

**JUAL BELI LISENSI PAYTREN  
DALAM TINJAUAN HUKUM EKONOMI ISLAM  
(STUDI KASUS DI KANTOR PAYTREN CABANG SURABAYA)**

**TESIS**



Oleh

**MUHAMMAD HAMDI**

**NIM: 0839216019**

**IAIN JEMBER**

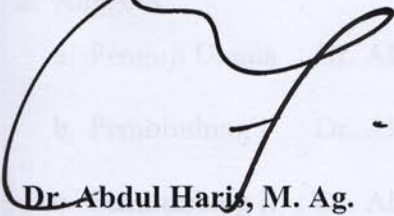
**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
PASCASARJANA IAIN JEMBER  
2018**

## PERSETUJUAN

Tesis dengan judul “JUAL BELI LISENSI PAYTREN DALAM TINJAUAN HUKUM EKONOMI ISLAM (STUDI KASUS DI KANTOR PAYTREN CABANG SURABAYA) yang ditulis oleh Muhammad Hamdi ini, telah disetujui untuk diuji dan dipertahankan didepan Dewan Penguji Tesis.

Jember, 26 September 2018

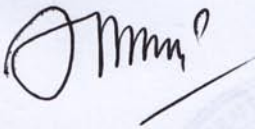
Pembimbing I :



**Dr. Abdul Haris, M. Ag.**

**NIP. 1971010720000311**

Pembimbing II :



**Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.EI**

**NIP. 197308301999031002**

## PENGESAHAN

Tesis dengan judul “**JUAL BELI LISENSI PAYTREN DALAM TINJAUAN HUKUM EKONOMI ISLAM (STUDI KASUS DI KANTOR PAYTREN CABANG SURABAYA)** yang ditulis oleh **Muhammad Hamdi** ini, telah dipertahankan didepan Dewan Penguji Tesis Pascasarjana IAIN Jember pada hari Selasa tanggal 16 Oktober 2018 dan diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Magister Ekonomi (M. E.).

DEWAN PENGUJI :

1. Ketua Penguji : Dr. Misbahul Munir, M.M.
2. Anggota :
  - a. Penguji Utama : Dr. Abdul Wadud Nafis, Lc, M.EI
  - b. Pembimbing I : Dr. Abdul Haris, S.Ag, M.Ag
  - c. Pembimbing II : Dr. Abdul Rokhim, S.Ag, M.EI

(.....)

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

Jember, 16 Oktober 2018  
Mengesahkan  
Pascasarjana IAIN Jember  
Direktur,



(Handwritten signature)

**Prof. Dr. H. Miftah Arifin, M.Ag,**  
NIP. 19750103 199903 1 001 /

## ABSTRAK

Hamdi, Muhammad, 2018, *Jual Beli Lisensi Paytren Dalam Tinjauan Hukum Ekonomi Islam (Studi Kasus di Kantor Paytren Cabang Surabaya)*, Tesis, Program Studi Ekonomi Syariah Program Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Jember. Pembimbing I: Dr. Abdul Haris, M. Ag. Pembimbing II: Dr. Abdul Rokhim, M.EI

Kata Kunci: Jual Beli, Lisensi Paytren dan Hukum Ekonomi Islam

Jual beli adalah transaksi tukar menukar harta yang berfungsi memberikan kepemilikan benda atau manfaat secara permanen. Jual beli hukumnya diperbolehkan selama memenuhi persyaratan dan dibatasi dengan aturan-aturan moral di dalamnya. Di era modern ini muncul berbagai model jual beli sesuatu yang sebelumnya belum pernah ada. Diantara yang sedang populer sekarang dan sering dibicarakan akan legalitasnya adalah jual beli lisensi paytren yang berkonsekwensi memiliki dua manfaat. *Pertama*, mendapatkan aplikasi paytren yang bermanfaat untuk berbagai jenis pembayaran. *Kedua*, mendapatkan manfaat program afiliasi. Selain mendapatkan dua manfaat tersebut, juga mendapatkan peluang bisnis penjualan lisensi paytren. Diantara tempat mendapatkan lisensi paytren adalah Kantor Paytren Cabang Surabaya.

Maka dari itu peneliti tertarik untuk meneliti di tempat ini dengan mengangkat fokus penelitian: 1) Bagaimanakah praktek jual beli lisensi paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya ?. 2) Bagaimanakah tinjauan Hukum Ekonomi Islam tentang praktek jual beli lisensi paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya ?. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan praktek jual beli lisensi paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya dan mendeskripsikan tinjauan Hukum Ekonomi Islam tentang praktek jual beli lisensi paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan metode penelitian deskriptif kualitatif. Metode pengumpulan datanya yaitu *observasi*, *interview* dan *dokumenter*. Adapun keabsahan data menggunakan teknik triangulasi.

Hasil penelitian yang telah dilakukan: 1) Praktek jual beli lisensi paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya adalah mendownload aplikasi dan membukanya, meng-klik login dan daftar, membayar Rp 350.000,-, memberitahukan nomer ID supaya diberi nomor serial lisensi, lalu memasukkan nomer tersebut, registrasi, membaca ketentuan, dan konfirmasi data aktifasi aplikasi, maka aplikasi paytren bisa difungsikan, terafiliasi dengan beberapa program paytren dan berpeluang mendapatkan income dengan menjalankan bisnisnya. 2) Pada praktek jual beli lisensi paytren ini terjadi *tafrīq al-ṣafqah*, yaitu tunggalnya akad dan pembayaran, digunakan untuk mengakadi dua perkara, satu sah dijual dan satu tidak sah. Sesuatu yang sah dijual adalah manfaat aplikasi dan program afiliasi. Sesuatu yang tidak sah dijual adalah peluang usaha atau pasar, sebab terdapat unsur *gharar* menimbang ketidakpastiannya. Objek jual beli pada *tafrīq al-ṣafqah* model ini tidak sah semua. Maksudnya model ini adalah menjual perkara yang *ma'lūm* (sudah diketahui), yakni manfaat aplikasi paytren dan program afiliasinya, beserta perkara yang *majhūl* (tidak diketahui kejelasannya), yakni peluang usaha. Maka hukum menjalankannya haram. Sisi keharamannya juga disebabkan berpotensi menimbulkan *ḍarar*, yaitu merugikan sebagian orang yang akhirnya tidak bisa mendapatkan mitra sebab tidak menemukan lagi orang yang mau diajak mendaftar paytren ketika sistem ini sudah jenuh.

## ABSTRACT

Hamdi, Muhammad, 2018, *Paytren License Trading in the Review of Islamic Economic Law (Case Study in Surabaya Paytren Headquarter Office)*, Thesis, Islamic Economics Graduate Program State Institute of Islamic Studies of Jember. Advisor I: Dr. Abdul Haris, M. Ag. Advisor II: Dr. Abdul Rokhim, M.EI.

**Keywords:** Trading, Paytren License, Islamic Economic Law

Trading is a property exchange transaction that functions to provide ownership of objects or ownership of benefits permanently. The law of trading is permissible as long as it meets the requirements and is limited by the moral rules within. In this modern era, there are various types of trading models that have never existed before. The one of those that is popular and often discussed about their legality is the trading license of *paytren* that offers two benefits. First, *paytren* application is useful for various types of payments. Second, it gives affiliate program benefit. In addition, it also offers a business opportunity to sell *paytren* license. Surabaya *Paytren* Headquarter Office is one of several places to get the official *paytren* license.

Based on the background of the study, the researcher conducted the study with the focus of the study as follows: 1) How are the factual practices of *paytren* license trading in Surabaya *Paytren* Headquarter Office? 2) How is the review of islamic economic law dealing with the factual practices of *paytren* license trading in Surabaya *Paytren* Headquarter Office? The aims of the study are to describe the factual practices of *paytren* license trading in Surabaya *Paytren* Headquarter Office and to describe the review of islamic economic law dealing with the factual practices of *paytren* license trading in Surabaya *Paytren* Headquarter Office.

The study was conducted through field research design by applying qualitative descriptive study. The data were collected through observation, interview and documentation. Triangulation was used to check the validity of the data.

The research findings are: 1) The factual practice of *paytren* license trading in Surabaya *Paytren* Headquarter Office was done by downloading the application and then opening it, clicking *login* and *register*, paying Rp 350.000,-, mentioning ID number to get the license serial number, then entering the number, doing registration, reading the terms and condition, and confirming the data activation through the application, then the application of *paytren* could be functioned, affiliated with several *paytren* program and gave an opportunity to earn income by running the bussiness. 2) *Tafriq al-safqah* occured on this practice of *paytren* license trading, which means the only *akad* and payment were used to deal with two cases, one was valid and another was not. The valid one was the benefits of the application and affiliation program. The invalid one was the business opportunity or market because there was *gharar*, considering the vagueness. The object of trading on *tafriq al-safqah* model was not valid in every way. It means the model only sold the case of *ma'lum* (known), which consisted of the benefit of *paytren* application and; affiliation program, with *majhul* case (unknown), which was business opportunity. Thus, it was *haram*. It also had a chance to create *darar*, which inflicting several people who could not find any friends because there was no body to invite registering *paytren* when it came to saturated.

## ملخص البحث

حمدي، محمد، 2018، بيع ترخيص paytren في استعراض قانون الإقتصاد الإسلامي (الدراسة الحالة في مكتب paytren في فرع سورابايا)، برنامج الدراسات العليا قسم الإقتصاد الإسلامي بالجامعة الإسلامية الحكومية جمبر.

تحت الإشراف (1) الدكتور عبد الحارس الماجستر و(2) الدكتور عبد الرحيم الماجستر

الكلمات الرئيسية: البيع، ترخيص paytren، وقانون الإقتصاد الإسلامي

البيع هو المعاملة في تبادل الشيء الذي وظيفته إعطاء ملكية الشيء بشكل دائم. يجوز البيع إذا وجدت الشروط والقواعد الأخلاقية فيها. في هذا العصر الحاضر، ظهرت البيوع المتنوعة لم تكن وجودها من قبل. ومن البيوع المشعبية ناقشها هي بيع ترخيص paytren ولها فائدتان. أولاً، الحصول على تطبيق paytren المفيد لمختلف انواع المدفوعات، ثانياً، الحصول على منفعة برنامج الإنتماء. ومن غير حصول هذه الفائدتين، الحصول على فرصة بيع ترخيص paytren. ومن المكتب الذي يملك ترخيص paytren هو المكتب في فرع سورابايا.

وبناء على ماسبق، يريد الباحث ان يبحث في هذا المكتب بتركيز البحث: (1) كيف ممارسة بيع ترخيص paytren في مكتب paytren في فرع سورابايا؟، (2) كيف استعراض قانون الإقتصاد الإسلامي عن ممارسة بيع ترخيص paytren في مكتب paytren في فرع سورابايا؟، واهداف هذا البحث لوصف ممارسة بيع ترخيص paytren واستعراض قانون الإقتصاد الإسلامي عن ممارسته في مكتب paytren في فرع سورابايا.

ونوع هذا البحث هو البحث الميداني بطريقة البحث الكيفي. وطريقة جمع البيانات هي الملاحظة والمقابلة والوثائقية. واما صحة البيانات المستخدمة تقنية التثليث.

والنتيجة هي (1) ممارسة بيع رخصة paytren في مكتب paytren في فرع سورابايا هي تحميل تطبيق paytren وفتحها، ثم اختيار الدخول والتسجيل، ودفع 350.000 ربية، ثم اخبار رقم الهوية لحصول رقم الترخيص التسلسلي. ثم ادخال ذلك الرقم والتسجيل وقراءة القرار وتأكيده بيانات تنشيط التطبيق، فيمكن تمكين تطبيق paytren والإنتماء لعدة برامج paytren ولديهم فرصة لحصول الدخل عن طريق ادارة اعمالها. (2) ويحدث تفريق الصفقة في ممارسة بيع ترخيص paytren يعني وحدة العقد والدفع، المستخدم لعقد الامرين، وواحد يصح في البيع ولا في غيره. والامر يصح بيعه هو استفادة من التطبيق وبرنامج الإنتماء. والامر لا يصح بيعه هو فرصة الأعمال، لان فيها الغرار. ولا يصح بيع المبيع في تفريق الصفقة كله. يعني بيع المعلوم، اي استفادة تطبيق paytren وبرنامج الإنتماء، والمجهول، اي فرصة الأعمال، حرام. وسبب الحرام الغرار، يعني الضار لبعض الناس الذين لا يستطيعون الحصول على شركاء لأنهم لا يجدون اشخاصا يرغبون في أن تتم دعوتهم للتسجيل في Paytren عند ما يكون هذا النظام مشبعاً

## DAFTAR ISI

Halaman Sampul .....	i
Halaman Judul .....	ii
Halaman Persetujuan .....	iii
Halaman Pengesahan .....	iv
Persembahan .....	v
Abstrak .....	vi
Kata Pengantar .....	ix
Daftar Isi .....	x
Daftar Tabel .....	xiii
Daftar Pedoman Transliterasi Arab - Latin .....	xiv
Motto .....	xv

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian .....	9
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Manfaat Penelitian.....	9
E. Definisi Istilah .....	10
F. Sistematika Penulisan.....	12

### **BAB II KAJIAN PUSTAKA**

A. Penelitian Terdahulu.....	13
B. Kajian Teoritis .....	26
1. Definisi Jual Beli .....	25
2. Pensyariatan Jual Beli.....	28

3. Etika Dalam Jual Beli .....	31
4. Rukun-Rukun Jual Beli .....	35
5. Syarat-Syarat Jual Beli .....	36
6. Jual Beli Manfaat Secara Permanen .....	42
7. Jual Beli Yang Dilarang Dalam Islam .....	47
8. <i>Gharar</i> Dalam Akad Jual Beli .....	49
9. <i>Tafriq al-Şafqah</i> Dalam Akad Jual Beli .....	50

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....	52
B. Lokasi Penelitian .....	52
C. Kehadiran Peneliti .....	52
D. Subjek Penelitian .....	53
E. Sumber Data .....	53
F. Teknik Pengumpulan Data .....	54
G. Analisis Data .....	57
H. Keabsahan Data .....	58
I. Tahapan-Tahapan Penelitian .....	59

### **BAB IV PAPARAN DATA DAN ANALISIS**

A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	61
B. Paparan Data dan Analisis .....	68
1. Praktek Jual Beli Lisensi Paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya .....	68
2. Praktek Jual Beli Lisensi Paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya Menurut Hukum Ekonomi Islam .....	94



C. Temuan Penelitian .....	107
----------------------------	-----

## **BAB V PEMBAHASAN**

A. Jual Beli Lisensi Paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya .....	109
--	-----

B. Jual Beli Lisensi Paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya Menurut Hukum Ekonomi Islam .....	114
---	-----

## **BAB VI PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	130
---------------------	-----

B. Saran .....	131
----------------	-----

<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	132
-----------------------------	-----

Lampiran - Lampiran

Riwayat Hidup

Pernyataan Keaslian Tulisan

Surat Keterangan Selesai Penelitian



## BAB I PENDAHULUAN

### A. Konteks Penelitian

Ahli Fikih merumuskan bahwa sebuah akad atau transaksi perekonomian dalam segi hukumnya ketika dikaitkan dengan terpenuhinya syarat-syarat dan rukunya terbagi menjadi dua, yakni transaksi sah (legal *shar'i*) dan tidak sah (ilegal *shar'i*). Transaksi sah adalah sebuah transaksi yang telah memenuhi syarat-syarat dan rukun-rukunnya.<sup>1</sup> Transaksi tidak sah adalah sebuah transaksi yang tidak terpenuhinya salah satu syarat atau rukunnya. Pemberian label sah dan tidak sah terhadap suatu transaksi sungguh sangatlah penting. Sebab transaksi yang mendapatkan label tidak sah maka tidak akan tercapai dari tujuan transaksi tersebut yakni perpindahan dan pertukaran uang sebagai alat tukar dengan barang atau jasa.<sup>2</sup>

Dalam kaitannya dengan transaksi jual beli, para ahli Fikih merumuskan beberapa bentuk jual beli yang tidak sah, yakni *bai' al-ma'dūm* (menjual barang yang tidak ada), *bai' ma'jūz al-taslīm* (menjual barang yang sulit diserahkan), *bai' al-gharar* (menjual yang terdapat unsur penipuan), *bai' al-najis wa al-mutanajjis* (menjual barang najis dan terkena najis), *bai' al-'urbūn* dan lain-lain.<sup>3</sup>

Berbagai bentuk transaksi jual beli tidak sah yang sudah ditetapkan pada era klasik, pada akhirnya akan menjadi tolak ukur berbagai transaksi

---

<sup>1</sup> 'Abd al-Rahmān bin Muḥammad bin Husayn bin 'Umar al-Mashhūr, *Bughyat al-Mustarshidīn fī Talkhīs Fatāwā Ba'd al-'A'mmah min al-'Ulamā' al-Muta'akhhirīn* (Surabaya: al-Hidāyah, t.t), 128.

