

**HUKUM PAYTREN DALAM TINJAUAN FIKIH MUAMALAH  
(STUDI KOMPARATIF MENURUT YUSUF MANSUR DAN  
ERWANDI TARMIZI)**

Skripsi

Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan  
guna memperoleh gelar Sarjana Hukum  
Program Studi Ahwal Al-Syakhshiyah



Oleh:

**WAHYU PUTRI WIJAYANTI**

14421021

**PROGRAM STUDI AHWAL AL-SYAKHSHIYYAH  
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA  
YOGYAKARTA**

2018

## MOTTO

وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنْ  
كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ  
الْمُفْسِدِينَ

“Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan”

(QS. Al-Qasohas [28]: 77)

## HALAMAN PERSEMBAHAN

“Dia memberikan hikmah (ilmu yang berguna) kepada siapa yang dikehendaki-Nya. Barang siapa yang mendapat hikmah itu, sesungguhnya ia telah mendapat kebajikan yang banyak. Dan tiadalah yang menerima peringatan melainkan orang-orang yang berakal”.

(Q.S. Al-Baqarah [2]: 269)

Puji dan syukur kehadiran Allah Subhanahu wa Ta'ala, atas karunia rahmat, taufiq dan hidayah-Nya skripsi ini dapat terselesaikan. Sebagai tanda bukti hormat dan terima kasih yang tiada terhingga, skripsi ini kupersembahkan kepada orang-orang yang kukasihi dan kusayangi:

❖ Ibunda dan Ayahanda Tercinta

Ibunda Satmijatun dan Ayahanda Edy Santoso yang telah memberikan doa, dukungan, dorongan dan kasih sayang hingga saat ini yang tidak mungkin dapat kubalas dengan tulisan selebar kertas pada halaman persembahan. Skripsi ini merupakan kado terindah untuk ibu dan bapak, kuharap ibu dan bapak bahagia dan bangga melihat hasil karya skripsi sederhanaku ini. Jazakumullahu khayran Ibu.. Bapak.. yang selalu membuatku termotivasi dan selalu menyirami kasih sayang, selalu mendoakanku dan selalu menasehatiku agar menjadi lebih baik.

❖ My Sweet Heart “Yusuf Bhakti Nugroho”

Sebagai tanda cinta kasihku, kupersembahkan karya kecil ini untuk suamiku tercinta. Terima kasih atas support dan kesabaran yang diberikan untukku selama proses mengerjakan skripsi ini. Tidak lupa, aku ucapkan banyak terimakasih juga karena telah banyak membantu dalam penyelesaian tugas akhir ini. Tanpa support dan bantuan darimu mungkin skripsi ini akan berhenti di tengah jalan.

❖ My Brother “Wahyu Wijaya”

Untuk kakakku tercinta, terima kasih atas semua motivasi, nasehat dan semangat. Tidak lupa semua doa yang mas Wahyu selipkan untuk dek Putri.

❖ Dosen Pembimbing “Drs. H. Sofwan Jannah, M.Ag”

Untuk dosen pembimbingku yang kuhormati dan kubanggakan, terima kasih untuk segala doa, bimbingan, nasihat, support, bantuan dari awal memilih judul skripsi hingga skripsi ini telah selesai. Semoga Allah Subhanahu wa Ta’ala membalas segala kebaikan bapak.

❖ My Best Friend’s

Untuk sahabatku “Lima Serangkai”, terima kasih atas doa, semangat, motivasi dan hiburan yang selalu kalian berikan selama proses penyusunan skripsi hingga selesai. Tetaplah menjadi sahabat-sahabatku yang penuh dengan canda dan tawa. Semoga doa, semangat, motivasi dan hiburan ini selalu ada meskipun skripsi ini telah selesai.

Untuk sahabatku “Generasi Alambiya”, terima kasih selalu memberikan doa, bantuan dan support dari awal masuk kuliah hingga skripsi ini selesai. Semoga persahabatan ini akan terus terjalin meski sudah lulus dan pulang ke kampung masing-masing. Jazakunnallahu khayran sudah menjadi sahabatku mulai dari masa jahiliyah hingga sekarang.

Untuk teman seperjuangan “Ahwal Al-Syakhshiyah UII 2014”, terima kasih untuk doa, semangat, bantuan yang telah diberikan kepadaku. Tanpa bantuan kalian skripsi ini tidak akan terselesaikan.

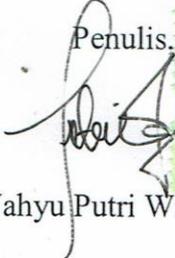
## LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama : WAHYU PUTRI WIJAYANTI  
NIM : 14421021  
Program Studi : Ahwal Al- Syakhshiyah  
Fakultas : Ilmu Agama Islam  
Judul Skripsi : Hukum Paytren dalam Tinjauan Fikih Muamalah (Studi Komparatif Menurut Pandangan Yusuf Mansur dan Erwandi Tarmizi)

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan Skripsi ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata dikemudian hari penulisan Skripsi ini merupakan hasil plagiat atau menjiplak terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib yang berlaku di Universitas Islam Indonesia.

Demikian, pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tidak dipaksakan.

Penulis.  
  
Wahyu Putri Wijayanti



## PENGESAHAN

Skripsi ini telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Panitia Ujian Program Sarjana Strata Satu (S1) Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Program Studi Ahwal Al-Syakhshiyah yang dilaksanakan pada:

Hari : Rabu  
Tanggal : 15 Agustus 2018  
Judul Skripsi : Hukum Paytren dalam Tinjauan Fikih Muamalah (Studi Komparatif menurut Yusuf Mansur dan Erwandi Tarmizi)  
Disusun oleh : WAHYU PUTRI WIJAYANTI  
Nomor Mahasiswa : 14421021

Sehingga dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) Syariah pada Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

### TIM PENGUJI:

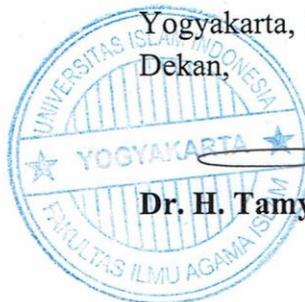
Ketua : Prof. Dr. H. Amir Mu'allim, MIS  
Penguji I : Drs. H. M. Sularno, MA  
Penguji II : Krismono, SHI, MSI  
Pembimbing : Drs. H. Sofwan Jannah, M.Ag



(.....)  
(.....)  
(.....)  
(.....)

Yogyakarta, 15 Agustus 2018

Dekan,



Dr. H. Tamyiz Mukharrom, MA

## REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini, Dosen Pembimbing Skripsi:

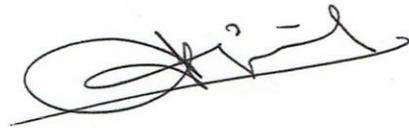
Nama Mahasiswa : Wahyu Putri Wijayanti

Nomor Mahasiswa : 14421021

Judul Skripsi : Hukum Paytren dalam Tinjauan Fikih Muamalah  
(Studi Komparatif Menurut Pandangan Yusuf Mansur  
dan Erwandi Tarmizi)

menyatakan bahwa, berdasarkan proses dan hasil bimbingan selama ini, serta dilakukan perbaikan sepenuhnya, maka yang bersangkutan dapat mendaftarkan diri untuk mengikuti munaqasyah skripsi pada Program Studi Ahwal Al- Syakhsyiyah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Yogyakarta, 12 Juli 2018



Drs. H. Sofwan Jannah, M.Ag.

Yogyakarta, 12 Juli 2018

**NOTA DINAS**

Hal : Skripsi  
Kepada : Yth. Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam UII  
Di Yogyakarta

*Assalamu'alaikum wr. wb*

Berdasarkan penunjukan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat Nomor: 4032/Dek/60/DAS/FIAI/XII/2017 tanggal 19 Desember 2017 atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi saudara:

Nama Mahasiswa : Wahyu Putri Wijayanti  
NIM : 14421021  
Jurusan/ Program Studi : Ahwal Al-Syakhshiyah  
Judul Skripsi : Hukum Paytren dalam Tinjauan Fikih Muamalah (Studi Komparatif Menurut Yusuf Mansur dan Erwandi Tarmizi)

Setelah kami teliti dan kami adakan perbaikan seperlunya, akhirnya kami berketetapan bahwa skripsi saudara di atas memenuhi syarat untuk diajukan ke sidang munaqasyah Fakultas Ilmu gama Islam Universitas Islam Indonesia.

Demikian, semoga dalam waktu dekat bisa dimunaqasyahkan, dan bersama ini kami kirimkan 4 (empat) eksemplar skripsi yang dimaksud.

*Wassalamu'alaikum wr. wb*

Dosen Pembimbing



Drs. H. Sofwan Jannah, M.Ag

## ABSTRAK

### HUKUM PAYTREN DALAM TINJAUAN FIKIH MUAMALAH (STUDI KOMPARATIF MENURUT YUSUF MANSUR DAN ERWANDI TARMIZI)

WAHYU PUTRI WIJAYANTI

**Kata Kunci:** *Paytren, Multi Level Marketing (MLM), Maqasid Syari'ah.*

Seiring dengan perkembangan dunia ekonomi, dunia bisnis berkembang sesuai dengan perkembangan manusia itu sendiri. Perkembangan manusia ini kebanyakan dipengaruhi oleh majunya teknologi, tidak terkecuali juga dalam dunia bisnis dan ekonomi. Di jaman Teknologi yang semakin canggih ini lahirlah bisnis Paytren milik Yusuf Mansur. Paytren adalah aplikasi yang dapat di download melalui *Playstore* yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari misal, untuk membayar listrik, tiket kereta, tiket pesawat, dan juga dapat digunakan untuk berbisnis dengan mengembangkan jaringannya tanpa keluar rumah. Sistem bisnis Paytren tersebut menggunakan sistem *Multi Level Marketing (MLM)*, sesuai dengan *phiramid scheme*. Dengan adanya bisnis Paytren yang menggunakan sistem bisnis *Multi Level Marketing (MLM)* itulah yang kemudian dikritik oleh pakar muamalah kontemporer Erwandi Tarmizi, yang mengatakan Paytren haram.

Metode penelitian yang digunakan oleh penulis adalah penelitian pustaka dan penelitian lapangan. Peneliti mendasarkan pada buku pustaka, artikel, youtube dan juga wawancara kepada pengguna Paytren. Serta dengan menggunakan pendekatan normatif dan komparatif. Pendekatan normatif yaitu pendekatan masalah yang dilakukan penelitian yang bersumber pada hukum islam (fikih muamalah), sedangkan pendekatan komparatif yaitu pendekatan masalah yang dilakukan untuk membedakan pendapat pandangan Yusuf Mansur dan Erwandi Tarmizi mengenai Paytren dalam Tinjauan fikih muamalah.

Hasil dari penelitian, bahwa bisnis Paytren hukumnya mubah jika hanya digunakan untuk bertansaksi sesuai dengan layanan yang telah disediakan dalam aplikasinya. Bisnis Paytren bisa menjadi haram apabila pelakunya mengembangkan jaringannya dengan menggunakan bisnis *Multi Level Marketing (MLM)*.

RULES OF PAYTREN BASED ON FIKIH MUAMALAH (COMPARATIVE  
STUDY BY YUSUF MANSUR AND ERWANDI TARMIZI)

WAHYU PUTRI WIJAYANTI

**Keywords:** *Paytren, Multi Level Marketing (MLM), Maqasid Syari'ah.*

Along with the development of the world economy, the business world develops in accordance with human development itself. Human development is mostly influenced by advances in technology, not to mention also in the business world and economy. In the era of this increasingly sophisticated technology was born business owned by Yusuf Mansur Paytren. Paytren is a downloadable app through Playstore that can be used to fulfill daily needs eg, to pay for electricity, train tickets, airline tickets, and can also be used to do business by developing the network without going outdoors. Paytren business system uses Multi Level Marketing (MLM) system, in accordance with the phiramid scheme. With the existence of Paytren business that uses Multi Level Marketing business system (MLM) that is then criticized by contemporary muamalah contemporary Erwandi Tarmizi, who said Paytren haram.

The research method used by writer is literature research and field research. Researchers base on books, articles, youtube and also interviews to Paytren users. And by using the normative and comparative approach. The normative approach is the problem approach that is done by the research which is derived from Islamic law (fikih muamalah), whereas the comparative compression is the problem approach which is done to differentiate the opinion of Yusuf Mansur and Erwandi Tarmizi's views on Paytren in Review of jurisprudence muamalah

The results of the research, that Paytren business law mubah if only used to transact in accordance with services that have been provided in the application. Paytren business can be banned if the perpetrator develops his network by using Multi Level Marketing (MLM) business.

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

إِنَّ الْحَمْدَ لِلَّهِ نَحْمَدُهُ وَنَسْتَعِينُهُ وَنَسْتَغْفِرُهُ، وَنَعُوذُ بِاللَّهِ مِنْ شُرُورِ أَنْفُسِنَا وَمِنْ سَيِّئَاتِ أَعْمَالِنَا، مَنْ يَهْدِهِ اللَّهُ فَلَا مُضِلَّ لَهُ وَمَنْ يَضِلَّ فَلَا هَادِيَ لَهُ، أَشْهَدُ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَحْدَهُ لَا شَرِيكَ لَهُ، وَأَشْهَدُ أَنَّ مُحَمَّدًا عَبْدُهُ وَرَسُولُهُ.، أَمَّا بَعْدُ

Puji dan syukur kehadiran Allah Subhanahu wa Ta'ala, yang telah melimpahkan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat melalui proses studi dengan lancar dan dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “HUKUM PAYTREN DALAM TINJAUAN FIKIH MUAMALAH (STUDI KOMPARATIF MENURUT PANDANGAN YUSUF MANSUR DAN ERWANDI TARMIZI)”. Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi persyaratan kelulusan guna memperoleh gelar Sarjana Hukum pada program studi Ahwal Al-Syakhshiyah Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

Penulisan skripsi ini tentunya juga tidak lepas dari bantuan, bimbingan, dan dorongan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis menyampaikan banyak terima kasih untuk bantuan, bimbingan dan dorongan yang telah diberikan kepada penulis hingga terselesaikannya skripsi ini kepada:

1. Fathul Wahid, ST., M.Sc., Ph.D selaku Rektor Universitas Islam Indonesia
2. Dr. Tamyiz Mukharrom, MA selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam
3. Prof. Amir Mu'allim selaku Ketua Prodi Ahwal Al-Syakhshiyah FIAI UII.
4. Drs. H. Sofwan Jannah, M.Ag selaku dosen pembimbing, selaku bimbingan dan bantuan bapak, skripsi ini tidak akan terselesaikan.
5. Kedua orang tuaku, Ayahanda Edy Santoso dan Ibunda Satmijatun yang selalu memberikan doa yang tiada henti, nasihat, semangat, bimbingan, dan kasih sayang yang tidak dapat penulis ungkapkan dalam untaian kata demi kata. Terimakasih karena telah berusaha memberikan yang terbaik untuk penulis sampai saat ini. Doa yang dipanjatkan menjadikan motivasi tersendiri bagi penulis untuk menyelesaikan skripsi ini meskipun banyak rintangan dan

hambatan. Semoga Allah Subhanahu wa Ta'ala senantiasa melindungi dan membalas semua kebaikan serta pengorbanan ayahanda dan ibunda tercinta.

6. Suamiku tercinta, Yusuf Bhakti Nugroho yang selalu memberikan support, bimbingan, bantuan dan selalu sabar menemani saya bolak-balik Klaten-Jogja, Bahkan rela ditinggal tidur di Kosan demi menyelesaikan tugas akhir ini.
7. Kakakku tercinta, Wahyu Wijaya dan Tifani Qolbi yang tidak bosan memberikan dorongan semangat dan motivasi.
8. Saudara-saudaraku di Solo, Sragen, Magelang, Klaten, Pekanbaru yang telah memberikan doa dan semangat.
9. Teman seperjuanganku, Febi Fajar Iswari yang selalu menguatkan dikala gundah dalam proses mengerjakan skripsi.
10. Para mitra Paytren yang telah meluangkan waktu untuk memberikan informasi mengenai Paytren demi terselesaikannya skripsi penulis.
11. Keluarga besar Ahwal Al-Syakhshiyah FIAI UII yang sudah saling menyemangati satu sama lain untuk terus berjuang demi mendapatkan gelar Sarjana Hukum.
12. Serta pihak-pihak lain yang telah memberikan doa dan dukungan kepada penulis.

Semoga Allah Subhanahu wa Ta'ala membalas semua kebaikan dari semua pihak yang telah memberikan doa, bimbingan, dukungan, inspirasi dan bantuan kepada penulis selama proses mengerjakan skripsi ini hingga selesai. Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat menambah pengetahuan dan wawasan bagi pembaca, khususnya tentang hukum Paytren dalam tinjauan fikih muamalah.

## TRANSLITERASI

### 1. Konsonan

Dibawah ini daftar huruf Arab itu dan transliterasinya dengan huruf latin:<sup>1</sup>

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	b	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ĥa	ĥ	ha (dengan titik dibawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	zet (dengan titik diatas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Šad	Š	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	D	de (dengan titik di bawah)

---

<sup>1</sup> Tim Dosen Fakultas Syari'ah, Buku Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Malang: Fakultas Syari'ah UIN, 2005),hal. 42.

ط	Ṭa	Ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	Z	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	koma terbalik (diatas)
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	‘	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

## 2. Vokal (tunggal dan rangkap)

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong

### 1) Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahas Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
-------	------	-------------	------

ـَ	fatḥah	a	a
ـِ	Kasrah	i	i
ـُ	Dhammah	u	u

## 2) Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama huruf	Gabungan huruf	Nama
ـَـيْ	fatḥah dan ya	ai	a dan i
ـَـوْ	fatḥah dan wau	au	a dan i

Contoh:

كَتَبَ	- kataba	سُئِلَ	- su'ila
ذُكِرَ	- žukira	كَيْفَ	- kaifa
يَذْهَبُ	- yažhabu	هَوَّلَ	- haula

## 3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ـَـا...ى...	fatḥah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
ـِـي...	kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
ـُـوْ...	dhammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

قَالَ - qāla

قِيلَ - qīla

رَمَى - ramā

يَقُولُ - yaqūlu

#### 4. Ta'marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua:

- a. Ta'marbutah hidup

Ta marbutah yang hidup atau mendapat harakat faṭḥah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah "t".

- b. Ta' marbutah mati

- c. Ta' marbutah yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".

