonus ini berbentuk akad *ju'alah* yang memang mayoritas jumbuh sepakat akan akad ini, namun akad *ju'alah* bukanlah landasan dalam akad transaksi PayTren, sebab akad *ju'alah* muncul setelah adanya jual beli antara mitra dengan perusahaan terhadap aplikasi PayTren. Kalaupun pemberian bonus dipaksakan atas akad *ju'alah* maka hukum *ju'alah* pun harus diterapkan yaitu: akad *ju'alah* boleh dibatalkan oleh kedua belah pihak selama pekerja belum memulai pekerjaannya, namun apabila pekerja sudah berhasil mengerjakannya maka akadnya mengikat ataupun lazim. Apabila pekerja masih dalam proses pekerjaan namun belum tuntas sesuai yang diinginkan pihak pertama maka si pekerja dibayar dengan *ujrah misl*.

Sedangkan dalam PayTren akadnya itu lazim tidak bisa dibatalkan walaupun si pekerja/*upline* belum mencari *downline* barunya. Pada dasarnya konsep yang dibangun oleh perusahaan PayTren dalam menjalankan perusahaan ini berlandaskan pada kaidah jual beli yang bahwa “hukum asal transaksi jual beli itu mubah”, sehingga dari kaidah ini muncul legalitas hukum akan halalnya perusahaan PayTren dan mudah bagi perusahaan untuk merekrut mitra baru apalagi di Indonesia yang mayoritasnya Muslim.¹⁷

Penulis dalam hal ini sepakat bahwa hukum asal transaksi jual beli itu mubah, namun kaidah ini juga memiliki batasan-batasan yang dapat menghalangi masuknya sesuatu yang diharamkan oleh Allah Swt. Sebagaimana yang ada dalam kaidah fiqh:

الأَصْلُ فِي الْعُقُودِ وَالْمُعَامَلَاتِ الصَّحَّةُ حَتَّى يَأْتِيَ دَلِيلٌ عَلَى الْبُطْلَانِ وَ التَّحْرِيمِ

¹⁷ Hasil wawancara dengan Miftah (mitra paket Titanium) pada tanggal 09 Februari 2019.

Pada dasarnya semua akad dan muamalah itu hukumnya sah sampai ada dalil yang membatalkan dan mengharamkannya.¹⁸

Kaidah ini menunjukkan bahwa apabila pada transaksi jual beli tersebut terjadi pelanggaran syariat maka hukum dasar jual beli berubah dari mubah menjadi haram.

Praktik *Multi Level Marketing* merupakan sebuah konsep jual beli yang menjadikan jaringan sebagai kekuatan sistem, walaupun hukumnya mubah namun tetap diperhatikan norma-norma hukum supaya tidak merusak akad jual beli, di antaranya ialah:

- a. Adanya objek transaksi yang riil yang diperjualbelikan sehingga tidak muncul kamufase dalam jual beli.
- b. Produk yang diperjualbelikan bukanlah sesuatu yang haram.
- c. Tidak adanya unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, maksiat pada saat transaksi jual beli.
- d. Komisi yang diberikan berdasarkan prestasi kerja.
- e. Bonus yang diberikan harus jelas jumlahnya.
- f. Tidak adanya eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.¹⁹

Penulis sendiri ketika mewawancarai mitra salah satu dari sekian mitra mengatakan bahwa pembagian komisi PT.Veritra Sentosa Internasional menggunakan akad *samsarab/simsar* (makelar) sebagai bentuk usaha atas kerja mitra dalam mempromosikan perusahaan.²⁰

Hanya saja, akad *samsarab* yang berlaku pada perusahaan PayTren tidak sah, hal ini disebabkan karena transaksi jual beli pada *ashlul muamalah* tidak sah, sehingga akad *samsarab* pun juga tidak bisa dijalankan. *Samsarab* bisa dijalankan apabila bentuk jual beli yang terjadi antara pihak pembeli dan penjual sah secara norma agama.

¹⁸ Rahmad Syafei, *Ilmu Usul Fiqh*, (Bandung: Pustaka Setia, 1999), p. 283.

¹⁹ Wawancara dengan Prof. Dr. H. Syahrizal Abbas, MA. (Dosen UIN Ar-Raniry/DPS Bank Aceh) pada tanggal 15 Mei 2020.