<sup>2</sup> Wahbah al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī wa Adillatuhu*, vol. 4 (Dimashqī: Dār al-Fikr, 1985), 232-235.

<sup>3</sup> Wahbah al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī ....* vol. 4, 427.

modern yang muncul belakangan. Hal ini sebagaimana dinyatakan oleh Imam

*Muhyiddīn al-Nawawī* :

النَّهْيُ عَنِ بَيْعِ الْعَرَرِ أَصْلٌ مِنْ أُصُولِ الشَّرْعِ يَدْخُلُ تَحْتَهُ مَسَائِلُ كَثِيرَةٌ جِدًّا<sup>4</sup>

Artinya : “Larangan melaksanakan jual beli *gharar* adalah salah satu pondasi atau dasar dari sebagian beberapa dasar *shara'*, dimana dibawahnya terakomodir berbagai bentuk masalah yang banyak”.

Dengan demikian, pemahaman dasar akan aturan-aturan jual beli sebelum melaksanakannya merupakan sesuatu yang wajib serta urgen. Tujuannya supaya tidak terjerumus dalam transaksi-transaksi tidak sah dan akhirnya mendapatkan kerugian baik dunia atau akhirat<sup>5</sup>. Kerugian merupakan *mafsadah* (kerusakan) yang terjadi akibat tidak mematuhi peraturan-peraturan *shari'at* dalam bertransaksi. Bentuk kerugiannya adalah tidak tercapainya tujuan transaksi, penjual tidak berhak menggunakan uang dari pembeli dan pembeli tidak berhak menggunakan barang yang dia beli, jadi harus saling mengembalikan.<sup>6</sup>

Dalam tatanan realitas, manusia hidup selalu memerlukan bantuan orang lain, dalam bahasa Arab disebut dengan *ḥablun min al-nās* (hubungan sesama manusia). *Taqiyyuddīn 'Ālī bin 'Abd al-Kāfī al-Subkī* berkata:

فَإِنَّ النَّاسَ كَالْبُنْيَانِ يَشُدُّ بَعْضُهُ بَعْضًا<sup>7</sup>

“Maka sesungguhnya manusia itu seperti bangunan, sebagian menguatkan atau menolong sebagian yang lain”.

<sup>4</sup> Wuzāratul 'Awqāf wa al-Shu'ūn al-'Islāmiyyah, *al-Mawsū'ah al-Fiqhiyyah*, vol. 9 (Kuwait: Dhāt al-Salāsīl, 1983), 186.

<sup>5</sup> Muhammad al-Nawawī al-Jāwī, *Mirqātu al-Ṣu'ūdi al-Taṣdīq fi Sharḥ Sullami al-Tawfīq ilā Maḥabbatillāhi 'ala al-Tahqīq* (t.tp: Maktabah 'Imāratullāh, t. t.), 50.

<sup>6</sup> Muhyiddīn al-Nawawī, t.t. *al-Majmū' Sharḥ al-Muḥadhdhab*. vol. 9 (Jeddah: Maktabah al-'Irshād), 192.

<sup>7</sup> Taqiyyuddīn 'Ālī bin 'Abd al-Kāfī al-Subkī, *Fatāwā al-Subkī*, vol. 4 (t.tp: t.p, t.t), 362.

Pergaulan interaksi antar sesamanya diwujudkan dalam bentuk *mu'āmalah* (bisnis). *Mu'āmalah* yang berasaskan sebuah keadilan antara pihak satu dengan pihak lainnya, tidak hanya berlandaskan status sah begitu saja. Sehingga dengan keadilan tersebut akan tercapailah keharmonisan hubungan sesama, tidak saling merugikan satu sama lain.<sup>8</sup> Namun pada zaman sekarang, banyak ditawarkan transaksi-transaksi menggiurkan yang ternyata berdampak pada kerugian pelaksana transaksi dan menguntungkan pihak lain, sehingga unsur membantu dalam transaksi tersebut menjadi hilang. Pada tahun 2012, Mario Halim dan Marselinus Halim membawa ke Indonesia sebuah bisnis yang didirikan di Tampa Florida Amerika Serikat yakni perusahaan investasi berbasis Multi Level Marketing (MLM) bernama Talk Fusion. Dalam pemasarannya tersebut, para korban dijanjikan mendapatkan keuntungan jika berhasil merekrut anggota baru. Pada akhirnya diketahui kalau TF ternyata tidak berizin resmi dari pemerintah, sehingga membuat para investornya tidak bisa menjalankan bisnis penjualan aplikasi dan merekrut anggota baru untuk mendapatkan keuntungan. Investasi yang ditanamkan pun tidak membuahkan hasil sejak mendaftar. Ratusan orang mengalami kerugian karena tertipu oleh transaksi baru ini.<sup>9</sup>

Masih hangat juga ditelinga kita tentang fenomena Dimas Kanjeng Taat Pribadi dari Probolinggo Jawa Timur. Dia menipu banyak orang dengan menjanjikan keuntungan berlipat ganda dari uang yang disetorkan kepadanya. Kanjeng Taat Pribadi melakukan *ṣalawāt fulūs* sebagai salah satu ritual wajib.

---

<sup>8</sup>Abū Hāmīd al-Ghazālī, *'Ihyā' 'Ulūm al-Dīn*, vol. 2 (Semarang: Toha Putra, t.t), 74.

<sup>9</sup><http://www.merdeka.com> (September, 2017)

*Ṣalawāt fulūs* dipercaya dapat menggandakan uang. *Ṣalawāt fulūs* dilakukan sembari menghitung uang dan bertelanjang dada. Pada puncaknya, kedok penipuan Dimas Kanjeng terbongkar oleh pihak kepolisian. Hal ini diawali dengan penggerebekan ribuan polisi dari berbagai kesatuan di Yayasan Padepokan Dimas Kanjeng Taat Pribadi di Probolinggo. Polisi membekuk pimpinan yayasan, Dimas Kanjeng yang diduga menjadi otak pembunuhan dua pengikutnya. Kasus dugaan pembunuhan ini melebar menjadi dugaan penipuan setelah adanya laporan beberapa masyarakat ke Bareskrim Mabes Polri. Korban merasa ditipu miliaran rupiah karena tak kunjung mendapat hasil penggandaan uang yang dijanjikan.<sup>10</sup> Dan pastinya bentuk tawaran-tawaran bisnis atau penggandaan uang dalam bentuk lain yang pada akhirnya diketahui kalau itu adalah penipuan, baik yang muncul di permukaan media atau yang terlewat dari sorot media.

Fenomena-fenomena di atas memperingatkan kepada kita semua sebagai warga Indonesia secara umum dan umat Islam secara khusus untuk tidak mudah langsung percaya dengan tawaran keuntungan melimpah yang dijanjikan setiap pengajak bisnis. Kejadian-kejadian di atas semestinya juga menjadi pelajaran berharga bagi kita semua untuk tidak mudah mengikuti tawaran-tawaran bisnis menggiurkan yang akhirnya kita dirugikan dan orang lain diuntungkan di atas kerugian kita.

Pada tahun 2013 lahir produk baru aplikasi bernama PayTren. PayTren merupakan teknologi yang dapat digunakan pada semua jenis telepon

---

<sup>10</sup><https://nasional.tempo.com> (September, 2016)

seluler atau handphone melalui aplikasi android dan dengan mudah kita dapat melakukan pembayaran melalui ATM/ Internet Banking/ PPOB dan hanya berlaku di lingkungan komunitas intern saja yakni komunitas treni. Dalam PayTren ini, kita ditawarkan dua pilihan kategori transaksi terhadap semua mitra khusus treni, yaitu sebagai pengguna pemakai PayTren dan sebagai pebisnis yang turut memasarkan PayTren dan mengembangkan komunitas treni.<sup>11</sup>

Kegunaan aplikasi PayTren adalah untuk isi pulsa All Operator, isi ulang pulsa listrik, bayar BPJS, bayar air, bayar cicilan motor/mobil, bayar tagihan PLN pasca, bayar TV kabel, beli tiket kereta, beli tiket pesawat, belanja online, *sadaqah*, *'aqiqah*, *'umrah*, kurban, tarik tunai di Alfamart dan lain sebagainya.<sup>12</sup> PayTren kini merupakan bisnis yang populer. Bagaimana tidak, sekarang semua orang memiliki kebutuhan untuk membeli pulsa, token listrik, bayar tagihan listrik, air, telpon, dan masih banyak lagi. Tentu saja jika ditawarkan, kebanyakan orang lebih memilih agar bisa membayar tagihan lewat handphone dari pada harus datang dan antri di loket pembayaran. Hal itulah yang membuat aplikasi bisnis pembayaran ini jadi aplikasi yang populer.

Dalam promosinya, PayTren tidak sekedar menawarkan aplikasi kemudahan dalam melakukan pembayaran. PayTren menawarkan manfaat dan keuntungan lain selain itu. Bentuknya adalah mendapatkan cashback atau royalty di semua transaksi, baik transaksi pribadi atau dari transaksi mitra PayTren, sesuatu yang menurut PayTren tidak ada jika bertransaksi di ATM dan loket-loket pembayaran. Cara mendapatkan uang di PayTren ada dua.

---

<sup>11</sup>*Tren Indonesia*, Edisi VIII 2017, 7.

<sup>12</sup>*Tren Indonesia*, Edisi VIII 2017, 7.

Pertama adalah uang kecil, yakni didapatkan dari selisih harga jual dan kulakan dalam pelayanan pembayaran listrik, bpjs, telpon, speedy, jual tiket pesawat dan lain sebagainya. Kedua adalah uang besar, yakni dengan ikut menjual lisensi aplikasi PayTren ke banyak orang.<sup>13</sup>

Namun walaupun sangat populer dan beberapa elemen masyarakat meletakkan minat pada Paytren, pro kontra tentang bisnis lisensi Paytren ini juga tidak bisa dihindari, terutama perdebatan-perdebatan secara masif di media sosial. Penggunaan kata-kata dan bahasa yang kasar dan terkesan menjatuhkan rentan muncul dari kedua pihak yang berdebat tersebut.

Berikut dalih dari pihak yang pro bisnis ini:

1. Membeli lisensi Paytren akan bermanfaat untuk memudahkan berbagai macam bentuk pembayaran. Hal ini sesuai dengan moto Paytren “Teman Setia Bayar-Bayar”. Baik dalam prakteknya digunakan untuk pembayaran pribadi atau membuka loket pembayaran.
2. Membeli lisensi Paytren akan bisa dijadikan sarana lapangan pekerjaan. Hal ini sesuai dengan pembagian komisi penjualan lisensi Paytren yang terdiri dari 4 jenis, yaitu :
  - a. Komisi Sponsor Rp. 75.000,-
  - b. Komisi Leadership/Pasangan Rp. 25.000,-
  - c. Komisi Generasi Sponsor Rp. 2000,-
  - d. Komisi Generasi Leadership Rp. 1000,-

---

<sup>13</sup>*Tren Indonesia*, Edisi VIII 2017, 55.

3. Membeli lisensi Paytren akan bermanfaat untuk memudahkan bersedekah, sebab salah satu fiturnya adalah fitur sedekah.

Adapun pihak yang kontra akan bisnis ini berdalih bahwa :

1. Fitur-fitur yang didapatkan pada aplikasi Paytren yang berupa sarana berbagai bentuk pembayaran pulsa dan sejenisnya, sesungguhnya tidaklah layak kalau harus didapatkan dengan nominal uang Rp. 350.000,-. Sebab ternyata kita tidak perlu mengeluarkan uang sepeserpun apabila hendak melakukan pembelian pulsa, tiket pesawat, tiket kereta dan sejenisnya di tempat-tempat yang telah disediakan atau di aplikasi-aplikasi sejenis. Begitu juga dengan bersedekah, bersedekah tidaklah perlu membayar terlebih dahulu, apabila kita hendak bersedekah, silahkan bayarkan sedekah itu tanpa disyaratkan membayar terlebih dahulu.
2. Walaupun harus membayar, nominal pembayaran pembelian lisensi Paytren terlalu mahal kalau dibandingkan dengan manfaat yang didapatkan.

Dari uraian di atas, peneliti memandang penting meneliti tentang status keabsahan Pembelian Lisensi Paytren Dalam Tinjauan Hukum Ekonomi Islam. Sebab, Paytren yang kini telah berusia lima tahun, telah memiliki jaringan member dan mitra yang sangat banyak dan luas. Telah banyak leader-leadernya yang merasakan kesuksesan menjalankan bisnis jual beli lisensi Paytren. Mereka mendapatkan komisi jutaan bahkan miliaran rupiah.

Adapun penelitian ini bertempat di Kantor Paytren Cabang Surabaya yang beralamatkan di Jl. Rungkut Lor, RL 1 C/11 dengan pimpinan Brevmana



Anugera Pramuliyanto. Pemilihan lokasi penelitian ini berdasarkan alasan-alasan berikut :

1. Dikarenakan kantor ini menjadi pusat pendaftaran mitra baru Paytren di wilayah Surabaya dan kota-kota sekitarnya.
2. Pimpinan kantor ini adalah leader Paytren yang sukses. Dia telah memperoleh peringkat Junior Silver. Peringkat Junior Silver adalah di atas peringkat Bronze dan Star. Peringkat Star bisa diperoleh dengan mendapatkan mitra 100 di kanan dan 100 dikiri, rewardnya adalah handphone android atau deposit senilai Rp. 500.000,-. Peringkat Bronze bisa diperoleh dengan mendapatkan mitra 500 di kanan dan 500 di kiri, rewardnya adalah lape top atau deposit senilai Rp. 1.500.000,-. Peringkat Junior Silver baru bisa diraih dengan mendapatkan mitra 3500 di kanan dan 3500 di kiri, rewardnya adalah satu sepeda motor atau deposit Rp. 11.250.000,-. Bonus-bonus ini belum termasuk komisi-komisi dalam Paytren, seperti komisi sponsor, komisi leadership, komisi generasi sponsor dan komisi generasi leadership.<sup>14</sup>

Maka dalam penelitian ini, peneliti mengangkat judul penelitian Jual Beli Lisensi Paytren Dalam Tinjauan Hukum Ekonomi Islam (Studi Kasus di Kantor Paytren Cabang Surabaya).

---

<sup>14</sup>Brevmana, *wawancara*, Surabaya, 03 Maret 2018.