- d. Kalau pada kata yang terakhir dengan ta marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta marbutah itu di transliterasikan dengan ha (h)

Contoh:

روضة الأطفال

- raudah al-ātfāl

- raudatul atfāl

المدينة المنورة

- al-Madīnah al-Munawwarah

- al-Madīnatul-Munawwarah

طلحة

- Ṭalḥah

#### 5. Syaddah

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebutan tanda, tanda syaddah atau tasydid, dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

رَبَّنَا	- rabbanā	الْحَجَّ	- al-hajj
نَزَّلَ	- nazzala	نُعِيمَ	- nu'ima
الْبِرِّ	- al-birr		

## 6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال , namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dan kata sandang yang diikuti huruf qamariah.

### 1) Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditrans-literasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /1/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

### 2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditrans-literasikan sesuai aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti huruf syamsiah maupun huruf qamariah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

الرَّجُلِ	- ar-rajulu	القَلَمِ	-al-qalamu
السَّيِّدَةُ	- as-sayyidatu	البَدِيْعِ	- al-badī u
الشَّمْسِ	- asy-syamsu	الْجَلَالِ	- al-jalālu

## 7. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata maka dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

تَأْخُذُونَ	- ta'khuḏūna	إِنَّ	- inna
النَّوْءُ	- an-nau'	أُمِرْتُ	- umirtu
شَيْءٍ	- syai'un	أَكَلَ	- akala

## 8. Penulisan kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun harf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf dan harakat yang dihilangkan maka transliterasi ini, penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

وَ أَنَّ اللَّهَ هُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ	Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn
	Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn
وَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَ الْمِيزَانَ	Fa auf al-kaila wa-almīzān
	Fa aful-kaila wal-mīzān
إِبْرَاهِيمَ الْخَلِيلَ	Ibrāhīm al-Khalīl
	Ibrāhīmul-Khalīl
بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَ مُرْسَاهَا	Bismillāhi majrehā wa mursāhā
وَ لِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ مَنِ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا	Walillāhi 'alan-nāsi hijju al-baiti
	manistaṭā'ā ilaihi sabīla
	Walillāhi'alan-nāsi hijjul-baiti
	manistaṭā'ā ilaihi sabīla

## 9. Huruf kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya: Huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

وَمَا مُحَمَّدٌ إِلَّا رَسُولٌ	Wa mā Muhammadun illā rasl
أَنَّ أَوَّلَ بَيْتٍ وُضِعَ لِلنَّاسِ لَلَّذِي بِبَكَّةَ مُبَارَكًا	Inna awwal baitin wudi'a linnāsi lallaẓī bibakkata mubārakan
شَهْرُ رَمَضَانَ الَّذِي أُنزِلَ فِيهِ الْقُرْآنُ	Syahru Ramadān al-laẓī unzila fih al- Qur'ānu
	Syahru Ramadānal-laẓī unzila fihil Qur'ānu
وَلَقَدْ رَآهُ بِالْأُفُقِ الْمُبِينِ	Wa laqad ra'āhu bil-ufuq al mubīn Wa laqad ra'āhu bil-ufuqil- mubīni
الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ	Alhamdu lillāhi rabbi al-'ālamīn Alhamdu lillāhi rabbil-'ālamīn

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

نَصْرًا مِنَ اللَّهِ وَفَتْحَ قَرِيبٍ	Nasrun minallāhi wa fathun qarīb
لِلَّهِ الْأَمْرُ جَمِيعًا	Lillāhi al-amru jamī an Lillāhil-amru jamī an
وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ	Wallāhu bikulli syai'in alīm

## **10. Tajwid**

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

## HALAMAN DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	I
MOTTO.....	Ii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	Iii
LEMBAR PERNYATAAN.....	V
LEMBAR PENGESAHAN.....	Vi
REKOMENDASI PEMBIMBING.....	vii
NOTA DINAS.....	viii
ABSTRAK.....	Ix
KATA PENGANTAR.....	xi
TRANSLITERASI.....	xii
HALAMAN DAFTAR ISI.....	xx
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	4
E. Telaah Pustaka.....	5
F. Sistematika Pembahasan.....	8
G. Metodologi Penelitian.....	9
BAB II KAJIAN DAN KERANGKA TEORI.....	11
A. Gambaran Umum Tentang Paytren.....	11
1. Sejarah Berdirinya PT. Venitra Sentosa Internasional.....	11
2. Visi dan Misi PT. Venitra Sentosa Internasional.....	14
3. Produk-Produk PT. Venitra Sentosa Internasional.....	15
B. Konsep Multi Level Marketing (MLM).....	17

1. Sejarah Multi Level Marketing (MLM).....	17
2. Pengertian dan Dasar Hukum Multi Level Marketing (MLM).....	20
3. Rekrutmen Distributor Multi Level Marketing (MLM).....	23
C. Teori Maqasid Syari'ah.....	25
1. Pengertian Maqasid Syari'ah.....	25
2. Konsep Masalah.....	28
3. Batasan Kategori Masalah.....	35
4. Kaidah Ushul Fikih.....	38
BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN.....	41
1. Bisnis Paytren Menjadi Populer di Kalangan Masyarakat.....	41
2. Bisnis Paytren Menurut Yusuf Mansur dan Erwandi Tarmizi dalam Tinjauan Fikih Muamalah.....	42
A. Bisnis Paytren Menurut Yusuf Mansur.....	42
B. Bisnis Paytren Menurut Erwandi Tarmizi.....	43
C. Bisnis Paytren Menurut Penulis.....	44
D. Hukum Bisnis Paytren dalam Tinjauan Fikih Muamalah.....	44
BAB IV PENUTUP.....	49
A. Kesimpulan.....	49
B. Saran.....	49
DAFTAR PUSTAKA.....	50



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Karakteristik manusia sebagai makhluk sosial, memiliki kodrat hidup bermasyarakat yang memerlukan komunikasi di kehidupan dengan manusia-manusia lain yang bersama-sama hidup dalam masyarakat. Dalam hidup bermasyarakat manusia selalu berhubungan satu sama lain, baik disadari atau tidak, untuk mencukupkan kebutuhan-kebutuhan hidupnya. Pergaulan hidup merupakan aktifitas setiap orang melakukan perbuatan yang berhubungan dengan orang-orang lain disebut muamalah.<sup>1</sup>

Dalam pergaulan hidup ini, tiap-tiap orang mempunyai kepentingan terhadap orang lain. Sehingga dalam pergaulan hidup ini melahirkan hubungan hak dan kewajiban. Setiap orang mempunyai hak yang selalu wajib diperhatikan orang lain dan dalam waktu yang sama juga memikul kewajiban yang harus ditunaikan terhadap orang lain. hubungan hak dan kewajiban itu diatur dengan pedoman-pedoman hukum antara berbagai kepentingan. Pedoman-pedoman hukum yang mengatur hubungan hak dan kewajiban dalam hidup bermasyarakat itu disebut dengan hukum muamalah.<sup>2</sup>

Semua yang dikategorikan muamalah dalam hukum Islam hukum asalnya adalah boleh berdasarkan kaidah fikih, selama tidak ada unsur-unsur yang mengharamkannya.<sup>3</sup> Unsur- unsur tersebut seperti riba, goror dan lainnya. Termasuk didalam kategori muamalah adalah bisnis/ usaha, baik di sektor perdagangan ataupun yang lainnya.

Bisnis merupakan suatu kegiatan dagang atau usaha yang komersial di dunia perdagangan atau bekerja di suatu bidang tertentu. Kegiatan bisnis sangat membantu usaha-usaha pemenuhan kebutuhan masyarakat yang dilakukan oleh sebuah

---

<sup>1</sup> Ahmad Azhar Basjir, *Asas-Asas Hukum Mu'amalah (Hukum Perdata Islam) Edisi Revisi*, (Yogyakarta: Bagian Penerbitan Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia, 1993), hal. 7.

<sup>2</sup> Ibid.

<sup>3</sup> <https://almanhaj.or.id/4319-kaidah-ke-50-hukum-asal-muamalah-adalah-halal-kecuali-ada-dalil-yang-melarangnya-2.html> diakses pada hari kamis, 12/10/2017 Pukul 10.00 WIB.

perusahaan. Bisnis ini meliputi semua aspek kegiatan menyalurkan barang-barang melalui saluran produktif dari membeli bahan mentah sampai menjual barang jadi. Pedagang yang hanya melakukan penjualan merupakan penghubung antara produsen dengan konsumen, dan membantu produsen untuk mengatasi masalah-masalah pada saat produsen mencari konsumen maupun konsumen mencari produsen. Pada pokoknya, kegiatan bisnis ini meliputi perdagangan (melalui pedagang), pengangkutan (transportasi), penyimpanan gudang-gudang agar barang tidak rusak, pembelanjaan, dan promosi pemberian informasi (dengan cara sosialisasi).<sup>4</sup>

Perkembangan dunia ekonomi, bisnis berjalan sesuai dengan perkembangan manusia itu sendiri. Perkembangan manusia ini kebanyakan dipengaruhi oleh majunya teknologi, tidak terkecuali juga dalam dunia bisnis, ekonomi. Teknologi telah banyak menemukan hal-hal baru, yang kemudian dijemakan menjadi mesin-mesin dan metode baru yang mengakibatkan para produsen mampu bekerja efisien dan meningkatkan produktifitasnya. Penemuan baru ini juga mendorong munculnya usaha-usaha baru diberbagai bidang dengan menghasilkan produk-produk baru, yang meniscayakan kualitas dan kuantitas yang lebih baik pula. Demikianlah dunia industri makin berkembang dari waktu ke waktu.

Multi Level Marketing (MLM) merupakan salah satu bisnis yang berkembang pesat dewasa ini. Begitu juga di Indonesia, sudah banyak bermunculan bisnis yang bermerek Multi Level Marketing (MLM). Menurut pengamatan, dalam keadaan tidak menentu pada waktu krisis ekonomi melanda, omzet penjualan pada bisnis Multi Level Marketing (MLM) tidak terpengaruh oleh krisis. Semakin hari semakin bertambah, sampai-sampai ada perusahaan Multi Level Marketing (MLM) yang merivisi target penjualan pertahunnya. Target yang seharusnya diperoleh pada bulan Agustus, pada bulan Juni sudah terlampaui dan anggotanya pun mendapatkan hasil yang melebihi gaji yang diterimanya selama ini. Oleh karena itu banyak masyarakat yang tergiur dan berlomba-lomba untuk menekuni bisnis Multi Level Marketing (MLM).<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Basu Swastha, *Pengantar Bisnis Modern*, cet. Ke-9, (Yogyakarta: Liberty, 2001), hal. 11.

<sup>5</sup> Yusuf Tarmizi, "*Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal*", (Jakarta: Gramedia, 2000), hal.

Beranjak dari penggalan potensi masyarakat yang sudah terbiasa menggunakan teknologi mutakhir, lahirlah gagasan cemerlang Yusuf Mansur yang ingin menjembatani kemudahan pembayaran semua kebutuhan masyarakat dengan menggabungkan kebiasaan menggunakan gadget dan kebiasaan membayar kewajiban. Sejalan dengan itu, pada tahun 2013 lahirlah Veritra Sentosa Internasional (Treni) dengan produknya Paytren. Paytren adalah aplikasi untuk pembayaran online atau offline yang dapat digunakan untuk transaksi melalui handphone seperti beli pulsa, beli tiket pesawat, kereta, kapal laut, bayar listrik, BPJS, telkom, speedy, dan lain-lain. Paytren termasuk kategori bisnis Multi Level Marketing (MLM).

Multi Level Marketing (MLM) adalah sebuah sistem penjualan langsung, karena barang dipasarkan oleh para agen langsung dari produsen. Para agen yang memasarkan barang mendapatkan imbalan bonus. Bonus tersebut diambil dari keuntungan setiap pembelian yang dikenalkan oleh pembeli pertama (agen) berdasarkan ketentuan yang diatur. Banyak manfaat yang diperoleh dari aplikasi paytren yaitu tidak perlu keluar rumah, dapat *chasback* setiap transaksi, ada nilai sedekah di setiap transaksi, selain itu dapat bergabung dengan komunitas yang positif dan agamis berupa tambahan pengetahuan agama dari Yusuf Mansur sebagai pemilik bisnis paytren.

Baru-baru ini, media sosial diramaikan dengan trending topik pembahasan ustaz-ustaz melalui video maupun tulisan mengenai Paytren yang dihukumi haram. Di antara yang berpendapat Multi Level Marketing (MLM) itu haram adalah Erwandi Tarmizi penulis buku “Harta Haram Muamalat Kontemporer” sekaligus sebagai pakar muamalah kontemporer. Beliau berpendapat bahwa bisnis Paytren yang didirikan oleh Yusuf Mansur hukumnya haram karena di dalam sistem bisnis Paytren mengandung unsur goror, riba, dan judi.

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis tertarik untuk meneliti “Hukum Paytren dalam Tinjauan Fikih Muamalah (Studi Komparatif Menurut Pandangan Yusuf Mansur dan Erwandi Tarmizi).

## **B. Rumusan Masalah**

1. Mengapa bisnis Paytren menjadi populer di kalangan masyarakat?

2. Bagaimana bisnis Paytren menurut Yusuf Mansur dan Erwandi Tarmizi dalam tinjauan fikih muamalah?

### **C. Tujuan Penelitian**

Mengacu pada rumusan masalah dalam penelitian ini, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Pembaca dapat mengetahui alasan mengapa bisnis Paytren menjadi populer.
2. Pembaca dapat mengetahui tentang hukum bisnis Paytren menurut Yusuf Mansur dan Erwandi Tarmizi dalam tinjauan fikih muamalah.

### **D. Manfaat Penelitian**

Dalam penelitian tentang “Hukum Paytren dalam Tinjauan Fikih Muamalah (Studi Komparatif menurut Pandangan Yusuf Mansur dan Erwandi Tarmizi)”, mempunyai suatu yang bermanfaat bagi semua pihak di antaranya:

1. Manfaat Akademis :

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan kajian ilmiah guna menunjang perkembangan khazanah keilmuan Islam, khususnya di Prodi Ahwal Al-Syakhsyah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

2. Manfaat Praktis :

Hasil penelitian ini diharapkan mampu menjadi bentuk solusi bagi permasalahan di bidang muamalah kontemporer seiring berkembangnya zaman yang semakin canggih tanpa meninggalkan khazanah keislaman. Semoga hasil penelitian ini dapat dijadikan bahan masukan dalam perumusan kebijakan dalam rangka penanggulangan masalah muamalah kontemporer khususnya mengenai bisnis paytren guna meningkatkan kesejahteraan masyarakat khususnya di Indonesia.

3. Manfaat Pribadi :

Hasil penelitian ini juga dapat memberikan manfaat bagi penulis berupa pemahaman mengenai Hukum Paytren ditinjau dalam fiqh muamalah (studi komparatif menurut pandangan Yusuf Mansur dan Erwandi Tarmizi). Di samping itu, penelitian ini dibuat sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum. Diharapkan penelitian ini dapat memberi sumbangan yang berarti serta dapat menjadi referensi dan pedoman untuk penelitian selanjutnya.

#### **E. Telaah Pustaka**

Sepanjang pencarian informasi yang penulis ketahui, dalam fiqh muamalah kontemporer khususnya kajian tentang Hukum Paytren dalam Tinjauan Fiqh Muamalah (Studi Komparatif Yusuf Mansur dan Erwandi Tarmizi) masih belum ada yang mengkaji secara mendalam baik dalam bentuk buku maupun jurnal dikarenakan bisnis Paytren milik Yusuf Mansur ini relatif masih baru.

Penulis tertarik untuk menulis judul skripsi di atas dikarenakan ada perbedaan pemikiran/pendapat antara Yusuf Mansur dan Erwandi Tarmizi tentang hukum Paytren. Dalam penulisan skripsi ini penulis memiliki sumber-sumber referensi untuk memecahkan masalah terkait perbedaan pendapat antara Yusuf Mansur dan Erwandi Tarmizi yang sifatnya membandingkan, yang dilakukan untuk membandingkan persamaan dan perbedaan dua atau lebih sifat-sifat dan fakta-fakta objek yang diteliti berdasarkan suatu kerangka pemikiran tertentu.

Dari berbagai sumber-sumber referensi yang penulis dapat bisa dihubungkan dengan permasalahan tersebut:

Buku yang ditulis oleh Ahmad Azhar Basjir, M.A yang berjudul “Asas-Asas Hukum Mu’amalat (Hukum Perdata Islam)”. dalam buku tersebut, Ahmad Azhar Basjir banyak membahas mengenai pengertian muamalah adalah pergaulan hidup tempat setiap orang melakukan perbuatan dalam hubungannya dengan orang-orang lain. Kedudukan muamalah dalam islam sangat longgar akan tetapi harus memperhatikan agar perkembangan itu

jangan sampai menimbulkan kesempitan-kesempitan hidup pada suatu pihak oleh karena adanya tekanan-tekanan dari pihak lain. sumber-sumber hukum muamalah adalah Al-Qur'an, Sunnah, dan Ra'yu atau ijtihad. Dan juga membahas prinsip-prinsip hukum muamalah dan objek hukum muamalah yang ditulis secara singkat dan jelas sebagai bahan untuk mengetahui hukum muamalah sesuai syariat.<sup>6</sup>

Buku yang ditulis oleh Ammi Nur Baits, ST., BA yang berjudul "Pengantar Fiqh Jual Beli (Dilengkapi Contoh Kasus)". Buku tersebut membahas tentang sebab pengahsilan haram/ muamalah yang dilarang yaitu karena adanya salah satu unsur dzalim, riba, dan goror.<sup>7</sup>

Buku yang ditulis oleh Peter J. Clothier yang berjudul "Meraup Uang dengan Multi-Level Marketing (Pedoman Praktis Menuju Network Selling yang Sukses). Dalam buku tersebut , Petter J. Clothier membahas tentang keunggulan bisnis MLM, kiat-kiat agar menjadi pembisnis yang sukses disertai dengan fakta-fakta hasil wawancara dengan pengusaha- pengusaha Multi Level Marketing (MLM) yang sukses. Dalam buku ini dijelaskan bahwa Multi Level Marketing (MLM) merupakan konsep pemasaran yang luas (tetapi menggairahkan) dan sering tidak dipahami dengan tepat serta kurang dihargai sebagai peluang bisnis yang serius untuk meraih kekayaan. Multi Level Marketing (MLM) menawarkan peluang untuk membangun bisnis yang berhasil dan efisien bagi orang biasa yang tidak mempunyai modal serta pengalaman.<sup>8</sup>

Buku Benny Santoso yang berjudul "All About MLM (Memahami Lebih Jauh dan Pernak-Perniknya)". Dalam buku tersebut, Benny Santoso membahas tentang berbagai sisi negatif dan sisi positif Multi Level

---

<sup>6</sup> Ahmad Azhar Basjir, *Asas-Asas Hukum Mu'amalah (Hukum Perdata Islam) Edisi Revisi*, (Yogyakarta: Bagian Penerbitan Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia,1993), Hal. 110.

