

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil *Multi Level Marketing* (MLM) PT. Veritra Sentosa Internasional

VSI (Treni) didirikan di Bandung pada 10 Juli 2013. Berawal dari hasil pengamatan terhadap kebiasaan dan budaya masyarakat Indonesia yang sudah terbiasa menggunakan teknologi mutakhir, lahir sebuah gagasan dari pemikiran Yusuf Mansur untuk memberikan fasilitas yang bertujuan memudahkan dan membantu masyarakat. Salah satu karya Treni adalah *Paytren*, fasilitas yang memudahkan masyarakat dalam melakukan pembayaran kewajiban dengan menggali potensi kebiasaan mereka dalam penggunaan teknologi (gadget). sebagai bentuk kontribusi dalam menunjang kebutuhan hidup masyarakat saat ini

Tujuan utama VSI adalah untuk membantu masyarakat dengan menyediakan pelayanan melalui konsep penghematan terstruktur dan berjamaah. VSI ingin menjadi bagian dari kehidupan masyarakat yang selaras dengan inovasi yang terus diberikan dalam menunjang kehidupan. Kerjasama adalah nilai yang ditanamkan dalam mencapai tujuan dan mengembangkan komunitas dengan mensinergikan potensi sumber daya manusia, ekonomi dan teknologi digital. Setulus hati dalam mendukung serta menjadlin silaturahmi, membangun relasi, saling berbagi dan memperluas rezeki menuju kehidupan yang lebih baik.

PT VSI menggalang para mitra *paytren* untuk menjadi pengguna teknologi *paytren* dan menjadi pebisnis yang mengembangkan komunitas

treni. Dalam ekonomi islam, sama sekali tidak boleh ada penindasan, sehingga seseorang memperoleh pendapatn pasif tanpa kegiatan ekonomi apapun, dan hanya berdasarkan kinerja orang lain. treni berfilosofi untuk membagi keuntungan yang diperoleh kepada para mitra *paytren* dalam bentuk cashback dan komisi yang dijabarkan terpisah dalam proses bisnis.

Dalam hal ini, treni menetapkan besaran cashback berdasarkan kemampuan perusahaan sesuai dengan perkembangan bisnis atau usaha perusahaan. Treni sama sekali tidak memberi peluang untuk melakukan praktik penindasan antar mitra *paytren* dan treni bukan perusahaan investasi. Mitra *paytren* menjadi mitra seumur hidup dan tidak akan kehilangan kemitraan terkecuali terjadi pelanggaran ketentuan perusahaan.

B. Visi dan misi PT Veritra Sentosa Internasional

Sebagai sebuah perusahaan, VSI mempunyai tujuan untuk menjadi perusahaan penyedia layanan teknologi perantara transaksi terbaik di tingkat nasional melalui pembentukan komunitas dengan konsep jejaring (<https://old.treni.co.id/profil-perusahaan/>, diakses pada 5 juni 2018). Saat ini yang menjadi visi utama VSI yaitu *paytren* menuju 10 juta komunitas. Hal tersebut merupakan bagian dari rencana pengembangan yang berkelanjutan. Untuk menjadikan hal tersebut konsisten, maka telah dirumuskan dalam sebuah visi dan misi yang menjadi tolak ukur bagi VSI dalam setiap menjalankan kegiatan bisnisnya. Kepercayaan adalah fondasi penting bagi PT VSI dalam memulai atau membina suatu hubungan, baik itu pribadi dengan pribadi, perusahaan dengan perusahaan maupun antara pribadi dan perusahaan.

Berbagai macam ketidaksempurnaan atau kekurangan akan menjadi sesuatu yang tidak penting jika kepercayaan berhasil ditanamkan secara mendalam, sehingga memberikan peluang kepada berbagai pihak untuk meningkatkan layanannya.

Tanggungjawab juga menjadi konsekuensi penting dari kepercayaan yang sudah ditanamkan, karena semakin dalam kepercayaan maka semakin tinggi tanggungjawab yang harus diemban oleh semua pihak. Kedua hal tersebut dapat memacu kreatifitas dan mempengaruhi produk yang unggul. Dengan berbagai kekurangan dan kelebihan, VSI bangga karena semuanya dibangun atas kreatifitas sebagai produk Indonesia yang memiliki kemampuan bertindak atas dasar kebenaran baik secara prinsip, aturan maupun legalitas yang berlaku, sehingga mampu memperbaiki kesalahan dan mengubah kearah yang lebih baik.

C. Produk dan Harga

Seperti halnya pada perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) lainnya yang memiliki produk yang dipasarkan, VSI juga memiliki produk yang dikembangkan melalui aplikasi paytren. Paytren adalah produk yang dapat digunakan pada semua jenis smartphone melalui SMS, aplikasi android, YM (Yahoo Messenger), Gtalk/Hangout, dan aplikasi-aplikasi yang berbasis Java/IOS yang dapat melakukan transaksi atau pembayaran seperti halnya ATM/ Internet/ SMS/ Mobile Banking/ PPOB.

PPOB (*Payment Point Online Bank*) merupakan istilah yang digunakan setiap penyedia jasa pembayaran online yang terhubung dengan internet yang

memakai jasa Bank atau jasa non Bank yang resmi. Saat ini layanan PPOB telah banyak didaerah-daerah seperti pada loket-loket pembayaran khusus. Bisnis PPOB memberi kemudahan kepada para pelanggannya untuk membayar setiap tagihan, biaya berlangganan, dan kewajiban-kewajiban lainnya tanpa harus pergi ke perusahaan terkait. Misalnya, Pulsa Handphone, Token, PLN pasca bayar, Jasa telpon, TV kabel, dll (<http://bisnis-murah-VSI>, diakses pd 01 mei 2018 pukul 06.27 WIB). Meski PPOB telah mengefesiensikan proses pembayaran, semakin lama bisnis ini dapat digantikan dengan sistem POP (Personal Online Paymen). POP memberi kemudahan bagi pelanggannya untuk dapat membayar sendiri setiap kewajibannya tanpa harus keluar rumah untuk membayar ke loket-loket terdekat. Melalui smartphone mereka dapat membayar setiap pembayaran menggunakan internet Banking atau SMS Banking sebagai fasilitas tambahan dari Bank untuk mereka yang memiliki rekening tertentu.

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

1. Produk-produk PT. VSI yang dapat dibeli melalui aplikasi *paytren* adalah:
Pulsa Elektronik, Pulsa Listrik, Pembayaran Listri, Pembayaran Tagihan Telkom, Pembayaran PDAM, Pembayaran Cicilan Kredit, Pembayaran TV Kabel, Tiket Pesawat, Tiket Kereta Api, Voucher Game.
2. Harga paket lisensi

Tabel 4.1 Harga paket lisensi

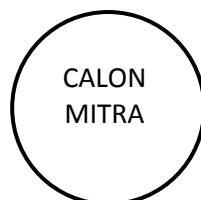
No	Jenis Paket	Jumlah Lisensi	Harga (Rp) Upgrade	Harga (Rp) Full Lisensi	Promo Cashback (Deposit)
1	Basic	1	325.000,-	350.000,-	-
2	Silver	3	975.000,-	1.000.000,-	125.000,-
3	Gold	7	2.275.000	2.300.000,-	425.000,-
4	Platinum	15	4.875.000,-	4.900.000,-	1.125.000,-
5	Titanium	31	10.075.000,-	10.100.000,-	2.675.000,-

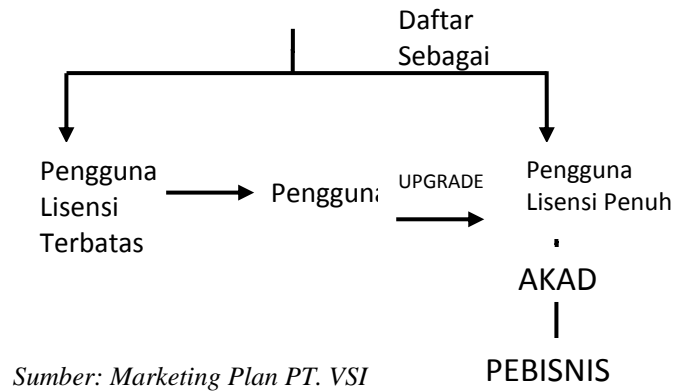
Sumber : Info paket kemitraan paytren

D. Sistem Operasional PT. Veritra Sentosa Internasional

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

PT.Veritra Sentosa Internasional (treni) menawarkan model kemitraan sebagai berikut: Pengguna Lisensi Terbatas, Pengguna Lisensi Penuh, Pebisnis.





Gambar 4.1 Alur model kemitraan

1. Perekrutan Member

VSI membuka pintu selebar-lebarnya bagi siapa saja yang ingin bergabung, tidak hanya warga dalam negeri, bahkan VSI juga membuka kesempatan bagi warga asing untuk bergabung menjadi mitra. Berdasarkan ketentuan yang tertera dalam marketing plan maupun dalam website yang berisikan tatacara dan syarat untuk menjadi mitra *paytren* yang harus dipenuhi oleh siapapun yang ingin menjadi anggota *Multi Level Marketing* (MLM) VSI. Dalam prakteknya PT. VSI menawarkan dua sistem kemitraan yaitu mitra pengguna lisensi terbatas, mitra pengguna lisensi penuh dan mitra pebisnis.

a. Mitra Pengguna Lisensi Terbatas

Mitra Pengguna lisensi terbatas atau KP25 adalah versi trial atau ujicoba yang hanya bisa menggunakan fitur isi pulsa all operator, voucher games dan sedekah. Biaya lisensi hanya Rp.25.000. Pengguna KP25 belum bisa menjalankan bisnis *paytren* sebelum dia *upgrade*

terlebih dahulu menjadi mitra pengguna lisensi penuh. Ada beberapa hak dan kewajiban untuk menjadi mitra pengguna lisensi terbatas yaitu :

Pertama, kewajiban pengguna lisensi terbatas adalah memiliki nomor handphone/mobile phone dan email yang valid, memiliki smartphone dengan minimal menggunakan sistem operasi(OS) Ice Cream Sandwich untuk Android, atau minimal iOS 10 untuk iPhone 5 keatas dan iPad, mengunduh aplikasi PayTren melalui Play Store atau App Store, mengisi data pribadi secara lengkap dan jelas berdasarkan KTP/Paspor yang masih berlaku dan dapat dipertanggungjawabkan sesuai petunjuk di dalam aplikasi *paytren* hingga mendapatkan id password dan pin, id password dan PIN sepenuhnya merupakan tanggung jawab dari pengguna, melakukan pembelian lisensi terbatas sebesar Rp. 25.000 (dua puluh lima ribu rupiah) sesuai petunjuk yang ada di dalam aplikasi, dikenakan biaya pemeliharaan sebesar Rp 1.000 (seribu rupiah) per bulan (dipotong otomatis dari sisa top up deposit) apabila pengguna tidak melakukan transaksi minimal 1 (satu) kali dalam bulan berjalan, tunduk dan patuh terhadap syarat dan ketentuan yang ditetapkan oleh perusahaan.