## **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan konteks penelitian di atas, maka dirumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimanakah praktek jual beli lisensi PayTren di Kantor Paytren Cabang Surabaya ?
2. Bagaimanakah tinjauan Hukum Ekonomi Islam tentang praktek jual beli lisensi PayTren di Kantor Paytren Cabang Surabaya ?

## **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mendeskripsikan praktek jual beli lisensi PayTren di Kantor Paytren Cabang Surabaya.
2. Untuk mendeskripsikan tinjauan Hukum Ekonomi Islam tentang praktek jual beli lisensi PayTren di Kantor Paytren Cabang Surabaya.

## **D. Manfaat Penelitian**

Suatu penelitian, apapun bentuk dan temanya, sudah pasti memiliki manfaat tertentu yang ingin dicapai. Begitu pula dengan penelitian ini, diharapkan bisa memberikan manfaat yang besar, baik secara teoritis atau praktis bagi :

### **1. Bagi Peneliti**

Hasil dari penelitian ini akan memberi manfaat bagi peneliti, sebab ketepatan peneliti aktif dalam kajian hukum Islam di forum-forum ilmiah, terutama forum *Baḥth al-Masā'il*. Hasil penelitian pasti akan membantu peneliti di dalam menjabarkan secara mendetail hukum jual beli lisensi PayTren di saat mengisi pengajian dan kajian-kajian Fikih.

## **2. Bagi Akademik**

Hasil dari penelitian ini benar-benar akan memberikan manfaat besar bagi pihak akademik, dalam hal ini adalah IAIN Jember, baik sebagai koleksi di Perpustakaan Pasca Sarjana atau Perpustakaan Pusat yang setelah peneliti amati, ternyata masih minim koleksi Tesis Ekonomi Syariah, terutama pembahasan tentang tinjauan praktek-praktek *mu'āmalah* atau transaksi di masyarakat muslim dalam perspektif Hukum Ekonomi Syariah.

## **3. Bagi Masyarakat Muslim**

Hasil dari penelitian ini akan memberi manfaat bagi masyarakat muslim. Karena hasil penelitian ini akan menjadi pedoman masyarakat dalam melaksanakan transaksi yang berkaitan dengan Hukum Ekonomi Syariah.

## **E. Definisi Istilah**

### **1. Jual Beli**

Jual beli adalah menukar sesuatu barang dengan barang lain, dan uang sebagai alat pembayar dengan cara tertentu (akad).<sup>15</sup>

### **2. Lisensi PayTren**

Lisensi Paytren bentuknya adalah nomor serial yang bermanfaat untuk mengaktifkan aplikasi paytren dan bermanfaat mendapatkan peluang usaha menjalankan bisnis paytren. PayTren merupakan teknologi yang dapat digunakan pada semua jenis telefon seluler atau handphone melalui aplikasi android dan dengan mudah kita dapat melakukan pembayaran melalui ATM/ Internet Banking/ PPOB dan hanya berlaku di lingkungan komunitas

---

<sup>15</sup> M. Abdul Mujieb, Mabruhi Tholhah, Syafi'ah AM., *Kamus Istilah Fikih* (Jakarta: PT. Pustaka Firdaus, 1995), 142.

intern saja yakni komunitas treni. Dalam PayTren ini, kita ditawarkan dua pilihan kategori transaksi terhadap semua mitra khusus treni, yaitu sebagai pengguna pemakai PayTren dan sebagai pebisnis yang turut memasarkan PayTren dan mengembangkan komunitas treni. Kegunaan aplikasi PayTren adalah untuk isi pulsa All Operator, isi ulang pulsa listrik, bayar BPJS, bayar air, bayar cicilan motor/mobil, bayar tagihan PLN pasca, bayar TV kabel, beli tiket kereta, beli tiket pesawat, belanja online, *ṣadaqah*, *'aqīqah*, *'umrah*, kurban, tarik tunai di Alfamart dan lain sebagainya.<sup>16</sup>

### 3. Hukum

Hukum secara bahasa adalah mencegah. Menurut pakar *Uṣūl al-Fiqh* hukum adalah *khithābnya* Allah yang berkaitan dengan pekerjaan orang-orang *mukallaf*, baik secara *iqṭida'*, *takhyīr* atau *wada'*. Adapun menurut pakar Fikih, hukum adalah sebuah dampak yang dituntut oleh *khithābnya* pemberi *shariat* dalam kaitannya dengan pekerjaan, seperti *wujūb*, *ḥurmah* dan *ibāḥah*<sup>17</sup>.

### 4. Ekonomi Islam

Ekonomi Islam adalah kumpulan norma hukum yang bersumber dari *al-Qur'ān* dan *al-hadīth* yang mengatur urusan perekonomian manusia.<sup>18</sup>

Dari definisi istilah-istilah di atas bisa disimpulkan bahwa maksud dari judul penelitian ini adalah jual beli nomor serial yang bermanfaat untuk mengaktifkan teknologi yang dapat digunakan pada semua jenis telefon seluler atau handphone android untuk berbagai jenis pembayaran online dan

<sup>16</sup>*Tren Indonesia*, Edisi VIII 2017, 7.

<sup>17</sup>Wahbah al-Zuhailī, *al-Wajīz fī Uṣūl al-Fiqh* (t.tp: t.p, t.t), 119.

<sup>18</sup>Zainuddin Ali, *Hukum Ekonomi Syariah* (Jakarta; Sinar Grafika, 2008), 4.

bermanfaat mendapatkan peluang usahanya dalam tinjauan hukum yang bersumber dari *al-Qur'ān* dan *al-Ḥadīth* yang telah dirumuskan oleh para pakar Fikih dalam ilmu Fikih.

#### **F. Sistematika Penulisan**

Penelitian tesis ini akan dibagi ke dalam 6 (enam) bab dimana isi dari masing-masing bab secara garis besar dapat digambarkan sebagai berikut:

- Bab I : Pendahuluan
- Bab II : Tinjauan Pustaka
- Bab III : Metode Penelitian
- Bab IV : Paparan Data dan Analisis
- Bab V : Pembahasan
- Bab VI : Kesimpulan dan Saran

IAIN JEMBER

## BAB II KAJIAN PUSTAKA

### A. Penelitian Terdahulu

1. Tesis yang ditulis oleh, Imarotul Lutfiya, dengan judul “Aplikasi Paytren Ditinjau Dari Hukum Bisnis Syariah”, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta tahun 2017. Dalam latar belakang penelitian ini diungkapkan bahwa pesatnya perkembangan transaksi dan pembayaran saat ini yang menggunakan elektronik, 'Ustādh Yusuf Manshur melalui PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) meluncurkan produk paytren. Bisa juga dikatakan sebagai aplikasi micropayment, karena dapat digunakan untuk pembayaran listrik, isi pulsa, beli tiket, bayar speedy, bpjs dan lain-lain. Dalam kegiatan bisnis Islam, Allah *subhānahu wa ta'ālā* dan *Rasūl*-Nya memberikan petunjuk dan rambu-rambu pokok yang harus ditinggalkan oleh setiap muslim beriman. Sedangkan paytren menjadi hal baru dalam perkembangan transaksi elektronik di Indonesia. Hal itu yang menjadikan peneliti tertarik untuk meneliti bagaimana penggunaan aplikasi dan transaksi bisnis dalam paytren ini jika ditinjau dari hukum bisnis syariah. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan normatif dan jenis penelitiannya adalah penelitian pustaka (*library research*). Hasil dari penelitian ini adalah paytren merupakan uang elektronik berbasis aplikasi yang memberikan keamanan dan kenyamanan dalam melakukan berbagai pembayaran. Bahkan dalam jumlah pembayaran yang besar masyarakat bisa melakukannya di dalam rumah menggunakan hp nya dengan tanpa perlu membawa uang dalam jumlah yang banyak ke bank atau tempat pembayaran lainnya. Dengan

begini, teori *hifz al-māl* pun berlaku, karena dengan menggunakan uang elektronik yang ada dalam paytren masyarakat bisa menekan tingkat kejahatan pencurian atau perampokan. Dalam paytren terdapat dua macam transaksi. Transaksi pertama untuk mitra pengguna. Pihak PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) menjual aplikasi kepada mitra paytren. Dan penjualan aplikasi hukumnya dibolehkan, sebagaimana menjual barang atau jasa lainnya. Transaksi kedua yaitu menjadi mitra pebisnis. Namun dalam transaksi kedua ini, sebenarnya tidak ada transaksi riil yang dijual dalam paytren, yang dijual adalah peluang mendapat pasar dalam bentuk *fee downline* atau *royalty cashback* dari transaksi. Peluang pasar yang tidak jelas inilah mengandung *gharar* di dalamnya. Dan salah satu diantara penyebab transaksi yang terlarang dalam Islam adalah adanya *gharar*.

2. Jurnal yang ditulis oleh, Nurul Septiana, dengan judul “Strategi Komunikasi Persuasif Personal Selling Anggota Paytren Dalam Melakukan Network Marketing di Pekanbaru” Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Riau tahun 2018. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi, prinsip-prinsip komunikasi persuasif anggota yang dilakukan paytren dalam menerapkan *Network Marketing* di kota Pekanbaru. Penelitian ini menghasilkan beberapa kesimpulan; (1) Strategi komunikasi persuasif yang dilakukan oleh anggota paytren dalam menerapkan *Network Marketing* melibatkan tindakan manipulasi psikologis sehingga calon komunikan memutuskan sendiri untuk bergabung dengan paytren. Strategi komunikasi persuasif yang dilakukan merupakan strategi komunikasi persuasi

psikodinamika, strategi persuasi sosiokultural, dan strategi persuasi *the meaning construction*. (2) Prinsip Komunikasi Persuasif yang diterapkan dalam proses komunikasi persuasif anggota paytren adalah prinsip pemaparan selektif, prinsip partisipasi khalayak, prinsip inokulasi, dan prinsip besaran perubahan. (3) Teknik-teknik komunikasi persuasif yang digunakan ialah *the yesresponse*, teknik *putting it 'up to you'*, teknik transfer, teknik *say it with flowers*, dan teknik *don't ask if ask which*.

3. Tesis yang ditulis oleh, Mansur Hidayat, dengan judul “Sedekah Online Yusuf Mansur (Kajian Tentang Otoritas dan Bahasa Agama di Media Sosial)”, Universitas Sunan Kalijaga Yogyakarta tahun 2017. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana Yusuf Mansur mengkonstruksi otoritas dan bahasa agama di media sosial dalam kegiatan dakwah sedekahnya serta untuk mempelajari sejauh mana otoritas Yusuf Mansur diikuti oleh audiens. Selain itu, kajian juga berguna dalam memahami peran media sosial dalam kegiatan filantropi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dakwah sedekah Yusuf Mansur disampaikan dengan bertumpu pada lapisan otoritas: *self presentation*, *switching code*, dan *textual reference*. Ketiga hal tersebut berguna untuk menguatkan legitimasi pesan dakwah sedekah online Yusuf Mansur serta sebagai upaya untuk mempertahankan diri di media sosial. Sedangkan pesan dakwah lebih banyak dikomunikasikan dengan mengaitkan dengan imbalan materi. Upaya tersebut dapat menguatkan keyakinan audiens dalam bersedekah, tetapi audiens dengan ideologi yang berbeda memiliki kecenderungan selektif dalam menerima pesan.



4. Tesis yang ditulis oleh, Muhammad Bahaur Rijal, dengan judul “Analisis Akad Google Adsense Perspektif Hukum Islam”, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta 2016. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana mekanisme Google Adsense dan bagaimana teori akad menjawab tentang mekanisme tersebut perspektif hukum Islam. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme yang terjadi di Google Adsense mencerminkan nilai-nilai dasar akad yang sudah sesuai dengan aturan hukum akad. Pemberlakuan akad secara baku bertujuan menghindari moral hazard untuk melindungi pihak yang terkait dalam bisnis online demi terwujudnya kemaslahatan dan kesejahteraan bersama. Di samping itu, adanya upaya filterisasi yang diberlakukan Google Adsense menunjukkan adanya penerapan nilai-nilai etika bisnis yang berimplikasi pada keabsahan akad.
5. Jurnal yang ditulis oleh, Runto Hedianna dan Ahmad Dasuki Aly, dengan judul “Transaksi Jual Beli Online Perspektif Islam”. Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Syekh Nurjati Cirebon. Secara spesifik penelitian ini bertujuan untuk mengetahui secara mendalam transaksi dalam jual beli online atau *e-commerce* dalam OLX.co.id (took bagus.com), untuk mengetahui prinsip jual beli online dalam perspektif ekonomi Islam. Penelitian ini menghasilkan beberapa kesimpulan; Aktivitas jual beli barang dan jasa di toko bagus diawali dengan proses pencarian melalui *search engine* pada personal computer mengenai situs tokobagus oleh pengguna jasa internet. Memasuki situs OLX.co.id (toko bagus.com), pengguna yang ingin mencari barang dan jasa dihadapkan dengan tampilan toko bagus yang menyediakan

toolbar untuk memudahkan proses pencarian barang dan jasa. Pengguna memilih kategori iklan dari barang dan jasa yang akan dicari. Penjualan barang dan jasa hanya bisa dilakukan oleh member komunitas online situs OLX.co.id (Tokobagus.com). Penjual yang menggelar lapak iklan wajib untuk menjadi anggota atau member dari situs Tokobagus, syarat ini dilakukan untuk menghindari penipuan yang dilakukan oleh pihak penjual. Syarat utama untuk mendaftar menjadi member situs Tokobagus adalah harus memiliki akun email. Setelah pendaftaran berhasil, member dapat memasang iklan di situs Tokobagus dengan cara meng-klik pasang iklan gratis. Setelah pemasangan iklan disimpan, proses selanjutnya adalah moderasi. Iklan yang telah dibuat tidak akan langsung tampil pada situs OLX.co.id (Tokobagus.com). Melakukan jual-beli, tentunya berhadapan dengan proses yang biasa disebut dengan negosiasi. Negosiasi dilakukan antara penjual dan pembeli untuk memperoleh kesepakatan dalam melakukan transaksi perdagangan. Dilihat dari berbagai kasus jual beli yang terjadi di OLX.co.id (tokobagus.com) tersebut dimana orang-orang yang melakukan kegiatan transaksi jual beli di OLX.co.id (tokobagus.com) tersebut beraneka ragam ada yang melakukan transaksi langsung atau lewat jasa pengiriman barang. Maka melihat hal ini ekonomi Islam memandang bahwasanya kegiatan transaksi yang dilakukan lewat jasa pengiriman barang di OLX.co.id (tokobagus.com) yang terjadi itu tidak sah karena tidak memenuhi syarat yang telah ditetapkan yakni barang yang di kirim memiliki kecacatan atau barang yang di pesan tidak kunjung sampai. Dalam melakukan kegiatan transaksi jual beli, seorang

penjual harus menjelaskan bagaimana keadaan barang tersebut dalam hal ini berupaya untuk menerapkan prinsip kejujuran dalam bertransaksi. Melihat dari kegiatan transaksi jual beli di atas bahwasanya kegiatan transaksi jual beli di OLX.co.id (tokobagus.com) tersebut dimana jual beli yang tidak dilandasi dengan prinsip kejujuran dalam bertransaksi maka jual beli tersebut dilarang menurut ekonomi Islam. Dalam kondisi apapun, apabila syarat menjelaskan bisa terwujud, mengetahui harga dan jenis barang, serta tidak adanya *jahālah* (ketidak jelasan), maka boleh melakukan transaksi jual beli lewat telepon, atau layar kaca, atau internet atau berbagai sarana lainnya yang bisa diambil faedah darinya, dan aman dari *mafsadah* (kerusakan), penipuan. Kejujuran dalam bertransaksi dalam ekonomi Islam merupakan bagian yang sangat penting. Dimana seorang pedagang harus berlaku jujur, dilandasi keinginan agar orang lain mendapatkan kebaikan dan kebahagiaan sebagaimana dengan cara menjelaskan kondisi kecacatan suatu barang dagangan yang dia ketahui dan yang tidak terlihat oleh pembeli.