<sup>7</sup> Ammi Nur Baits, "Pengantar Fiqh Jual Beli (Dilengkapi Contoh Kasus)", (Yogyakarta: KPMI Press, 2016), Hal. 5.

<sup>8</sup> Peter J. Clothier, *Meraup Uang Dengan Multi Level Marketing (Pedoman Praktis Menuju Network Selling Yang Sukses)*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1994), hal. 27

Marketing (MLM). Penyimpangan Multi Level Marketing (MLM dan model penipuan Multi Level Marketing (MLM) beserta dengan contoh kasus.<sup>9</sup>

Buku Dr. Erwandi Tarmizi, MA yang berjudul “Harta Haram Muamalat Kontemporer”. Dalam buku tersebut, Dr. Erwandi Tarmizi, Membahas tentang kontrak-kontrak haram di dunia niaga, marketing: MLM. Hukum di berbagai jenis kartu: Kartu belanja, kartu pulsa isi ulang, dan berbagai produk lainnya. Hukum Multi Level Marketing (MLM) para ulama telah berbeda pendapat. Ada yang mengatakan hukumnya mubah (boleh) dan ada juga yang mengatakan hukumnya tidak boleh (haram).<sup>10</sup>

Artikel-artikel konsultasisyariah.com yang dikelola oleh Ustaz Ammi Nur Baits. Yang berjudul “Hukum Paytren” pada bagian I, II, III, dan IV membahas tentang hukum Paytren. Artikel-artikel tersebut mengatakan jika hukum Paytren adalah haram. Di dalam Paytren menggunakan sistem bisnis berjenjang piramida yang dapat menguntungkan pihak atas dan merugikan pihak yang paling bawah.<sup>11</sup>

Skripsi Muqtadirul Aziz yang berjudul, “Tinjauan Hukum Islam terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM)”. Di dalam skripsi tersebut Muqtadirul Aziz menyimpulkan bahwa bisnis Multi Level Marketing (MLM) adalah hukum bisnis Multi Level Marketing (MLM) ditentukan oleh bisnis muamalatnya. Jika muamalat yang terkandung di dalamnya adalah muamalat yang tidak bertentangan dengan syariat islam, maka halal bisnis Multi Level Marketing (MLM) tersebut. Namun, jika muamalatnya bertentangan dengan syariat islam, maka haramlah bisnis Multi Level Marketing (MLM) tersebut.<sup>12</sup>

Perbedaan mendasar yang dilakukan penulis dengan penelitian-penelitian terdahulu adalah antara lain:

---

<sup>9</sup> Benny Santoso, *All About MLM (Memahami Lebih Jauh dan Pernak-Perniknya)*, (Surabaya: ANDI Yogyakarta, 2003)

<sup>10</sup> Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer (Cetakan enambelas)*, (Bogor: PT. Berkat Mulia Insani, 2017), hal. 55.

<sup>11</sup> Ammi Nur Baits, “*konsultasisyariah.com (Hukum Paytren Bagian I, II, III, IV)*”, diakses pada hari Jumat 13/10/2017 pukul 11.000 WIB

<sup>12</sup> Muqtadirul Aziz, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM)*, Skripsi Strata 1, (Yogyakarta: Universitas Negeri Sunan Kalijaga: 2011)

Pertama, dalam penelitian ini penulis akan membandingkan antara hukum Payten menurut pendapat Yusuf Mansur dengan Erwandi Tarmizi ditinjau dalam fikih muamalah dengan menyertakan berbagai argumen yang dapat menguatkan sehingga dapat diketahui titik keuntungan dan kerugiannya,

Kedua, menganalisa dengan menyertakan hukum paytren setelah mendapatkan data-data yang lengkap berkaitan dengan bisnis Paytren menurut Yusuf Mansur dan Erwandi Tarmizi yang dihubungkan dengan maqasid syari'ah.

#### **F. Sistematika Pembahasan**

Secara umum skripsi ini disusun ke dalam lima bab, di mana antara satu bab dengan bab yang lain merupakan satu kesatuan hingga mencapai kesimpulan yang dapat dipahami semua pihak terutama bagi penulis.

Bab pertama merupakan bab pendahuluan yang meliputi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, telaah pustaka, sistematika pembahasan, dan metodologi penelitian.

Bab kedua dari skripsi ini memasuki inti dari pembahasan terlebih dahulu penyusun akan mendeskripsikan landasan teori, secara umum yang meliputi Konsep Paytren, konsep Multi Level Marketing (MLM), Teori Maqasid Syari'ah.

Bab ketiga membahas tentang hasil penelitian dan analisis Paytren menurut Yusuf Mansur dan Erwandi Tarmizi, faktor penyebab perbedaan pandangan Yusuf Mansur dan Erwandi Tarmizi tentang Paytren, hukum Paytren menurut fikih muamalah.

Bab keempat yang merupakan bab terakhir dari skripsi ini penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran. Kesimpulan yang merupakan hasil-hasil dari analisis yang dilakukan pada bab-bab sebelumnya. Sedangkan saran-saran yang berupa masukan-masukan yang ditujukan kepada peneliti yang akan datang, yang akan memfokuskan penelitiannya dalam hal Hukum Paytren Dalam Tinjauan Fiqh Muamalah. Selain itu juga dilengkapi dengan

lampiran-lampiran yang dianggap perlu dan menunjang kelengkapan dan kesempurnaan skripsi ini.

## **G. Metodologi Penelitian**

Untuk mencapai suatu hasil yang positif dalam suatu tujuan, maka salah satunya yaitu dibutuhkan adanya suatu metode untuk mencapai target. Metode berfungsi sebagai cara mengerjakan suatu hasil yang memuaskan. Disamping itu, metode juga bertindak terhadap suatu hasil yang maksimal.<sup>13</sup>

Metode penelitian skripsi yang digunakan oleh penulis untuk menyelesaikan skripsi ini adalah sebagai berikut:

### **1. Jenis Penelitian**

Penelitian yang akan dilakukan dalam penelitian ini adalah kualitatif dan kuantitatif. Kualitatif adalah penelitian pustaka (library research) yaitu penelitian yang mendasarkan analisa pada buku pustaka, artikel, jurnal, youtube, dan bahan-bahan pustaka yang masih relevan tentang paytren. Kuantitatif adalah penelitian lapangan yaitu penelitian yang dilakukan dengan wawancara kepada pengguna Paytren atau member Paytren guna mendapatkan informasi seputar Paytren.

### **2. Sifat Penelitian**

Penelitian bersifat diskriptif yaitu memaparkan, menggambarkan tema kajian secara porposional kemudian menginterpretasikan kondisi yang ada dan akhirnya dianalisis dan dibandingkan.

### **3. Pendekatan Penelitian**

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan normatif dan komparatif. Pendekatan secara normatif yaitu pendekatan masalah yang dilakukan penelitian dan penelusuran pada sumber-sumber hukum islam. Sedangkan pendekatan komparatif yaitu pendekatan masalah yang dilakukan dengan membandingkan pendapat Yusuf Mansur dengan pendapat Erwandi Tarmizi tentang hukum paytren.

### **4. Teknik Pengumpulan Data**

---

<sup>13</sup> Anton Bakker, "Metode Filsafat", (jakarta: Ghalia Indonesia, 1986), hal. 10.

Sumber data yang digunakan oleh penulis adalah sumber data primer. Penulis mencari sumber-sumber pustaka baik itu dari buku, video, jurnal, artikel mengenai bisnis Paytren milik Yusuf Mansur yang merupakan bisnis Multi Level Marketing (MLM) yang katanya berbasis syariah dan tanggapan kritikan ustadz-ustadz salah satunya Erwandi Tirmizi yang mengharamkan bisnis Paytren milik Yusuf Mansur dengan disertai berbagai sumber-sumber pendukung terhadap suatu argumen tersebut. Disamping itu, penulis juga melakukan wawancara kepada pengguna Paytren atau member Paytren untuk dapat lebih jelas mengetahui Paytren secara details.

#### 5. Analisis Data

Yang dimaksud dengan analisis data adalah suatu cara yang dipakai untuk menganalisa, mempelajari serta mengolah kelompok data yang berkaitan dengan pembahasan Paytren menurut pandangan Yusuf Mansur dan Erwandi Tarmizi dan juga mengolah dengan dikaitkan fiqh muamalah (maqasid syari'ah), sehingga dapat diambil suatu kesimpulan dari kedua komparasi tersebut.

## BAB II

### KAJIAN DAN KERANGKA TEORI

#### A. Gambaran Umum Tentang Paytren

##### 1. Sejarah Berdirinya PT. Venitra Sentosa Internasional

Bisnis Multi Level Marketing (MLM) di Indonesia berkembang cukup pesat. Hal tersebut terlihat dari semakin banyaknya perusahaan-perusahaan yang menerapkan sistem Multi Level Marketing (MLM), di antaranya Thiansi, Tupperware serta Multi Level Marketing (MLM) yang berlabel syari'ah. Salah satu perusahaan Multi Level Marketing (MLM) yang sudah mendapat sertivikat halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) adalah PT. Ahad-Net Internasional yang menawarkan berbagai produk-produknya seperti kosmetik (Balqis beauty soap, Zahra facial wash, Zahra shower gel, Zahra body lotion, Zahra milk cleanser), obat herbal (Hilba plus, Nigella plus, Endiabet, Uliver) dengan berbagai macam khasiat.

Seiring berkembangnya teknologi yang semakin canggih, lahirlah bisnis Yusuf Mansur yang bertujuan untuk memudahkan pembayaran semua kebutuhan masyarakat dengan memanfaatkan gadget untuk membayar kewajiban. Pada tanggal 10 Juli tahun 2013 lahirlah Venitra Sentosa Internasional atau Treni dengan produk Paytren, berdasarkan Akta Pendirian Perseroan Terbatas No. 47 oleh Notaris/ PPAT H. Wira Fransisca, SH., MH. Teknologi tersebut memungkinkan pengguna untuk melakukan berbagai tansaksi pembayaran layaknya seseorang melakukan pembayaran lewat Internet Banking dan PPOB. Selain untuk memudahkan dan membantu masyarakat dalam membayar kewajiban, paytren juga memiliki keunikan yang dapat memberikan manfaat dan keuntungan lebih dari sekedar aplikasi untuk bayar-bayar.<sup>1</sup> PT. Venitra Sentosa Internasional adalah perusahaan yang bergerak di dalam perdagangan produk, dimana produk yang dipasarkan dilakukan dengan cara pemasaran kegiatan

---

<sup>1</sup> <http://www.aplikasipaytren.com/tentang/> diakses pada tanggal 26 Februari 2018 pukul 22.24 WIB.

penjualan langsung dalam bentuk mitra usaha (*direct selling*) dengan sistem binary.

PT. Venitra Sentosa Internasional beralamat di Wisma Ritra lantai 1 (satu), Jalan Soekarno-Hatta No. 543A, Bandung yang dilengkapi ruang pertemuan di lantai 3 (tiga).<sup>2</sup> PT. Venitra Sentosa Semarang beralamat di Jalan Pusponjolo Selatan No. 33 Semarang. Perusahaan ini telah mendapatkan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SUIPL) dengan Nomor: 45/1/IU/PMDN/2014.

Untuk menjalankan bisnis Paytren, PT. Venitra Sentosa Internasional memberikan dua pilihan transaksi terhadap mitra Paytren, yaitu sebagai pengguna/ pemakai Paytren dan sebagai mitra yang ikut memasarkan Paytren serta mengembangkan komunitas Paytren.

#### 1. Mitra Pengguna atau Pemakai Paytren

- 1) Cocok untuk seseorang yang ingin bergabung dalam komunitas Paytren akan tetapi tidak memiliki modal, mitra pengguna/pemakai dapat menjadi pilihan yang tepat.
- 2) Cukup dengan uang Rp. 50.000,00 (lima puluh ribu rupiah) seseorang sudah memperoleh nomor ID kemitraan dan deposit awal sebesar Rp. 15.000,00 (lima belas ribu rupiah). Deposit tersebut bisa langsung masuk setelah aktivitas sukses.
- 3) Akan tetapi fitur-fitur yang didapatkan lebih terbatas, hanya dapat digunakan untuk membeli pulsa prabayar dan voucher game.
- 4) Walaupun demikian, mitra pengguna/pemakai tetap mendapatkan cashback dari transaksi pribadi selama 10 hari setelah aktivasi.
- 5) Deposit pada mitra pengguna/pemakai maksimal adalah Rp. 100.000,00 (seratus ribu rupiah) per hari dan jumlah deposit maksimal yang mengendap Rp. 100.000.000,00 (seratus juta rupiah).<sup>3</sup>

#### 2. Mitra Pembisnis Paytren

---

<sup>2</sup> <https://old.treni.co.id/profil-perusahaan/> diakses pada Tanggal 26 Februari 2018 pukul 23.00 WIB.

<sup>3</sup> <https://arwingbasri.com/sekilas-sejarah-berdirinya-bisnis-ust-yusuf-mansur/> diakses pada Tanggal 27 Februari 2018 pukul 05.30 WIB.

- 1) Mitra pembisnis mendapatkan fasilitas dan kemudahan yang lebih banyak dibandingkan dengan mitra pengguna/pemakai.
- 2) Mitra pembisnis dapat memakai semua fitur yang ada di dalam Paytren.
- 3) Mitra akan mendapatkan cashback pribadi dan cashback dari perusahaan jika komunitasnya melakukan transaksi menggunakan Paytren.
- 4) Mitra mempunyai 1 (satu) hak usaha bisnis dan kesempatan memperoleh komisi atau promo atau bagi hasil dari perusahaan dengan membantu perusahaan untuk mempromosikan atau menjual aplikasi Paytren kepada calon mitra bisnis lain agar menggunakan Paytren maupun berkaitan dengan pengembangan komunitasnya.
- 5) Jika mitra pembisnis berhasil membantu mitra pengguna/pemakai untuk bertransaksi sampai sukses di hari yang sama, maka mitra pembisnis akan mendapatkan komisi pendampingan Rp. 1.000,00 (seribu rupiah).
- 6) Lisensi yang dapat dimiliki oleh mitra maksimal adalah 31 lisensi.
- 7) Deposit maksimal yang mengendap baik pendapatan dari perusahaan atau yang disetorkan adalah Rp. 5.000.000,00 (lima juta rupiah) per lisensi jika status kemitraan telah diverifikasi dan maksimal Rp. 1.000.000,00 (satu juta rupiah) per lisensi jika status kemitraan belum diverifikasi.
- 8) Transaksi pembayaran maksimal Rp. 20.000,00 (dua puluh ribu rupiah) per HU (Hak Usaha) dengan 1 lisensi.
- 9) Setiap menambah lisensi, mitra dapat meningkat batasan maksimal transaksi pembayaran sebesar Rp. 1.000.000,00 (satu juta rupiah).
- 10) Jadi, potensi maksimal per HU (Hak Usaha) dengan 31 lisensi adalah Rp. 50.000.00 (lima puluh juta rupiah), mitra akan mendapat poin berdasarkan jumlah lisenis yang dibeli ketika aktivasi.<sup>4</sup>

PT. Venitra Sentosa Internasional dilengkapi dengan kode etik mitra perusahaan yang merupakan sekumpulan komitmen yang terdiri dari etika bisnis perusahaan dan etika mitra perusahaan untuk membentuk, mengatur dan melakukan sesuai dengan tingkah laku seluruh “Mitra” sehingga tercapai konsisten yang sesuai dengan budaya perusahaan untuk mewujudkan visi dan

---

<sup>4</sup> Ibid

misi perusahaan. Peraturan dan kode etik dibuat untuk mitra yang sudah terikat dirinya pada mitra pembisnis. Tujuan dari peraturan dan kode etik ini adalah agar setiap mitra bertindak dengan konsisten dan penuh integritas sesuai dengan prinsip perusahaan dalam membangun kepercayaan dari masyarakat, selain itu untuk kepatuhan perusahaan/mitra kepada peraturan hukum dan undang-undang yang berlaku dengan berpedoman pada norma syari'ah, serta rasa hormat kepada budaya tradisi Indonesia yang mencerminkan bahwa praktik penjualan tersebut akurat, berimbang, lengkap dan memenuhi etika standar.<sup>5</sup> Peraturan dan kode etik Mitra PT. Venitra Sentosa Internasional ini wajib dipatuhi oleh semua mitra pembisnis dalam menjalankan profesinya.

## 2. Visi dan Misi PT. Venitra Sentosa Internasional

Dalam pencapaian suatu tujuan, sebuah perusahaan harus memiliki perencanaan untuk memperoleh tindakan yang nyata, dalam mewujudkannya dibutuhkan adanya visi dan misi. Visi dan misi adalah suatu konsep perencanaan yang disertai dengan tindakan dengan perencanaan pencapaian PT. Venitra Sentosa Internasional. Adapun visi dan misinya sebagai berikut.<sup>6</sup>

### a. Visi

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

### b. Misi

- 1) Mewujudkan sistem layanan bagi seluruh 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 hanya sekedar alat berkomunikasi

---

<sup>5</sup> <http://www.aplikasipaytren.com/tentang/> diakses pada Tanggal 27 Februari 2018 pukul 15.00 WIB

<sup>6</sup> <https://www.paytreni.com/visi-misi/> diakses pada Tanggal 27 Februari 2018 pukul 15.20 WIB.

biasa menjadi alat untuk bertransaksi dengan manfaat/keuntungan (*benefit*) yang tidak akan didapatkan dari cara bertransaksi yang biasa.

3) Membentuk 10 juta komunitas dengan konsep jejaring yang berlaku baik secara rasional maupun internasional.

Untuk mewujudkan visi dan misi tersebut, PT. Venitra Sentosa Internasional menetapkan sasaran strategi jangka pendek, menengah dan panjang melalui:<sup>7</sup>

- Perwujudan fondasi dan infrastruktur perusahaan dari sisi teknologi informasi (TI).
- Akuntabilitas sistem pengelolaan perantara transaksi.
- Yang meliputi peningkatan layanan dan fasilitas bagi seluruh mitra.
- Tumbuhkembangkan kerjasama dari berbagai merchant.
- Realisasi pengembangan dan pemeliharaan proses aliansi strategis dan persepsi positif terhadap institusi terkait.
- Efisiensi dan keefektifan menjadi tujuan dalam melakukan pengembangan bisnis yang berkelanjutan.
- Nilai-nilai ketuhanan, kemanusiaan, persatuan, kebijaksanaan, dan keadilan sebagai dasar dalam mengembangkan komunitas dipertahankan.