Kedua, hak pengguna lisensi terbatas adalah mendapatkan ID, Password, dan PIN transaksi, memperoleh top up deposit senilai Rp. 15.000 (lima belas ribu rupiah) bagi pengguna yang sudah melakukan pembayaran, dapat menjalankan fitur dengan fungsi terbatas, yaitu hanya transaksi pembelian pulsa pra bayar, voucher game dan sedekah,

mendapatkan cashback dari transaksi pribadi selama 10 (sepuluh) hari sejak aktif sebagai pengguna, mendapatkan hak akses ke www.mytreni.com untuk melihat log/riwayat transaksi/top up deposit, dan daftar harga, mengisi top up deposit maksimal Rp. 100.000,00 (seratus ribu rupiah) per hari dengan maksimal top up deposit mengendap Rp. 1.000.000,00 (satu juta rupiah), memperoleh panduan pengguna dan tutorial yang dikirim melalui email dan lisensi berlaku selamanya.

b. Mitra Pengguna Lisensi Penuh

Beda dengan pengguna terbatas yang hanya bisa menggunakan beberapa fitur, jika pengguna lisensi penuh (basic) maka pengguna sudah bisa menggunakan semua fitur yang tersedia maupun yang akan ditambah dikemudian hari tanpa perlu bayar lagi. Biaya lisensi ini Rp. 350.000. Adapun hak dan kewajiban bagi mitra pengguna lisensi penuh yaitu :

Pertama, kewajiban pengguna lisensi penuh/lisensi pebisnis adalah memiliki nomor handphone/mobile phone dan email yang valid, memiliki Smartphone dengan minimal menggunakan sistem operasi (OS) Ice Cream Sandwich untuk Android, atau minimal iOS 10 untuk iPhone 5 keatas dan iPad, mengunduh aplikasi PayTren melalui Play Store atau App Store, mengisi data pribadi secara lengkap dan jelas berdasarkan KTP/Paspor yang masih berlaku dan dapat dipertanggungjawabkan sesuai petunjuk di dalam aplikasi PayTren

hingga mendapatkan id password dan pin, id password dan pin sepenuhnya merupakan tanggung jawab dari pengguna, melakukan pembelian lisensi penuh sebesar Rp. 350.000 (tiga ratus lima puluh ribu rupiah) sesuai petunjuk untuk pengguna lisensi penuh yang baru, atau Rp. 325.000 (tiga ratus dua puluh lima ribu rupiah) untuk pengguna upgrade dari pengguna terbatas, harga lisensi dapat berubah sewaktu-waktu sesuai dengan kebijakan perusahaan dan harga lisensi dapat dilihat di www.treni.co.id, dikenakan biaya pemeliharaan sebesar Rp 1.000 (seribu rupiah) per bulan (dipotong otomatis dari sisa top up deposit) apabila pengguna tidak melakukan transaksi minimal 1 (satu) kali dalam bulan berjalan, wajib melakukan verifikasi Identitas dengan cara mengunggah (upload) Identitas melalui fitur verifikasi ID dalam aplikasi PayTren atau web resmi perusahaan berupa scan/foto berwarna KTP/Passport yang masih berlaku.

Bagi Pengguna lisensi penuh berusia dibawah 17 (tujuh belas) tahun wajib melampirkan foto/scan KK/Akta Lahir yang sah dan masih berlaku dan wajib mengunggah (upload) foto diri sendiri yang sedang memegang KTP/Paspor dengan keterangan tambahan “VERIFIKASI KTP PAYTREN” serta tanda tangan untuk diverifikasi oleh perusahaan yang dilakukan melalui fitur verifikasi ID dalam aplikasi *paytren* atau web resmi perusahaan, mengisi data rekening bank yang pengisiannya wajib sesuai dengan nama pada profil pribadi. Pengguna yang menggunakan data bank milik orang lain atau tidak sesuai dengan nama

yang digunakan pada saat pendaftaran maka wajib menyertakan surat kuasa asli bermaterai dari pemilik nomor rekening yang menerangkan dengan jelas persetujuan penggunaan rekening tersebut dan dilampirkan dengan fotocopy KTP/Passpor pemilik rekening yang masih berlaku.

Kedua, hak pengguna lisensi terbatas adalah mendapatkan ID Pengguna *paytren*, password, dan pin transaksi, memperoleh top up deposit senilai Rp. 15.000 (lima belas ribu rupiah) bagi pengguna penuh baru, dapat menjalankan seluruh fitur yang ada pada aplikasi *paytren*, mendapatkan cashback dari transaksi sesuai aturan yang berlaku diperusahaan, mendapatkan hak akses ke www.mytreni.com untuk melihat log/riwayat transaksi atau top up deposit, dan daftar harga, maksimal lisensi yang dapat dimiliki adalah 31 (tiga puluh satu) lisensi dan jumlah lisensi yang dimiliki akan mempengaruhi besaran top up deposit serta transaksi perbulan yang dapat dilakukan oleh pengguna.

Maksimal top up deposit mengendap adalah Rp. 1.000.000,- (satu juta rupiah) per lisensi apabila status penggunaan belum terverifikasi dan Rp. 5.000.000,- (lima juta rupiah) per lisensi apabila status penggunaan sudah terverifikasi. Maksimal transaksi per bulan adalah Rp 20.000.000,- (dua puluh juta rupiah) untuk 1 (satu) Lisensi, setiap penambahan lisensi akan meningkatkan batasan maksimal transaksi sebesar Rp 1.000.000,- (satu juta rupiah) sehingga maksimal transaksi (jual/beli/pembayaran) dengan 31 (tiga puluh satu) Lisensi menjadi Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah). Mendapat Poin/Nilai Promo

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

c. Mitra Pebisnis

Mitra pebisnis merupakan mitra yang diberi hak lain selain yang didapat mitra pengguna, yaitu dapat turut menjual dan atau memasarkan produk dari perusahaan PT. VSI. Adapun hak dan kewajiban yang harus dipenuhi ataupun diperoleh Mitra Pebisnis yaitu:

Pertama, hak pebisnis adalah mendapatkan cashback transaksi pribadi dan cashback dari perusahaan apabila komunitas bisnisnya bertransaksi (memberikan keuntungan kepada perusahaan), berpeluang mendapatkan komisi/bagi hasil/promo dari perusahaan dengan cara membantu perusahaan dengan menjual/mempromosikan aplikasi PayTren kepada calon pengguna terkait dengan pengembangan komunitas pebisnisnya, mendapatkan komisi/jasa pendampingan/assistensi dari perusahaan sebesar Rp. 1.000,- (seribu rupiah) apabila berhasil membantu pengguna lisensi terbatas bertransaksi pada transaksi pertama hingga sukses pada hari yang sama dengan proses pengaktifan, mendapat Poin/Nilai Promo Perdana (NP2) sesuai dengan jumlah lisensi

yang dibeli (saat aktivasi) dan dapat ditukarkan dengan produk promo atau setara yang tercantum di website resmi perusahaan www.treni.co.id. Tidak mendapatkan komisi/bagi hasil dari penambahan lisensi pribadi kecuali cashback/promo ujah/hadiah yang besarnya ditentukan berdasarkan kemampuan perusahaan serta kepenggunaan dapat diwariskan sesuai perundangan yang berlaku di Indonesia.

Kedua, kewajiban Pebisnis adalah sudah menjadi Pengguna lisensi penuh, tidak diperbolehkan memiliki lebih dari 1 (satu) ID, mempelajari rencana bisnis/pemasaran dan produk perusahaan baik secara mandiri maupun mengikuti pelatihan-pelatihan yang diadakan perusahaan serta mengikuti seluruh perkembangan dan perubahan dari perusahaan melalui pebisnis pendahulunya (masih dalam 1 (satu) jalur dari struktur organisasi/jaringannya) atau melalui situs/media sosial resmi milik Perusahaan seperti: www.paytren.co.id, www.treni.co.id, PayTren Official (fb/twitter), dan lain lain.

Mempunyai kewajiban yang bisa dilakukan secara bertahap dan tanpa batas waktu untuk menjual Lisensi Penuh secara pribadi kepada minimal (dua) orang dan sekaligus melakukan pembinaan hingga kedua orang tersebut menjadi pebisnis yang memenuhi syarat dan mampu menggunakan aplikasi *paytren*, membentuk 2 (dua) grup komunitas pebisnis langsung di bawah struktur organisasi/jaringannya baik secara mandiri ataupun dibantu oleh pebisnis pendahulunya (masih dalam 1 (satu) jalur dari struktur organisasi/jaringannya).

Dalam rangka pengembangan komunitas pebisnisnya seorang mitra wajib melakukan koordinasi dengan pebisnis dimana akan ditempatkan secara langsung pebisnis baru di bawahnya serta menginformasikan kepada pebisnis baru apabila ditempatkan selain dalam 1 (satu) jalur di bawah struktur organisasi/jaringannya. Mitra wajib melakukan transaksi minimal 1 (satu) kali setiap bulan di luar ketentuan tambahan yang terkait dengan program/promo yang dikeluarkan perusahaan.

Pembelian Lisensi PayTren terdiri dari 5 Paket yaitu Basic, Silver, Gold, Platinum, dan Titanium. Kelima paket memiliki karakteristik yang berbeda-beda terutama dalam segi jumlah lisensi, deposit, dan peluang bisnis yang berbeda jika sebagai mitra pebisnis. Berikut benefit yang didapat jika membeli paket diatas baik sebagai mitra pengguna *paytren* ataupun mitra penjual/pebisnis *paytren* :

Tabel 4.2 Paket Lisensi dan Fasilitasnya

Jenis Paket dan Harga	Produk/Fasilitas yang didapat
Paket Basic 350.000 mendapat 1 id, cashback 15.000 dan maksimal deposit 15.000.000.	<ul style="list-style-type: none"> • HP/Gadget terinstal PayTren , Coming Soon (Virtual Retail, Virtual Shopping, Virtual Education) • 1 Hak Usaha dan 1 lisensi produk PayTren baik itu sebagai Pengguna atau Pebisnis untuk mengembangkan Usaha/Bisnis • 2 Poin Perdana yang jika mau, bisa ditukar dengan 1 botol Habspro / 2 botol TRENI Power • Web replika http://www.bestpaytren.com/ID109, yang bisa di edit dengan nama anda. • Royalti Cashback/Multiple Cashback.