6. Tesis yang ditulis oleh, Mahendra Adhi Purwanta, dengan judul “Analisa Hukum Terhadap Transaksi Atas Kebendaan Virtual Pada Penyelenggaraan Permainan Online”, Fakultas Hukum Magister Hukum Ekonomi Universitas Indonesia, Januari Tahun 2012. Virtual property di dalam suatu permainan online pada umumnya kerap dianggap sebagai suatu benda dan memiliki nilai ekonomis. Tesis ini membahas mengenai ketentuan hukum yang mengatur mengenai virtual property dan peralihan atas virtual property yang terjadi berdasarkan transaksi diantara para pemain. Metode penelitian tesis ini adalah

yuridis normatif. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa ketentuan hukum yang mengatur mengenai virtual property dapat ditemukan di tiga aturan hukum, yaitu hukum Hak Cipta, Hukum Benda, dan Hukum Perikatan. Peralihan virtual property sebagai akibat dari transaksi atas pemain sifatnya adalah sah dan *enforcable*, namun hanya diantara pemain saja, namun tidak *enforcable* jika terkait dengan penyedia jasa permainan online.

7. Jurnal yang ditulis oleh, Fatimah Alkaff, dengan judul “Keabsahan Transaksi Jual Beli Online (Studi Perbandingan KUH Perdata dan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah)”. Fakultas Hukum Universitas Mataram Tahun 2018. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana keabsahan transaksi jual beli online (*e-commerce*) yang di atur dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Perdata) dan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES). Kesimpulan dari penelitian ini, keabsahan jual beli online (*e-commerce*) dengan menerapkan KUH Perdata dan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) sebagai dasar diakui keabsahannya dimana syarat sahnya perjanjian tercantum dalam Pasal 1320 KUH Perdata yaitu: kesepakatan, kecakapan, suatu hal tertentu dan suatu sebab yang halal. Perjanjian jual beli secara *online* tidak terlepas dari konsep perjanjian secara mendasar yang tercantum dalam Pasal 1313 KUH Perdata yang menegaskan bahwa perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih.
8. Tesis yang ditulis oleh, Lutfi, dengan judul “Praktek BPJS Kesehatan Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus BPJS Kesehatan

Kabupaten Jember)”, Prodi Ekonomi Syariah Pascasarjana IAIN Jember, Juli pada Tahun 2016. Berawal dari pernyataan komisi fatwa MUI yang menyatakan bahwa BPJS Kesehatan itu tidak sesuai syariah. Pernyataan itu dikeluarkan lewat keputusan hasil *ijtimā'* para komisi fatwa MUI yang bertempat di Pondok Pesantren at-Tauhidiyah Cikura, Bojong, Tegal, Jawa Tengah, pertengahan 2015 silam. MUI menuding bahwa BPJS Kesehatan yang berdiri sejak awal 2014 hingga saat ini dalam prakteknya mengandung unsur *maghrib* (*maysir, gharar dan ribā*). Akibat dari pernyataan itu menimbulkan berbagai tanggapan dari berbagai kalangan, termasuk NU. NU menyatakan sebaliknya bahwa BPJS Kesehatan itu adalah halal. Karena menurut pandangan NU di dalam BPJS Kesehatan ada *maṣlahah* dan *ta'āwun* (tolong menolong). Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, 1). Praktek BPJS Kesehatan Kabupaten Jember dalam melayani para anggotanya sudah sesuai ketentuan Undang-undang Nomor 40 Tahun 2004 tentang Sistem Jaminan Sosial Nasional (SJSN) dan Undang-undang Nomor 24 Tahun 2011 tentang Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) dan beberapa aturan terkait, seperti perpres (peraturan presiden). 2). Menurut perspektif hukum ekonomi syariah terhadap praktek lembaga tersebut ada yang sesuai ketentuan, seperti mekanisme kepesertaan dan jaminan pelayanan kesehatan. Sedangkan dari aspek pembayaran iuran dan pengelolaan dana terdapat unsur *maghrib* (*maysir, gharar dan ribā*).

9. Tesis yang ditulis oleh, Ashima Faidati, dengan judul “Uang Muka Pada Transaksi Jual Beli dan Sewa Menyewa Dalam Perspektif Hukum Islam

(Studi Kasus di Toko Roti dan Donat Af'dzol Bakery Karangrejo Tulung Agung dan Rumah Kost Srigading Plosokandang Tulung Agung)", Magister Hukum Ekonomi Syariah Program Pascasarjana IAIN Tulung Agung, Tahun 2015. Konteks penelitian ini adalah menjelaskan masalah status uang muka dalam transaksi jual beli dan sewa menyewa. Akad jual beli dan sewa menyewa yang dibatalkan dan uang muka tidak dikembalikan. Ketentuan mengenai akad telah diatur dalam *al-Qur'an*, *al-Hadith* dan pendapat para '*ulāma*' yang di dalamnya diatur tentang *rukūn* dan *sharath* akad, ketentuan obyek akad, pembatalan akad yang diperbolehkan dan yang dilarang. Penelitian ini terfokus tentang bagaimana praktik Uang Muka pada transaksi jual beli roti dan donat Af'dzol Bakery di kecamatan Karangrejo kabupaten Tulungagung, bagaimana praktik Uang Muka pada transaksi jual beli roti dan donat Af'dzol Bakery di kecamatan Karangrejo kabupaten Tulungagung dalam perspektif Hukum Islam?, bagaimana praktik Uang Muka pada transaksi sewa menyewa kamar kost di dusun Srigading desa Plosokandang kecamatan Kedungwaru kabupaten Tulungagung? dan bagaimana praktik Uang Muka pada transaksi sewa menyewa kamar kost di dusun Srigading desa Plosokandang kecamatan Kedungwaru kabupaten Tulungagung dalam perspektif Hukum Islam?. Hasil Kajian Hukum Islam bahwa: Mayoritas ahli Fikih berpendapat jual beli dengan uang muka adalah dilarang dan tidak sah. Tetapi menurut '*ulāma*' *hanafiyyah* jual beli uang muka hukumnya hanya *fāsid* karena cacat terjadi pada harga. Adapun *Madhhab Mālikī* dan *Shāfi'ī* batal, sebagian '*ulāma*' lain *Madhhab Ḥanbalī* menyatakan kebolehan uang

muka sebagai perjanjian kompensasi berbahaya bagi pihak lain, karena resiko menunggu dan tidak berjalannya usaha. *Wahbah al-Zuhaili* menyebutkan sah dan halal dilakukan berdasarkan kebiasaan (*'urf*). Karena *hadīth-hadīth* yang diriwayatkan dalam kasus jual beli ini, tidak ada satupun yang *ṣahīh*.

10. Tesis yang ditulis oleh, Sri Wahyunti, dengan judul “Praktik Jual Beli Ikan Dalam Perspektif Bisnis Syariah (Studi Pada Pasar Kore Kecamatan Sanggar Kabupaten Bima)”. Magister Ekonomi Islam Pascasarjana UIN Alauddin Makassar, Tahun 2015. Tujuan penelitian ini adalah tentang bagaimana praktik jual beli ikan dalam perspektif bisnis syariah, dan apa yang menjadi faktor pendukung dan penghambat dalam penerapan jual beli ikan di pasar Kore Kecamatan Sanggar Kabupaten Bima, serta bagaimana kebijakan yang harus diterapkan dalam praktik jual beli ikan pada pasar Kore dalam perspektif ekonomi Islam. Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik jual beli ikan pada pasar Kore menerapkan sikap kejujuran (*ṣidq*) meliputi: tidak melakukan pengurangan timbangan sebanyak 19 orang atau 95% responden, memperlihatkan cara menimbang sebanyak 18 orang atau 90 % responden. Menerapkan sikap ramah dan komunikatif (*tablīgh*) meliputi menghormati hak dan kewajiban sebanyak 14 orang atau 70% responden, pedagang yang menjelaskan keadaan barang yang cacat sebanyak 13 orang atau 65% responden, dan pembeli yang melakukan penawaran harga yang lebih rendah sebanyak 14 orang atau 70% responden. Menerapkan sikap dapat dipercaya (*'amānah*) meliputi menepati janji sebanyak 19 orang atau 95 % responden, tidak melakukan praktik riba sebanyak 18 orang atau 90% responden, tidak

melakukan praktik penimbunan sebanyak 19 orang atau 95% responden, dan pedagang yang tidak melakukan praktik monopoli sebanyak 18 orang atau 90% responden. Menerapkan sikap cerdas dan bertanggung jawab (*faṭānah*) pedagang yang mengutamakan kepuasan pelanggan sebanyak 20 orang atau 100% responden, yang memberikan informasi yang memadai sebanyak 15 orang atau 75% responden. Implikasi dalam penelitian ini memberi indikasi yang positif untuk terciptanya suatu bisnis yang transparan dan bebas dari segala intrik yang merugikan dan mencegah perbuatan yang dapat menzalimi masing-masing pihak.

Guna memberikan gambaran yang komprehensif dan singkat, berikut ini akan dipaparkan mapping penelitian terdahulu sebagai berikut.

**Tabel 2.1**  
**Mapping Penelitian Terdahulu**

No.	Nama	Judul	Fokus Penelitian	
			Persamaan	Perbedaan
1	Imarotul Lutfiya	Aplikasi Paytren Ditinjau Dari Hukum Bisnis Syariah	Meneliti tentang paytren perspektif Bisnis Syariah	Jenis penelitiannya <i>Library Research</i>
2	Nurul Septiana	Strategi Komunikasi Persuasif Personal Selling Anggota Paytren Dalam Melakukan Network Marketing di Pekanbaru	Meneliti tentang paytren	Menganalisis Strategi Komunikasi Persuasif Personal Selling Anggota Paytren Dalam Melakukan Network Marketing
3	Mansur Hidayat	Sedekah Online Yusuf Mansur (Kajian Tentang Otoritas dan Bahasa Agama di	Meneliti tentang inovasi dari Yusuf Manshur	Meneliti tentang Sedekah Online



		Media Sosial)		
4	Muhammad Bahaur Rijal	Analisis Akad Google Adsense Perspektif Hukum Islam	Meneliti tentang status akad dari transaksi baru perspektif Bisnis Islam	Meneliti tentang akad Google Adsense
5	Runto Hediananda dan Ahmad Dasuki Aly	Transaksi Jual Beli Online Perspektif Islam	Meneliti tentang jual beli online perspektif Ekonomi Islam	Pembahasannya jual beli online secara umum
6	Mahendra Adhi Purwanta	Analisa Hukum Terhadap Transaksi Atas Kebendaan Virtual Pada Penyelenggaraan Permainan Online	Menganalisa transaksi atas barang virtual secara online	Menganalisa dengan hukum Hak Cipta, Hukum Benda, dan Hukum Perikatan
7	Fatimah Alkaff	Keabsahan Transaksi Jual Beli Online (Studi Perbandingan KUH Perdata dan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah)	Meneliti tentang jual beli online	Pembahasannya jual beli online secara umum
8	Lutfi	Praktek BPJS Kesehatan Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus BPJS Kesehatan Kabupaten Jember)	Meneliti praktek transaksi Ekonomi baru perspektif Ekonomi Syariah	Membahas BPJS Kesehatan
9	Ashima Faidati	Uang Muka Pada Transaksi Jual Beli dan Sewa Menyewa Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus di Toko Roti dan Donat Af'dzol Bakery Karangrejo Tulung Agung dan Rumah Kost Srigading Plosokandang Tulung Agung)	Meneliti praktek transaksi Ekonomi baru dalam jual beli perspektif Hukum Ekonomi Islam	Membahas praktek uang muka
10	Sri Wahyunti	Praktik Jual Beli Ikan Dalam Perspektif Bisnis Syariah (Studi Pada Pasar Kore	Meneliti praktek transaksi baru dalam jual beli perspektif	Membahas praktik jual beli ikan

		Kecamatan Sanggar Kabupaten Bima)	Hukum Ekonomi Islam	
--	--	--------------------------------------	------------------------	--

Perbedaan penelitian ini dengan beberapa penelitian terdahulu adalah sebagai berikut :

*Pertama*, fokus dalam penelitian ini adalah inovasi Yusuf Mansur yang berupa bisnis yaitu jual beli lisensi paytren. Sedangkan pada penelitian terdahulu membahas tentang inovasi Yusuf Mansur juga yaitu Sedekah Online.

*Kedua*, fokus dalam penelitian ini adalah praktek transaksi baru berupa jual beli lisensi paytren. Sedangkan pada penelitian terdahulu membahas praktek transaksi baru, seperti jual beli online secara umum, BPJS Kesehatan, praktek uang muka dan jual beli ikan.

*Ketiga*, fokus dalam penelitian ini adalah meneliti tentang praktek jual beli lisensi paytren yang merupakan produk dari PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) dalam perspektif Hukum Ekonomi Islam. Sedangkan pada penelitian terdahulu hanya membahas paytren dalam segi strategi komunikasi persuasif personal selling anggota paytren dalam melakukan network marketing.

*Keempat*, jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yang kemudian dianalisis status transaksinya dengan teori akad perspektif Hukum Ekonomi Islam. Sedangkan pada penelitian terdahulu jenis penelitiannya adalah penelitian pustaka (*library research*).

## B. Kajian Teoritis

### 1. Definisi Jual Beli

Dalam bahasa Arab, jual beli ditunjukkan oleh kata *al-bai'*. *al-Bai'* memiliki pengertian secara bahasa dan istilah. Para '*ulāma*' berbeda-beda dalam mengutarakan pengertian *al-bai'* secara bahasa sebagai berikut :

- Menukarkan sesuatu dengan sesuatu yang lain.
- Aktifitas penukaran secara mutlak<sup>1</sup>.
- Memberikan kepemilikan harta ditukar dengan harta lain<sup>2</sup>.

*al-Bai'* dan *al-shirā'* merupakan dua kata yang memiliki dua arti yang saling berlawanan, yaitu menjual dan membeli.

Adapun pengertian *al-bai'* secara istilah, berikut pemaparannya sesuai dengan *madhhab* dalam Fikih :

#### a. Menurut *Hanafiyyah*

*al-Bai'* adalah menukarkan suatu harta dengan harta lain dengan cara yang khusus. Atau menukarkan sesuatu yang disukai<sup>3</sup> dengan sesamanya dengan tujuan yang ber-*fā'idah*<sup>4</sup> serta dilaksanakan dengan cara yang khusus, yakni dengan '*ijāb* atau *ta'āṭi* (tanpa ada '*ijāb* dan *qabūl* atau salah satunya)<sup>5</sup>.

<sup>1</sup>Wahbah al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī wa Adillatuhu*, vol. 4 (Beirut: Dār al-Fikr, 1985), 344.

<sup>2</sup>Abī Muhammad Maḥmūd al-'Ainī al-Ḥanafī, *al-Banāyah fi Sharḥ al-Hidāyah*, vol. 7 (Beirut: Dār al-Fikr, 1990), 3.

<sup>3</sup>Adapun contoh jual beli barang yang tidak disukai adalah menjual bangkai, darah dan debu.

<sup>4</sup>Adapun contoh jual beli barang yang tidak ada *fā'idah*nya adalah menjual satu dirham dengan satu dirham.

<sup>5</sup>al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī* .... vol. 4, 344.

**b. Menurut *Mālikiyyah***

*al-Bai'* adalah suatu transaksi yang berfungsi memindahkan kepemilikan suatu barang dengan menggunakan alat tukar<sup>6</sup>.