### 3. Produk- Produk PT. Venitra Sentosa Internasional

Produk- produk yang dimiliki oleh PT. Venitra Sentosa Internasional sebagai perusahaan yang sedang gencar di zaman sekarang ini yang dikembangkan melalui aplikasi Paytren. Paytren adalah sebuah aplikasi transaksi POP (Personal Online Payment) dan PPOB (*Paymen Point Online Bank*) yang dikembangkan oleh PT. Venitra Sentosa Internasional (Treni). Saat ini sistem pembayaran yang dapat terlayani adalah pulsa telepon dan token PLN. Seiring dengan berkembangnya kemitraan Paytren maka fitur pembayaran lainnya akan segera ditambahkan secara bertahap. Paytren tersebut dapat diakses pada berbagai jenis

---

<sup>7</sup> <http://pondok-bisnisonline.blogspot.co.id/2016/10/nilai-dan-sasaran-strategis.html> diakses pada tanggal 27 Februari 2018 pukul 15. 30 WIB.

gadget/ hp/ smartphone (d disesuaikan) dengan menggunakan aplikasi Android, Yahoo Messenger, Gtalk/ Hangouts ataupun SMS biasa.<sup>8</sup>

PPOB (*Paymen Point Online Bank*) merupakan istilah yang digunakan untuk setiap penyedia jasa pembayaran online yang terhubung dengan internet yang memaki jasa bank atau jasa non bank yang resmi. Layanan PPOB memberikan kemudahan bagi seseorang untuk membayar setiap tagihan, biaya berlangganan dan kewajiban-kewajiban lainnya tanpa pergi ke perusahaan terkait kapan pun secara fleksibel. Misalnya, PLN pasca bayar, pulsa handphone, jasa telepon, TV kabel, dll dengan membayar melalui Handphone tanpa perlu EDC (*Electronic Data Capture*), PC, laptop dan lain sebagainya.<sup>9</sup> Meskipun telah mengefisiensi proses pembayaran, trend bisnis loket PPOB semakin lama semakin tergantikan dengan sistem POP (*Personal Online Payment*) dimana pelanggan tidak perlu lagi keluar rumah untuk membayar tagihannya, pembayaran dapat diselesaikan hanya dengan handphone miliknya. Pelanggan cukup hanya memiliki aplikasi V-Pay (*Virtual Payment*) dan memiliki menu pembayaran yang akan digunakan sesuai dengan kebutuhannya. Tidak hanya digunakan untuk membayar tagihan pribadi, dengan sistem POP pelanggan juga dapat membayarkan tagihan milik orang lain.<sup>10</sup>

Paytren menjadi alternatif lain dari sistem POP. Paytren hanya dapat digunakan oleh komunitas yang sudah menjadi mitra atau anggota VSI atau Treni, tidak dapat digunakan secara bebas. Selain untuk memudahkan pembayaran tagihan, para mitra Paytren juga akan mendapat *cashback* dari setiap transaksi yang dilakukan. Para mitra Paytren sudah secara resmi terikat diri secara sadar tanpa paksaan di dalam PT. Venitra Sentosa Internasional, baik mendaftar sebagai mitra pemakai atau pengguna maupun sebagai mitra pebisnis.

---

<sup>8</sup> <http://www.treni77.com/produk> diakses pada Tanggal 27 Februari 2018 pukul 19.20 WIB.

<sup>9</sup> <http://peluangusaha.butikaini.com/mlm-yusuf-mansur/> diakses pada Tanggal 27 Februari 2018 pukul 19.40 WIB.

<sup>10</sup> <https://vpayvsiyusufmansur.wordpress.com> diakses pada Tanggal 27 Februari 2018 pukul 19. 55 WIB.

Produk-produk PT. Venitra Sentosa Internasional yang dapat dibeli melalui aplikasi Paytren adalah:<sup>11</sup>

1. Listrik Prepaid (Token listrik), Listrik Postpaid (bulanan), Nontaglis (Tambahan daya/ pasang baru);
2. Jastel (Jasa Telekomunikasi) meliputi telepon rumah, telkom speedy, telkom vision;
3. Cicilan multi finance (leasing kendaraan bermotor);
4. PDAM;
5. Voucher pulsa seluler GSM & CDMA;
6. Voucher game online;
7. TV berbayar , asuransi, kartu kredit, dll;
8. Top Up Smart Card seperti; BCA Flash, E-Toll Card, dll;
9. Tiket konser, tiket nonton;
10. Pajak (PBHTB, PBB,dll);
11. Tiket kereta api, tiket bus, tiket pesawat;
12. Infaq dan sedekah.

Produk- produk di atas dapat digunakan bagi mitra yang mendaftar sebagai mitra pebisnis. Sedangkan untuk yang mendaftar mitra pemakai atau pengguna hanya dapat menikmati dua produk diatas yaitu:

1. Beli token PLN, dan
2. Beli pulsa elektronik.

Selain itu, setiap Mitra Paytren juga dapat meningkatkan benefit pribadi dengan turut menjual atau mempromosikan kepada orang lain untuk ikut menjadi Mitra Paytren sekaligus mengembangkan komunitas Paytren kepada masyarakat luas.

## B. Konsep Multi Level marketing (MLM)

1. Sejarah Multi Level Marketing (MLM)

---

<sup>11</sup> <https://trenicenter.net/paytrenpenipu&c=produk> diakses pada Tanggal 27 Februari pukul 20.10 WIB.

Pemasaran adalah salah satu kegiatan dalam perekonomian yang dapat membantu dan menciptakan nilai ekonomi di sebuah perusahaan. Sedangkan nilai ekonomi yang akan menentukan harga barang dan jasa bagi individu-individu. Adapun faktor-faktor penting yang dapat menciptakan nilai-nilai ekonomi adalah produksi (yang membuat barang-barang), pemasaran (yang mendistribusikan) dan konsumsi/ konsumen (yang menggunakan barang-barang tersebut). Pemasaran juga disebut *the art of selling* (seni menjual produk).

Pemasaran sangat berperan penting dalam dalam faktor siklus yang bermula dan berakhir dengan kebutuhan konsumen, dengan demikian pemasar perlu mengembangkan *intends to do* (strategi). Salah satu strategi dalam pemasaran tersebut adalah Multi Level Marketing (MLM).<sup>12</sup>

Sejarah berjenjang Multi Level Marketing (MLM) tidak dapat dipisahkan dengan berdirinya *Amway Corporation* dengan *Nutriline* sebagai produknya. Sistem berjenjang ini dimulai oleh Carl Rehnborg (seorang pengusaha Amerika yang pernah tinggal di China pada tahun 1917-1927) pada awal tahun 1930. ketika selama tinggal di Cina, Rehnborg memperoleh kesempatan yang sangat besar untuk meneliti pengaruh dari diet yang tidak cukup, dia juga berhasil mempelajari banyak literatur mengenai nutrisi pada waktu itu disebabkan kehidupan yang keras di Cina. Akhirnya dia menyimpulkan, bahwa diet yang seimbang dibutuhkan untuk membuat seluruh tubuh bisa tetap berfungsi secara seimbang. Dengan demikian dia berinisiatif untuk membuat suplemen tubuh bagi orang diet yang mampu menyediakan nutrisi yang diperlukan oleh tubuh tanpa mempedulikan kebiasaan makan seseorang.<sup>13</sup>

Setelah 7 tahun melakukan eksperimen akhirnya Rehnborg berhasil menghasilkan makanan suplemen. Yang kemudian diberi nama *California Vitamin Corporation* yang akhirnya pada tahun 1939 berganti nama menjadi *Nutriline Products*. Produk *Nutriline* dijual oleh distributor yang ditunjuk oleh perusahaan, distributor tersebut mengajak kenalannya untuk bergabung mempromosikan produk

---

<sup>12</sup> Wardatul Wildiana, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Pulsa Handphone dengan Sistem Multi Level Marketing (Studi Kasus di PT. Venitra Sentosa Internasional Semarang)", Skripsi Sarjana, (Semarang: Universitas Islam Negeri Walisongo, 2015), hal. 50

<sup>13</sup> Benny Santoso, "All About MLM (Memahami Lebih Lanjut MLM dan Pernak-Perniknya)", (Yogyakarta: Penerbit ANDI, 2003), hal. 23

*Nutriline* sebagai distributor di bawah koordinasinya. Hal tersebut digunakan untuk mengembangkan bisnisnya. Jumlah distributor semakin berkembang, sehingga perusahaan *Nutriline* semakin maju.

Karena ada masalah internal, mana perusahaan *Nutriline* terpaksa harus ditutup. Para distributor sudah merasakan manfaat dan keuntungan dengan pemasaran baru tersebut. Distributor sudah berkembang sedangkan perusahaan *Nutriline* semakin suram. Akhirnya, beberapa distributor mengambil inisiatif untuk mendirikan perusahaan baru.

Kemudian lahirlah perusahaan baru dengan nama *Amway Corporation* yang didirikan oleh Rich DeVon dan Jay Andel. Mereka adalah distributor yang sangat sukses dan sudah mengorganisasi lebih dari 2000 distributor. Mereka bergerak menyalurkan produk house hold yaitu produk yang berhubungan dengan kebutuhan rumah tangga, seperti sabun cuci, alat pembersih dan lain sebagainya. Kemudian mereka juga menjadikan produk sangat bervariasi yang meliputi alat-alat kecanikan, furnitur, perhiasan, barang-barang elektronik dan barang-barang lainnya. Perusahaan ini cepat berkembang, tidak hanya di Amerika juga di seluruh dunia termasuk Indonesia. *Amway* telah mengambil alih perusahaan *Nutriline*.<sup>14</sup>

Bersamaan dengan itu, distributor lain bernama Forrest Shaklee mendirikan perusahaan Multi Level Marketing (MLM) yang diberi nama Shaklee. Perusahaan Shaklee bergerak di bidang kesehatan makanan. *Nutriline* Shaklee bergerak dan berkembang sangat pesat sehingga menjadi perusahaan multi nasional. *Amway Corporation* dan Shaklee menarik perhatian pengusaha Inggris. Padahal di Inggris sudah ada perusahaan yang melakukan sistem penjualan langsung, akan tetapi struktur pembagian komisi dan bonus masih sangat sederhana. Perusahaan Kleeneze melakukan penyempurnaan struktur pembagian komisi dan bonus ini sehingga Kleeneze diyakini sebagai perusahaan yang melakukan sistem Multi Level Marketing (MLM) di Eropa. Pertengahan dekade 70-an, *Amway* masuk ke Inggris

---

<sup>14</sup>M. Ahyar Adnan, "Makalah Multi Level Marketing (Telaah Hukum Islam dan Praktisnya)", (Yogyakarta: Program Pasca Sarjana (S-2) Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia, 2002), hal. 4

berselang waktu dua tahun diikuti oleh Shaklee sehingga Multi Level Marketing (MLM) marak di Inggris.<sup>15</sup>

Di Indonesia, Multi Level Marketing (MLM) lahir pada tahun 1986 berdiri di Bandung dengan nama PT. Nusantara Sun Chorella Tama yang kemudian berubah menjadi PT. Centra Nusa Insan Cemerlang atau dapat disebut dengan Creative Network Internasional. PT. CNI kemudian pindah ke Jakarta dan kemudian membuka cabang di Hongkong. CNI tergolong cukup berhasil dalam mengembangkan bisnisnya hingga ke mancanegara seperti Malaysia, Singapura, India dan negeri-negeri leluhur MLM Amerika Serikat. Kesuksesan CNI kemudian menjadikan perusahaan bisnis MLM menjadi populer di tanah air.<sup>16</sup>

Di Indonesia, yang berpenduduk lebih dari 200 juta jiwa merupakan lahan yang subur untuk mengembangkan bisnis Multi Level Marketing (MLM). Banyak penduduk Indonesia yang ingin mendirikan bisnis Multi Level Marketing (MLM) khususnya pengusaha dari Malaysia. Di Malaysia dengan jumlah penduduk kurang lebih 20 juta jiwa juga sudah mengembangkan bisnis Multi Level Marketing (MLM). Badai krisis moneter dan ekonomi mengakibatkan bisnis Multi Level Marketing (MLM) di Indonesia semakin berkembang dan populer.

Salah satu dampak dari krisis moneter dan ekonomi adalah karena turunnya daya beli konsumen. Kegiatan distribusi konvensional dan promosi juga terganggu karena biaya menjadi lebih tinggi atau mahal. Dalam kondisi krisis moneter dan ekonomi, maka perusahaan berusaha untuk melakukan efisiensi dalam kegiatan distribusi dan periklanan, serta agar tetap dekat dengan konsumen. Untuk dapat menjalankan kedua upaya tersebut maka Multi Level Marketing (MLM) merupakan salah satu strategi dalam pemasarannya.

## 2. Pengertian dan Dasar Hukum Multi Level Marketing (MLM)

---

<sup>15</sup> Tarmizi Yusuf, "*Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal*", (Jakarta: Gramedia, 2000), hal. 5-7

<sup>16</sup> Syahrin Rusman, "*Analisis Maqashid Syari'ah sebagai Fatwa MUI Mengenai Halal Haramnya Bisnis Multi Level Marketing*", Skripsi Sarjana, (Makassar: Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, 2016), hal. 47

Pemasaran Multi Tingkat (*Multi Level Marketing*) adalah kepanjangan dari MLM merupakan suatu cabang dari direct selling atau penjualan langsung. *Direct selling* bermakna sebagai metode penjualan barang atau jasa tertentu kepada konsumen langsung dengan cara tatap muka langsung di luar lokasi eceran tetap oleh jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh para Mitra Usaha, mereka bekerja berdasarkan penjualan omset mereka, bonus penjualan serta iuran setiap anggotanya. Dalam hal ini, penjualan tersebut tidak melalui perantara lagi seperti swalayan, toko, kedai maupun apotik akan tetapi kepada konsumen langsung. *Direct selling* adalah Single Level Marketing, yaitu metode pemasaran barang atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang atau jasa yang dilakukan sendiri. Sedangkan jenis lainnya direct selling adalah Multi Level Marketing (MLM).<sup>17</sup>

Multi Level Marketing (MLM) adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut sebagai Multi Level Marketing (MLM) karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan dengan pola bertingkat atau berjenjang.<sup>18</sup> Sehingga Multi Level Marketing (MLM) adalah suatu metode bisnis alternatif yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi yang dilakukan banyak level (tingkat), yang biasa dikenal dengan upline (tingkat atas) dan downline (tingkat bawah), orang yang disebut upline jika mempunyai downline. Inti dari bisnis Multi Level Marketing (MLM) digerakkan dengan jaringan, baik yang bersifat vertikal atas bawah maupun horizontal kiri kanan ataupun gabungan antara keduanya.<sup>19</sup>

Selain sebagai pemasaran yang berjenjang banyak, Multi Level Marketing (MLM) dapat berarti sebagai pemasaran multi tingkat., yaitu pemasaran melalui jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Jadi, Multi Level Marketing adalah suatu konsep pemasaran produk barang atau jasa yang memberikan kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat aktif sebagai penjual dan memperoleh keuntungan di bawah garis kemitraannya. Dengan kata lain, Multi level marketing

---

<sup>17</sup> Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, cet. Ke-1, (Jakarta: Qultum Media, 2005), hal. 16

<sup>18</sup> Andreas Hanefa, *Multi Level Marketing*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999), hal.4

<sup>19</sup> Benny Santoso, *All About MLM*, (Yogyakarta: Andi Publisier, 2002), hal. 28

(MLM) adalah sebuah metode pemasaran yang berbentuk lebih dari satu tingkat, mitra usaha akan mendapatkan komisi penjualan, bonus dari hasil penjualan barang atau jasa yang dilakukan oleh dirinya sendiri maupun oleh anggota jaringannya yang berada dalam kelompoknya.

Sistem pemasaran ini memiliki perbedaan dengan sistem pemasaran lainnya, ciri-ciri khusus yang dimiliki oleh Multi Level Marketing (MLM) adalah terdapat jenjang atau level, melakukan perekrutan anggota baru, penjualan produk, serta adanya bonus atau komisi disetiap jenjang atau levelnya. Dalam sistem ini, calon distributor seperti lainnya ‘membeli’ hak atau lisensi untuk merekrut anggota baru, menjual produk dan mendapatkan kompensasi dari hasil penjualannya sendiri maupun dari hasil penjualan anggota yang direkrut (downline) di dalam organisasi tersebut.

Definisi Multi Level Marketing (MLM) banyak dikemukakan oleh para pakar ekonomi. Sabiq (2013: 1) mengemukakan bahwa Multi Level Marketing adalah suatu sistem bisnis alternatif yang melakukan hubungan pemasaran dan distribusi secara bertingkat (level), yang biasa disebut dengan upline atau downline. Bisnis Multi Level Marketing (MLM) ini digerakkan dengan jaringan, baik yang bersifat vertikal maupun dari sisi horizontal, kiri kanan maupun gabungan dari keduanya.<sup>20</sup>

Rivai (2012: 298) mendefinisikan Multi Level marketing (MLM) hampir sama dengan Sabiq, bahwa Multi Level Marketing (MLM) adalah sebuah penjualan yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung sekaligus sebagai konsumen yang menggunakan berbagai level dalam sistem penjualannya.<sup>21</sup>

Wahyudi (2013: 3) mengemukakan secara operasional, bahwa Multi Level Marketing (MLM) suatu sistem penjualan barang atau jasa yang dimana menjual atau memasarkan barang atau jasa secara langsung sehingga biaya distribusi penjualan dari barang atau jasa tersebut sangat minim bahkan sampai ke titik nol, yang artinya di dalam bisnis Multi Level marketing (MLM) ini tidak diperlukan biaya distribusi.

---

<sup>20</sup> Anita Rahmawati, “Bisnis Multi Level Marketing dalam Perspektif Islam”, Jurnal, Volume 2, No. 1, Juni 2014, (Sekolah Tinggi Negeri Islam Kudus), hal. 71.

<sup>21</sup> Veithzal Rivai, “Islamic Marketing: Membangun dan Mengembangkan Bisnis dengan Praktik Marketing Rasulullah SAW”, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012), hal. 298.

Dengan kata lain, bisnis Multi Level Marketing menghilangkan biaya promosi dari barang yang hendak dijual karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem berjenjang (bertingkat/ level).<sup>22</sup>

Definisi Multi Level Marketing secara lengkap dikemukakan oleh Fauzia (2011: 5), adalah bisnis dengan teknik membangun distribusi atau pemasaran secara berjenjang secara mandiri. Produk atau jasa Multi Level Marketing (MLM) akan ditawarkan langsung kepada tenaga penjual kepada konsumen yang juga merangkap mejadi penjual (distributor) secara satu-satu dan dijual langsung (*direct selling*). Ketika konsumen Multi Level Marketing (MLM) juga ingin memilih sebagai konsumen dan juga penjual, maka sebagai *up line* dia harus merekrut orang (mengajak orang agar bergabung dengan bisnis MLM) untuk menjadi *down linenya*. Untuk menjadi down line, dia harus mendaftar terlebih dahulu kepada perusahaan Multi Level Marketing dan dia berhak menjadi member perusahaan tersebut, sehingga tidak heran jika bisnis Multi Level Marketing (MLM) ini cepat berkembang di masyarakat. Karena bisnis Multi Level Marketing (MLM) sangat menggiurkan keuntungannya dan juga memiliki teknik pemasaran dengan sistem jaringan (*network marketing*) dengan sistem komunikasi yang solid sehingga bisnis Multi Level Marketing (MLM) cepat melonjak peminatnya. Oleh karena itu, terkadang bisnis Multi Level Marketing (MLM) sering disebut dengan *network marketing*.