	<ul style="list-style-type: none"> • Komisi/Bonus Pencapaian Omset Maksimal selain dari cashback Rp. 300.000,- /hari atau Rp. 9.000.000,- /bulan.
<p>Paket Silver 1.000.000 mendapat 3 id, cashback 125.000 dan maksimal deposit 15.000.000.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • HP/Gadget terinstal PayTren , Coming Soon (Virtual Retail, Virtual Shopping, Virtual Education) • 1 Hak Usaha dan 3 lisensi produk PayTren baik itu sebagai Pengguna atau Pebisnis untuk mengembangkan Usaha/Bisnis • 6 Poin Perdana yang jika mau, bisa ditukar dengan 1 set botol Habspro + 3 buku Trilogi karya Ustadz Yusuf Mansur • Web replika http://www.bestpaytren.com/ID109, yang bisa di edit dengan nama Anda • Royalti Cashback/Multiple Cashback • Ujrah/Reward hanya bisa didapatkan 3 kali: Handphone Android, Tour Singapore, Tour Religi / Eropa, Mobil Avanza, Mobil MBW, Rumah, Villa dan Mobil Ferrari. • Komisi/Bonus Pencapaian Omset Maksimal selain dari cashback Rp. 900.000,- /hari atau Rp. 27.000.000,- /bulan.
<p>Paket Gold 23.000.000, mendapatkan 7 id, cashback 425.000 dan maksimal deposit 35.000.000.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • HP/Gadget terinstal PayTren , Coming Soon (Virtual Retail, Virtual Shopping, Virtual Education) • 1 Hak Usaha dan 7 lisensi produk PayTren baik itu sebagai Pengguna atau Pebisnis untuk mengembangkan Usaha/Bisnis • 14 Poin Perdana yang jika mau, bisa ditukar dengan 4 botol Habspro + 1 buku jaminan karya Ustadz Yusuf Mansur • Web replika http://www.bestpaytren.com/ID109, yang bisa di edit dengan nama Anda. • Royalti Cashback/Multiple Cashback

	<ul style="list-style-type: none"> • Ujrah/Reward hanya bisa didapatkan 7 kali: Handphone Android, Tour Singapore, Tour Religi / Eropa, Mobil Avanza, Mobil MBW, Rumah, Villa dan Mobil Ferrari. • Komisi/Bonus Pencapaian Omset Maksimal selain dari cashback Rp. 2.100.000,- /hari atau Rp. 63.000.000,- /bulan.
<p>Paket Platinum 4.900.000 mendapatkan 15 id, cashback 1.125.000 dan maksimal deposit 75.000.000.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • HP/Gadget terinstal PayTren , Coming Soon (Virtual Retail, Virtual Shopping, Virtual Education) • 1 Hak Usaha dan 15 lisensi produk PayTren baik itu sebagai Pengguna atau Pebisnis untuk mengembangkan Usaha/Bisnis • 30 Poin Perdana yang jika mau, bisa ditukar dengan t 1 set Ensiklopedia Sedekah (3 buku) karya Ustadz Yusuf Mansur • Web replika http://www.bestpaytren.com/ID109, yang bisa di edit dengan nama Anda • Royalti Cashback/Multiple Cashback • Ujrah/Reward hanya bisa didapatkan 15 kali: Handphone Android, Tour Singapore, Tour Religi / Eropa, Mobil Avanza, Mobil MBW, Rumah, Villa dan Mobil Ferrari. • Komisi/Bonus Pencapaian Omset Maksimal selain dari cashback Rp. 4.500.000,- /hari atau Rp. 135.000.000,- /bulan.
<p>Paket Titanium 10.100.000, mendapatkan 31 id, cashback 2.300.000 dan maksimal deposit 155.000.000.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • HP/Gadget terinstal PayTren , Coming Soon (Virtual Retail, Virtual Shopping, Virtual Education). • 1 Hak Usaha dan 31 lisensi produk PayTren baik itu sebagai Pengguna atau Pebisnis untuk mengembangkan Usaha/Bisnis. • 62 Poin Perdana yang jika mau, bisa ditukar dengan pilih diantara: a) 10 Habspro + 1 buku matematika kehidupan + 1 set pentalogi karya Ustadz Yusuf Mansur, atau b) 1 unit

	<p>Dual GSM Smartphone Jelly Bean “Phonetren”.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Web replika http://www.bestpaytren.com/ID109, yang bisa di edit dengan nama Anda. • Ujrah/Reward hanya bisa didapatkan 31 kali: Handphone Android, Tour Singapore, Tour Religi / Eropa, Mobil Avanza, Mobil MBW, Rumah, Villa dan Mobil Ferrari. • Komisi/Bonus Pencapaian Omset Maksimal selain dari cashback Rp. 9.300.000,- /hari atau Rp. 279.000.000,- /bulan.
--	---

Sumber : Marketing Plan PT. VSI

Dalam ketentuan Fatwa DSN MUI Nomor 75 Tahun 2009 telah dijelaskan bahwa komisi adalah imbalan yang diberikan perusahaan kepada para mitra atas hasil penjualan yang besar maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja yang berkaitan langsung dengan penjualan barang dan atau jasa. Sedangkan bonus adalah tambahan dari perusahaan kepada mitra sebagai imbalan atas penjualan sebab mitra telah berhasil melampaui target penjualan produk barang atau jasa. PT. Veritra Sentosa Internasional juga akan memberikan komisi langsung kepada pebisnis yang berhasil menjual paket lisensi penuh sebesar Rp. 75.000,- yang terbagi atas 60% tunai dan 40% *top up* deposit.

2. Pelatihan atau *Training*

Para member tentunya tidak dibiarkan begitu saja tanpa pendampingan atau arahan dari leadernya. Seorang leader wajib memberikan bimbingan kepada membernya dan mampu mengerti kendala yang dihadapi oleh setiap membernya. Seorang leader juga harus melakukan pemantauan kepada setiap kinerja membernya dan pembinaan akan dilakukan secara berkesinambungan. Selain itu, VSI juga memberikan program pelatihan kepada mitranya secara *offline* maupun *online*. Program pelatihan secara *offline* yang diberikan oleh VSI lebih dikenal dengan nama OPT (Orientasi Pebisnis Treni) adalah suatu program training/seminar treni yang berisi tentang pengenalan atau penyegaran dari treni dan *paytren* dikhususkan bagi siapa saja yang benar-benar ingin menekuni bisnis *paytren*. Pelatihan ini hanya bisa diikuti satu kali dalam seumur hidup. Training OPT pertama kali diselenggarakan di crown prince hotel Surabaya pada tanggal 13 Desember 2014 yang dihadiri oleh 47 orang dari target awal hanya 40 orang yang akan dihadirkan dalam *training* tersebut.

Adapun materi yang disampaikan dalam pelatihan tersebut adalah:

- a. Sejarah revolusi *paytren*
- b. Presentasi bisnis marketing plan terbaru
- c. Cara Prestasi marketing plan
- d. Fitur-fitur program *paytren* dan *project paytren* yang sedang dalam tahap pengerjaan.

- e. Pemaparan visi dan misi berupa motivasi kiat sukses demi keluarga tercinta.
- f. Testimoni bagi peserta dan manfaat yang diambil sungguh LUAR BIASA perjuangan dari Ust. Yusuf Mansur untuk ummatnya dan untuk Indonesia.
- g. Penyerahan sertifikat training.

Tabel 4.3 Panduan OPT

Panduan peserta OPT	Tata tertib peserta OPT	Panduan penyelenggara OPT
<ul style="list-style-type: none"> • Mitra dapat memilih lokasi OPT dan mendaftarkan diri melalui <i>virtual office</i>. • Setelah berhasil mendaftarkan diri, nilai pembayaran yang harus ditransfer akan muncul. Kemudian mitra mentransfer nilai tersebut ke rekening penyelenggara. • Sertifikat OPT dan dokumentasinya bisa diunduh (download) di virtual office setelah acara selesai. 	<ul style="list-style-type: none"> • Peserta harus sudah memiliki id resmi atas nama sendiri dibuktikan pada saat absen yang disesuaikan dengan identitas sendiri (ktp, sim, passport) • Peserta belum pernah mengikuti OPT sebelumnya • Peserta harus sudah melunasi kewajibannya • Peserta hadir tepat waktu dan tidak diperkenankan mengikuti acara apabila kehadirannya terlambat dan biaya yang sudah dibayarkan tidak kembali • Peserta wajib mengikuti acara dari awal hingga akhir. • Peserta wajib membawa alat tulis sendiri • Peserta tidak diperkenankan membawa alat komunikasi, alat perekam, alat untuk dokumentasi dan sejenisnya pada saat acara berlangsung. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mitra penyelenggara OPT dapat mengisi formulir • Formulir penyelenggara OPT yang disetujui akan di informasikan melalui sms, dan jadwal penyelenggara OPT akan di publish di <i>virtual office</i> mitra • Daftar peserta dapat dilihat melalui <i>virtual office</i>.

	<ul style="list-style-type: none"> • Peserta wajib terlibat dalam setiap acara dan berbaaur dengan peserta lainnya. • Peserta tidak diperkenankan mengcopy materi dan menceritakan isis acara kepada peserta lainnya yang belum pernah mengikuti OPT. • Peserta dilarang membawa anak kecil atau siapapun diluar dari peserta OPT itu sendiri. • Sertifikat diberikan apabila seluruh tata tertib dipenuhi. 	
--	---	--

Sumber : Marketing Plan PT. VSI

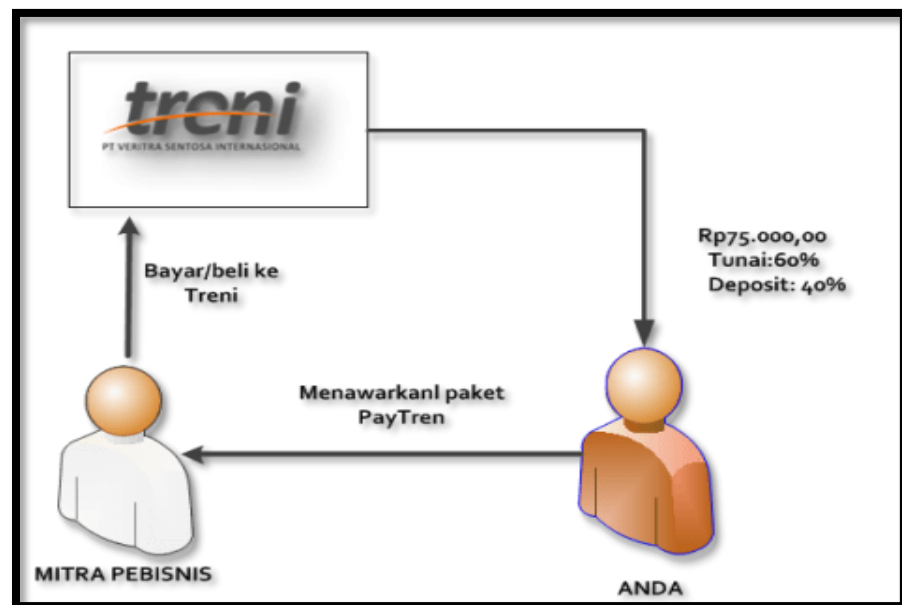
Sedangkan program pelatihan secara *online* lebih dikenal dengan sebutan *training* RKDK (Rahasia Kesuksesan dan Kekayaan) yang dikelola oleh *paytren academy*, sebuah unit edukasi *online* di bawah bendera *paytren*. RKDK juga dikemas dalam bentuk buku motivasi sebanyak 505 halaman yang diterbitkan oleh Wisatahati Business School (WHBS). Trainer dalam pelatihan tersebut adalah H. Cipto Utomo FM, beliau memfasilitasi para peserta untuk belajar rahasia-rahasia sukses dan kaya di buku tersebut. Siapapun bisa mendapatkan info mengenai RKDK dengan mendownload aplikasi *Paytren Academy*, bagi mitra yang sudah tergabung dapat login menggunakan id *paytren* yang dimilikinya. Selain itu bagi yang belum menjadi mitra bisa mengakses melalui website *paytrenacademy.com* dan akan mendapatkan informasi lengkap tentang RKDK. Dengan adanya fitur *online* ini akan memudahkan bagi siapapun yang ingin bergabung atau

hanya sekedar ingin mengenal *paytren* terlebih dahulu. Materi di *paytren academy* dirancang untuk semua kalangan yang terdiri dari materi bisnis, keagamaan, keprofesian, keluarga, dan sebagainya.