²⁰ Hasil wawancara dengan Ilham Sujepri (mitra paket Silver) pada tanggal 13 juni 2019.

Menyamakan pemberian upah terhadap kerja mitra karena berhasil mempromosikan perusahaan dengan akad *samsarab* maka ini suatu hal yang tidak tepat karena pada akad *samsarab*, seorang makelar menjadi penengah antara penjual dan pembeli sehingga terjadi kesepakatan antara kedua mereka. Apabila transaksi itu terjadi maka seorang makelar mendapatkan *fee* dari hasil usahanya, sedangkan yang terjadi pada perusahaan PayTren ialah seorang makelar diwajibkan untuk membeli atau bergabung menjadi mitra PayTren terlebih dahulu setelah itu baru bisa menjadikan penengah antara perusahaan dengan mitra. Padahal akad *samsarab* tidaklah mewajibkan seorang makelar harus membeli barang dari penjual kemudian baru bisa mempromosikannya ke pembeli yang lain. Menqiyaskan akad *samsarab* dengan sistem upah yang berlaku di PayTren ini sama halnya menyamakan jual beli dengan riba yang jelas halal dan haramnya. Maka dari sistem akad, ini jelas nampak bahwa bukan aplikasi yang sebenarnya diinginkan oleh mitra melainkan mendapatkan *fee* melalui jaringan yang ada. Kemudian pada transaksi jual beli aplikasi PayTren juga terjadi dua akad dalam satu jual beli, dalam hal ini Jumhur ahli fiqh menyatakan bahwa transaksi jual beli yang mengandung dua akad dalam satu jual beli tidak sah, sebagaimana hadis yang diriwayatkan oleh Ahmad, al-Nasa'i dan al-tirmidzi dari Abu Hurairah berkata:

“Nabi Saw telah melarang dua pembelian dalam satu pembelian”²¹

Dari Hadis di atas menunjukkan bahwa seorang mitra yang telah bergabung akan memiliki dua kedudukan, pertama dia sebagai pembeli dan kedua dia sebagai makelar ataupun perantara.

Yang harus diperhatikan oleh praktik *Multi Level Marketing* ialah melihat dasar transaksi jual beli tersebut, apabila transaksi jual beli tersebut tidak menyalahi aturan dasar jual beli seperti halnya *gharar*, *maysir*, *riba dll*, maka untuk mendapatkan bonus dari hasil aset yang dijual tentu tidak ada larangan. Namun sebaliknya apabila pada saat akad transaksi jual beli tersebut mengalami kecacatan

²¹ Asy-Syaukani. *Nayl al-Autbar*, juz. V (Beirut: Dar al-Fikr, 1995), p. 231.

maka bonus yang didapatkan dikemudian hari juga termasuk dalam bab yang dilarang dalam Islam.²²

C. Kesimpulan

Dari kajian dan pembahasan tentang kebebasan finansial dalam praktik *Multi Level Marketing* PayTren dengan menggunakan analisa *maṣlahab* dan *mafsadah* sebagaimana penulis menguraikan dalam bab-bab sebelumnya, dapatlah disimpulkan beberapa hal sebagai berikut: *Pertama*, Bentuk dan cara perolehan kebebasan finansial dalam praktik *Multi Level Marketing* PayTren tidak terlepas dari perekrutan anggota, sehingga memiliki *downline* merupakan langkah utama untuk meningkatkan finansial mitra, namun apabila *downline* terhenti atau kinerja *downline* terhadap aplikasi terhenti maka finansial juga akan terhenti. Maka makelar berantai dalam *Multi Level Marketing* PayTren yang bukan memasarkan produk, tetapi memasarkan komisi, hal ini tentunya tidak dibolehkan dalam Islam karena mengandung *gharar* dan spekulatif. Maka poin ini dikategorikan dalam bab *mafsadah*. *Kedua*, Mengandung unsur penipuan, dimana jika seseorang membeli produk yang ditawarkan bukan karena ingin memanfaatkan produk tersebut, melainkan sekedar sarana untuk mendapatkan poin yang nilainya jauh lebih besar dari harga barang. Sedangkan nilai poin yang diharapkan belum tentu bisa didapatkan maka ini mengacu kepada *gharar*. Maka poin ini dikategorikan dalam bab *mafsadah*. *Ketiga*, Terdapat dua akad dalam satu transaksi, yaitu seorang mitra berperan sebagai pembeli dan juga sebagai makelar, hal ini Islam telah melarangnya berdasarkan hadis yang diriwayatkan oleh Ahmad al-Nasa'i dan al-Tirmizi dari Abu Hurairah. Maka poin ini dikategorikan dalam bab *mafsadah*. *Keempat*, Bila dilihat dari pada saat transaksi maka praktik ini mengarah kepada *riba fadl*, dimana seorang anggota yang baru bergabung membayar sejumlah uang kecil dari hartanya untuk mendapatkan jumlah yang lebih besar, ini mirip seperti proses tukar uang dengan uang namun dengan jumlah yang berbeda, sedangkan produk aplikasi hanya sekedar sarana yang dijadikan untuk barter uang tersebut