Namun demikian, pada hakikatnya kedua istilah tersebut sama, yaitu menawarkan dan memasarkan produk atau jasa secara langsung kepada konsumen melalui jaringan kerja yang dilakukan dan dikembangkan oleh para member.

### 3. Rekrutmen Distributor Multi Level Marketing MLM)

Multi Level Marketing (MLM) adalah sistem penjualan langsung (*direct selling*) yang dilakukan secara berjenjang, dimana para konsumen dapat menjadi distributor produk yang dapat mengajak orang-orang untuk bergabung dalam bisnis Multi Level Marketing (MLM). Pencapaian kesuksesan pada bisnis Multi Level Marketing langkah pertama setelah mendaftar menjadi distributor adalah mengajak

---

<sup>22</sup> [http. /// www.badilag.net](http://www.badilag.net), di akses pada Tanggal 8 Maret 2018 pukul 15.00 WIB.

orang lain sebanyak-banyaknya untuk ikut bergabung agar mau menjadi *downlinenya*.

Dalam proses mempromosikan atau mengajak orang lain agar ikut bergabung dalam bisnis Multi Level Marketing (MLM) tentunya tidak dengan cara yang sembarangan. Akan tetapi ada cara untuk menarik perhatian orang lain, itu sebabnya para distributor Multi Level Marketing (MLM) mempresentasikan produk atau jasa dari bisnisnya. Biasanya, mereka tertarik untuk bergabung setelah lama menggunakan produknya dan mendengarkan presentasinya. Jadi sebelum mereka bergabung, mereka paham tentang seluk beluk bisnis Multi Level Marketing (MLM) sehingga tidak terjadi unsur penipuan dan keterpaksaan. Jika ada unsur keterpaksaan dalam bergabung, maka mereka nantinya akan sadar sendiri. Ada 2 (dua) metode untuk mengajak atau merekrut orang lain:<sup>23</sup>

#### 1. Pengenalan Produk

Setelah konsumen mengkonsumsi produk tersebut maka dipresentasikan diajak untuk ikut bergabung dalam bisnis Multi Level Marketing (MLM), karena jika menjadi distributor maka akan memperoleh harga murah (jika menjadi distributor tidak aktif), kalau menjadi distributor aktif maka akan diberikan komisi dan bonus sesuai dengan prestasinya.

#### 2. Peluang Bisnis

Yaitu dengan mempresentasikan peluang dari bisnis Multi Level Marketing (MLM). Apabila menjalankan bisnis ini kemungkinan akan mendapatkan keuntungan berlipat ganda, seperti komisi dan bonus sesuai dengan aturan atau perjanjian yang ada.

Secara sistematis sistem kerja Multi Level Marketing (MLM), sebagai berikut:

*Pertama*, pihak perusahaan berusaha menjaring konsumen agar dapat ikut bergabung dalam bisnis Multi Level marketing (MLM) untuk menjadi member dengan cara konsumen membeli lisensi atau paket produk perusahaan yang sudah ditetapkan.

---

<sup>23</sup> Yusuf Tarmizi, Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal, (Jakarta: Alex Media Komputindo, 2004), hal. 68.

*Kedua*, dengan membeli paket produk tersebut pihak pembeli akan diberikan satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan.

*Ketiga*, setelah terdaftar menjadi member, maka tugas selanjutnya yaitu mempromosikan atau mengajak orang lain untuk bergabung menjadi member, caranya sama, orang lain membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.

*Keempat*, para member baru juga memiliki tugas yang sama, mempromosikan atau mengajak orang lain untuk bergabung pada bisnis Multi Level Marketing (MLM).

*Kelima*, jika para member dapat menjaring banyak member lainnya untuk ikut serta dalam bisnis perusahaan, maka dia akan mendapatkan bonus sesuai dengan prestasinya. Semakin banyak member yang mampu dia jaring, maka semakin banyak pula keuntungan atau bonus yang akan didapat karena perusahaan merasa diuntungkan dengan adanya banyak member yang bergabung dan sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan.

*Keenam*, dengan banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen perusahaan, maka member pertama, kedua, ketiga dan seterusnya akan mendapatkan bonus yang semakin banyak secara estafet dari perusahaan.<sup>24</sup>

Dengan demikian, maka dapat dipahami bahwa bisnis Multi Level Marketing (MLM) adalah membangun bisnis dari rumah (*home based business*) atau pola pemasaran jaringan progresif.

### C. Teori Maqasid Syari'ah

#### 1. Pengertian Maqasid Syari'ah

Imam Syathibi adalah pencetus Maqasid Syari'ah yang muncul pada abad ke-3 Hijriyah. Hukum Islam adalah hasil dari proses metode *ijtihad* (fikih) dalam mengistinbath hukum yang bersumber dari Al-Qur'an dan hadis. Oleh karena itu, Allah menurunkan hukum kepada manusia untuk mengatur tatanan kehidupan

---

<sup>24</sup> Veithzal Rivai, "Islamic Marketing: Membangun dan Mengembangkan Bisnis dengan Praktik Marketing Rasulullah SAW", (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012), hal. 299-300.

sosial sekaligus menegakkan keadilan. Di samping itu, hukum islam diturunkan untuk memperhatikan perlindungan setiap individu manusia, baik perlindungan individu manusia yang bersifat materi dan moral.

Allah mensyariatkan hukum Islam pasti tidak dengan tanpa tujuan, melainkan ada tujuan dan kemaslahatan bagi umat manusia yang hidup di Dunia. Perwujudan syari'at islam dapat dilihat di dalam Al- Qur'an dan hadis-hadis Nabi Muhammad Sallallahu 'alaihi wa Sallam. Jadi syariat Allah kepada manusia pasti mempunyai suatu tujuan, atau yang selalu disebut dengan Maqashid Syariah atau disebut juga Maqashid Al-Ahkam. Maqashid al-syariah merupakan bagian dari falsafah tasyri` yaitu falsafah yang memancarkan hukum Islam dan atau menguatkan hukum Islam dan memelihara hukum Islam.<sup>25</sup>

Secara etimologi, Maqasid Syari'ah terdiri dari dua kata, yakni Maqasid dan Syari'ah. Maqasid adalah bentuk jama' dari dari kata *maqsad*, *qasd*, *maqsid* atau *qusud* yang merupakan derivasi dari kata *qasada-yaqsudu*. Yang artinya antara lain menuju suatu arah, tengah-tengah, tujuan, adil dan tidak melampaui batas, jalan lurus.

Sedangkan Syari'ah secara etimologi adalah jalan menuju sumber air. Jalan menuju sumber air ini juga dapat diartikan sebagai jalan menuju sumber kehidupan. Orang Arab dahulu menggunakan kata ini untuk menunjukkan suatu jalan ke tempat memperoleh air minum yang secara permanen dan mencolok dapat dipandang jelas oleh mata kepala. Dengan demikian, syariat berarti suatu jalan yang jelas untuk diikuti untuk kemaslahatan manusia.

Pemahaman maqasid syari'ah mengambil porsi yang cukup besar dalam karya As-Syatibi, sebab tidak satu pun hukum Allah Subhanahu wa Ta'ala dalam pandangan As-Syatibi yang tidak mempunyai tujuan. Hukum yang tidak mempunyai tujuan sama dengan membebankan sesuatu yang tidak dapat

---

<sup>25</sup> Irmawati, "*Tinjauan Maqasid Syari'ah dalam Ranah Praktek Manajemen Lama Efisien Pada Perbankan Syari'ah yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia*", Skripsi Sarjana, (Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Allaudin Makassar, 2016), hal. 28

dilaksanakan. Sesuatu yang tidak mungkin terjadi pada hukum-hukum Tuhan. Kemaslahatan menjadi substansi maqasid syari'ah.<sup>26</sup>

As-Syatibi dalam uraiannya tentang Maqashid Syari'ah membagi tujuan syari'ah secara umum ke dalam dua kelompok, yaitu tujuan syari'at menurut perumusannya (syar') dan tujuan syari'at menurut pelakunya (mukallaf). Maqashid Syari'ah dalam konteks maqashid syari' dibagi menjadi empat hal, yaitu:<sup>27</sup>

1. Tujuan syariat yaitu untuk kemaslahatan manusia di dunia dan di akhirat.
2. Syari'at adalah sesuatu yang harus dipahami.
3. Syari'at sebagai hukum taklifi yang harus dijalankan.
4. Tujuan syari'at selalu membawa manusia di bawah naungan hukum.

Keempat konteks maqashid syari' dalam maqashid syari'ah menurut As-Syatibi tersebut saling berhubungan satu sama lain dan berhubungan dengan Allah sebagai pembuat syari'at (syari'). As-Syatibi menjelaskan bahwa sesungguhnya syariah itu bertujuan mewujudkan kemaslahatan manusia di dunia dan akhirat.<sup>28</sup> Pemahaman Maqasid Syari'ah mengambil porsi yang cukup besar dalam karya As-Syatibi (dalam Al-Muwafaqat), sebab tidak satu pun hukum Allah Subhanahu wa Ta'ala dalam pandangan As-Syatibi yang tidak mempunyai tujuan. Hukum yang tidak mempunyai tujuan sama dengan membebankan sesuatu yang tidak dapat dilaksanakan. Sesuatu yang tidak mungkin terjadi pada hukum-hukum Tuhan. Kemaslahatan menjadi substansi maqasid syari'ah.

Menurut Wahbah Al Zuhaili, maqasid syari'ah berarti nilai-nilai dan sasaran syara' yang tersirat dalam segenap atau bagian terbesar dari hukum-hukumnya. Nilai-nilai dan sasaran-sasaran itu dipandang sebagai tujuan dan rahasia syariah, yang ditetapkan oleh Asy-syari' dalam setiap ketentuan hukum. Adapun yang menjadi pembahasan utama dalam maqasid syari'ah adalah hikmah dan illat ditetapkannya suatu hukum.

---

<sup>26</sup> Totok Jumantoro, *Kamus Ilmu Ushul Fiqh*, (Amzah: 2001), hal. 196.

<sup>27</sup> Ghofar Shidiq, "Teori Maqashid Al-Syari'ah dalam Hukum Islam", *Jurnal*, (Semarang: Dosen Fakultas Agama Islam Universitas Sultan Agung), hal. 123.

<sup>28</sup> Totok Jumantoro, *Kamus Ilmu Ushul Fiqh*, (Amzah: 2001), hal. 196.

Kajian teori Maqasid Syari'ah dalam hukum Islam adalah sangat penting. *Pertama*, hukum Islam adalah hukum yang bersumber dari Wahyu Allah Subhanahu wa Ta'ala untuk umat manusia. Ketika agama Islam diturunkan, umat manusia sedang mengalami krisis dan sudah menantikan Islam. Islam diturunkan dengan sumber utama Al-Qur'an dan As-Sunnah membawa aturan-aturan yang dapat mewujudkan kebahagiaan bagi keberlangsungan hidup umat manusia. Dalam beberapa abad lampau banyak terjadi perubahan sosial, jawaban terhadap pertanyaan itu baru bisa diberikan setelah diadakan kajian terhadap berbagai elemen hukum islam, dan salah satu aturan-aturan dalam teori Maqashid Syari'ah.<sup>29</sup> *Kedua*, dilihat dari aspek historis, karena teori Maqasid Syari'ah telah dilakukan oleh Rasulullah Sallallahu'alaihi wa Sallam, para Sahabat dan generasi mujtahid sesudahnya. *Ketiga*, pegetahuan tentang Maqasid Syari'ah merupakan kunci keberhasilan mujtahid dalam ijtihadnya, karena atas landasan hukum Islam setiap persoalan dalam muamalah antar sesama manusia dapat diselesaikan.

Menurut Al-Juwaini, seseorang tidak dapat dikatakan mampu menetapkan hukum dalam islam sebelum memahami benar tujuan Allah menetapkan perintah-perintah dan larangan-larangan-Nya. Menurut Al Ghazali, maslahat adalah memelihara maksud Asy-syar'i (pembuat hukum). Menurut Izzudin bin Abd Salam, tujuan hukum adalah menolak/ mencegah kerusakan didahulukan dari pada melakukan kebaikan.

## 2. Konsep Maslahah

Salah satu masalah yang menjadi tema utama dalam kajian Ushul Fiqh yaitu kemaslahatan manusia yang terkandung dalam syariat Islam yang diturunkan Allah Subhanahu wa Ta'ala untuk kepentingan umat manusia di dunia. Dari adanya kajian tersebut, lahirlah teori istinbat hukum yang mengacu kepada konsep kemaslahatan, di antaranya adalah konsep *al-maslahah al-mursalah*.

Izzudin bin Abd al-salam juga telah menjelaskan bahwa syari'at Islam ditetapkan berfungsi untuk menghilangkan kesulitan, mewujudkan maslahat bagi

---

<sup>29</sup> Ahmad Hanafi, "*Pengantar dan Sejarah Hukum Islam*", (Jakarta: Bulan Bintang, 1970), hal. 14

umat, untuk menolak hal-hal yang buruk, menolak hal-hal yang memudhorotkan dan mengharamkan yang keji, sehingga membuat maslahat untuk umat manusia dari awal hidup hingga akhir hidupnya (mati). Adapun kemaslahatan asasi bagi Al-Buthi, sebenarnya hanyalah satu yaitu terciptanya penghambaan seorang mukallaf kepada Allah dan ma'rifat billah. Al-Buthi mendasarkan pada firman Allah Subhanahu wa Ta'ala dalam Al-Qur'an [28]: 77

وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنْ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ

“Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan”.<sup>30</sup>

Al-Buthi mendasarkan bahwa mayoritas ahli tafsir bersepakat bahwa pernyataan *لَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا*, bermakna bagian dunia yang berfaedah bagi akhiratnya.<sup>31</sup>

Di dalam Al-Qur'an telah dijelaskan secara eksplisit bahwa Allah Subhanahu wa Ta'ala menurunkan hukum syara' di muka bumi ini yaitu untuk mewujudkan kemaslahatan umat manusia di bumi dan menghindarkannya dari *mafsadat* atau kerusakan. Kemaslahatan dimaksud bukan saja kemaslahatan untuk kepentingan duniawi, akan tetapi juga kemaslahatan ukhrawi.

Di dalam hukum Islam (*ushul fiqh*), masalah diidentifikasi dengan sebutan (*atribut*) yang bervariasi, yaitu prinsip (*principle, al-asl, al-qa'idah, al-mabda'*), doktrin (*doctrine*), teori (*theori, al-nazariyyah*), dan konsep (*concept, al-fikrah*).<sup>32</sup>

---

<sup>30</sup> Zaini Dahlan, “Qur'an Karim dan Terjemahan Artinya”, (Yogyakarta: UII Press, 1999), hal. 700

<sup>31</sup> <http://www.garisbawahku.wordpress.com/>, akses pada 25 Oktober 2017

<sup>32</sup> Asnawi, <https://www.academia.edu/9998895/>, Jurnal Filsafat dan Budaya Hukum, hal.

Secara bahasa etimologi (bahasa arab), Masalahah adalah kemanfaatan, kepentingan, dan kebaikan.<sup>33</sup> Dalam bahasa indonesia sering disebut dengan kata masalahah (lawan kata mafsadat) yang berarti sesuatu yang mendatangkan kebaikan, keselamatan, faedah. Sedangkan kemaslahatan berarti manfaat; kepentingan; kegunaan; manfaat.<sup>34</sup> Jadi dapat disimpulkan bahwa masalahah menuju kepada kepentingan manfaat (secara langsung) dan kepada sesuatu yang menjadi sebab (secara tidak langsung) kemudian melahirkan keduanya (masalahah langsung dan masalahah tidak langsung), demikian juga kata Mafsadah.

Secara terminologi, masalahah telah diartikan oleh beberapa ulama ushul fiqh, misalnya Al-Ghazali mengatakan bahwa makna genuine dari masalahah adalah menarik atau mewujudkan kemanfaatan atau menyingkirkan/ menghindari kemudharatan. Sedangkan menurut Muhammad Said Ramadan al-Buthi masalahah adalah sesuatu yang bermanfaat yang dimaksudkan oleh al-syar'i (Allah dan Rasul-Nya) untuk kepentingan umat manusia dalam menjaga agama, jiwa, akal, keturunan dan harta. Pendapat tersebut sejalan dengan yang disampaikan oleh Al-Ghazali. Setiap hal yang mengandung penjagaan atas lima hal ini disebut dengan masalahah dan setiap hal yang membuat hilangnya lima hal ini disebut mafsadah.

Adapun yang menjadi perantara terjaganya lima hal itu dan masalahah dilihat dari aspek pengaruhnya dalam kehidupan manusia, dibagi menjadi 3 (tiga) yaitu keniscayaan: Al-Daruriyyat (keniscayaan), Al-Hajjiyyat (kebutuhan), dan Al-Tahsiniyyat (kemewahan).

#### 1. Masalahah Doruriyat

Merupakan tingkat kebutuhan yang harus ada atau disebut dengan kebutuhan primer, yaitu:

- a) Hifz Al-Din (pelestarian agama),
- b) Hifz Al-Nafs (pelestarian nyawa),
- c) Hifz Al-Mal (pelestarian harta),

---

<sup>33</sup> Atabik Ali dan A. Zuhdi Muhdlor, "Kamus Kontemporer Arab-Indonesia", (Cet. VIII; Yogyakarta: Multi Karya Grafika: Pondok Pesantren Krapyak, tt.), hal. 1741.

<sup>34</sup> Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, "Kamus Besar Bahasa Indonesia" (Cet. VII; Jakarta: Balai Pustaka, 1996), hal. 634.