**c. Menurut *Shāfi'iyyah***

*al-Bai'* adalah menukarkan harta dengan harta atau semisalnya dengan tujuan memberikan kepemilikan<sup>7</sup>.

**d. Menurut *Hanābilah***

*al-Bai'* adalah saling tukar menukar barang yang memiliki nilai harta atau tukar menukar manfaat yang diperbolehkan secara mutlak atas dasar selamanya dan terbebas dari unsur riba dan hutang<sup>8</sup>. 'Ibn Qudāmah *al-Hanbalī* memberikan definisi yang cukup sederhana tentang *al-bai'*, yaitu saling tukar menukarkan harta dengan harta atas dasar memberikan kepemilikan dan menerima kepemilikan<sup>9</sup>.

Dari beberapa definisi *al-bai'* perspektif empat *madhhab* Fikih di atas, perbedaan pendapat terletak pada maksud dari harta atau *al-māl*. Menurut *Hanafiyyah*, *al-māl* adalah suatu barang yang cenderung disukai oleh perwatakan manusia serta memungkinkan untuk disimpan sampai waktunya membutuhkan. Dengan demikian, nilai kehartaan suatu barang itu akan terwujud dengan penilaian manusia itu sendiri kalau barang itu berharga, baik semua manusia atau sebagian saja. Cendekiawan kalangan

---

<sup>6</sup>Ṣāwī 'Abdurrahmān al-Ghiryānī, *Mudawwanatul Fiqh al-Mālikī wa 'Adillatihi*, vol. 3 (Beirut: Mu'assasah al-Rayyān, 2002), 201.

<sup>7</sup>Muḥyiddīn al-Nawawī, *al-Majmū' Sharḥ al-Muḥadhdhab*, vol. 9 (Jeddah: Maktabah al-'Irshād, t.t.), 174.

<sup>8</sup>Aḥmad al-Shuwaikī, *al-Tawdīḥ fi al-Jam'i Baina al-Muqni' wa al-Tanqīḥ*, vol. 1 (t.tp: al-Maktabah al-Makkiyyah, t.t.), 585.

<sup>9</sup>al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī* .... vol. 4, 344.

*Hanafiyyah*, *Muṣṭafā al-Zarqa'* merubah definisi *al-māl* di atas dengan definisi lain yakni setiap benda yang memiliki nilai harga yang menjadi pokok bagi manusia. Dengan definisi ini, sesuatu yang berupa manfaat-manfaat dan suatu hak yang murni tidak dikategorikan harta menurut kalangan *Hanafiyyah*. Sedangkan menurut selain *Hanafiyyah*, manfaat-manfaat masuk kategori *māl mutaqaawwam* (harta bernilai), sebab yang menjadi tujuan dari benda adalah manfaatnya<sup>10</sup>.

## 2. Pensiariatan Jual Beli

Hukum asal dari transaksi jual beli adalah boleh. Hal ini didasarkan terhadap beberapa dalil yang sangat kuat, baik dari *al-Qur'ān*, *al-Ḥadīth* dan *'Ijmā'*.<sup>11</sup> Berikut dalil-dalil dari *al-Qur'ān*:

### a. *al-Baqarah* (2) : 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا<sup>12</sup>

Artinya : “Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”<sup>13</sup>

### b. *al-Baqarah* (2) : 282

وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ<sup>14</sup>

Artinya : “Dan ambillah saksi apabila kamu berjual beli”<sup>15</sup>

### c. *al-Baqarah* (2) : 198

<sup>10</sup>al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī* .... vol. 4, 344.

<sup>11</sup>al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī* .... vol. 4, 344.

<sup>12</sup>al-Qur'ān, 2:275.

<sup>13</sup>*al-Qur'ān dan Terjemah* (Bandung: Penerbit Hilal, t.t), 47.

<sup>14</sup>al-Qur'ān, 2:282.

<sup>15</sup>*al-Qur'ān dan Terjemah* (Bandung: Penerbit Hilal, t.t), 48.

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ<sup>16</sup>

Artinya : “Bukanlah suatu dosa bagimu mencari karunia dari Tuhanmu”.<sup>17</sup>

Berikut dalil-dalil dari *al-Hadīth* :

- a. Riwayat Imam 'Aḥmad bin Ḥanbal

قِيلَ يَا رَسُولَ اللَّهِ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ

مَبْرُورٌ<sup>18</sup>

Artinya : “Disampaikan kepada *Rasūlullāh*, wahai *Rasūlallāh*, pekerjaan apakah yang paling bagus ? Beliau menjawab, “yaitu pekerjaan laki-laki dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang baik”.<sup>19</sup>

- b. Riwayat *al-Tirmidhī*

التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّ وَالصَّادِقِينَ وَالشُّهَدَاءِ<sup>20</sup>

Artinya : “Pedagang yang sangat jujur serta yang bisa dipercaya itu akan bersama dengan para nabi, *al-ṣiddīqīn* dan orang-orang yang mati *ṣahīd*”.<sup>21</sup>

- c. Pengakuan Nabi *Muḥammad ṣallallāhu 'alaihi wa sallam* perihal aktifitas jual beli masyarakat pada waktu beliau diutus dahulu.<sup>22</sup>

Dalil-dalil di atas adalah deretan *hujjah* kebolehan jual beli perspektif *al-Qur'ān* dan *al-Hadīth*. Dalil berikutnya yang melatarbelakanginya adalah adanya konsensus para '*ulamā*' ('*ijmā*').

Seluruh '*ulamā*' dari lintas *madhhab* dan generasi memperbolehkan jual

<sup>16</sup>al-Qur'ān, 2:198.

<sup>17</sup>*al-Quran dan Terjemah* (Bandung: Penerbit Hilal, t.t), 31.

<sup>18</sup>Aḥmad bin Ḥanbal, *Musnad al- 'Imam 'Aḥmad bin Ḥanbal* (Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 2008), 169.

<sup>19</sup>Adapun bentuk sanadnya adalah : Menceritakan kepadaku *Yazīd*, (*Yazīd* berkata) menceritakan kepadaku *al-Mas'ūdiyy* dari *Wā'il 'Abī Bakr* dari '*Abāyah bin Rifā'ah bin Rāfi' bin Khadij* dari kakeknya, beliau berkata ...

<sup>20</sup>Abū al-'Ala Muḥammad 'Abdurraḥmān bin 'Abdurraḥīm al-Mubārakfūrī, *Tuhfatul 'Aḥwadhī bi Sharḥi Jāmi' al-Tirmidhī*, vol. 5 (Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 2014), 291.

<sup>21</sup>Adapun bentuk sanadnya adalah : Menceritakan kepadaku *Hannād*, (*Hannād* berkata) menceritakan kepadaku *Qabīṣah* dari *Sufyān* dari '*Abī Ḥamzah* dari *Ḥasan* dari '*Abī Sa'īd* dari Nabi *Muḥammad ṣallallāhu 'alaihi wa sallam* bersabda

<sup>22</sup>al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī* .... vol. 4, 344.

beli. Hal ini dikarenakan hikmah yang terkandung sangat tampak jelas. Hampir semua manusia membutuhkan sesuatu yang tidak ia punya (dalam arti masih di genggam orang lain). Dimana di lain sisi, pemilik barang tersebut mau memberikannya jika ditukar dengan penggantinya, yang dalam hal ini adalah mata uang. Dengan demikian, jual beli merupakan suatu keniscayaan yang harus terjadi.<sup>23</sup> Imam *Shafi'i* berkata:

فَأَصْلُ الْبَيْعِ كُلُّهَا مُبَاحٌ إِذَا كَانَتْ بِرِضَا الْمُتَبَايِعِينَ الْجَائِزِي الْأَمْرِ فِيمَا تَبَايَعَا، إِلَّا مَا نَهَى عَنْهُ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مِنْهَا، وَمَا كَانَ فِي مَعْنَى مَا نَهَى عَنْهُ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مُحَرَّمٌ بِإِذْنِهِ دَاخِلٌ فِي الْمَعْنَى الْمَنْهِيِّ عَنْهُ، وَمَا فَارَقَ ذَلِكَ أَبْحَنَاهُ بِمَا وَصَفْنَا مِنْ إِبَاحَةِ الْبَيْعِ فِي

كِتَابِ اللَّهِ تَعَالَى<sup>24</sup>

Artinya : “Hukum asal berbagai bentuk transaksi jual beli adalah diperbolehkan apabila atas dasar kerelaan dua pelaku transaksi yang sudah diperkenankan melaksanakan transaksi perihal sesuatu yang mereka transaksikan, kecuali jual beli yang dilarang oleh *Rasūlullāh ṣallallāhu ‘alaihi wa sallam*. Adapun transaksi jual beli yang masuk dalam substansi larangan *Rasūlullāh ṣallallāhu ‘alaihi wa sallam* melaksanakannya adalah diharamkan sesuai dengan peraturan beliau serta masuk dalam substansi larangan tersebut. Adapun transaksi yang berbeda dengan substansi larangan tersebut, maka aku membolehkannya sesuai dengan prinsipku dalam kitabnya Allah”.

### 3. Etika Dalam Jual Beli

<sup>23</sup>al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī* .... vol. 4, 345.

<sup>24</sup>al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī* .... vol. 4, 345.

Dalam literatur Fikih, etika diredaksikan dengan *al-'adab*. Secara asal, arti dari *al-'adab* adalah mengumpulkan, wadah dan baik dalam melakukan sesuatu. Berbagai bentuk aktifitas yang baik dinamakan *al-'adab* karena seseorang mengumpulkan dan menyatukan banyak orang dalam perbuatan-perbuatan terpuji. Adapun secara istilah, ada beberapa definisi *al-'adab* yang dikemukakan oleh para pakar. Menurut *al-Kamāl 'ibn al-Humām*, *al-'adab* adalah *al-khishāl al-ḥamīdah* (perbuatan-perbuatan terpuji). Sebagian pakar mendefinisikan *al-'adab* dengan *wad'u al-shayy' mawḍi'aha* (meletakkan sesuatu ke tempatnya). Sebagian pakar lagi mendefinisikan *al-'adab* dengan *kullu mā huwa maṭlūbun sawā'un kāna mandūban 'am wājiban* (semua perbuatan yang dianjurkan, baik sunnah atau wajib)<sup>25</sup>.

Dalam transaksi jual beli ada banyak etika yang harus dilakukan, berikut diantara etika-etika tersebut :

#### **a. Tidak Menentukan Untung Yang Melewati Batas Wajar**

Seluruh syariat dari berbagai agama melarang terjadinya pematokan penetapan keuntungan dalam jual beli hingga melewati batas, sebab itu adalah bentuk penipuan yang dilarang oleh syariat dalam setiap agama. Penetapan keuntungan yang boleh adalah yang sebatas kewajaran.

Dalam transaksi jual beli terdapat konsep *'uyūb al-'irādah* atau *'uyūb al-riḍā*. Maksud dari kedua istilah tersebut adalah perkara-perkara yang memberikan kecacatan dalam kehendak transaksi atau menghilangkan kerelaan yang sempurna dalam melaksanakan transaksi.

---

<sup>25</sup>Wuzāratul 'Awqāf wa al-Shu'ūn al-'Islāmiyyah, *al-Mawsū'ah al-Fiqhiyyah*, vol. 9 (Kuwait: Dhāt al-Salāsīl, 1983), 186.



'*Uyūb al-'irādah* atau '*uyūb al-riqā* ada empat bentuk, yaitu *al-ikrah*, *al-ghalaṭ*, *al-tadlīs* atau *al-taghrīr* dan *al-ghabn ma'a al-taghrīr*.<sup>26</sup>

## **b. Kejujuran Transaksi**

Kejujuran transaksi akan didapatkan dengan cara penjual mensifati barang dagangannya dengan sifat barang yang sebenarnya, tidak ada unsur kebohongan dalam menginformasikan modelnya barang, jenisnya barang, sumbernya barang dan biayanya barang<sup>27</sup>. 'Ibn Ḥajar al-Haytamī mengutarakan sebuah kriteria tentang bentuk pembohongan dan penipuan dalam transaksi jual beli. Kriterianya adalah dimana orang yang memiliki barang dagangan atau alat tukar uang mengetahui kalau pada barang atau alat tukar tersebut terdapat suatu hal yang apabila diketahui oleh orang yang mengambilnya, maka dia tidak akan jadi mengambilnya. Dengan demikian wajib baginya untuk menginformasikan hal tersebut kepada pembeli atau penjual supaya mereka mengambilnya dalam keadaan telah mengetahui secara detail. Kewajiban ini juga berlaku bagi orang lain yang mengetahui kecacatan suatu barang untuk menginformasikan kepada pihak yang berkeinginan mendapatkannya, walaupun tidak didahului sebuah pertanyaan. Hal ini sebagaimana ketika dia mengetahui ada seseorang hendak melamar seorang perempuan, dimana pada perempuan tersebut ada sebuah kecacatan, maka diwajibkan baginya memberikan

---

<sup>26</sup>al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī* .... vol. 4, 347.

<sup>27</sup>al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī* .... vol. 4, 347.

informasi. Ini semua merupakan sebuah bentuk melaksanakan nasihat yang wajib, baik bagi orang khusus atau umum<sup>28</sup>.

### c. Kemudahan Dalam Transaksi

Memudahkan dalam transaksi merupakan suatu perbuatan yang sangat dianjurkan oleh *Rasūlullāh ṣallallāhu ‘alaihi wa sallam*. Memudahkan disini bisa dari penjual kepada pembeli dan juga sebaliknya. Dari pihak penjual bisa memudahkan pembeli dengan cara memberikan potongan harga dan dari pihak pembeli bisa memudahkan penjual dengan cara tidak mempersulit penjual dalam pemenuhan barang dagangan serta memberikan tambahan pembayaran kepada penjual.<sup>29</sup> Dalam sebuah hadis disebutkan:

حَدَّثَنَا أَبُو كُرَيْبٍ حَدَّثَنَا إِسْحَاقُ بْنُ سُلَيْمَانَ الرَّازِيُّ عَنْ مُغِيرَةَ بْنِ مُسْلِمٍ  
عَنْ يُونُسَ عَنِ الْحَسَنِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ  
وَسَلَّمَ قَالَ "إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ سَمْحَ الْبَيْعِ سَمْحَ الشَّرَاءِ سَمْحَ الْقَضَاءِ"<sup>30</sup>

Artinya : “Dari ‘Abū Kuraib, dari ‘Ishāq ‘ibn Sulaimān al-Rāziyy, dari Mughīrah ‘ibn Muslim, dari Yūnus, dari al-Ḥasan, dari ‘Abī Hurairah, sesungguhnya *Rasūlullāh ṣallallāhu ‘alaihi wa sallam* bersabda, sesungguhnya Allah mencintai kemurahan dalam menjual, membeli serta memberikan putusan”.

Hadis di atas merupakan motifasi dari *Rasūlullāh ṣallallāhu ‘alaihi wa sallam* supaya kita bersikap mudah dan baik dalam melaksanakan transaksi jual beli, menjaga etika serta menghindari

<sup>28</sup> Aḥmad bin Ḥajar al-Haytamī, *al-Zawājir ‘an al-‘Iqtirāf al-Kabā’ir*, vol. 1 (t.t.p: Dār al-Fikr, 1987), 396.

<sup>29</sup> al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī* .... vol. 4, 347.