²² Wawancara dengan Prof. Dr. H. Syahrizal Abbas, MA. (Dosen UIN Ar-Raniry/DPS Bank Aceh) pada tanggal 15 Mei 2020.

bukan sebagai tujuan utama transaksi. Maka poin ini dikategorikan dalam bab *mafsadah*.

Referensi

- Abu Husain Muslim bin al-Hajjaj bin Muslim bin Kausyaz al-Qusyairi al-Naisaburi /Imam Muslim, *Shahih Muslim*, (Jakarta: Widjaya, 1993).
- Agustino, *Prospek MLM Syari'ah di Indonesia* (Jakarta: Republika, 15 Februari 2002).
- Asy-Syaukani. *Nayl al-Authar*, (Beirut: Dar al-Fikr, 1995).
- Gemala Dewi, *et al, Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2006).
- Muhammad Fuad 'Abd al-Baqi, Terjemah *Al-Lu'lu' Wa al-Marjan*, (Semarang, Pustaka Nun, 2015).
- Nur Munafiin, *Kecerdasan Finansial Dalam al-Quran* (Yogyakarta: Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga, 2016).
- Peter J. Cloither, *Meraup Uang dengan Multi level Marketing: Pedoman Praktis Menuju Networking Selling yang Sukses* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1994).
- Rahmad Syafei, *Ilmu Usul Fiqh*, (Bandung: Pustaka Setia, 1999).
- Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*, (Bandung: Alfabeta 2007).
- Chairol Huda, *Syariah Dalam Perspektif Pelaku bisnis MLM Syari'ah AHADNET Internasional Studi Kasus Kota Semarang*, Vol. 3, Edisi. 2 (Semarang: Economica, 2013).
- Indria Mukti Efyanti, *Analisis Kelayakan Finansial Bisnis MLM sebagai Alternatif Berwirausaha: Studi Kasus Distributor Amway Indonesia dengan Sistem Network Twentyone* (Bogor: Skripsi Institut Pertanian Bogor, 2006).
- Wawancara dengan Prof. Dr. H. Syahrizal Abbas, MA. (Dosen UIN Ar-Raniry/DPS Bank Aceh) pada tanggal 15 Mei 2020.
- Wawancara dengan Muchsin Ulya (mitra paket Basic) pada tanggal 05 Januari 2020.
- Wawancara dengan Muchsin Ulya (mitra paket Basic) pada tanggal 05 Januari 2020.
- Wawancara dengan Rahmatul Wahyu (mitra paket Basic) pada tanggal 05 Januari 2020.
- Wawancara dengan Latifahk Hanafiahab (mitra paket Basic) pada tanggal 22 April 2019.
- Wawancara dengan Ikramullah (mitra paket Basic) pada tanggal 02 Juni 2019.

Wawancara dengan Haris Zikrullah (mitra paket Silver) pada tanggal 14 juni 2019

Wawancara dengan Miftah (mitra paket Titanium) pada tanggal 09 Februari 2019.

Wawancara dengan Ilham Sujepri (mitra paket Silver) pada tanggal 13 juni 2019.

<https://www.trensyariah.com/sejarah-perusahaan/>, (Diakses tanggal 2 Januari 2019).