- d) Hifz Al-‘Aql (pelestarian akal), dan
  - e) Hifz Al-Nasl (pelestarian keturunan)
- Sebagian ulama ada yang menambahkan;

- f) Hifz Al-‘Ird (pelestarian kehormatan).<sup>35</sup>

Melestarikan kelima (atau keenam) hal tersebut adalah keharusan, yang tidak bisa tidak ada, jika manusia ingin hidup berkembang dan melangsungkan kehidupannya. Kehidupan manusia akan menghadapi bahaya jika akal mereka terganggu, maka oleh sebab itu Islam melarang keras khamr, narkoba dan sejenisnya. Kehidupan manusia akan berada dalam keadaan bahaya jika nyawa mereka tidak dijaga dan dilestarikan dengan berbagai tindakan yang dapat mencegah datangnya berbagai penyakit dan atau tidak tersedia sistem penjaminan lingkungan dari polusi, maka dengan demikian Nabi Muhammad Sallallahu ‘alaihi wa Sallam melarang kita menyiksa manusia, hewan dan tumbuh-tumbuhan.

Jika terjadi krisis ekonomi yang menyeluruh maka keberlangsungan hidup manusia juga akan terancam. Oleh karena itu, Islam melarang adanya riba, korupsi, monopoli dan kecurangan-kecurangan lainnya. Demikian juga dengan pelestarian keturunan, yang berkedudukan paling tinggi di dalam Islam. dalam pelestarian keturunan terdapat banyak hukum-hukum dan adab-adab yang diajarkan oleh Islam tentang bagaimana mendidik serta memelihara anak-anak serta menjaga keturunan keluarga (seperti pelarangan zina, durhaka terhadap orang tua, dan menelantarkan anak atau tidak berlaku adil terhadap anak).

Adapun pelestarian agama merupakan pokok pondasi dan kebutuhan pertama bagi keberlangsungan kehidupan manusia. Dalam pelestarian agama Islam telah diatur di dalam ayat-ayat Al-Qur’an bagaimana kita hidup di dunia untuk mencapai kehidupan abadi yaitu di akhirat.

Pada hakikatnya, Islam tidak menghendaki adanya kerusakan atau kesulitan. Dalam kaidah fiqh menyebutkan<sup>36</sup> الضَّرَرِيزَال yang berangkat dari sebuah hadis<sup>37</sup> لا ضرر ولا ضرار (HR. Ibnu Majjah dari Abi Said).<sup>38</sup>

---

<sup>35</sup> Jaser ‘Audah, “Al-Maqasid Untuk Pemula”, (Yogyakarta: SUKA-Press UIN Sunan Kalijaga, 2013), hal. 8

## 2. Masalah Hajiyyat (kebutuhan)

Merupakan sesuatu yang dibutuhkan untuk menghilangkan kesempitan, seperti rukhsah (keringanan) tidak berpuasa bagi orang sakit, aturan-aturan dalam jual beli, pinjam- meminjam, nikah dan sebagian besar muamalat dengan ketentuan bahwa masalah al-hajiyyat mengikuti masalah doruriyyat karena masalah hajiyyat harus mengikuti masalah doruriyyat.<sup>39</sup>

## 3. Masalah Tahsiniyyat (kemewahan)

Merupakan suatu yang diambil untuk kebaikan kehidupan dan menghindarkan keburukan. Misal, akhlak yang mulia, menghilangkan najis, dan menutup aurat, sehingga umat Islam menjadi orang yang disenangi dan menjalankan perintah Allah. Dengan demikian, masalah Tahsiniyyat termasuk ke dalam pokok doruriyyat, karena memiliki akhlak yang mulia, menghilangkan najis dan menutup aurat didasarkan pada masalah pokok yaitu masalah doruriyyat yakni Hifz Al-Din (melestarikan agama).

Kebutuhan tahsiniyyat merupakan kebutuhan yang sifatnya tidak mengancam salah satu eksistensi dari lima pokok tadi dan juga tidak menimbulkan kesulitan apabila tidak dipenuhi. Akan tetapi masalah tahsiniyyat jika tidak dipenuhi akan mempengaruhi dalam sudut pandang norma-norma dalam masyarakat setempat yang mengakibatkan tidak enak dipandang mata karena telah melanggar norma dan akhlak dalam kehidupan masyarakat, seperti ibadah muamalah dan uqubah. Meskipun masalah tahsiniyyat tidak akan menimbulkan kesulitan jika tidak dipenuhi, Allah Subhanahu wa Ta'ala juga telah memerintahkan umat Islam untuk berhias

---

<sup>36</sup> Kaidah Asasi IV: kemudhorotan itu harus dihilangkan

<sup>37</sup> Muhil Dhofir, Terjemahan Hadist Arba'in An-Nawawiyah, "Hadist ke-32", (Jakarta: Al I'tishom, 2001), hal. 52.

<sup>38</sup> Jalaluddin Abdurrahman, Lima Kaidah Pokok Dalam Madzhab Syafi'i, alih bahasa: Asywadie Syukur. Cet.1, (Surabaya: Bina Ilmu, 1986), hal.2.

<sup>39</sup> Zul Anwar Ajim Harahap, MA, "Konsep Maqasid Syari'ah Sebagai Dasar Penetapan dan Penerapan dalam Hukum Islam Menurut Izzuddin bin 'Abd Al-Salam (W. 660 H)", Jurnal Dosen Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum IAIN Padangsidempuan, (Padang: Tazkir Vol.9 No. Juli-Desember, 2014), hal. 11.

ketika hendak ke masjid, larangan menyiksa mayat dalam peperangan dan memperbanyak ibadah sunnah.<sup>40</sup>

Kedua, jika masalah dilihat dari aspek cakupannya yang dilihat dari komunitas (jama'ah) atau individu (perorangan), dibagi menjadi 2 (dua), yaitu:

1. *Maslahat Kulliyat*, yaitu masalah yang bersifat universal, yang manfaatnya kembali kepada orang banyak.

Contohnya: menjaga negara dari serangan musuh, menjaga Al-Qur'an dan hadis dari berbagai pemalsuan agar tetap murni.

2. *Maslahat juz'iyah*, yaitu masalah yang bersifat individual atau persial, manfaatnya kembali kepada diri sendiri.

Contoh: ensyri'atan berbagai bentuk muamalah.

Ketiga, masalah yang dilihat dari aspek tingkatan kekuatan dalil yang mendukungnya. Masalah dalam hal ini dapat dibagi menjadi 3 (tiga), yaitu:

1. Masalah yang bersifat *qath'i*, yaitu kemaslahatan yang diyakini karena adanya dalil-dalil syar'i yang kuat dan dalil-dalil itu tidak mungkin lagi ditakwili, atau dalil-dalil itu sudah terpercaya karena sudah mendapatkan banyak penelitian secara induktif, dapat dipahami dengan akal secara mudah tentang adanya kemaslahatan itu.
2. Masalah yang bersifat *zanni*, yaitu kemaslahatan yang diputuskan oleh akal, atau masalah yang ditunjuki oleh dalil *zanni* dan syara'.
3. Masalah yang bersifat *wahmiyah*, yaitu masalah yang dikhayalkan akan dapat dicapai, padahal jika dicapai maka justru akan mengakibatkan madharat dan mafsadat.

Kemalahatan ini dikemukakan oleh Wahbah al-Zuhaili, maksudnya yaitu dalam mempertegas masalah mana yang boleh diambil dan mana yang harus diprioritaskan dari sekian banyak kemaslahatan. Misal, masalah *daruriyyat* harus lebih didahulukan dari masalah *hajiyyat*, dan masalah *hajiyyat* harus lebih didahulukan dari masalah *tahsiniyat*. Demikian pula, masalah yang bersifat *kulliyat* harus lebih diprioritaskan terlebih dahulu dari masalah yang

---

<sup>40</sup> Ibid, hal. 12.

bersifat *juz'iyat*. Akhirnya, masalah *qat'iyah* harus lebih diutamakan dari masalah *zanniyah* dan masalah *wahmiyah*.

Pondasi umat islam itu direpresentasikan oleh masalah yang ditujukan bagi kepentingan hidup manusia sebagai hamba Allah Subhanahu wa Ta'ala, baik dalam kehidupan duniawi maupun dalam kehidupan ukhrawinya. Syari'at Islam menjunjung tinggi prinsip-prinsip keadilan (*'adalah*), kasih sayang (*rahmah*) dan *masalahah*. Setiap aturan hukum yang menyimpang dari prinsip-prinsip Syari'at sejatinya bukan termasuk kedalam bagian dari Syari'at Islam, meskipun dicari rasionalisasi (*ta'wil*) untuk menjadikan bagian dari Syari'at Islam. keluhuran dan keagungan Syari'at Islam dapat terwujud pada keadaan hukum-hukum Syari'ah dengan perkembangan kehidupan manusia lantaran ruh masalah yang menggerakannya. Eksistensi masalah dalam bangunan Syari'ah Islam memang tidak bisa dinafikan karena al-maslahah (المصلحة) dan al-syari'ah (الشريعة) telah tersenyawa dan menyatu, sehingga adanya masalah meniscayakan adanya tuntutan Al-Syari'ah (الشريعة).<sup>41</sup>

Mewujudkan masalah merupakan pendorong tegaknya Syari'ah Islam. dalam setiap aturan hukumnya, al-syari, mampu memberikan masalah sehingga lahir kemanfaatan/ kebaikan dan terhindar kerusakan/ keburukan, yang pada akhirnya terealisasikan kemakruhan dan kesejahteraan di muka bumi dan kemurnian pengabdian kepada Allah Subhanahu wa Ta'ala. Sebab masalah yang sesungguhnya yaitu dengan memelihara tujuan-tujuan syara' berupa yang melahirkan kemanfaatan/ kebaikan yang dikehendaki oleh syara', bukan dikehendaki oleh hawa nafsu. Norma hukum yang terkandung dalam teks-teks Syari'ah (nusus al-syari'ah) pasti dapat mewujudkan masalah, sehingga tidak ada masalah di luar petunjuk teks syari'ah. Maka, masalah pada hakikatnya adalah sumbu peredaran dan perubahan hukum Islam, dimana interpretasi atas teks syari'ah dapat bertumpu padanya.<sup>42</sup>

Konsep masalah sebagai inti dari Maqasid Syari'ah merupakan alternatif terbaik untuk mengembangkan metode-metode ijtihad, dimana al-Qur'an dan sunnah

---

<sup>41</sup> Asnawi, "Konseptualisasi Teori Masalah", <https://www.academia.edu/9998895>, Masalah Jurnal, hal. 5.

<sup>42</sup> Ibid, hal. 6.

harus dipahami melalui metode-metode ijtihad dengan menekankan pada konsep masalah. Konsep masalah merupakan wahana yang menjembatani dalam menangani masalah hukum. Konsep ini yang menjadikan para ulama fikih mampu menangani masalah hukum yang inheren di dalam sistem hukum berdasarkan *nass Syara'* (Al-Qur'an dan Hadis), yang nota bene mengandung fondasi materiil hukum yang terbatas mengenai urusan kehidupan dalam situasi lingkungan yang terus berubah. Dengan demikian, konsep masalah memiliki konsep masalah dapat memberikan legitimasi bagi aturan hukum baru yang dapat menjadi bahan untuk para ulama fikih dalam mengkolaborasikan masalah yang tidak ditegaskan oleh *nass syara'*.<sup>43</sup>

### 3. Batasan Kategori Masalah

Yusuf al-Qaradawi mengemukakan bahwa substansi masalah yang dikehendaki oleh Syariah Islam merupakan masalah yang komprehensif, integral dan holistik, yang tidak hanya mencakup tentang masalah dunia (*masalah duniawiyyah*) dan masalah akhirat (*masalah ukhrawiyyah*), masalah qaumiyah *hasanah* dan masalah *insaniyyah 'ammah*, masalah *hadirah* dan masalah *mustaqbalah*. Dengan demikian, Yusuf al-Qaradawi menegaskan bahwa konsep masalah yang menjiwai umat Islam tidak bisa identik dengan keuntungan atau manfaat (utilitarianisme) dan pragmatisme, yang nota bene berhulu pada paham materialisme.<sup>44</sup>

Menurut Al-Syatibi, cara mengetahui maqashid Syari'ah sebagai berikut. Pertama, memahami legislasi suatu hukum melalui logika kebahasaan dari bahasa Arab. Kedua, memahami secara tekstual dan kontekstual dari setiap *al-amr* dan *al-nahy* dari teks-teks Syari'ah. Ketiga, memahami tujuan-tujuan primer (*Maqashid al-aliyyah*) dan tujuan-tujuan sekunder (*Maqashid al-taba'iyyah*). Keempat, menerapkan metode induksi (*al-istiqra'*).<sup>45</sup>

---

<sup>43</sup> Felicitas Opwis, "Maslahah in Contemporary Islamic Legal Theory", dalam *Journal Islamic Law and Society*, (Leiden: Koninklijke Brill NV, 2005), Vol. 12, No. 2, hal.183.

<sup>44</sup> Asmawi, "Konseptualisasi Teori Masalah, *Jurnal Al-Ahkam*, (Jakarta: Fakultas Syari'ah dan Hukum Uin Jakarta, 2014), hal. 9.

<sup>45</sup> *ibid*

Sedangkan menurut Yusuf al-Qardawi, cara mengetahui maqashid Syari'ah tersebut;<sup>46</sup>

Pertama, meneliti setiap illat (baik mansusah maupun gairu mansusah) pada teks Al-Qur'an dan hadis. Misal, QS. Al-Hadid: 25, ayat ini menjelaskan bahwa sesungguhnya mempromosikan keadilan sebagai tujuan seluruh doktrin Agama Samawi, hal ini merupakan simpulan dari adanya lam ta'lil yang menyertai frase لِيَقُومَ النَّاسُ بِالْقِسْطِ. Hal yang sama juga terdapat pada QS. Al-Hasyr: 7 لِكَيْ لَا , QS. Al-Anbiya': 107 وَمَا أَرْسَلْنَاكَ إِلَّا رَحْمَةً لِّلْعَالَمِينَ , dan QS. Al-Baqarah: 179 وَلَكُمْ فِي الْقِصَاصِ حَيَاةٌ يَا أُولِي الْأَلْبَابِ .

Kedua, mengkaji dan menganalisis hukum-hukum partikular, dan kemudian menyimpulkan cita pemikiran hasil pepaduan dari hukum-hukum partikular tersebut.

Al-Syatibi memberikan gambaran tentang karakter masalah:

- Tujuan legislasi (tasyri') adalah untuk menegakkan masalah di dunia dan di akhirat.
- Syari' menghendaki masalah harus mutlak.

Izzudin bin Abd al-Salam bahwa Maqasid Syari'ah adalah makna-makna atau kebijakan-kebijakan. Maqasid Syari'ah berarti tujuan Allah Subhanahu wa Ta'ala dan RasulNya dalam merumuskan hukum Islam. Izzudin juga menjelaskan bahwa semua Maqashid Syari'ah bertujuan untuk memelihara aturan-aturan hukum yang ada *Tahqiq al-Masalih* (mewujudkan kemaslahatan) dan *Dar'u al-mafasid* (menolak hal-hal yang merusak).

Menurut Izzudin, Maqashid Syari'ah dibagi menjadi 2 (dua) bagian, yaitu al-mashalih dan al-mafasid. Kemudian masalah dibagi menjadi 2 (dua) bagian lagi, yaitu:

---

<sup>46</sup> Yusuf al-Qardawi, *Fiqh Maqashid Syari'ah: Moderasi Islam antara Aliran Tekstual dan Aliran Liberal*, terj. Arif Munandar Riswanto, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2007) hal. 23-25.

1. Maslahat Haqiqi, yaitu kesenangan-kesenangan.
2. Maslahat Majazi, yaitu penyebab dari kesenangan-kesenangan tersebut.

Menurut Izzudin, bisa jadi penyebab dari kemaslahatan itu adalah perbuatan yang tidak baik/ merusak menurut manusia, akan tetapi malah justru ditetapkan syariat sebagai kewajiban. Seperti hukuman-hukuman had yang sebenarnya bukan bertujuan buruk akan tetapi untuk kemaslahatan manusia, hukuman potong tangan bagi pencuri, hukuman salib bagi perampok, hukuman jilid bagi pelaku zina, dan hukuman ta'zir. Hukuman-hukuman itu bertujuan untuk kemaslahatan.

Kemafsadatan (kerusakan) juga ada 2 (dua) macam, yaitu:

1. Mafsadat haqiqi, yaitu kesengsaraan dan rasa sakit.
2. Mafsadat majazi, yaitu penyebab kesengsaraan dan rasa sakit tersebut.

Menurut Izzudin, bisa jadi penyebab kesengsaraan dan rasa sakit itu adalah sebuah kemaslahatan, akan tetapi dilarang syari'at bukan karena itu kemaslahatan, akan tetapi karena hal itu merupakan cara untuk menggiring menghindari kepada kejahatan seperti usaha-usaha untuk menghasilkan kesengsaraan-kesengsaraan yang diharamkan, syubhat-syubhat yang dibenci syari'at, meninggalkan kewajiban, dan melakukan bid'ah (sesuatu yang tidak ada tuntunannya dari Rasullullah Shallallahu'alaihi wa Sallam. Hal itu memang terlihat menyenangkan, akan tetapi apabila dilakukan malah justru tidak diperbolehkan oleh syari'at dan akan mengakibatkan kesengsaraan.

Kemaslahatan yang sudah ditetapkan itu sedikit, demikian pula kerusakan yang sudah ditetapkan jauh lebih sedikit. Yang paling banyak malah justru perbuatan-perbuatan yang mengandung kedua unsur baik dan merusak. Manusia secara kodratnya akan lebih memilih sesuatu yang baik dan dapat membawa pada kemaslahatan hidupnya, daripada memilih kerusakan yang akan membawa pada kesengsaraan. Serta akan meninggalkan hal-hal yang merusak kepada yang membawa kemaslahatan.

#### 4. Kaidah Ushul Fikih

### الأَصْلُ فِي الشُّرُوطِ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْحَلُّ وَالْإِبَاحَةُ إِلَّا بِدَلِيلٍ

“Hukum asal menetapkan syari’at dalam muamalah adalah halal dan diperbolehkan, kecuali ada dalil yang melarang”.

Hukum asal menetapkan syarat dalam muamalah, tidak termasuk ibadah. Hukum asal suatu persyaratan tergantung pada pokok perkaranya. Apabila hukum asal suatu perkara dilarang, maka asal menetapkan syarat juga dilarang. Dan apabila hukum asal perkara halal, maka hukum asal menetapkan syarat juga halal. Seperti halnya para fuqaha telah menjelaskan bahwa hukum muamalah, pada asalnya diperbolehkan, maka hukum syaratnya juga diperbolehkan kecuali ada dalil yang melarang sesuai dengan kaidah ke-50 pada qawa’id fiqhiyyah.