<sup>30</sup> Abū al-‘Ala Muḥammad ‘Abdurraḥmān bin ‘Abdurraḥīm al-Mubārakfūrī, *Tuḥfatul ‘Aḥwadhī bi Sharḥi Jāmi‘ al-Tirmidhī*, vol. 5 (Beirut: Dār al-Kutub al-‘Ilmiyyah, 2014), 399.

percekcokan, karena akan menambah pada keberkahan rizki, baik dunia atau akhirat, sebab *Rasūlullāh ṣallallāhu ‘alaihi wa sallam* tidak akan mengarahkan kecuali yang bermanfaat bagi kehidupan di dua dunia tersebut<sup>31</sup>.

#### **d. Menghindari Bersumpah**

Disunnahkan bagi penjual untuk menghindari bersumpah atas nama Allah dalam melaksanakan transaksi secara mutlak.<sup>32</sup>

#### **e. Memperbanyak Sedekah**

Disunnahkan bagi penjual untuk memperbanyak sedekah. Hal ini dalam rangka melebur kesalahan-kesalahan yang pernah dia lakukan selama melaksanakan akad jual beli, seperti senang bersumpah, menipu, menyembunyikan kecacatan, melampaui batas dalam menentukan nominal harga, sikap yang kurang baik kepada pembeli dan lain sebagainya.<sup>33</sup>

#### **f. Menulis Hutang dan Mempersaksikannya**

Disunnahkan bagi pelaku transaksi untuk mencatat akad dan kadar hutang yang ditempo. Begitu juga disunnahkan mendatangkan saksi untuk jual beli yang ditempo dan untuk penulisan piutang.<sup>34</sup>

### **4. Rukun-Rukun Jual Beli**

Dalam mendefinisikan istilah *rukūn*, terdapat perbedaan pendapat antara pakar Fikih *Madhhab Ḥanafī* dengan selain *Ḥanafī* (*Madhhab Shāfi‘i*,

<sup>31</sup>Badruddīn al-‘Ainī al-Ḥanafī, ‘*Umdatul Qārī Sharh Ṣaḥīḥ al-Bukhārī*, vol. 11 (Beirut : Dār al-Kutūb al-‘Ilmiyyah, 2001), 269.

<sup>32</sup>al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī* .... vol. 4, 347.

<sup>33</sup>al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī* .... vol. 4, 348.

<sup>34</sup>al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī* .... vol. 4, 348.

*Mālikī* dan *Ḥanbalī*). Menurut *Ḥanafīyyah* (sebutan '*ulamā*' yang mengikuti *manhaj* Imam '*Abū Ḥanīfah*), *rukūn* adalah perkara yang menjadi persyaratan wujudnya sesuatu dan termasuk bagian (*juz*) dari sesuatu tersebut. Adapun menurut mayoritas *madhhab* selain *Ḥanafīyyah*, *rukūn* adalah perkara yang menjadi persyaratan wujudnya sesuatu dan tergambarkannya dalam akal, baik termasuk bagian (*juz*) dari sesuatu tersebut atau tidak<sup>35</sup>.

Menurut *Ḥanafīyyah*, *rukūn* dalam jual beli itu ada dua, yakni '*ījāb* dan *qabūl*<sup>36</sup>. Sedangkan '*āqidain* (penjual dan pembeli) dan *ma'qūd 'alaih* (barang dagangan dan alat tukar) merupakan unsur-unsur yang secara otomatis memang harus ada dengan keberadaan *ṣīghah 'ījāb* dan *qabūl*. Dengan demikian unsur-unsur tersebut tidak termasuk *rukūn* jual beli, sebab tidak termasuk bagian dari hakikat transaksi jual beli, walaupun keberadaan transaksi digantungkan terhadap keberadaan unsur-unsur itu. Menurut *Mālikīyyah*, *rukūn* dalam jual beli itu ada tiga, yakni '*ījāb* dan *qabūl*, *ma'qūd 'alaih* (barang dagangan dan alat tukar), '*āqidain* (penjual dan pembeli)<sup>37</sup>. Menurut *Ḥanābilah*, *rukūn* dalam jual beli itu juga ada tiga, yakni '*ījāb* dan *qabūl*, *ma'qūd 'alaih* (barang dagangan dan alat tukar), '*āqidain* (penjual dan pembeli)<sup>38</sup>. Menurut *Shāfi'iyyah*, *rukūn* dalam jual beli itu juga sama dengan

---

<sup>35</sup> al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī* .... vol. 4, 347.

<sup>36</sup> Yusuf bin Maḥmūd al-Ḥajj 'Aḥmad, *Jāmi'ul 'As'ilah al-Fiqhiyyah 'alā Madhhab al-Sādah al-Ḥanafīyyah* (t.t.p: Maktabah al-Farabi, t.t.), 239. Wahbah al-Zuhailī, *al-Mu'amalah al-Māliyyah al-Mu'āṣirah; Buḥūth, Fatwā wa Ḥulūl* (Dimashqi: Dār al-Fikr, 2002), 19.

<sup>37</sup> Ibn Rusḥd al-Qurṭūbī al-Mālikī, *Bidāyatul Muḥtahid wa Nihāyatul Muqtaṣid*, vol. 2 (Beirut: Dār al-Ma'rifah, 1982), 172.

<sup>38</sup> Maṣṣūr al-Buhūṭī al-Ḥanbalī, *Kasshāful Qina' 'an al-'Iqna'*, vol. 7 (t.t.p: Wuzāratul 'Adli, 2002), 297.

*Mālikiyyah* dan *Hanābilah* yaitu ada tiga, yakni *'ijāb* dan *qabūl*, *ma'qūd 'alaih* (barang dagangan dan alat tukar), *'āqidain* (penjual dan pembeli)<sup>39</sup>.

## 5. Syarat-Syarat Jual Beli

Syarat-syarat jual beli disini meliputi syarat yang harus dipenuhi oleh pelaksana akad (*'āqid*), praktek akad (*nafsul 'aqd*) atau *ṣīghah*, dan objek akad (*ma'qūd 'alaih*).

### a. Syarat Pelaksana Akad (*'Āqid*)

Pelaksana akad jual beli (baik sebagai penjual atau pembeli), harus memenuhi syarat berikut :

#### 1) *al-Rushdu* (*Bāligh* dan Mandiri)

Menurut *Khaṭīb al-Ṣirbinī*, *al-Rushdu* adalah memiliki predikat *bāligh* dan kebagusan dalam urusan agama dan hartanya<sup>40</sup>. Menurut *Ibn Hajar al-Haytamī*, *al-rushdu* adalah tidak berstatus sebagai *mahjūr 'alaih* (dicegah melaksanakan transaksi atau *tasarruf*)<sup>41</sup>. Dua definisi ini sebenarnya tidak ada perbedaan, sebab yang dimaksud dengan tidak berstatus sebagai *mahjūr 'alaih* adalah berpredikat *bāligh* dan bagus dalam urusan agama dan hartanya<sup>42</sup>. Adapun tolak ukur seseorang bisa dikatakan bagus dalam mengurus agama dan hartanya adalah memandang kebiasaan yang berlaku atau *'urf*. Sekiranya dengan

<sup>39</sup>Muhyiddīn al-Nawawī, *al-Majmū' Sharḥ al-Muhadhdhab*, vol. 9 (Jeddah: Maktabah al-'Irshād, t.t.), 174.

<sup>40</sup>al-Shirbinī Khaṭīb, *Mughni al-Muhtāj 'ilā Ma'rifati Ma'āni 'Alfāzil Minhāj*, vol. 2 (Mesir: Muṣṭafā al-Bābī, 1958), 7.

<sup>41</sup>Ibn Hajar al-Haitamī, *Tuḥfatul Muhtāj bi Sharḥil Minhāj*, vol. 2 (Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyyah, 2010), 88.

<sup>42</sup>Terkait dengan seseorang yang belum diketahui secara jelas tentang sifat *al-rushdunya*, maka menurut pendapat yang kuat transaksinya sah.

melihat berlalunya waktu, apabila *'urf* menghukumi seseorang tertentu itu sudah memiliki kecakapan dalam urusan agama dan hartanya, maka dia dikatakan memiliki sifat *al-rushdu*<sup>43</sup>.

Dari persyaratan *al-rushdu* ini, disimpulkan bahwasannya transaksinya anak kecil (belum *bāligh*), orang gila dan orang yang berpredikat tidak bagus dalam urusan agama dan hartanya (walaupun dia *baligh*), maka transaksi jual belinya dinyatakan tidak sah.

Uraian di atas adalah persyaratan menurut pakar Fikih *Shāfi'iyah*. Menurut *Hanābilah*, syarat dari pelaksana akad jual beli adalah harus *jāiz al-tasarruf* (orang yang diberi wewenang melaksanakan transaksi), yaitu orang merdeka, *bāligh* dan *rashīd*. Dengan demikian tidaklah sah jual beli yang dilakukan oleh anak kecil, orang gila, orang mabuk, orang tidur, *mubarsam* dan *safīh*. Namun ketidaksahan ini tidaklah mutlak. Untuk anak kecil yang sudah *tamyīz* dan *safīh*, transaksi mereka bisa sah apabila mendapatkan rekomendasi dari walinya, walaupun dalam rangka transaksi pasar besar. Begitu juga sah transaksinya anak kecil belum *tamyīz* dalam praktek transaksi-transaksi sekup kecil dan sedikit, sebab diriwayatkan bahwa *'Abū Darda'* pernah membeli burung pipit kepada anak kecil, kemudian beliau melepaskannya. Budak dan *safīh* pun demikian, mereka sah

---

<sup>43</sup>Ibn Qāsim al-'Ubbādī dan 'Abdul Ḥamīd al-Sharwanī, *Ḥawāshī al-Sharwanī*, vol. 4 (Mesir: Muṣṭafā Muḥammad, t.t), 227.

melakukan transaksi jual beli dalam hal-hal yang sedikit walaupun dengan tanpa rekomendasi dari walinya<sup>44</sup>.

Menurut *Mālikiyyah*, syaratnya pelaksana akad harus *tamyīz*, sebab prinsip dari jual beli adalah munculnya ke-*riḍā*-an, dimana ke-*riḍā*-an ini tidak akan terwujud kecuali dari anak yang sudah *tamyīz*. Kriteria *tamyīz* menurut *Mālikiyyah* adalah tidak dengan batasan usia, tetapi daya kefahaman terhadap suatu ajakan dan mampu menjawab dengan baik. Jadi yang menjadi titik tekan dalam kriteria *tamyīz* disini adalah kefahaman ajakan dan kebaikan dalam menjawab, tidak sekedar mengerti panggilan kemudian menjawab, sebab anak kecil dan binatang juga mudah memenuhi terhadap panggilan, tetapi mereka tidak mampu memahami dan menjawab dengan bagus<sup>45</sup>.

*Ḥanafiyyah* sama dengan *Mālikiyyah* dalam hal persyaratan penjual atau pembeli tidak harus *bāligh*, melainkan cukup *mumayyiz*. Namun *Ḥanafiyyah* berbeda dalam hal kriteria *tamyīz*. Menurut *Ḥanafiyyah* *tamyīz* dapat diukur dengan usia, yakni usia tujuh tahun<sup>46</sup>.

## 2) *‘Adam al-’Ikrāh* (Tidak Dipaksa Dengan Tanpa *Haq*)

*al-Ikrāh* adalah memaksa seseorang untuk melakukan sesuatu yang tidak disukainya<sup>47</sup>. Praktek *al-ikrah* dalam jual beli adalah dimana seseorang saat dipaksa, dia mengucapkan suatu kata-kata yang dia

<sup>44</sup>Manṣūr al-Buhūtī al-Ḥanbalī, *Kasshāful Qinā’ ‘an al-’Iqnā’*, vol. 7 (t.t.p: Wuzāratul ‘Adli, 2002), 306.

<sup>45</sup>Ṣāwī ‘Abdurrahmān al-Ghiryānī, *Mudawwanat al-Fiqh al-Mālikī wa ‘Adillatihi*, vol. 3 (Beirut: Mu’assasah al-Rayyān, 2002), 219.

<sup>46</sup>al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī* .... vol. 4, 355.

<sup>47</sup>Wuzāratul ‘Auqāf wa al-Shu’ūn al-Islāmiyyah, *al-Mawsū‘ah al-Fiqhiyyah*, vol. 9 (Kuwait: Dhat al-Salāsīl, 1983), 10.

memahami artinya namun tidak rela akan dampak dari ucapan tersebut. Menurut *Shāfi'iyyah* dan *Hanābilah*, jual belinya orang yang dipaksa dengan tanpa *haq* adalah batal<sup>48</sup>. Menurut *Mālikiyyah*, jual belinya orang yang dipaksa adalah belum *lāzim*, dalam arti orang yang dipaksa (*al-mustakrah*) diberi pilihan antara tidak meneruskan akad (*faskh*) atau meneruskannya (*'imḍa'*). Akan tetapi menurut sebagian *Mālikiyyah*, seperti *'Ibn Jizī*, jual belinya langsung batal. Adapun menurut *Hanafiyyah*, status jual belinya orang yang dipaksa adalah menunggu keputusannya setelah selesainya waktu pemaksaan, apabila dia *riḍā*-i transaksi tersebut dalam jangka waktu tiga hari, maka akadnya sah, dengan catatan pihak pelaksana transaksi yang lain juga masih *riḍā*. Apabila dalam jangka waktu tiga hari setelah masa pemaksaan masih tidak merelakan, maka transaksi dihukumi batal<sup>49</sup>.

#### **b. Syarat-Syarat Praktek Akad (*Nafsu al-'Aqd*) atau *Ṣīghah***

*Ṣīghah* adalah setiap perkara yang menjadi representasi atas kerelaan penjual dan pembeli. *Ṣīghah* yang berasal dari penjual dinamakan *'ijāb* dan yang berasal dari pembeli namanya *qabūl*. Namun menurut *Hanafiyyah*, *'ijāb* adalah ungkapan yang muncul pertama kali dalam transaksi, baik dari penjual atau pembeli, sedangkan *qabūl* adalah ungkapan yang muncul setelah *'ijāb*.

---

<sup>48</sup>Adapun pemaksaan dengan *haq* (benar), maka tidak bisa menghalangi keabsahan jual beli, sebab cukup menggunakan ke-*riḍā*-an yang diizini oleh *shara'* diposisikan seperti ke-*riḍā*-an pelaksana transaksi. Contohnya adalah seperti memaksa orang untuk menjual rumahnya dengan tujuan pelebaran masjid, jalan atau kuburan, memaksa orang untuk menjual barangnya dengan tujuan pelunasan hutang, untuk nafkah istri, anak atau kedua orang tua.

<sup>49</sup>al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī* .... vol. 4, 366.



Menurut *Hanafiyyah*, jual beli bisa sah dengan setiap dua perkataan yang menunjukkan terhadap *al-tamlīk* (memberikan kepemilikan) dan *al-tamalluk* (menerima kepemilikan). Transaksi juga bisa sah dengan menggunakan akad *salm* (pemesanan) dan *hibah* (pemberian).

Menurut *Mālikiyyah*, jual beli bisa sah dengan setiap perkataan yang menunjukkan terhadap kerelaan.

Menurut *Shāfi'iyah*, jual beli bisa sah dengan setiap perkataan yang menunjukkan terhadap *al-tamlīk* (memberikan kepemilikan) yang memahamkan terhadap tujuan. Perkataan ini dibagi menjadi dua, yakni *ṣarīh* (jelas) dan *kināyah* (samar). Perkataan *ṣarīh* adalah setiap perkataan yang tidak menunjukkan kepada selain jual beli, seperti *aku menjual barang ini kepadamu dengan harga demikian dan aku membeli barang ini darimu dengan harga demikian*. Perkataan *kināyah* adalah setiap perkataan yang mungkin untuk diarahkan kepada selain tujuan jual beli. Contoh *kināyah* seperti ucapan penjual *aku berikan kepadamu baju ini dengan gantian baju itu* atau *aku berikan hewan ternak itu dengan gantian ternak itu*. Dua ucapan ini mungkin untuk diarahkan kepada jual beli dan mungkin juga akad *'i'ārah* (meminjamkan), keduanya bisa dikategorikan kepada jual beli apabila disertai niat jual beli.