3. Pendistribusian

a. Komisi Penjualan Langsung

Perusahaan akan memberikan komisi penjualan langsung sebesar Rp 75.000,- kepada pebisnis yang berhasil menjual paket lisensi penuh yang terbagi atas 60% tunai dan 40% *top up* deposit.



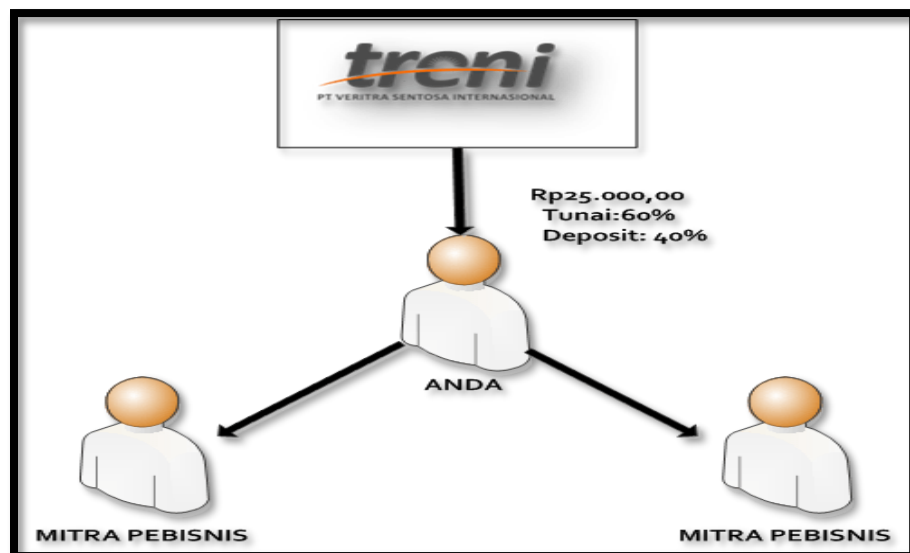
Gambar 4.2 Ilustrasi Komisi Penjualan Langsung

Sumber : Marketing Plan PT. VSI

b. Komisi Leadership

Perusahaan akan memberikan komisi *leadership* sebesar Rp25.000,- (yang terdiri atas 60% tunai dan 40% *top up* deposit) untuk setiap pertumbuhan 1 (satu) pebisnis baru pada masing-masing grup

(maksimum 2 (dua) grup). Komisi dihitung berdasarkan index untuk menjaga maksimal payout sebesar 40% sesuai Permendag no. 32 Tahun 2008. Maksimum perhitungan untuk pertumbuhan masing masing grup adalah 12 pebisnis baru per hari. Komisi ini didapatkan hanya apabila Mitra Pebisnis dinilai telah melakukan kewajiban pembinaan dan bimbingan berdasarkan sistem penilaian otomatis pada sistem Perusahaan.

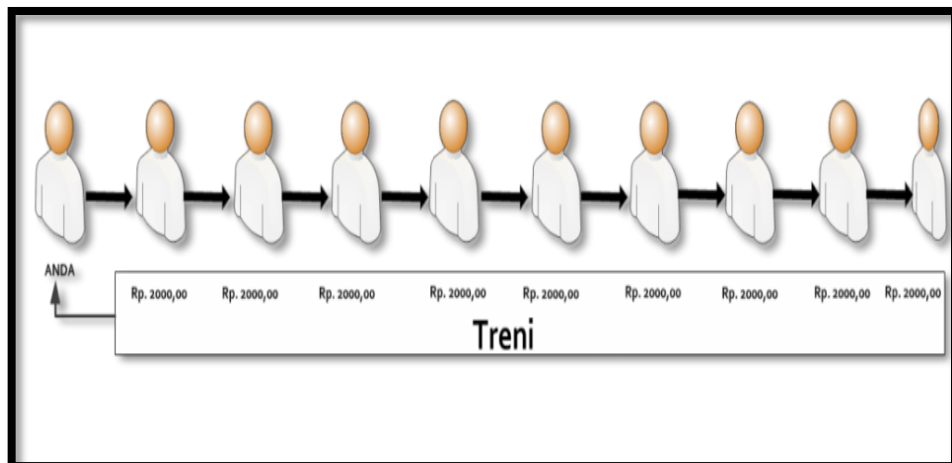


Gambar 4.3 Ilustrasi Komisi Leadership

Sumber : Marketing Plan PT. VSI

c. Komisi Generasi

Perusahaan akan memberikan komisi generasi sebesar Rp. 2.000,- (dua ribu rupiah) per lisensi, apabila pebisnis yang direfrensikan berhasil menjual paket lisensi penuh (maksimum 10 turunan/generasi). Seperti ilustrasi pada gambar dibawah ini :



Gambar 4.4 Ilustrasi Komisi Generasi
Sumber : Marketing Plan PT. VSI

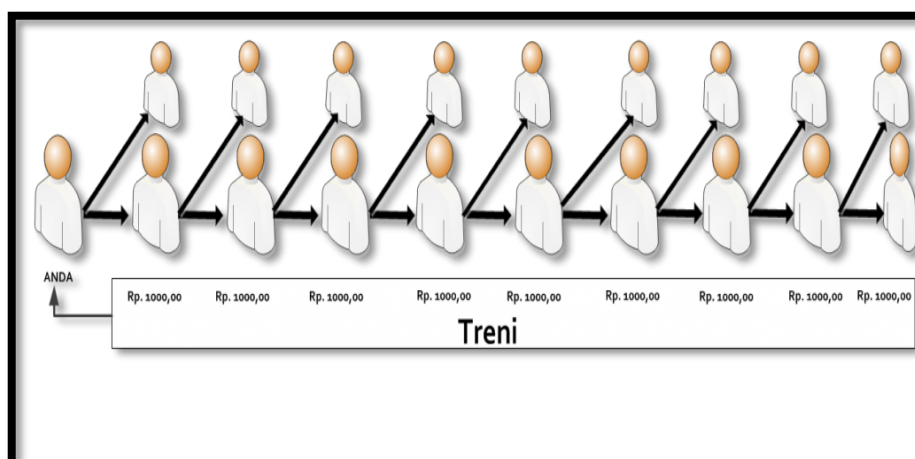
Tabel 4.4 Ilustrasi komisi generasi dengan duplikasi hanya 5 mitra/lisensi

Generasi	Sponsoring	Bonus (Rp)	Total Bonus (Rp)
1	5	2.000,-	10.000
2	25	2.000,-	50.000
3	125	2.000,-	250.000
4	625	2.000,-	1.250.000
5	3,125	2.000,-	6.250.000
6	15,625	2.000,-	31.250.000
7	78,125	2.000,-	156.250.000
8	390,625	60.000,-	781.250.000
9	1,953,125	2.000,-	3.906.250.000
10	9,765,625	2.000,-	19.531.250.000

Sumber : Marketing Plan PT. VSI

d. **Komisi Pengembangan Komunitas**

Perusahaan memberikan komisi pengembangan komunitas sebesar Rp. 1.000,- apabila pebisnis yang direferensikan (maksimal 10 turunan/generasi) berhasil mendapatkan komisi *leadership*.



Gambar 4.5 Ilustrasi Komisi Pengembangan Komunitas
Sumber : Marketing Plan PT. VSI

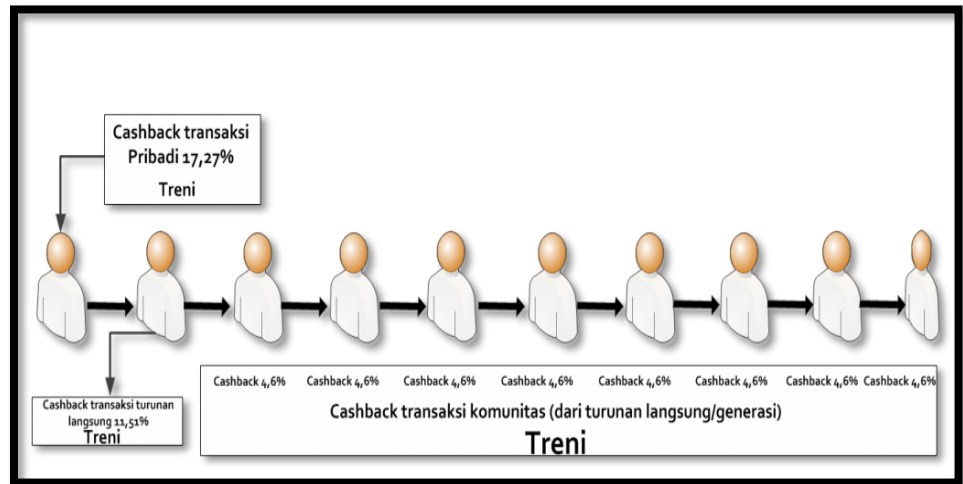
Komisi ini didapatkan hanya apabila Mitra Pebisnis dinilai telah melakukan kewajiban pembinaan dan bimbingan berdasarkan sistem penilaian otomatis pada sistem Perusahaan.

e. Cashback Transaksi

Perusahaan membagikan persentase keuntungan berupa *cashback* yang diperoleh dari setiap transaksi pribadi (yang dilakukan pengguna maupun pebisnis) dan transaksi grup (khusus pebisnis). *Cashback* ini dapat diperoleh apabila mitra pengguna atau pebisnis tersebut melakukan transaksi pribadi minimal 1x/bulan. Cashback ini didapatkan hanya apabila Mitra Pebisnis dinilai telah melakukan kewajiban pembinaan dan bimbingan berdasarkan sistem penilaian otomatis pada sistem Perusahaan, kecuali cashback pribadi.