Di dalam muamalah terutama jual beli, ada istilah *syurut shihhatil bai’* (syarat sah jual beli) dan *syurut fil bai’* (syarat jual beli). Yang dimaksud dengan syarat sah jual beli adalah semua syarat yang harus dipenuhi dalam jual beli agar proses jual beli tersebut sah. Adapun yang dimaksud dengan syarat jual beli adalah syarat yang ditentukan oleh satu pihak atau kedua pihak dan tidak berkaitan dengan keabsahan jual beli, seperti syarat pembayaran cicilan, syarat pengantaran barang ke rumah pembeli, atau syarat yang lainnya.

Perbedaan syarat sah jual beli dengan syarat jual beli, antara lain:

- 1) Syarat sah jual beli disyaratkan pada semua bentuk jual beli, adapun syarat jual beli terkadang ada dan terkadang tidak.
- 2) Jual beli tidak akan sah jika syarat sah jual beli tidak terpenuhi, akan tetapi jika yang tidak terpenuhi adalah syarat jual beli maka akad pada jual beli tersebut tetap sah.
- 3) Syarat sah jual beli itu bersifat tertentu, tidak berubah, dalam semua jual beli syarat sahnya sama. Akan tetapi jika dalam syarat jual beli tidak ditentukan secara spesifik, dan bisa berbeda antara akad satu dengan akad yang lainnya.

- 4) Syarat sah harus terpenuhi meskipun tidak disebutkan oleh kedua belah pihak, akan tetapi syarat juala beli tidak harus terpenuhi kecuali salah satu pihak menginginkan adanya suatu persyaratan yang kemudian dikehendaki oleh kedua belah pihak.
- 5) Hukum asal dari syarat sah jual beli adalah taufiqi, yang artinya diperlukan dalil. Seseorang tidak boleh menetapkan sesuatu dalam syarat sah jual beli kecuali ada dalil shahih yang menunjukkannya. Adapun syarat jual beli pada dasarnya halal atau diperbolehkan. Artinya, seseorang tidak boleh melarang suatu persyaratan jual beli yang dikehendaki antara dua belah pihak pelaku akad muamalah kecuali ada dalil shahih yang melarangnya.<sup>47</sup>

Makna kaidah, **الْأَصْلُ فِي الشُّرُوطِ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْحِلُّ وَالْإِبَاحَةُ إِلَّا بِدَلِيلٍ**

menjelaskan bahwa segala bentuk muamalah itu halal atau diperbolehkan kecuali ada dalil yang melarangnya. Maka seseorang yang tidak berkenan untuk melarang suatu persyaratan yang disepakati oleh kedua pihak pelaku akad muamalah tersebut kecuali ada dalil yang melarang dalam persyaratan tersebut.

Dalil-dalil yang mendasari kaidah di atas, diantaranya:

- ✓ Nabi Sallallahu ‘alaihi wa sallam bersabda:

**وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا**

“Kaum Muslimin itu terikat dengan persyaratan yang mereka sepakati, kecuali syarat yang mengharamkan perkara yang halal atau menghalalkan perkara yang haram”, (HR. Abu Dawud no. 3594 dari Abu Hurairah Radiyallahu anhu. Hadis ini disahihkan oleh Syaikh Muhammad Nasiruddin al-Albani dalam Irwa al-Ghali no. 1303).

- ✓ Hadis ‘Uqbah bin ‘Amir Radhiyallahu anhu , Rasulullah Shallallahu ‘alaihi wa sallam bersabda:

---

<sup>47</sup>As-Sunnah., XVI/1433H/2012. “Syarat Sah Jual Beli dengan Persyaratan Jual Beli”, Edisi 11, Yayasan Lajnah Istiqomah Surakarta, Jl. Solo – Purwodadi Km.8 Selokaton Gondangrejo Solo 57183

إِنَّ أَحَقَّ الشَّرْطِ أَنْ يُؤْفَى بِهِ مَا اسْتَحَلَّتُمْ بِهِ الْفُرُوجَ

“Sesungguhnya persyaratan yang paling berhak untuk ditunaikan adalah persyaratan yang dengannya kalian menghalalkan kemaluan (para wanita)”, (HR. al-Bukhari dalam Kitab as-Syuruth, no. 2721. Muslim dalam Kitab an-Nikah, no. 1418 dari ‘Uqbah bin ‘Amir Radhiyallahu anhu).

✓ Demikian pula sabda Nabi Shallallahu ‘alaihi wa sallam :

مَا بَالُ أَقْوَامٍ يَشْتَرُونَ شُرُوطًا لَيْسَتْ فِي كِتَابِ اللَّهِ، مَنْ اشْتَرَطَ شَرْطًا لَيْسَ فِي كِتَابِ اللَّهِ فَلَيْسَ لَهُ، وَإِنْ اشْتَرَطَ مِائَةَ مَرَّةٍ

“Mengapa ada beberapa kaum yang menetapkan syarat-syarat yang tidak terdapat dalam Kitabullah. Barangsiapa menetapkan suatu syarat yang tidak terdapat dalam Kitabullah maka tidak ada hak baginya untuk melaksanakannya meskipun sejumlah seratus syarat”, (HR. al-Bukhari dalam Kitab al-Buyu’, no.2155. Muslim dalam Kitab al-‘Ithqi, no.1504 dari ‘Aisyah Radhiyallahu anhuma).

Dalam hadis tersebut Nabi Shallallahu ‘alaihi wa sallam tidak mengingkari persyaratan mereka, namun yang beliau Shallallahu ‘alaihi wa sallam ingkari adalah syarat itu menyelisihi Kitabullah. Ini menunjukkan bahwa hukum asal menentukan syarat tertentu dalam mu’amalah adalah diperbolehkan kecuali jika menyelisihi Kitabullah.<sup>48</sup>

---

<sup>48</sup> Lihat penjelasan hadits di atas dalam al-Minhaj Syarh Shahih Muslim bin al-Hajjaj, al-Imam Muhyiddin an-Nawawi, Cet. XIV, Tahun 1428 H/2007 M, Dar al-Ma’rifah, Beirut, IX/379-381.

## BAB III

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 1. Bisnis Paytren Menjadi Populer di Kalangan Masyarakat

Pada zaman teknologi yang semakin maju mulai dari daerah perkotaan sampai daerah pedesaan mengenal dan memakai teknologi moderen. Pada bidang ekonomi, dalam perdagangan kita bisa melakukan transaksi melalui internet yang disebut perdagangan online. Dan di internet banyak orang berjualan mulai dari baju, tas, sepatu, peralatan rumah tangga, produk kecantikan, gadget, dll.

Akhir-akhir ini dihebohkan dengan aplikasi Paytren, Paytren merupakan aplikasi online yang dapat didownload oleh semua orang pengguna android dan iOS yang dapat digunakan untuk bertransaksi misal membayar pulsa, listrik, tiket pesawat, tiket kereta, dll. Tidak hanya itu, aplikasi Paytren juga dapat digunakan untuk berbisnis. Paytren dapat diakses oleh siapa saja tanpa mengenal umur, pekerjaan, dan jabatan. Semua orang yang memiliki ponsel android mereka dapat mendownload aplikasi Paytren secara gratis.

Banyak masyarakat Indonesia yang tertarik untuk menggunakan Paytren, disamping untuk memudahkan bertansaksi tanpa keluar rumah, Paytren juga bisa digunakan untuk menambah penghasilan. Yaitu dengan sistem bisnis MLM yang diterapkan pada Aplikasi ini. Namun untuk dapat menggunakannya kita diharuskan untuk membeli lisensi sesuai dengan paket yang kita inginkan.

Selain itu, *Owner* dari bisnis ini adalah Ustad Yusuf Mansur,yang merupakan Ustad atau pendakwah muda yang kerap masuk di Televisi Nasional dan tentunya sudah dikenal oleh banyak masyarakat dari berbagai kalangan. Ini menjadi magnet tersendiri bagi masyarakat untuk mencoba bisnis yang menggiurkan ini. Terlebih di kalangan anak-anak muda yang masih semangat untuk menambah penghasilan dengan cara yang berbeda. Ustadz Yusuf Mansur sendiri pada awal kelahiran Paytren gencar dalam mengiklankan/mengajak masyarakat untuk bergabung dengan bisnisnya tersebut melalui seminar-seminar maupun dalam ceramah-ceramahnya.

Dengan poin, melalui bisnis ini selain kita bisa mendapat penghasilan tambahan, kita juga turut bersedekah.

## 2. Bisnis Paytren Menurut Yusuf Mansur dan Erwandi Tarmizi dalam Tinjauan Fikih Muamalah

### A. Bisnis Paytren Menurut Yusuf Mansur

Ustadz Yusuf Mansur selaku pendiri dari bisnis Paytren memiliki pendapat tersendiri terhadap bisnis Paytren yang dia dirikan yang tergolong dalam bisnis Multi level marketing (MLM).

Berikut adalah pendapat Yusuf Mansur tentang bisnis Paytren:<sup>1</sup>

#### 1) Akad Bisnis Paytren

Menurut pendapat Yusuf Mansur akad dalam bisnis Paytren adalah akad jual beli aplikasi Paytren. Yaitu calon member membeli hak atau lisensi penggunaan aplikasi dan pemilik menjual lisensi aplikasi dengan harga yang sudah ditentukan. Jadi tujuan utama dalam bisnis Paytren adalah menjual aplikasi. Sedangkan sistem MLM hanya sebagai sistem pendukung dalam menjalankan bisnis Paytren yang tidak wajib digunakan oleh setiap member. Jika sistem Multi Level Marketing (MLM) tersebut digunakan maka member akan mendapatkan keuntungan atau *cashback* dari hasil mendapatkan *downline*. Akan tetapi, jika sistem Multi Level Marketing (MLM) tersebut tidak digunakan, maka aplikasi Paytren masih bisa digunakan dan member masih bisa mendapatkan manfaat dari aplikasi tersebut. Misal, member dapat melakukan transaksi online atau menggunakan fasilitas aplikasi yang telah disediakan sesuai dengan paket lisensi yang dipilih.

#### 2) Fasilitas Aplikasi

Pada awalnya untuk menggunakan aplikasi Paytren memang tidaklah gratis. Kita harus membayar atau membeli paket lisensi yang sudah tersedia. Namun disamping itu, walaupun tidak gratis aplikasi Paytren

---

<sup>1</sup> Anggi Isetiyanto Mitra Paytren Solo, tanggal 20 Juni 2018

dapat dibidang lebih bagus daripada aplikasi semacam Paytren yang dapat digunakan secara gratis. Dalam segi sistem softwear dan fasilitas-fasilitas pendukung lainnya yang lebih menguntungkan, misal dalam setiap transaksi kita akan mendapatkan *cash back*, ini jarang dijumpai pada aplikasi-aplikasi semacam paytren lainnya yang dapat digunakan secara gratis. Biasa aplikasi-aplikasi gratis tersebut hanya dapat digunakan untuk transaksi-transaksi online tanpa mendapatkan *cash back* (bonus). Namun per 1 Juli 2018 untuk sekedar menggunakan fasilitas aplikasi Paytren tersebut sudahlah gratis. Menjadi berbayar jika aplikasi itu digunakan untuk menjalankan bisnis berbasis MLM tersebut untuk menadapatkan *cashback* dari setiap transaksi dan bonus-bonus menarik setiap pada tingkatan tertentu.

### 3) Sedekah

Fasilitas lain yang ditonjolkan dalam bisnis Paytren tersebut adalah sedekah. Di samping kita dapat menggunakan transaksi secara online, mencari downline untuk mendapatkan keuntungan yang lebih, kita juga sekaligus dapat bersedakah. Karena dalam setiap transaksi dalam aplikasi bisnis Paytren yang kita lakukan, sebagian disisihkan untuk keperluan sedekah tanpa kita harus menambah biaya nominal dalam transaksi tersebut.

Itulah berbagai macam pendapat Yusuf Mansur dalam menguatkan bisnis Paytren yang tergolong dalam sistem bisnis Multi Level marketing (MLM), akan tetapi memiliki nilai bisnis yang berbeda pada sistem bisnis Multi Level Marketing MLM lainnya.

### B. Bisnis Paytren Menurut Erwandi Tarmizi

Paytren adalah fasilitas atau software yang berfungsi untuk media pembayaran, bisa untuk membeli tiket pesawat, tiket kereta api, tiket kapal laut, membayar listrik, BPJS, membeli pulsa elektronik, dll. Menurut Erwandi Tarmizi, Paytren merupakan bisnis Multi Level Marketing (MLM) yang hukumnya haram walaupun di dalam Paytren terdapat embel-embel Syari'ah.

Paytren dikatakan haram karena dalam Paytren terdapat tukar uang dengan uang. Dalam bisnis Paytren keikutsertaan uang yang paling murah kurang lebih sekitar Rp. 350.000,00 (tiga ratus lima puluh ribu rupiah), padahal produk yang sama dari perusahaan yang lain bisa gratis. Bedanya pada produk Paytren terdapat iming-iming hadiah yang sangat menggairkan banyak orang. Misal, pada level sekian dapat bonus satu juta, level tingkat selanjutnya dapat bonus rumah, dan pada level tingkat atasnya lagi dapat bonus umroh dan mobil mewah, dll. Dengan adanya iming-iming tersebut seseorang pasti akan siap bayar.

Jika seseorang siap untuk membayar uang tersebut demi hadiah yang besar, maka dalam hal itu termasuk tukar uang dengan uang. Padahal Rasulullah Salallahu'alaihi wa Sallam mensyaratkan bahwa tukar uang dengan uang harus tunai dan dengan nominal yang sama. Dalam bisnis Paytren tersebut nominal tukar uang berbeda, dengan demikian maka tergolong dalam riba fadhil. Dan juga uang tersebut tidak tunai, maka tergolong dalam riba nasiyah. Tidak hanya itu, dalam bisnis Paytren juga terkandung unsur judi. Misal, seseorang bermain judi, dilemparkan keatas uang recehan maka akan keluar dua sisi, spekulasi dapat dan tidaknya yaitu 50%. Maka hal tersebut termasuk haram.

Dalam bisnis Paytren dan semua Multi Level Marketing (MLM) menurut Dr. Husain as-Sya'rani dalam desertasinya yang berjudul Taswikh al-Fiqh Islami beliau menjelaskan bahwa penelitian di Dunia, yang daftar dapat Rp. 350.000,00 (tiga ratus lima puluh ribu rupiah), yang daftar dapat Rp. 10.000.000,00 (sepuluh juta rupiah) sample terbanyak yaitu 4% dari 100 orang. Kalau tadi 50% dengan spekulasi 50% saja hukumnya haram, maka yang ini 4% dengan 90% jelas haram dan yang pasti yang mau ikut hanya orang-orang bodoh.<sup>2</sup>

### C. Bisnis Paytren Menurut Penulis

Paytren merupakan MLM (Multi Level Marketing) menggunakan sistem konzi (piramida) dimana bagian bawah lebih banyak daripada bagian atas.

---

<sup>2</sup> Erwandi Tarmizi, "Ini Sebenarnya Paytren Itu Haram", Erje TV: Dialog Interaktif Muamalat, diakses pada hari Rabu pukul 20.30 WIB.

Masalah MLM (Multi Level marketing) harus dibedakan masalah produk dan sistem:

1. Produk Paytren milik Yusuf Mansur halal, maka produk Paytren tidak dipermasalahkan dan diperbolehkan karena didalam produk Paytren tidak terdapat unsur yang haram maka MUI memberikan label halal.
2. Sistem Paytren, bisa secara konvensional dan secara MLM (Multi Level Marketing). Pada produk Paytren milik Yusuf Mansur memakai sistem MLM (Multi Level Marketing) piramida berantai. Dengan demikian, meskipun produk MLM (Multi Level Marketing) sudah berlabel halal maka bukan berarti diperbolehkan atau halal. Karena di dalam MUI yang berlabel halal itu merupakan produknya bukan sistemnya. Maka bagaimanapun sistem penjualan dengan jaringan MLM itu tetap haram hukumnya walaupun sudah berlabel halal karena MUI hanya memberikan label halal dengan melihat produk, bukan sistem.

Pada hasil penelitian sistem bisnis MLM (Multi Level Marketing), bahwa skema MLM (Multi Level Marketing) yang mendapat untung tidak lebih dari 10%. Sebagian besar keuntungan hanya diperoleh oleh pihak-pihak yang ada diatas, sementara pihak-pihak bawah mereka justru banyak bekerja dan berharap mendapatkan point dengan bekerja lebih berat akan tetapi mereka justru mendapatkan untung kecil. Mereka harus mencari downline, mengeluarkan uang untuk membeli produk, dll. Sehingga presentase uang yang dikeluarkan lebih besar daripada pemasukan (keuntungan).<sup>3</sup>

#### D. Hukum Bisnis Paytren dalam Tinjauan Fikih Muamalah

Paytren termasuk dalam bisnis yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) dalam penggunaannya. Menurut pandangan para ulama, sistem bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) semenjak masuk ke Negeri-negeri Islam para ulama berbeda pendapat tentang bisnis *Multi Level Marketing* (MLM):<sup>493</sup>

---

<sup>3</sup> Erwandi Tarmizi, "Ini Sebetulnya Paytren Itu Haram", Erje TV: Dialog Interaktif Muamalat, diakses pada hari Rabu pukul 20.30 WIB.

1. *Multi Level Marketing* (MLM) hukumnya mubah atau diperbolehkan

Ini merupakan pendapat dari Lembaga Fatwa Al-Azhar, Mesir karena dianggap sama dengan *samsarah* (perantara antara penjual dan pembeli atau calo). Sedangkan pada kenyataannya sistem *samsarah* dan *Multi Level Marketing* (MLM) itu berbeda.

Perbedaan *Multi Level Marketing* (MLM) dengan *Samsarah* dapat dilihat pada tabel berikut:

<b>Multi Level Marketing (MLM)</b>	<b>Samsarah</b>
Untuk menjadi anggota MLM diharuskan memberi produk. Ini termasuk dalam larangan nabi Shallallahu'alaihi wa Sallam, dua jual beli dalam satu akad jual beli.	Untuk menjadi perantara tidak disyaratkan atau tidak diharuskan membeli produk terlebih dahulu.
Bonus akan didapat jika anggota dapat menjual barang kepada dua orang, kemudian dua orang itu menjual barang lagi pada dua orang dan begitu seterusnya. Jika syarat tersebut tidak terpenuhi maka bonus tidak akan didapat.	Perantara akan mendapat imbalan dari setiap barang yang dijualnya kepada siapapun.
Bonus yang akan diterima oleh penjual produk MLM tidak jelas, dan ini termasuk ghoror.	Upah yang diterima oleh perantara jelas jumlahnya, baik secara presentase harga barang ataupun dengan cara penetapan.

2. *Multi Level Marketing* (MLM) hukumnya tidak boleh atau haram

Ini merupakan pendapat mayoritas ulama kontemporer, juga fatwa dewan ulama kerajaan Arab Saudi, keputusan lembaga Islam di Sudan dan fatwa pusat kajian dan penelitian Imam Al-Albani, Yordania.