Menurut *Hanābilah*, jual beli bisa sah dengan setiap perkataan yang mengarahkan kepada makna jual dan beli, dalam arti tidak terbatas pada kata-kata tertentu, seperti perkataan penjual *aku menjual kepadamu*,

*aku berikan kepemilikan kepadamu, aku kuasakan kepadamu, aku sekutukan kepadamu dengan harga demikian, aku berikan kepadamu dengan harga demikian dan yang semakna. Seperti juga perkataan pembeli aku menerima, aku rela, aku membelinya, aku memilikinya, aku mengambilnya, aku menggantinya dengan gantian dan yang semakna*<sup>50</sup>.

Adapun syarat-syarat dari *'ijāb* dan *qabūl* bisa sah adalah sebagai berikut :

- 1) *Ījāb* harus sesuai (*muwāfiq*) dengan *qabūl* dalam hal kadar barang yang dijual, sifat atau modelnya barang, mata uang, kontan atau temponya. Apabila penjual berkata *aku menjual rumah ini dengan harga seribu*, lalu pembeli menjawab *aku menerimanya dengan harga lima ratus*, maka jual beli tidak sah.
- 2) *Ījāb* dan *qabūl* harus terjadi dalam satu *majlis* (tempat), maksudnya adalah penjual dan pembeli tidak diperbolehkan berpisah sebelum menyelesaikan substansi transaksi. Apabila berpisah dahulu, maka transaksi tidak sah, seperti penjual berkata *aku menjual barang ini dengan harga seribu*, kemudian dia meninggalkan tempat sebelum calon pembelinya mengucapkan *qabūl*.
- 3) Antara *ijāb* dan *qabūl* tidak dipisah dengan pemisah yang menunjukkan terhadap berpalingnya salah satu penjual atau pembeli dari keinginan transaksi. Namun apabila hanya pemisah sedikit yang secara kebiasaan

---

<sup>50</sup> Abdurrahmān al-Jazīri, *al-Fiqh 'alā al-Madhāhib al-'Arba'ah*, vol. 2 (Mesir: al-Maktabah al-Tijāriyyah al-Kubrā, t.t), 155-158.

tidak menunjukkan terhadap berpalingnya salah satu penjual atau pembeli, maka diperbolehkan<sup>51</sup>.

### c. Objek Akad (*Ma'qūd 'Alaih*)

Berikut syarat-syarat *ma'qūd 'alaih* yang harus terpenuhi dalam transaksi jual beli<sup>52</sup>.

- 1) Barangnya tersedia (*maujūd*).
- 2) Berupa barang yang bisa disebut harta (*al-māl*) serta bernilai.
- 3) Dimiliki (bukan milik orang lain).
- 4) Mampu untuk diserahkan.

### 6. *Bai' al-Manāfi' 'alā al-Ta'bīd* (Jual Beli Manfaat Secara Permanen)

*Bai' al-Manāfi' 'alā al-Ta'bīd* sebenarnya merupakan bagian dari definisi *al-bai'* pada pembahasan sebelumnya. Akan tetapi terakomodirnya *Bai' al-Manāfi' 'alā al-Ta'bīd* pada definisi sebelumnya (versi *Madhhab Shāfi'i*) tidak terlalu jelas. *Bai' al-Manāfi' 'alā al-Ta'bīd* terakomodir dengan jelas pada definisi sebagian 'ulamā' berikut ini:

“(*al-bai'*) adalah akad tukar-menukar murni yang berkonsekuensi kepemilikan benda atau manfaat secara permanen, bukan dalam rangka ibadah. Sisi keterbaikan definisi ini adalah selamatnya dari membuat toleransi dengan membuang *mudāf* yang disebutkan. Sisi lainnya adalah definisi ini mencakup *Bai' al-Manāfi' 'alā al-Ta'bīd* secara permanen, seperti menjual hak bangunan dan kayu di atas tembok dan seperti menjual hak tempat mengalirnya air, yakni ketika air tidak bisa sampai ke tempatnya sendiri kecuali dengan perantara miliknya orang lain”<sup>53</sup>.

Definisi yang mirip dengan di atas juga dikemukakan oleh *al-Suyūṭī*:

<sup>51</sup> Abdurrahmān al-Jazīrī, *al-Fiqh 'alā al-Madhāhib* .... vol. 2, 159.

<sup>52</sup> al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī* .... vol. 4, 357.

<sup>53</sup> Abī Bakr al-Dimyāṭī, *I'ānatuṭṭālibīn*, vol. 3 (t.tp: al-Ḥaramain, t.t), 2. dan Sulaimān al-Bujairimī, *Ḥāshiyatul Bujairimī 'alā al-Khaṭīb*, vol. 3 (Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 2008), 276.

عَقْدٌ مُعَاوَضَةٌ مَالِيَّةٌ تُفِيدُ مَلِكًا عَيْنٍ أَوْ مَنَفَعَةً عَلَى التَّأْيِيدِ لَا عَلَى وَجْهِ الْقُرْبَةِ<sup>54</sup>

“(al-bai‘) adalah akad tukar menukar harta yang berfungsi memberikan kepemilikan benda atau manfaat secara permanen, bukan dalam rangka ibadah”.

‘Abdurrahmān al-Jazīrī mengakomodir *Bai‘ al-Manāfi‘ ‘alā al-Ta’bīd* dalam sebuah definisi yang dikutip dari definisi-definisi *Shāfi‘iyyah*, berikut definisi tersebut:

الْبَيْعُ فِي الشَّرْعِ مُقَابَلَةٌ مَالٍ بِمَالٍ عَلَى وَجْهِ مَخْصُوصٍ<sup>55</sup>

“al-Bai‘ menurut perspektif *shar‘* adalah tukar menukar harta dengan harta lain dengan cara yang khusus”.

‘Abdurrahmān al-Jazīrī menganalisis definisi di atas dengan pernyataannya:

“(Pembahasan tentang istilah *wajhin makhsūṣ* atau cara yang khusus) Tujuan dari istilah tersebut ada 2 (dua). Pertama, transaksi yang terjadi dalam jual beli harus berkonsekuensi pada kepemilikan benda atau kepemilikan manfaat secara permanen, seperti hak lewat, dengan demikian otomatis mengeluarkan akad *‘ijārah*, sebab *‘ijārah* prinsipnya adalah memberikan kepemilikan manfaat dengan batasan waktu dengan imbalan. Kedua, transaksi yang terjadi dalam jual beli harus bukan dalam rangka ibadah, dengan demikian mengeluarkan akad hutang, sebab hutang prinsipnya adalah memberikan kepemilikan benda supaya nanti dikembalikan dengan barang yang sama”.<sup>56</sup>

Dari berbagai model definisi di atas bisa disimpulkan bahwa objek jual beli itu bisa salah satu dari dua hal, yaitu barang (*‘ain*) atau manfaatnya saja (tanpa kepemilikan barangnya). Jual beli yang objeknya adalah manfaatnya saja yang bisa dimiliki secara permanen itulah yang dinamakan *Bai‘ al-Manāfi‘ ‘alā al-Ta’bīd*. Pada prakteknya, *Bai‘ al-Manāfi‘ ‘alā al-Ta’bīd*

<sup>54</sup>Wuzāratul ‘Auqāf wa al-Shu‘ūn al-Islāmiyyah, *al-Mawsū‘ah al-Fiqhiyyah*, vol. 9 (Kuwait: Dhat al-Salāsīl, 1983), 5.

<sup>55</sup>‘Abdurrahmān al-Jazīrī, *al-Fiqh ‘alā al-Madhāhib al-‘Arba‘ah*, vol. 2 (Mesir: al-Maktabah al-Tijāriyyah al-Kubrā, t.t), 113.

<sup>56</sup>‘Abdurrahmān al-Jazīrī, *al-Fiqh ‘alā al-Madhāhib al-‘Arba‘ah*, vol. 2 (Mesir: al-Maktabah al-Tijāriyyah al-Kubrā, t.t), 113.

hanyalah menjual manfaat saja dan ini tetap logis dalam perspektif pakar Fikih, berikut pernyataannya:

كَيْفَ تُبَاعُ الْمَنَافِعُ وَحَدَّهَا ؟ أَجِيبَ بِأَنَّ بَيْعَهَا وَحَدَّهَا مَعْقُولٌ فَقَدْ قَالُوا بِهِ فِي  
بَيْعِ حَقِّ الْبِنَاءِ عَلَى السَّطْحِ وَنَحْوِهِ<sup>57</sup>

“Bagaimana bisa manfaat-manfaat dijual secara mandiri ? dijawab, menjual manfaat-manfaat secara mandiri itu masuk akal. Sungguh pakar Fikih telah berpendapat perihal kebolehan menjual hak kemanfaatan membangun (bangunan baru) di atas loteng, dan contoh semisalnya”.

Hal ini juga senada dengan pernyataan berikut:

وَالْمُرَادُ بِبَاعِ حَقِّ الْوَضْعِ عَلَى الْعُلُوِّ فَلَيْسَ لِلْمُشْتَرِي جُزْءٌ مِنْ عُلُوِّ الْجِدَارِ<sup>58</sup>

“Adapun yang dimaksud dengan menjual bagian atas tembok adalah menjual hak kemanfaatan meletakkan (bangunan baru atau kayu) di bagian atas tembok. Dengan demikian pembeli tidak berhak memiliki sedikitpun dari bagian atas tembok”.

Supaya tidak terjadi kesalahfahaman, perlu ditegaskan bahwa pembahasan tentang akad jual beli disini yang dimaksud adalah *Bai' al-Manāfi'* *'alā al-Ta'bīd*, sebab pada sebagian penyebutan para pakar Fikih, akad *'Ijārah* juga terkadang diistilahkan dengan *Bai' al-Manāfi'*, namun tidak ada tambahan *'alā al-Ta'bīd*. Berikut penjelasannya:

“Pembagian jual beli yang keempat adalah menjual manfaat, yaitu akad sewa (*'Ijārah*) dan akan dibahas nanti. (Penjelasan tentang *bai' al-manāfi'* dan seterusnya) Apabila *bai' haqqil mamar* (menjual hak lewat) diletakkan pada pembagian jual beli yang keempat ini - sebagaimana pembahasan sebelumnya - maka klasifikasi pembagian jual beli akan proporsional. Hal ini karena akad *'Ijārah* tidak bisa dinamakan akad *bai'* karena keluar dari definisi *bai'* itu

<sup>57</sup>al-Shirbinī Khaṭīb, *Mughni al-Muḥtāj 'ilā Ma'rifati Ma'āni 'Alfāzil Minhāj*, vol. 2 (Mesir: Muṣṭafā al-Bābī, 1958), 35.

<sup>58</sup>Sulaimān al-Jamal, *Futūḥātul Wahhāb bi Tauḍīhi Sharḥi Manhajitullāb*, vol. 3 (Beirut: Dār al-Fikr, t.t), 364.

sendiri. Adapun akad *'Ijārah* (terkadang) dinamai akad *bai'* itu hanya majas ketika dibutuhkan saja”.<sup>59</sup>

Konsep *Bai' al-Manāfi' 'alā al-Ta'bīd* tidak hanya berlaku pada contoh-contoh di atas, seperti menjual hak manfaat bangunan, melainkan juga berlaku pada setiap *al-ḥuqūq al-maqṣūdah* (hak-hak kemanfaatan yang menjadi tujuan), sebagaimana pernyataan berikut:

وَيَجُوزُ بَيْعُ حَقِّ مَسِينِلِ الْمَاءِ وَمَجْرَاهُ وَحَقِّ الْمَمَرِّ وَكُلِّ الْحُقُوقِ الْمَقْصُودَةِ عَلَى التَّأْيِيدِ<sup>60</sup>

“Boleh menjual secara permanen suatu hak atau manfaatnya pengaliran air beserta tempat pengalirannya, menjual hak lewat dan setiap hak-hak yang menjadi tujuan”.

Kemudian dijabarkan dalam pernyataan berikut:

“Adapun pernyataan *wa kullul ḥuqūq al-maqṣūdah 'alā al-ta'bīd* menunjukkan bahwa sesungguhnya hak-hak kemanfaatan yang terkait dengan suatu benda-benda, apabila memang hak-hak kemanfaatan tersebut tujuan atau prinsipnya atas dasar permanen, maka otomatis (dalam akad) disamakan dengan kedudukan benda, sehingga akad yang ditujukan terhadap hak-hak kemanfaatan tersebut tidak membutuhkan untuk dibatasi waktunya”.<sup>61</sup>

Adapun perihal teknis mengakadi hak-hak kemanfaatan suatu benda dijelaskan pada pernyataan berikut:

( فَلَوْ رَضِيَ الْمَالِكُ ) بِوَضْعِ خَشَبٍ أَوْ بِنَاءٍ عَلَيْهِ ( مَجَانًا ) أَيْ بِلَا عَوَضٍ ( فَاِعَارَةٌ ) لَهُ الرُّجُوعُ فِيهَا قَبْلَ الْوَضْعِ عَلَيْهِ وَبَعْدَهُ كَسَائِرِ الْعَوَارِي ( فَإِنْ رَجَعَ بَعْدَ وَضْعِ ) لِذَلِكَ ( أَبْقَاهُ بِأَجْرَةٍ ، أَوْ رَفَعَهُ بِأَرْشٍ ) لِنَفْصِهِ كَمَا لَوْ أَعَارَ

<sup>59</sup>Sulaimān al-Bujairimī, *Hāshiyatul Bujairimī 'alā al-Khaṭīb*, vol. 3 (Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 2008), 278.

<sup>60</sup>Abī al-Qāsim 'Abdul Karīm bin Muḥammad bin 'Abdul Karīm al-Rāfi'ī, *al-'Azīz Sharḥ al-Wajīz al-Ma'ruf bi al-Sharḥ al-Kabīr*, vol. 5 (Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 1997)

<sup>61</sup>Abī al-Qāsim 'Abdul Karīm bin Muḥammad bin 'Abdul Karīm al-Rāfi'ī, *al-'Azīz Sharḥ al-Wajīz al-Ma'ruf bi al-Sharḥ al-Kabīr*, vol. 5 (Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 1997)

أَرْضًا لِلْبِنَاءِ قَالَ الرَّافِعِيُّ ، وَلَا تَجِيءُ الْخَصْلَةُ الثَّلَاثَةُ فِيمَنْ أَعَارَ أَرْضًا لِلْبِنَاءِ وَهِيَ التَّمْلُكُ بِالْقِيَمَةِ ؛ لِأَنَّ الْأَرْضَ أَصْلٌ فَاسْتُشْبِعَ ( أَوْ ) رَضِيَ بِوَضْعِهِ ( بَعْوَضٍ فَإِنْ أَجَرَ الْعُلُو ) مِنْ الْجِدَارِ ( لِلْوَضْعِ ) عَلَيْهِ ( فَاجَارَةٌ ) تَصِحُّ بِغَيْرِ تَقْدِيرِ مُدَّةٍ وَتَتَأَبَّدُ لِلْحَاجَةِ ( أَوْ بَاعَهُ لِذَلِكَ ) أَيُّ لِلْوَضْعِ عَلَيْهِ ( أَوْ ) بَاعَ ( حَقَّ الْوَضْعِ ) عَلَيْهِ ( فَ ) هُوَ ( عَقْدٌ مَشْرُوبٌ بِبَيْعٍ وَإِجَارَةٍ ) ؛ لِأَنَّهُ عَقْدٌ عَلَى مَنَفَعَةٍ تَتَأَبَّدُ<sup>62</sup>

“Maka, apabila pemilik bangunan merelakan secara gratis peletakan kayu atau bangunan (baru) di atas bangunannya tersebut, maka akadnya adalah peminjaman (*I'ārah*) yang konsekwensinya boleh baginya menarik kembali akad peminjaman tersebut, baik sebelum peletakan atau setelahnya, hal ini sebagaimana umumnya barang-barang pinjaman. Lalu, apabila penarikan pinjaman tersebut dilakukan setelah peletakan, maka dia boleh menetapkan peletakan tersebut dengan penetapan upah atau boleh juga mengalihkan kayu atau bangunan (baru) tersebut dengan adanya gentian atas terjadinya kekurangan, hal ini sebagaimana dia meminjamkan tanah untuk bangunan. Imam *al-Rāfi'ī* berkata, “tidak terdapat pilihan ketiga perihal seseorang yang meminjamkan tanah untuk bangunan, maksudnya pilihan ketiga adalah menerima kepemilikan dengan nilai harga, karena kedudukan tanah adalah asal, maka harus diikuti”. Atau (apabila) pemilik bangunan merelakan peletakan kayu atau bangunan (baru) di atas bangunannya tersebut dengan adanya alat tukar, maka apabila dia menyewakan bagian atas tembok untuk peletakan (bangunan baru atau kayu), maka akadnya sewa yang bisa sah serta menjadi permanen karena ada *hājah* (walaupun) dengan tanpa membatasi waktunya. (Atau) apabila dia menjual bagian atas tembok tersebut untuk peletakan bangunan baru atau kayu atau menjual hak kemanfaatan peletakan di atasnya, maka akadnya merupakan perpaduan jual beli dan sewa. Dinamakan sewa sebab objek akad adalah manfaat dan dinamakan jual beli sebab sifatnya permanen”.