Yang dimaksud dengan group disini adalah mitra pebisnis yang direferensikan hingga maksimal 10 turunan/generasi dengan sistem *pass up/compress* (contoh: jika ada turunan ke-3 tidak melakukan transaksi

maka turunan ke-4 akan dihitung sebagai turunan ke-3, dan seterusnya hingga maksimal 10 turunan).



Gambar 4.6 Ilustrasi Cashback Transaksi

Sumber : Marketing Plan PT. VSI

Cashback dihitung per hari dari tanggal 1 (satu) sampai akhir bulan dan dibayarkan tanggal 15 pada bulan berikutnya. Berikut ilustrasi potensi penghasilan mitra dari cashback transaksi komunitas :

BULAN	JUMLAH MITRA	CASHBACK (Rp)	ASUMSI JUMLAH TRANSAKSI /BULAN	JUMLAH CASHBACK (Rp)
1	4	50	4 / 30	200 / 1.500
		100*	4 / 30	1.600 / 12.000
2	16	20	4 / 30	1.280 / 9.600
3	64	20	4 / 30	5.120 / 38.400
4	256	20	4 / 30	20.480 / 153.600
5	1.024	20	4 / 30	81.920 / 614.400
6	4.096	20	4 / 30	327.680 / 2.457.600
7	16.384	20	4 / 30	1.310.720 / 9.830.400
8	65.536	20	4 / 30	5.242.880 / 39.321.600
9	262.144	20	4 / 30	20.971.520 / 157.286.400
10	1.048.576	20	4 / 30	83.886.080 / 629.145.600
*)cashback non pulsa (PLN,TELP dll)			TOTAL :	111.848.200 / 838.871.100

Gambar 4.7 Contoh Perhitungan Cashback

Sumber : Marketing Plan PT. VSI

f. Promo Hadiah (*Reward*)

Promo ini berlaku bagi pebisnis dimana 2 (dua) grup pebisnis yang terbentuk masing-masing mencapai target omset yang ditentukan perusahaan. Promo hadiah (*reward*) ini dapat berubah sewaktu-waktu disesuaikan dengan kebijakan perusahaan. Berikut contoh promo reward pada tahun 2017 :



PROMO REWARD 2017

Berlaku mulai 1 Februari
sampai 31 Desember 2017



STAR : 1.485 PUT
SETARA SMARTPHONE ANDROMAX A
(DAPAT DITUKARKAN DI BELANJAQU)



BRONZE : 5.940 PUT
SETARA TRIP TO SINGAPORE (2 HARI 1 MALAM)
(DAPAT DITUKARKAN DI PERUSAHAAN)



JUNIOR SILVER : 44.550 PUT
SETARA HONDA BEAT
(DAPAT DITUKARKAN DI BELANJAQU)



EMERALD : 1.113.750 PUT
SETARA MITSUBISHI PAJERO
(DAPAT DITUKARKAN DI BELANJAQU)



GOLD : 252.450 PUT
SETARA HONDA BRIO SATYA
(DAPAT DITUKARKAN DI BELANJAQU)



SILVER : 66.825 PUT
SETARA UMBRAH
(DAPAT DITUKARKAN DI PERUSAHAAN)



DIAMOND : 2.227.500 PUT
SETARA BMW 5 SERIES
(DAPAT DITUKARKAN DI BELANJAQU)



AMBASSADOR : 3.712.500 PUT
SETARA APARTEMENT
(DAPAT DITUKARKAN DI BELANJAQU)



CROWN AMBASSADOR : 7.425.000 PUT
SETARA RUMAH MEWAH
(DAPAT DITUKARKAN DI BELANJAQU)

PUT = Poin Unit Treni •
PUT dapat ditukarkan di Belanjaqu •
Promo Reward ini bisa berubah sewaktu-waktu •

Gambar 4.8 Contoh Promo Hadiah
Sumberr : Marketing Plan PT.

E. Analisis Sistem Operasional *Multi Level Marketing* PT. Veritra Sentosa Internasional.

Sistem operasional MLM Veritra Sentosa Internasional menggunakan sistem pemasaran yang dikembangkan melalui kerjasama kemitraan/mitra usaha (*Direct Selling/penjualan langsung*) dengan konsep jejaring. Produk yang dipasarkan oleh perusahaan berupa *lisensi* penggunaan aplikasi/software/perangkat lunak/teknologi bernama *paytren* yang dapat digunakan pada semua jenis smartphone khususnya android (minimal ice cream sandwich) agar dapat melakukan transaksi/pembayaran seperti halnya ATM, Internet/SMS/Mobile Banking, PPOB (Payment Point Online Bank) yang hanya berlaku dilingkungan komunitas tertutup, yaitu komunitas *paytren*. *Paytren* mengembangkan jaringannya melalui penyediaan, pemasaran serta penguasaan pasar yang dilakukan mitra usaha secara bersama-sama oleh para pihak yang tergabung dalam bentuk komunitas dan terdiri dari mitra-mitra usaha resmi dari PT VSI.

Dalam operasional bisnisnya, VSI sebagai perusahaan MLM tidak serta merta membiarkan para mitranya bekerja dalam mencari member tanpa memberikan pembinaan. MLM ini juga memberikan bimbingan kepada para mitranya dengan cara menghubungi langsung satu-persatu para anggotanya atau mengumpulkan mereka dalam suatu bentuk komunitas didalam sebuah group agar selalu bisa memberikan informasi maupun motivasi secara berkesinambungan. Komisi diberikan oleh perusahaan sesuai dengan seberapa banyak hasil penjualan. Dari total komisi dibagi menjadi dua, yaitu 40% akan

di kirim ke deposit transaksi *paytren* milik pribadi dan 60% akan di transfer ke rekening Bank pribadi. Komisi akan di transfer setiap hari jum'at tanpa harus menunggu sampai mencapai target atau mencapai point dan atau peringkat dalam penjualan.

Perusahaan menjual produk jasa berupa aplikasi berlisensi yang lebih dikenal dengan nama *paytren*. *Paytren* sendiri adalah sebuah aplikasi atau perangkat pembayaran yang pemakaiannya menggunakan *handphone*. Dalam menjalankan bisnisnya, PT VSI menawarkan dua macam kategori transaksi terhadap semua komunitas atau anggotanya. *Pertama* yaitu sebagai pengguna atau pemakai, *kedua* sebagai pebisnis yang berarti turut mempromosikan dan mengembangkan bisnis *paytren*. Model kemitraan ini lalu dikembangkan melalui sistem *Multi Level Marketing*. Dalam menjalankan bisnisnya PT. VSI memiliki visi yaitu komitmen bersama dari seluruh mitra maupun pendukungnya.

Adapun beberapa cara untuk mendapatkan keuntungan dari bisnis ini adalah yang *pertama* melalui transaksi pribadi. Dengan bergabung menjadi mitra, maka fasilitas berbayar yang ada didalam aplikasi tersebut bisa digunakan untuk melakukan transaksi, seperti pembelian pulsa, tiket pesawat, tiket kereta api, token listrik, voucher game dan lain-lain. Sedangkan yang *kedua* dengan cara memasarkan lisensi *paytren* kepada setiap orang. Selain menjual produk layanan transaksi, seorang mitra yang berhasil menjual lisensi kepada orang lain, maka ia juga akan mendapatkan bonus atau komisi. Sama halnya dengan perusahaan bisnis *Multi Level Marketing* yang lain yang

memberikan keuntungan lebih besar bagi mitranya jika berhasil memasarkan atau menjual produk perusahaan.

Bagi sebagian orang yang berhasil menjalankan bisnis ini tentunya mereka mengakui bahwa bisnis *paytren* memberikan peluang yang menjanjikan. Namun tidak sedikit juga bagi anggota yang sudah tergabung menjadi mitra tetapi tidak menjalankan bisnis tersebut, yang artinya hanya sekedar membeli lisensi untuk kebutuhan pribadi tanpa ikut memasarkan atau menjual produk itu lagi ke orang lain. Adapun enam jenis komisi yang diberikan oleh VSI kepada mitranya, yaitu komisi penjualan langsung, komisi leadership, komisi pengembangan penjualan langsung, komisi pengembangan komunitas, cashback transaksi dan promo reward 2017.

Pertama, perusahaan akan memberikan komisi penjualan langsung bagi mitra pebisnis yang telah berhasil menjalankan bisnis dengan menjual lisensi kepada calon mitra baru. Komisi tersebut sebesar 75.000 per lisensi yang terbagi menjadi dua macam pemberian, 60% dalam bentuk tunai yang akan dikirimkan langsung melalui rekening pribadi mitra dan 40% menjadi deposit transaksi. *Kedua*, Komisi Leadership sejumlah 25.000 per pasangan akan diberikan apabila terjadi penambahan mitra baru di setiap group maksimal dua sebelah kiri dan sebelah kanan. Pembagian komisi menjadi dua, 60% tunai dan 40% deposit. *Ketiga*, Komisi Pengembangan Penjualan Langsung. Perusahaan akan memberikan komisi sebesar 2000 per lisensi maksimal sepuluh generasi pada mitra dibawahnya yang mampu menjual full lisensi.

Keempat, komisi pengembangan komunitas sebesar 1000 akan diberikan jika mitra pebisnis dibawahnya berhasil mendapatkan komisi leadership maksimal 10 generasi. *Kelima* perusahaan akan memberikan presentase keuntungan dalam bentuk *cashback* kepada mitra yang melakukan transaksi pribadi baik sebagai pengguna maupun pebisnis, namun tidak dijelaskan secara transparan berapa komisi yang diberikan oleh perusahaan. *Keenam*, promo reward yang hanya berlaku untuk mitra pebisnis apabila dua group dari pebisnis yang bisa terbentuk dengan baik antara group kanan dan group kiri.

Dengan demikian penulis menyimpulkan bahwa sistem operasional PT. VSI menggunakan sistem *binary plan* yang dimana pada sistem ini hanya terdiri dari dua *downline* dibawahnya yaitu kanan dan kiri, sistem ini diadopsi oleh VSI karena dinilai lebih mudah dalam melakukan percepatan atau pelipatgandaan member dibawahnya. Komisi akan diberikan perusahaan apabila antara jaringan kanan dan kiri tetap berkembang, karena jika salah satu sisi terjadi kegagalan dalam perekrutan member baru, maka komisi juga akan mengalami kegagalan. Mitra pebisnis berhak mendapatkan reward apabila berhasil membangun dua group komunitas dalam naungannya baik secara pribadi maupun dibantu oleh mitra seniornya. Hal ini dinilai terdapat adanya unsur pemaksaan dalam membangun jaringan. Jika ingin mendapatkan reward maka harus berhasil membangun jaringan dibawahnya, tapi jika sebaliknya jaringan tidak berhasil untuk dibangun, maka mitra tidak akan mendapatkan apa-apa. Sehingga pada sistem ini VSI lebih mengutamakan pada perekrutan member, bukan pada penjualan produk.