---

3 Erwandi Tarmizi, "Harta Haram Muamalah Kontemporer", (Bogor: PT. Berkat Mulya Insani), hal. 353

4 Erwandi Tarmizi, "Ini Sebetulnya Paytren Itu Haram", Erje TV: Dialog Interaktif Muamalat, diakses pada hari Rabu pukul 20.30 WIB.

Menurut Dr. Sami As Suwaylim (Direktur Pengembangan Keuangan Islam di Islamic Development Bank, Jeddah dan bekas anggota Dewan Syariah Bank Al-Rajhi, Riyadh). Dalam sebuah penelitiannya mengatakan, bahwa Multi Level Marketing (MLM) adalah turunan dari *Pyramid Scheme* atau *Leter Chain* (pengiriman uang secara berantai) yang berasal dari Amerika.

Namun pemerintah Amerika sendiri melarang praktek ini, karena dianggap sebagai penipuan, yaitu memberikan keuntungan untuk sedikit orang dan merugikan banyak orang. Dalam hitungan matematika persentase anggota yang mengalami kerugian mencapai 94%, sedangkan anggota level atas yang meraih keuntungan hanyalah 6% saja. Bisnis semacam itu sangat jelas terdapat unsur penipuan. Maka sistem ini dikembangkan dengan memasukkan unsur barang atau produk agar mendapat legalitas dari pemerintah dan namanya diubah menjadi *Multi Level Marketing* (MLM), *direct selling*, dan lain-lain.

Para ulama kontemporer menghukumi bahwa sistem *Multi Level Marketing* (MLM) ini haram sesuai dengan dalil-dalil berikut:

1) Mengandung unsur riba *fadl* dan riba *nasiah*

Setiap anggota yang bergabung menyerahkan uang dalam jumlah kecil untuk mendapatkan uang dalam jumlah yang lebih besar. Ini berarti uang ditukar dengan uang dengan nominal yang tidak sama dan tidak tunai. Inilah riba yang diharamkan berdasarkan teks Al-Qur'am dan hadis beserta *ijma'*. Dan inilah yang menjadi daya tarik tersendiri untuk seseorang yang akan bergabung dalam bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) ini, karena hanya bermodal uang pendaftaran yang hanya sedikit akan mendapatkan bonus uang yang sangat banyak yang tentu akan mengggiurkan calon pendaftar.

Sedangkan status barang atau produk yang dijual hanyalah sebatas kedok, karena produk bukanlah tujuan utama dalam bisnis jaringan ini. Dengan demikian, keberadaan barang tidak mempengaruhi hukumnya menjadi halal.

## 2) Mengandung unsur Ghoror

Setiap orang yang mengikuti bisnis Multi Level Marketing (MLM), dia tidak tahu apakah akan berhasil mendapatkan anggota atau *downline* dalam jumlah yang diinginkan atau tidak. Sedangkan jaringan ini sekalipun terus beroperasi, suatu saat pasti akan terhenti, maka pada saat dia bergabung dalam jaringan, dia tidak tahu apakah dia pada level atas dengan demikian dia akan beruntung, atautkah dia akan berada pada level bawah dengan demikian dia akan rugi.

Dan pada kenyataannya sebagian besar anggota jaringan menderita kerugian. Dan hanya sebagian kecil saja yang meraih keuntungan. Inilah hakikat ghoror, yaitu keberadaan presentase antara untung dan rugi lebih besar presentase rugi.

## 3) Mengandung unsur penipuan

Dari sisi penyertaan produk dalam jaringan seolah-olah bisnis ini adalah penjualan produk. Padahal sesungguhnya yang terjadi bukanlah demikian. Inti bisnis ini adalah pada memperluas jaringan atau mencari *downline*. Dan dari sisi menjanjikan bonus, biasanya setiap anggota yang akan bergabung akan diiming-imingi atau akan dijanjikan bonus yang sangat besar. Namun pada kenyataannya, jarang diperoleh setiap anggota. Hal tersebut jelas mengandung unsur penipuan.

Nabi Sallallahu'alaihi wa Sallam bersabda:

الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا أَوْ قَالَ حَتَّى يَتَفَرَّقَا فَإِنْ صَدَقَا وَبَيْنَا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَّتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا

“Penjual dan pembeli dibenarkan melakukan khiyar selahi mereka berada dalam satu majelis dan belum berpisah, maka jika keduanya jujur dan saling terbuka niscaya akad mereka diberkahi dan jika keduanya berdusta dan saling menutupi cacat (barang) niscaya dicabut keberkahan dari akad yang mereka lakukan”, (HR. BukhariMuslim).

Jadi, bila berdasarkan uraian di atas, pendapat yang terkuat tentang Paytren dalam tinjauan fikih muamalah hukumnya menjadi haram karena paytren

tergolong dalam bisnis *Multi Level Marketing* (MLM). Karena, dalam penggunaan bisnis Paytren memuat dua dari tiga unsur yang diharamkan tersebut, yaitu:

1) Mengandung riba fadl dan riba nasiyah.

Dalam Paytren per tanggal 1 Juli 2018 untuk mengunduh dan menggunakan fasilitas aplikasi tersebut gratis. Namun hanya sebatas untuk bertransaksi online, semisal pembelian pulsa, membayar tagihan listrik dan transaksi online lainnya. Namun untuk dapat menjalankan bisnis ini member akan dikenakan biaya pembelian lisensi, yaitu sebesar Rp. 350.000,00 (tiga ratus lima puluh ribu rupiah) untuk paket *basic* dan Rp. 10.000.000,00 (sepuluh juta rupiah) untuk meng-*upgrade* menjadi paket *titanium*.<sup>4</sup> Paket *basic* ini merupakan paket lisensi yang paling murah dan menjadi syarat untuk dapat menjalankan bisnis jaringan Paytren. Dengan uang pendaftaran tersebut, maka member akan mendapat berbagai keuntungan salah satunya *cashback* dalam setiap transaksi dan setiap mendapat *downline*. *Cashback* tersebut didapat dengan tidak secara tunai, akan tetapi masuk dalam saldo deposit. Dan saldo tersebut tidak dapat langsung diuangkan/dicairkan, melainkan hanya dapat untuk bertransaksi online lagi. Maka, transaksi ini termasuk dalam riba fadl dan riba nasiyah.

2) Mengandung Unsur Ghoror

Seperti halnya bisnis *Multi Level marketing* (MLM) pada umumnya, Para member Paytren juga dijanjikan bonus-bonus tertentu sesuai dengan tingkatan atau prestasi member dalam memperluas jaringan. Ketika member sudah mencapai pada tingkatan-tingkatan tertentu maka member akan dijanjikan bonus Rumah, Mobil, umrah, dan lain-lain. hal ini juga termasuk ghoror karena bonus-bonus tersebut belum pasti didapat oleh member atau masih bersifat spekulatif dan hanya sebagian kecil dari member yang berada di tingkat atas yang mendapatkan bonus-bonus tersebut. Dalam artian jika member tidak dapat mencari *downline* atau memperluas jaringan tersebut maka member belum pasti mendapatkan bonus.

---

<sup>4</sup> Ratna Purnamadewi di Tangerang (wawancara melalui via telepon), tanggal 28 Juni 2018

## BAB IV

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

1. Bisnis Paytren menjadi populer karena aplikasinya yang dapat memudahkan untuk bertransaksi secara online tanpa harus keluar rumah, juga karena ownernya yang merupakan Ustaz atau pendakwah yang sudah populer di kalangan masyarakat.
2. Bisnis Paytren menurut Yusuf Mansur Mubah (diperbolehkan). Bisnis Paytren menurut Erwandi Tarmizi haram. Bisnis Paytren menurut Penulis haram. Sedangkan bisnis Paytren menurut Tinjauan Fikih muamalah hukumnya mubah jika hanya digunakan sebatas transaksi online, hukumnya haram jika masuk ke dalam bisnis *Multi Level Marketing* (MLM)nya.

#### B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas penulis menyarankan untuk menghindari berbagai jenis bisnis yang berbasis *Multi Level Marketing* (MLM). Karena menurut pendapat para ulama yang terkuat, bagaimana pun juga segala jenis bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) itu hukumnya haram.

Penulis juga menyarankan untuk berhati-hati dalam melakukan muamalah. Sebelum bermuamalah kita harus mengetahui apakah muamalah itu di perbolehkan (halal) atau di larang (haram). Tidak hanya itu, kita juga harus mengetahui kepada siapa kita bermuamalah. Kita harus tahu apakah orang yang kita ajak bermuamalah itu hartanya halal atau haram.

Para ulama mengharamkan kita bermualah dengan orang-orang yang diyakini bahwa uang yang dijadikan untuk transaksi dalam bermuamalah itu haram. Asy-Syirazi berkata, “bermuamalah dengan orang yang diketahui bahwa seluruh hartanya berasal dari yang haram tidak diperbolehkan”.

## DAFTAR PUSTAKA

- ‘Audah, Jaser., 2013, *Al-Maqasid Untuk Pemula*. Yogyakarta: SUKA-Press UIN Sunan Kalijaga.
- Abdurrahman, Jalaluddin., 1986, *Lima Kaidah Pokok Dalam Madzhab Syafi’i*. alih bahasa: Asywadie Syukur. Cet.1. Surabaya: Bina Ilmu.
- Adnan, M. Ahyar., 2002, *Makalah Multi Level Marketing (Telaah Hukum Islam dan Praktisnya)*. Yogyakarta: Program Pasca Sarjana (S-2) Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia.
- Ali, Atabik., Muhdlor, A. Zuhdi., *Kamus Kontemporer Arab-Indonesia, Cet. VIII*. Yogyakarta: Multi Karya Grafika. Pondok Pesantren Krapyak, diakses tanggal 2 April 2018.
- Asmawi., *Konseptuaisasi Teori Masalahah*. Jurnal Al-Ahkam. Jakarta: Fakultas Syari’ah dan Hukum Uin Jakarta. 2014, diakses tanggal 10 Maret 2018 pukul 10.00 WIB.
- Asnawi., 2018, *Konseptual Theori Masalahah* (*Permalink: <https://www.academia.edu/9998895>*). Jurnal Filsafat dan Budaya Hukum. Diakses tanggal 18 Maret 2018 pukul 15.40 WIB.
- Aziz, Muqtadirul., 2011, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM)*. Skripsi Strata 1. Yogyakarta: Universitas Negeri Sunan Kalijaga, diakses tanggal 13 April 2018.
- Baits, Ammi Nur., 2016, *Pengantar Fiqih Jual Beli (Dilengkapi Contoh Kasus)*. Yogyakarta: KPMI Press.
- Bakker, Anton., 1986, *Metode Filsafat*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Basjir, Ahmad., 1993, *Asas-Asas Hukum Mu’amalah (Hukum Perdata Islam) Edisi Revisi*. Yogyakarta: Bagian Penerbitan Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia.
- Clothier, Peter J., 1994., *Meraup Uang Dengan Multi Level Marketing (Pedoman Praktis Menuju Network Selling Yang Sukses)*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Dahlan, Zaini., 1999, *Qur’an Karim dan Terjemahan Artinya*. Yogyakarta: UII Press.
- Dhofir, Muhil., 2001, *Terjemahan Hadist Arba’in An-Nawawiyah*. Hadist ke-32. Jakarta: Al I’tishom.
- Hanafi, Ahmad., 1970, *Pengantar dan Sejarah Hukum Islam*. Jakarta: Bulan Bintang.

- Hanefa, Andres., 1999, *Multi Level Marketing*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Harahap, Zul Anwar Ajim., 2014, *Konsep Maqasid Syari'ah Sebagai Dasar Penetapan dan Penerapan dalam Hukum Islam Menurut Izzuddin bin 'Abd Al-Salam (W. 660 H)*. Jurnal Dosen Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum IAIN Padangsidempuan. Padang: Tazkir Vol.9 No. Juli- Desember, diakses tanggal 29 April 2018.
- Irmawati., 2016, *Tinjauan Maqasid Syari'ah dalam Ranah Praktek Manajemen Lama Efisien Pada Perbankan Syari'ah yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Skripsi Sarjana*. Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Allaudin Makassar, diakses tanggal 20 April 2018.
- Jumantoro, Totok., 2001, Kamus Ilmu Ushul Fiqh. Amzah
- Kuswara., 2005, *Mengenal MLM Syariah, cet. Ke-1*. Jakarta: Qultum Media.
- Opwis, Felicitas., 2005, *Maslaha in Contemporary Islamic Legal Theory*. dalam Journal Islamic Law and Society. Vol. 12, No. 2. Leiden: Koninklijke Brill NV.
- Pendidikan, Departemen., Kebudayaan., 1996, *Kamus Besar Bahasa Indonesia, Cet. VII*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Qaradawi, Yusuf., 2007, *Fiqh Maqashid Syari'ah: Moderasi Islam antara Aliran Tekstual dan Aliran Liberal*, terj. Arif Munandar Riswanto. Jakarta: Pustaka Al-Kautsar.
- Rahmawati, Anita., *Bisnis Multi Level Marketing dalam Perspektif Islam*. Jurnal, Volume 2, No. 1, Juni 2014. Sekolah Tinggi Negeri Islam Kudus, diakses tanggal 3 Maret 2018 pukul 13.00 WIB.
- Rivai, Veithzal., 2012, *Islamic Marketing: Membangun dan Mengembangkan Bisnis dengan Praktik Marketing Rasulullah SAW*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Rusman, Syahrin., 2016, *Analisis Maqashid Syari'ah sebagai Fatwa MUI Mengenai Halal Haramnya Bisnis Multi Level Marketing*. Skripsi Sarjana. Makassar: Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, diakses tanggal 22 pril 2018.
- Santoso, Benny., 2003, *All About MLM (Memahami Lebih Jauh dan Pernak-Perniknya)*. Surabaya: ANDI Yogyakarta.
- Santoso, Benny., 2012, *All About MLM*. Yogyakarta: Andi Publiser.
- Shidiq, Ghofar., *Teori Maqashid Al-Syari'ah dalam Hukum Islam*. Jurnal. Semarang: Dosen Fakultas Agama Islam Universitas Sultan Agung, diakses tanggal 11 April 2018.

- Sunnah, As., XVI/1433H/2012. “Syarat Sah Jual Beli dengan Persyaratan Jual Beli”, Edisi 11, Yayasan Lajnah Istiqomah Surakarta, Jl. Solo – Purwodadi Km.8 Selokaton Gondangrejo Solo 57183
- Swastha, Basu., 2001, *Pengantar Bisnis Modern, cet. Ke-9*. Yogyakarta: Liberty.
- Syari’ah, Tim Dosen Fakultas., 2005, Buku Pedoman Penulisan Karya Ilmiah Malang: Fakultas Syari’ah UIN.
- Tamizi, Yusuf., 2004, *Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal*. Jakarta: Alex Media Komputindo.
- Tarmizi, Erwandi., 2017, *Harta Haram Muamalat Kontemporer (Cetakan enambelas)*. Bogor: PT. Berkah Mulia Insani.
- Tarmizi, Yusuf., 2000, *Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal*. Jakarta: Gramedia.
- Tarmizi, Yusuf., 2000, *Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal*. Jakarta: Gramedia.
- Wildiana, Wardatul., 2015, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Pulsa Handphone dengan Sistem Multi Level Marketing (Studi Kasus di PT. Venitra Sentosa Internasional Semarang)*. Skripsi Sarjana. Semarang: Universitas Islam Negeri Walisongo.

#### WAWANCARA

- Isetiyanto, Anggi., Mitra Paytren Solo, Wawancara melalui WhatsApp, 20 Juni 2018.
- Purnamadewi, Ratna., Mitra Paytren Tangerang, Wawancara melalui WhatsApp, 28 Juni 2018.

#### WEBSITE

- \_\_\_\_\_., “Hukum Asal Muamalah Adalah Halal Kecuali Ada Dalil Yang Melarang” dikutip dari <https://almanhaj.or.id/4319-kaidah-ke-50-hukum-asal-muamalah-adalah-halal-kecuali-ada-dalil-yang-melarang>, pada tanggal 2 Mei 2018.
- \_\_\_\_\_., “Produk-Produk Treni” dikutip dari <http://www.treni77.com/produk>, pada Tanggal 27 Februari 2018 pukul 19.20 WIB.
- \_\_\_\_\_., “Profil Perusahaan PayTren PT Treni” dikutip dari <http://www.aplikasipaytren.com/tentang/>, pada tanggal 26 Februari 2018 pukul 22.24 WIB.
- \_\_\_\_\_., “VPay WSI Yusuf Mansur” dikutip dari <https://vpayvsiyusufmansur.wordpress.com>, pada tanggal 27 Februari 2018 pukul 19.55 WIB.

- Andriani, Vinna (Top Leader Paytren)., “Visi dan Misi Paytren” dikutip dari <https://www.paytreni.com/visi-misi/>, pada Tanggal 27 Februari 2018 pukul 15.20 WIB.
- Community, Paytren Link., “”Produk Bisnis Paytren” dikutip dari <https://trenicenter.net/paytrenpenipu&c=produk>, pada Tanggal 27 Februari pukul 20.10 WIB.
- <https://arwingbasri.com/sekilas-sejarah-berdirinya-bisnis-ust-yusuf-mansur/>, pada Tanggal 27 Februari 2018 pukul 05.30 WIB.
- Internasional, PT. Venitra Sentosa., “Profil Perusahaan” dikutip dari <https://old.treni.co.id/profil-perusahaan/>, pada Tanggal 26 Februari 2018 pukul 23.00 WIB.
- Nuren., “Peluang Usaha PPOB Bersama Yusuf Mansur” dikutip dari <http://peluangusaha.butikaini.com/mlm-yusuf-mansur/>, pada Tanggal 27 Februari 2018 pukul 19.40 WIB.
- Paytren, Komunitas Milyader Pengusaha., “Nilai-Nilai Strategi Treni” dikutip dari <http://pondok-bisnisonline.blogspot.co.id/2016/10/nilai-dan-sasaran-strategis.html>, pada tanggal 27 Februari 2018 pukul 15. 30 WIB.
- Tarmizi, Erwandi., “Ini Sebenarnya Paytren Itu haram” dikutip dari <https://www.google.co.id/search?q=Erje+TV%3A+Dialog+Interaktif+Muamalat%2C&oq=Erje+TV%3A+Dialog+Interaktif+Muamalat%2C&aqs=chrome..69i57.3918j0j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8> (Erje TV: Dialog Interaktif Muamalat), pada hari Rabu pukul 20.30 WIB.
- Tarmizi, Yusuf., “Hukum Paytren Bagian I, II, III, IV” dikutip dari <https://konsultasisyariah.com>, pada hari Jumat 13/10/2017 pukul 11.000 WIB.