F. Analisis Fatwa DSN MUI NO: 75/DSN-MUI/VII/2009 terhadap Sistem Operasional Multi Level Marketing PT. Veritra Sentosa Internasional

Dalam penelitian skripsi ini, penulis menitikberatkan pada analisis operasional bisnis berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI), dengan objek penelitian *Multi Level Marketing* (MLM). Hal tersebut didasarkan pada fatwa yang menyebutkan hingga saat ini setidaknya lebih dari delapan juta penduduk Indonesia telah terlibat aktif dalam industri atau bisnis *Multi Level Marketing* (MLM). Bahkan masih ada beberapa pihak yang memiliki anggapan remeh tentang keberadaan dan kehalalan suatu produk MLM, itu semua tidak lain karena masih ada perusahaan MLM yang beroperasi di Indonesia belum secara *massive* menunjukkan adanya sertifikasi halal terhadap produknya maupun sertifikasi *syar'i* terhadap bisnis yang bersangkutan.

Dari adanya pandangan pro dan kontra yang terdapat di masyarakat mengenai kehadiran bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) ini, maka kemudian *Majelis Ulama Indonesia* (MUI) memberikan solusi dengan menerbitkan fatwa tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) guna menjawab permasalahan yang sedang dihadapi umat muslim di Indonesia saat ini.

PT VSI merupakan salah satu perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) yang cukup berkembang di Indonesia saat ini. Produk layanan yang dijual dalam aplikasi sangat beragam. Namun selama ini hal yang belum disadari oleh sebagian orang apakah yang dijual dalam *paytren* benar-benar merupakan

produk riil atau produk yang hanya sebatas kamufase. Kemudian apakah operasional bisnis KK Indonesia telah sesuai dengan prinsip syariah meski sudah mendapatkan sertifikasi halal dari MUI. Untuk menjawab beberapa permasalahan yang ditemukan oleh penulis dalam penelitiannya maka penulis kemudian melakukan analisis atau tinjauan syariah terhadap perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) PT. VSI berdasarkan Fatwa DSN MUI nomor 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Dalam melakukan analisis atau tinjauan syariah ini, penulis menggunakan 12 poin seperti yang telah tercantum dalam fatwa tersebut. Adapun 12 poin tersebut adalah:

1. Adanya objek transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa serta letak perbedaan dengan perusahaan MLM lainnya.

Hal itu sesuai dengan yang diungkapkan oleh Executive Leader Fiza Shafiana:

“objek transaksi riil berupa aplikasi dengan lisensi yang membantu dan memudahkan transaksi setiap kemudahan kita. Perbedaan dengan MLM lain yaitu jelasnya pembagian komisi yang dicatat secara detail, yang bisa kita lihat di akun pribadi kita sebagai mitra *paytren*. Semua transaksi kita pun tercatat detail, dan masih banyak lagi perbedaan dengan MLM lainnya”

Menurut penulis poin pertama fatwa DSN MUI ini menjadi patokan bagi masyarakat untuk melihat apakah sebuah perusahaan yang mengklaim menggunakan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) telah memenuhi sistem syariah atau tidak. Sebuah perusahaan yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) haruslah menjual produk atau jasa secara nyata

dengan kata lain dalam sebuah akad perjanjian jual beli disebutkan dengan jelas mengenai barang yang akan menjadi objek perjanjian.

Pada penelitian yang akan dilakukan oleh penulis dalam *Multi Level Marketing* (MLM) PT. VSI, perusahaan yg menjual produk aplikasi berupa lisensi yang bernama *payten*, didalam *paytren* terdapat beberapa produk layanan yang bisa dimanfaatkan secara pribadi maupun diperjualbelikan secara umum diantaranya adalah pulsa hp, pulsa token listrik, pembayaran tagihan listrik, pembayaran tagihan BPJS, pembayaran tagihan telkom, pembayaran tagihan speedy, pembayaran tagihan indovision dan sejenisnya, pembayaran angsuran motor adira, pembayaran tagihan PDAM, voucher game, tiket pesawat, tiket kereta api, dan lain-lain.

Namun dari hasil wawancara dengan mitra *paytren* tidak disebutkan bahwa ada beberapa produk layanan dalam aplikasi tersebut yang juga bisa diperjualbelikan. Menurut pengamatan penulis dari beberapa member *paytren*, bahwa mereka lebih menitik beratkan pada penjualan lisensi, bukan penjualan produk layanan yg ada didalam *paytren*. Karena harga produk yg ada didalam aplikasi tersebut lebih mahal jika dibandingkan dengan yg lain meskipun tujuannya untuk beribadah tapi bagi orang yang perhitungan mungkin kurang menarik. Jadi produk layanan didalam aplikasi lebih sering digunakan untuk kebutuhan pribadi.

Dengan demikian penulis menilai syarat pertama yang terdapat pada fatwa DSN MUI, telah terpenuhi oleh PT VSI dalam menjalankan bisnisnya dengan melakukan pemasaran terhadap produknya yg berupa lisensi.

2. Barang atau jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.

Hal itu sesuai dengan yang diungkapkan oleh Executive Leader Fiza Shafiana:

“Barang ataupun jasa yang diperjualbelikan dalam *paytren* adalah aplikasi berlisensi yang dapat digunakan untuk bertransaksi setiap kebutuhan kita, tidak termasuk barang dan jasa yang haram ataupun diharamkan.”

Dengan demikian penulis menyimpulkan bahwa status *paytren* sama dengan jual beli. VSI menjual aplikasi yang disediakan, dan menjual aplikasi hukumnya diperbolehkan. Sebagaimana menjual barang atau jasa lainnya. Islam memasukkan hak atas karya ilmiah, hak terhadap merk dagang atau logo dagang dalam pengertian umum sebagai harta. Islam menganggap hak semacam ini memiliki nilai manfaat dan nilai komersial yang cukup berarti.

3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dhrar*, *dzulm*, maksiat.

“Sesuai dengan yang diungkapkan oleh Executive Leader Fiza Shafiana:

Transaksi dalam perdagangan ini tentunya diawali dengan presentasi yang menjelaskan detail mengenai *paytren* dan kegunaannya. Tentunya dengan promosi yang riil akan kita dapatkan. Tidak dengan manipulasi agar menarik hati calon pembeli. Tidak mengandung *gharar* karena PayTren jelas, penuh informasi, bahkan diwajibkan untuk berbagi informasi untuk mitra baru.”

Gharar yang dimaksud dalam fatwa ini adalah transaksi yang tidak jelas, misalnya pada harga, jenis, spesifikasinya, ukuran dan sebagainya.

Peneliti yang juga menjadi member *paytren* mendapatkan daftar harga lisensi ataupun produk secara lengkap sebagai acuan untuk bisa dipasarkan.

Produk yang dijual oleh PT. VSI telah memiliki standar harga yang ditetapkan oleh VSI dan berlaku di seluruh mitra pengguna, termasuk harga paket lisensi dan produk layanan jasa yg terdapat didalam aplikasi *paytren*. Semua hak dan kewajiban para mitra pengguna sudah tertuang jelas dalam kode etik perusahaan bahwa seorang mitra ataupun member *paytren* tidak akan memperoleh komisi tanpa melakukan penjualan produk.

Menurut penulis sebagaimana fakta yang telah di dapat melalui hasil penelitian, VSI hanya menjelaskan apa dan bagaimana manfaat *paytren* serta harga produk. Perusahaan tidak menjelaskan mengenai transparansi biaya pendaftaran. Contoh : jika seseorang bergabung menjadi mitra dan mengambil paket lisensi basic senilai 350.000, ia hanya mendapatkan cashback saldo senilai 15.000, sedangkan selisih dari harga tersebut tidak dijelaskan secara terperinci dan transparan. Perusahaan hanya memberikan informasi bahwa uang tersebut untuk sedekah. Namun selama ini perusahaan belum memberikan kejelasan rincian biaya tersebut, walaupun memang benar untuk sedekah ataupun operasional perusahaan tidak masalah, tapi jika fakta lain bahwa uang tersebut dipergunakan untuk kepentingan diluar perusahaan, maka hal ini akan merugikan anggota. Jadi dapat disimpulkan bahwa produk VSI masih mengandung unsur *gharar*, karena belum ada transparansi secara detail mengenai biaya pendaftaran atau paket lisensi.

Larangan *maysir* yang terdapat dalam fatwa DSN MUI tersebut mengacu pada Al-Qur'an surat Al-Maidah ayat 1 dan 2. *Maysir* adalah sebuah bentuk perjudian dan segala sesuatu yang mengandung unsur peruntungan dan taruhan. Jadi dalam *maysir*, ada pihak yang diuntungkan dan ada pihak yang dirugikan. Bagian *downline* yang diberikan kepada *upline* sebagai bentuk upah secara tidak langsung atau usaha yang diberikan *upline* dalam melakukan pembinaan kepada *downlinenya*.

Hal itu sesuai dengan yang diungkapkan oleh Executive Leader Fiza Shafiana :

“VSI tidak mengandung *maysir* karena kami berjalan di *paytren* dengan bekerja dan mendapatkan hasil karena bekerja. Jika kami tidak bekerja atau tidak menjalankannya artinya tidak ada aktifitas di *paytren*, maka kami tidak akan mendapatkan keuntungan apapun.”

Berkaitan dengan unsur riba yang selama ini dipertanyakan khususnya pada praktik *Multi Level Marketing* (MLM), Executive Leader Fiza Shafiana memberikan jawaban bahwa :

“*paytren* tidak mengandung riba karena tidak ada unsur pengembalian yang harus dengan nilai lebih dari nilai sebenarnya.”

Dari sini penulis belum mendapatkan jawaban yang memuaskan mengenai ada atau tidaknya unsur riba dalam *paytren*.

Berdasarkan hasil penelitian, penulis menilai bahwa harga lisensi pada *paytren* terlalu mahal, sedangkan dalam perusahaan yang lain produk tersebut bisa didapat secara gratis, hanya saja bedanya ada tawaran bonus yang menarik dibalik harga lisensi, semakin mahal harga lisensi yang dibeli maka akan semakin tinggi juga bonus yang akan diberikan. Penulis juga

menilai bahwa terdapat unsur penukaran uang dengan uang namun dengan nominal yang berbeda. Contohnya, dengan membeli paket lisensi seharga 350.000 hanya mendapatkan casback sebesar 15.000, lisensi seharga 1.000.000 hanya mendapatkan cashback 125.000, lisensi seharga 2.300.000 hanya mendapatkan cashback 425.000, lisensi seharga 4.900.000 hanya mendapatkan cashback 1.125.000 dan lisensi seharga 10.100.000 hanya mendapatkan cashback 2.300.000.

Padahal dalam Islam jelas dikatakan bahwa jika ada penukaran uang dengan uang namun nominalnya berbeda hukumnya adalah riba, dan riba diharamkan dalam Islam. Bonus atau komisi hanya akan diberikan setelah melakukan transaksi atau penjualan lisensi. Untuk member yang tidak melakukan aktifitas tentunya tidak akan mendapatkan apapun. Dari sini dapat disimpulkan bahwa harga lisensi yang dibeli tidak sebanding dengan yang didapatkan jika dia tidak melakukan pekerjaan. Bagi seseorang yang perhitungan, hal ini akan dirasa merugikan.

Dharar sebagaimana dimaksud dalam fatwa dsn yang bersangkutan merupakan unsur yang membahayakan. *Dharar* adalah ketakutan pada bahaya yang mengancam seseorang. Unsur *dharar* pada *Multi Level Marketing* adalah member akan terkena sanksi apabila tidak melakukan perekrutan orang.

Dalam penelitiannya, penulis menemukan fakta di lapangan bahwa adanya unsur yang dilakukan oleh leader paytren yang tidak sesuai dengan kode etik perusahaan. Seorang leader wajib memberikan informasi tentang

paytren kepada calon mitra yang akan direkrutnya sebelum bergabung, namun pada kenyataannya tidak dilakukan, leader akan memberikan penjelasan kepada mitra setelah bergabung menjadi member dan mengambil lisensi seharga Rp. 350.000, padahal jika calon mitra ingin mencoba terlebih dahulu seharusnya diberikan tawaran untuk mengambil paket lisensi terbatas senilai Rp. 25.000. Dalam melakukan jual beli tidak diperbolehkan adanya persyaratan yang membuat salah satu pihak merasa terpaksa, harus sama-sama rela.

Hal itu tentunya tidak sesuai dengan yang diungkapkan oleh Executive Leader Fiza Shafiana :

“Tidak mengandung unsur dharar karena penjelasan yang kami berikan dengan kejujuran. Cara perekrutan juga tidak diperbolehkan adanya unsur pemaksaan. Memang setiap leader mempunyai cara yang berbeda-beda dalam mencari downline, tapi adanya unsur paksaan sangat tidak diperkenankan didalam perusahaan.”

Namun pada prakteknya masih ditemukan leader yang tidak mengikuti aturan perusahaan dalam perekrutan member.

Dzulm sebagaimana yang dimaksudkan dalam fatwa DSN adalah melanggar hak orang lain. Menurut penulis, pelanggaran *dzulm* tidak terjadi pada PT.VSI. Hal itu sesuai dengan yang diungkapkan oleh Executive

Leader Fiza Shafiana :

“Tidak mengandung dzulm karena semua dengan kualitas yang sesuai.” Setiap mitra yang melakukan penjualan lisensi akan mendapatkan komisi. Komisi dibagi menjadi dua, yaitu 40% akan dikirim dalam bentuk deposit, sedangkan yang 60% akan dikirim langsung ke rekening pribadi. Komisi akan diberikan setiap hari jum'at tanpa harus mencapai point, target ataupun peringkat dalam penjualan.

Maksiat yang dimaksudkan dalam fatwa DSN adalah jika terdapat unsur-unsur yang dilarang dalam Agama, misalnya pada penyelenggaraan seremonial atau pemberian penghargaan terdapat poin acara yang mengandung maksiat, contohnya seperti adanya hidangan makanan atau minuman yang tidak sesuai dengan syariat Islam.

Hal itu sesuai dengan yang diungkapkan oleh Executive Leader Fiza Shafiana :

“Tidak mengandung maksiat karena di dalamnya tidak ada unsur – unsur keburukan.”

Dalam hal menjalankan usaha perdagangan, *Multi Level Marketing* (MLM) PT Veritra Sentosa Internasional mengatur perilaku Mitra/Mitra aktif dengan pihak-pihak yang ber-afiliasi dengannya. Oleh karena itu ditetapkan Kode Etik Mitra guna untuk mengatur perilaku mitra didalam menjalankan bisnisnya.

Adapun hal-hal yang diatur dalam kode etik Mitra adalah sebagai berikut, bahwa:

- a. Mitra dari KOMUNITAS treni/PayTren wajib bertanggung jawab penuh atas berbagai aktifitasnya sesuai kode etik serta syarat dan ketentuan perusahaan.
- b. Mitra tidak diperbolehkan melakukan tindakan penggunaan nama perusahaan untuk kepentingan yang merugikan pihak lain atau merugikan Perusahaan.
- c. Fasilitas Tools yang diberikan perusahaan wajib di jaga dengan baik oleh setiap Mitra, segala bentuk upaya yang berakibat kerugian pihak

perusahaan akan dikenakan sanksi tertentu berdasarkan hukum dan perundangundangan yang berlaku.

- d. Mitra tidak diperbolehkan melakukan praktek penjualan yang menyesatkan, mengecoh atau tidak pantas.
- e. Mitra tidak boleh memasang iklan atau sejenisnya untuk mencari/memperoleh calon-calon Mitra baru dengan cara yang menyesatkan, mengecoh atau tidak pantas.
- f. Mitra tidak dibenarkan menyatakan bahwa dia ataupun orang lain mempunyai hak monopoli penjualan atas suatu daerah/wilayah tertentu.
- g. Mitra tidak boleh memasang spanduk, papan nama, atau sejenisnya dengan memakai nama, logo, lambang atau hal-hal lain yang berhubungan dengan Perusahaan, di kantor, rumah, toko, atau tempat-tempat lain yang serupa, kecuali di tempat-tempat yang telah mendapatkan persetujuan tertulis dari perusahaan.
- h. Mitra tidak diperkenankan untuk menjual/menawarkan kepada Mitra lainnya, atau mengajak/menyuruh Mitra lain untuk menjual/menawarkan produk produk perusahaan lain yang menerapkan sistem penjualan Multi Level Marketing atau Direct Selling dan sejenisnya.
- i. Setiap Mitra berhak mendapatkan Mitra baru untuk pengembangan grupnya, dan disarankan untuk tetap mencari Mitra baru untuk pengembangan grupnya.

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

Sehingga secara keseluruhan dari data yang diperoleh penulis dapat bahwa dalam operasional PT. Veritra Sentosa Internasional tidak didapati adanya unsur *maysir*, *dzulm*, *dharar* dan *maksiat*. Namun masih terdapat adanya unsur *gharar* dan *riba*, hal ini didapati karena adanya ketidaktransparansi pada biaya pendaftaran dan unsur penukaran uang dengan uang namun nominalnya berbeda seperti yang sudah dipaparkan oleh penulis dalam poin *riba*. Harga lisensi yang diberikan masih termasuk mahal yang artinya tidak seimbang dengan produk yang diberikan, jika diluar dari sebuah komisi yang dijanjikan. Bagi mereka yang sudah tergabung menjadi member namun tidak menjalankan bisnisnya tidak akan

mendapatkan apapun, hanya sebuah aplikasi berbayar yang fungsinya bisa kita dapatkan dari aplikasi lain secara gratis, harga produk yang terjual seperti pulsa hp lebih mahal jika dibandingkan dengan membeli di counter hp.

Komisi dari penjualan produk yang ada didalam aplikasi hanya sedikit, mereka akan mendapatkan komisi banyak jika mampu merekrut member baru. Hal tersebut pernah dikatakan oleh salah satu leader paytren kepada membernya yang pada saat itu mengajukan pertanyaan kenapa harga pulsa di paytren lebih mahal jika dibandingkan dengan counter, jawabannya “Kalo mau untung banyak ya jangan jualan pulsa, tapi jualan lisensi”. Dengan demikian pada point 3 yang terdapat dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia belum terpenuhi.

4. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.

Pada fatwa MUI, yang dimaksud dengan *excessive mark up* adalah batas margin laba yang berlebihan yang berkaitan dengan hal lain diluar biaya. Berdasarkan hasil pengamatan penulis, bahwa di PT.VSI tidak ada kenaikan harga. Hal itu sesuai dengan yang diungkapkan oleh Executive Leader Fiza Shafiana :

“Tidak ada kenaikan harga atau biaya berlebih yang tidak sesuai dengan kualitasnya.”

Namun justru dilapangan penulis menemukan fakta adanya penurunan harga atau discount dari seorang leader yang diberikan kepada membernya jika mau bergabung, hal tersebut menjadi salah satu cara pemasaran yang

dilakukan oleh salah satu leader paytren untuk merekrut member, ia sengaja memberikan discount senilai 50.000 untuk harga lisensi 350.000, jadi discount tersebut tidak berasal dari perusahaan, namun dari leader yang sedang melakukan sponsoring. Hal tersebut sah-sah saja karena termasuk salah satu cara mereka dalam memasarkan produknya, tidak merugikan perusahaan maupun konsumen. Namun juga tidak dibenarkan dalam kode etik perusahaan.

Tabel 4.5 Kode Etik Perusahaan

<p style="text-align: center;">BAB III Harga Lisensi, Tempat Penjualan dan Larangan Pasal 5</p> <ol style="list-style-type: none">1) Harga jual Lisensi ditentukan oleh Perusahaan, dan pembelian Lisensi dari Perusahaan atau tempat-tempat yang ditunjuk oleh Perusahaan, harus dengan pembayaran secara tunai/ transfer atau sesuai ketentuan Perusahaan disertai dengan bukti yang sesuai.2) Mitra Pebisnis dilarang menjual Lisensi dengan harga yang lebih rendah atau lebih tinggi dari harga yang telah ditentukan oleh Perusahaan.3) Mitra Pebisnis tidak boleh menjual/ memajang/ mempromosikan Produk dari perusahaan lain yang menggunakan sistem Penjualan Langsung baik produk yang sama dan atau yang berbeda, tanpa persetujuan tertulis dari Perusahaan.

Sumber: kode etik PT. VSI

Sehingga penulis menarik kesimpulan bahwa VSI tidak melakukan *mark up* dalam penjualan produknya. Karena semua mitra menjual dengan harga yang sama sesuai dengan yang diberikan oleh perusahaan.

5. Ketentuan yang terdapat pada fatwa majelis ulama Indonesia khususnya pada poin lima sampai poin sembilan pada intinya adalah sama yaitu mengenai bonus ataupun komisi yang diberikan perusahaan kepada mitra didasarkan pada kerja nyata.

Hal itu sesuai dengan yang diungkapkan oleh Executive Leader Fiza Shafiana :

“ Komisi diberikan oleh perusahaan sesuai dengan seberapa banyak hasil penjualan. Dari total komisi dibagi menjadi dua, yaitu 40% akan dikirm ke deposit transaksi *paytren* milik pribadi dan 60% akan ditransfer ke rekening bank pribadi setiap hari jumat tanpa harus menunggu sampai mencapai target penjualan.”

6. Mengenai bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan. Dalam *paytren* terdapat beberapa bonus, *pertama* yaitu bonus transaksi yang diberikan oleh perusahaan berupa cashback. Bonus tersebut langsung tercatat secara otomatis setelah melakukan transaksi yang akan diberikan pada tanggal 15 atau 16 setiap bulannya dalam bentuk deposit. *Kedua* bonus pasangan, bonus tersebut akan tercatat setelah melakukan *placement* dan terjadi pasangan dalam jaringan, yang akan dibayarkan bersamaan dengan komisi setiap hari jumat. *Ketiga* bonus reward, bonus tersebut akan didapatkan ketika mitra *paytren* sudah mencapai target prestasi.

Hal itu sesuai dengan yang diungkapkan oleh Executive Leader Fiza Shafiana :

“Bonus transaksi berupa cashback deposit transaksi akan langsung tercatat setelah melakukan transaksi. Dan akan di transfer ke deposit transaksi pribadi setiap tanggal 15/16. Bonus pasangan akan tercatat setelah melakukan placement dan terjadi pasangan dalam jaringan, yang akan di bayarkan bersamaan dengan komisi setiap hari jum’at. Bonus reward akan di dapatkan ketika mitra PayTren sudah mencapai target prestasi.”

7. Mengenai bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa, di *paytren* tidak ada bonus secara pasif yang diperoleh tanpa melakukan pembinaan atau penjualan produk. Semua bonus akan didapatkan oleh mitra ketika melakukan sponsoring.

Hal itu sesuai dengan yang diungkapkan oleh Executive Leader Fiza Shafiana :

“Tidak ada cashback secara pasif di *paytren*, *cashback* akan didapat ketika mitra *paytren* melakukan transaksi menggunakan aplikasi *paytren*. Komisi akan didapat ketika melaksanakan pekerjaan, jika tidak bekerja maka komisi tidak akan diberikan. Begitupun dengan bonus juga akan diberikan ketika mitra melakukan penjualan lisensi.”

8. Mengenai pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) agar tidak menimbulkan ighra.

Hal itu sesuai dengan yang diungkapkan oleh Executive Leader Fiza Shafiana :

“Pemberian komisi atau bonus sesuai dengan hasil penjualannya dan atau transaksinya. Tercatat jelas dengan rekapan sedetilnya. PayTren sangat diberikan keamanannya agar tidak ada yang menyalahgunakan. Dan semua itu akan di dapatkan ketika mitra PayTren sudah melaksanakan kewajibannya dalam bertransaksi dan atau menjalankan penjualannya”.

9. Dan yang terakhir mengenai bonus, apakah pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya ada unsur eksploitasi dan ketidakadilan didalamnya?

Berikut penjelasan Executive Leader Fiza Shafiana dalam wawancaranya :

“Pemberian komisi atau bonus tercatat secara detail dalam aplikasi *patren*. Pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya akan dibagikan secara bersamaan jika sudah melakukan transaksi ataupun penjualan lisensi. Begitupun sebaliknya bonus tidak akan diberikan jika tidak ada transaksi maupun penjualan. Sistem pembagian bonus maupun komisi sangat transparan agar tidak terjadi sebuah keadilan ataupun eksploitasi yang dapat merugikan semua pihak”.

Dengan demikian persyaratan yang pada intinya membebasakan mengenai pemberian bonus maupun bentuk penghargaan yang dapat diakumulasikan ke dalam pendapatan seperti yang tercantum pada poin, ke

5, poin ke 6, poin ke 7, poin ke 8, dan poin ke 9 yang terdapat dalam fatwa DSN MUI telah terpenuhi.

10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan akidah, syariah, dan akhlak mulia, seperti syirik, kulus, maksiat dan lain-lain.

VSI terbuka lebar bagi siapa saja yang ingin bergabung menjadi mitranya, meskipun pendirinya seorang Ustadz, tetapi tidak menutup kemungkinan untuk menerima mitra dari ras, suku atau agama apapun. Berdasarkan ketentuan yang tertera dalam website maupun marketing plan yang berisikan tatacara registrasi yang dikeluarkan oleh VSI, terdapat syarat yang harus dipenuhi oleh siapapun yang berkenan untuk menjadi mitra VSI. Hal itu sesuai dengan yang diungkapkan oleh Executive Leader Fiza Shafiana :

“Cara perekrutan member yang biasa dilakukan adalah dengan melakukan penawaran kepada orang terdekat terlebih dahulu, misalnya kepada keluarga, teman ataupun tetangga. Kita tawarkan kepada mereka dan kita berikan penjelasan mengenai *paytren* dan apa manfaatnya. Kita harus mampu menargetkan seseorang yang kira-kira membutuhkan aplikasi *paytren* dan mau menjalankan bisnisnya. Jika hal tersebut dirasa belum mampu untuk mendapatkan calon mitra baru, maka kita bisa melakukan hal berikutnya seperti sebar brosur, promosi online melalui sosial media, atau mendatangi orang yang kita kenal serta menceritakan tentang *paytren*.”

Dalam hal lain yang berkaitan dengan pelatihan yang diberikan kepada member atau anggotanya, VSI memberikan pelatihan secara berkesinambungan. VSI memberikan uraian materi kepada leader dengan tujuan para leader dapat menjelaskan perihal *paytren* secara benar, detail, dan memberikan pemahaman kepada para calon mitra. Terkait dengan

bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan oleh VSI sama sekali tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksit, dan lain-lain.

11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.

VSI mewajibkan setiap leader *paytren* mampu memberikan pembinaan kepada membernya secara benar. Sehingga target-target yang ingin dicapai oleh mitra baru dapat terwujud. Komunitas *paytren* juga melakukan kegiatan dalam bentuk seminar, namun seminar ini diadakan sendiri oleh gabungan para leader tentunya dengan memberikan tarif bagi member yang ingin mengikuti acara tersebut dan tidak ada unsur paksaan didalamnya. Hal tersebut dilakukan untuk memberikan pembinaan dan motivasi dalam menjalankan bisnis *paytren*.

Berbeda dengan perusahaan *Multi Level Marketing* lainnya yang biasanya memberikan pelatihan dalam bentuk seminar tanpa di pungut biaya, jika di VSI pelatihan yang diberikan oleh *leader* lebih banyak secara online melalui sosial media seperti whatsapp, bbm dan lain-lain secara berkesinambungan. Seorang leader biasanya membuat sebuah group di sosial media untuk mengumpulkan semua membernya, dan didalam group itu para member bisa saling berkoordinasi dan bertukar pengalaman dalam menjalankan bisnisnya. Seorang leader juga selalu memberikan bimbingan dan mendampingi setiap membernya.

Hal itu sesuai dengan yang diungkapkan oleh Executive Leader Fiza Shafiana:

“Pembinaan dan pengawasan wajib dilaksanakan oleh mitra PayTren kepada anggota baru, dengan menghubungi secara langsung, menghubungi satu per satu anggotanya, mengadakan pembinaan secara bergroup dalam komunitas – komunitas. selalu berbagi informasi, baik itu informasi cara kerja, cara penggunaan aplikasi dan informasi perkembangan PayTren dan selalu memberikan motivasi – motivasi untuk kehidupan dan bisnis.”

Menurut penulis, VSI telah melakukan kegiatan pembinaan dan pengawasan terhadap setiap mitranya. Hal tersebut dibuktikan dengan kegiatan yang telah dipraktekkan secara berkesinambungan oleh Fiza Shafiana sebagai Executive Leader di *paytren*. Dengan demikian poin 11 telah disyaratkan dalam fatwa DSN MUI telah terpenuhi.

12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

PT VSI sebagai perusahaan MLM Syariah yang telah mendapatkan sertifikat halal dari MUI dan juga telah terdaftar dalam Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI). Dengan kata lain PT VSI merupakan salah satu perusahaan dengan sistem MLM yang tidak melakukan kegiatan *money game*. Karena salah satu syarat untuk menjadi anggota APLI adalah perusahaan MLM yang tidak melakukan kegiatan *money game*.

Salah satu ciri perusahaan yang melakukan kegiatan *money game* adalah lebih mementingkan perekrutan member dari pada melakukan penjualan produk. Di samping itu, member juga diperbolehkan mendaftar berkali-kali dan menjadi *downline* siapapun. Kegiatan *money game* yang dimaksudkan MUI dalam fatwa ini adalah kegiatan penghimpunan dana

masyarakat atau penggandaan uang dengan praktek memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran mitra usaha yang baru bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut merupakan kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan (Bety Fadilah, 2015-31).

Hal itu sesuai dengan yang diungkapkan oleh Executive Leader Fiza Shafiana :

“Tidak ada kegiatan *money game*, PayTren tidak ada kejar point untuk mendapatkan bonus. PayTren tidak ada kejar transaksi untuk mendapatkan bonus. PayTren jalankan transaksi sesuai kebutuhan harian, mingguan dan atau bulanan. PayTren tidak menjual barang – barang kebutuhan tambahan yang tidak pokok, sehingga tidak melakukan transaksi berlebihan hanya untuk mencapai target untuk dapatkan bonus. PayTren tidak ada target bulanan yang harus dicapai jika ingin mendapatkan komisi dan bonusnya. PayTren berjalan mengikuti perkembangan zaman, untuk mendukung masyarakat, membantu dan memudahkan setiap transaksi kebutuhan yang wajib atau yang perlu dilaksanakan.”

Menurut penulis, dalam penelitian ini ditemukan fakta bahwa PT VSI mempunyai produk yang jelas untuk dipasarkan dalam masyarakat. Ada beberapa produk yang telah penulis jelaskan dan produk tersebut merupakan produk-produk yang nyata serta bisa digunakan untuk memenuhi berbagai kebutuhan masyarakat. Produk yang ada didalam *paytren* sangat mempermudah masyarakat dalam bertransaksi dengan menggunakan satu aplikasi.

Dengan demikian, menurut penulis poin ke 12 seperti yang disyaratkan dalam fatwa DSN MUI telah terpenuhi.

Tabel 4.6 Conclusion Drawing Hasil Analisis Operasi Bisnis PT VSI

Fatwa	Memenuhi	Tidak memenuhi
1. Adanya objek transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa	✓	X
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang di haramkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.	✓	X
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tiak mengandung unsur <i>gharar, maysir, riba, dharar, maksiat.</i>	X	✓
4. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (<i>excessive mark-up</i>), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.	✓	X
5-9. Intinya adalah mengenai bonus dan komisi	✓	X
10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain.	✓	X
11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.	✓	X
12. Tidak melaukan kegiatan money game.	✓	X