Dari pernyataan di atas bisa disimpulkan bahwa untuk mendapatkan kemanfaatan suatu benda seperti bagian atas tembok (walaupun tidak disertai kepemilikan bendanya) bisa dengan salah satu 3 (tiga) akad:

<sup>62</sup>Sulaimān al-Jamal, *Futūḥātul Wahhāb bi Tauḍīhi Sharḥi Manhajitṭullāb*, vol. 3 (Beirut: Dār al-Fikr, t.t), 364.

1. Akad *'Iārah*, yakni akad meminjam, dalam arti penggunaan manfaat suatu benda secara gratis.
2. Akad *'Ijārah*, yakni akad menyewa, dengan tanpa membatasi waktu, sehingga konsekwensinya adalah permanen, dalam hal ini hukumnya sah karena ada *ḥājah*.
3. Akad *Bai' al-Manāfi' 'alā al-Ta'bīd*, yakni akad menjual kemanfaatan-kemanfaatan secara permanen. Dalam hal ini *ṣīghah*nya bisa salah satu dari dua pilihan *ṣīghah*. Pertama, ucapan “aku menjual barang ini (semisal tembok) supaya dimanfaatkan meletakkan bangunan baru atau kayu di atasnya”. Kedua, ucapan “aku menjual hak kemanfaatan meletakkan bangunan baru atau kayu di atas tembok ini”.

## 7. Jual Beli Yang Dilarang Dalam Islam

Jual beli yang dilarang atau diharamkan dalam Islam banyak sekali jumlahnya. Dipandang dari sisi sebabnya, jual beli yang dilarang terdapat empat macam, yakni yang disebabkan *'ahliyyatul 'āqid* (kemampuan pelaksana transaksi), disebabkan *ṣīghah*, disebabkan *ma'qūd 'alaih* dan disebabkan tercampurnya akad dengan suatu sifat, syarat atau larangan *ṣarīah*.<sup>63</sup> Berikut bentuk-bentuk jual beli dari empat macam tersebut.

### a. Larangan Disebabkan *'Ahliyyatul 'Āqid*

Jual beli yang dilarang disebabkan oleh sisi kemampuan pelaksana transaksi ada tujuh, yaitu *bai' al-majnūn* (jual belinya orang gila), *bai' al-ṣabī* (jual belinya anak kecil), *bai' al-'a'mā* (jual belinya

<sup>63</sup>al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī* .... vol. 4, 500.



orang buta), *bai' al-mukrah* (jual belinya orang yang dipaksa), *bai' al-fuḍūlī* (jual belinya bukan pemilik barang), *bai' al-mahjūr 'alaih* (jual belinya orang yang diputus transaksinya) dan lain-lain.<sup>64</sup>

#### **b. Larangan Disebabkan *Ṣīghah***

Jual beli yang dilarang disebabkan dari sisi *ṣīghah* atau *'ijāb* dan *qabūl*nya ada enam, yaitu *bai' al-mu'āṭah* (jual beli tanpa *'ijāb* dan *qabūl* atau salah satunya), *al-bai' bil murāsalah/bi wasīṭati rasūlin* (jual beli dengan saling mengutus utusan), *bai' al-'akhras bil 'iṣārah al-mufhimah/al-kitābah* (jual belinya orang bisu dengan menggunakan isyarat yang memahamkan atau dengan tulisan), *al-bai' ma'al ghā'ib 'an majlisil 'aqdi* (jual beli dengan orang yang tidak hadir pada tempat akad), *al-bai' ma'a 'adami taṭābiqil qabūl wal 'ijāb* (jual beli yang tidak ada kecocokan antara *qabūl* dan *'ijāb*) dan *al-bai' ghairul munjiz* (jual beli yang digantungkan terhadap syarat atau disandarkan pada waktu).<sup>65</sup>

#### **c. Larangan Disebabkan *Ma'qūd 'Alaih***

Jual beli yang dilarang disebabkan dari sisi *ma'qūd 'alaih*nya atau barang dan alat tukarnya ada sepuluh, yaitu *bai' al-ma'dūm* (jual beli barang yang tidak ada), *bai' ma'jūzittaslīm* (jual beli barang yang tidak bisa diserahkan), *bai' al-kalī' bil kalī'* (jual beli hutang dengan hutang), *bai' al-gharar* (jual beli ada unsur penipuan), *bai' al-najis wal-*

<sup>64</sup>al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī* .... vol. 4, 500-501.

<sup>65</sup>al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī* .... vol. 4, 501-503.

*mutanajjis* (jual beli barang najis dan terkena najis), *bai' al-majhūl* (jual beli barang yang tidak diketahui), *bai' al-ṣai' ghairil mar'ī* (jual beli barang yang tidak dilihat), *bai' al-ṣai' qablal qabḍ* (jual beli barang yang belum diterima) dan lainnya.<sup>66</sup>

#### **d. Larangan Disebabkan Tercampuri Suatu Sifat, Syarat atau Larangan**

##### ***Ṣarīah***

Jual beli yang dilarang disebabkan karena tercampuri suatu sifat, syarat atau larangan *ṣarīah* ada banyak, yaitu *bai' al-'urbūn*, *bai' al-'inah*, *bai' al-ribā*, *bai' talaqqī al-rukbān*, *bai' al-naṣ*, *bai' al-'inab li 'āṣiril khamr* dan lain sebagainya.<sup>67</sup>

#### **8. Gharar Dalam Akad Jual Beli**

*Gharar* secara bahasa kekhawatiran. Secara istilah ada beberapa versi, tiga diantaranya.<sup>68</sup>

- a. Definisi pertama ini menjadikan *gharar* terbatas pada sesuatu itu tidak diketahui apakah hasil atau tidak hasil ? Maka mengeluarkan *al-majhūl*, yakni sesuatu yang tidak diketahui. Contohnya definisi menurut Ibnu Abidin, *gharar* adalah keraguan-raguan akan adanya barang yang dijual.
- b. Definisi kedua ini menjadikan *gharar* terbatas pada sesuatu yang tidak diketahui (*al-majhūl*), dengan demikian mengeluarkan sesuatu yang diragukan keberadaannya. Pendapat ini adalah menurut Madzhab *Zāhiriyyah*. Ibnu Hazm berkata, “*Gharar* dalam jual beli adalah sesuatu

<sup>66</sup>al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī* .... vol. 4, 503.

<sup>67</sup>al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī* .... vol. 4, 508.

<sup>68</sup>Ṣadiq Muḥammad al-'Amīn al-Ḍarīr, *al-Gharar fi al-'Uqūd wa 'Athāruhu fi al-Tatbīqāt al-Mu'āṣirah* (Jeddah: al-Ma'had al-'Islāmī li al-Buḥūts wa al-Tadrīb, t.t), 11.

yang pembeli tidak mengetahui apa yang ia beli atau sesuatu yang penjual tidak mengetahui apa yang ia jual”.

- c. Definisi ketiga ini menggabungkan dua definisi di atas. Definisi ini mengakomodir terhadap sesuatu yang tidak diketahui hasilnya dan juga mencakup terhadap sesuatu yang tidak diketahui (*al-majhūl*). Sebagaimana definisi al-Sarakhsi, *gharar* adalah sesuatu yang tertutup (tidak jelas) hasil akhirnya. Ini adalah pendapatnya mayoritas ahli Fikih. Definisi ketiga inilah yang dipilih dan diunggulkan dari definisi yang lain, sebab lebih mengakomodir terhadap bagian-bagian praktek Fikih yang telah dimasukkan oleh ahli Fikih dibawah istilah *gharar*.

### **9. *Tafriq al-Ṣafqah* Dalam Akad Jual Beli**

*Tafriq al-Ṣafqah* adalah menjual sesuatu yang sah dijual dan yang tidak sah dijual dalam satu akad dengan satu pembayaran. Praktek ada 3 (tiga), yaitu:<sup>69</sup>

- a. Menjual sesuatu yang *ma'lum* (diketahui) dan *majhul* (tidak diketahui) dengan satu harga, seperti ucapan *aku menjual kepadamu kitab ini dan kitab yang lain*. Dua kitab tersebut adalah milik dari penjual, dijual dengan harga seratus (real misalnya), maka akad tersebut tidak sah, baik untuk kitab yang diketahui atau tidak diketahui. Kitab yang tidak diketahui tidak sah sebab ketidak jelasannya. Sementara kitab yang diketahui juga tidak sah sebab nominal harganya yang tidak ada kejelasan.
- b. Menjual dua barang yang nominal pembayarannya bisa dibagi dengan cara membagi barang, seperti kepemilikan atas dasar akad syirkah, dimana dua

---

<sup>69</sup>Wahbah al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī wa Adillatuhu*, vol. 5 (Beirut: Dār al-Fikr, 1985), 28.

barang tersebut dijual sepihak dengan tanpa perizinan pihak yang lain. Menurut pendapat yang lebih kuat jual beli tersebut hanya sah pada barang yang dimiliki penjual saja dengan cara mengambil bagian pembayarannya. Sedangkan untuk bagian yang tidak dimilikinya tidak sah, sebab masing-masing pemilik memiliki hukum tersendiri perihal akad jual belinya pada saat menjualnya sendiri-sendiri. Dengan demikian apabila dikongsikan dengan orang lain, maka hukum khusus tersebut tetap berlaku.

- c. Menjual dua barang yang sama-sama *ma'lum* (diketahui), namun nominal pembayarannya tidak bisa dibagi dua dengan cara membagi barang. Objek dari praktek ini adalah barang halal dan haram, seperti cukak dan khomer, kambing dan babi, bangkai dan kambing sembelihan dan lain sebagainya. Menurut pendapat paling kuat dari dua pendapatnya Imam Syafi'i dan satu riwayat dari Imam Ahmad bin Hanbal, transaksi hanya sah pada barang yang halal dan tidak sah pada yang haram. Adapun cara mengambil nominal pembayarannya adalah dengan memperkirakannya sebagai barang yang bisa dibagi, maka khomer diperkirakan sebagai cukak, babi sebagai kambing dan bangkai sebagai hewan sembelihan.

IAIN JEMBER

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Pendekatan dan Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan metode penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif adalah suatu penelitian yang bertujuan untuk membuat deskripsi berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka. Laporan penelitian akan berisi kutipan-kutipan data untuk memberikan gambaran penyajian laporan tersebut. Data tersebut mungkin berasal dari naskah wawancara, catatan lapangan, foto, dokumen pribadi, catatan atau memo, dan dokumen resmi lainnya<sup>1</sup>. Penelitian kualitatif menurut Bogdan dan Taylor adalah salah satu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku orang-orang yang diamati<sup>2</sup>.

#### **B. Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian ini bertempat di Kantor Paytren Cabang Surabaya yang diketuai oleh Brevmana Anugera Pramuliyanto. Pemilihan Kantor Paytren Cabang Surabaya dilakukan dikarenakan kantor ini menjadi pusat pendaftaran mitra baru Paytren di wilayah Surabaya dan kota-kota sekitarnya.

#### **C. Kehadiran Peneliti**

Dalam penelitian kualitatif, peneliti merupakan instrument utama yang terjun ke lapangan langsung dalam mengumpulkan data sebanyak-banyaknya yang berhubungan dengan fokus masalah penelitian. Baik buruknya hasil

---

<sup>1</sup>Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2014), 11.

<sup>2</sup>V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Lengkap, Praktis, dan Mudah Dipahami* (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2014), 19.

penelitian, sangat tergantung pada pendekatan dan cara peneliti mengumpulkan data penelitian<sup>3</sup>.

#### **D. Subjek Penelitian**

Teknik pemilihan subjek atau informan penelitian dalam penelitian ini menggunakan *snowball sampling* bola salju. Menurut Leedan Berg, strategi dasar teknik bola salju itu dimulai dengan menetapkan satu atau beberapa orang informan kunci (*key informant*) dan melakukan interiew terhadap mereka secara bertahap atau berproses, dalam pelaksanaan penelitian ini peneliti akan menetapkan satu atau dua beberapa orang informan kunci (*key informant*) dan mengadakan interview atau wawancara terhadap mereka, kepada mereka kemudian diminta arahan, saran, petunjuk siapa yang sebaiknya menjadi informan berikutnya yang menurut mereka memiliki pengetahuan, pengalaman, informasi yang dicari, selanjutnya penentuan informan berikutnya dilakukan dengan teknik yang sama sehingga akan diperoleh jumlah informan yang semakin lama semakin besar.<sup>4</sup>

#### **E. Sumber Data**

Data yang akan diambil dengan teknik pengumpulan data (observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi) diperoleh dengan adanya instrument penelitian. Dalam penelitian kualitatif yang menjadi instrument utama adalah peneliti. Peneliti kualitatif sebagai instrument penelitian, menetapkan fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data, melakukan pengumpulan

---

<sup>3</sup>Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*....,9.

<sup>4</sup>Iskandar, *Metodologi Penelitian Kualitatif; Aplikasi untuk Penelitian Pendidikan, Hukum, Ekonomi & Manajemen, Sosial, Humaniora, Politik, Agama dan Filsafat* (Jakarta; Gaung Persada Press, 2009), Hal. 115-116.

data, menilai kualitas data, menganalisis data, menafsirkan data dan memverifikasi dan membuat kesimpulan dalam bentuk temuan. Sehingga apabila dilihat dari jenisnya, data kualitatif dibedakan menjadi dua, yakni data primer dan data sekunder.

### **1. Data Primer**

Data ini berupa teks hasil wawancara dan diperoleh melalui wawancara dengan informan yang sedang dijadikan sample dalam penelitiannya. Data dapat direkam atau dicatat oleh peneliti.

### **2. Data Sekunder**

Data sekunder berupa data-data yang sudah tersedia dan dapat diperoleh oleh peneliti dengan cara membaca, melihat atau mendengarkan. Termasuk dalam kategori data tersebut adalah data bentuk teks, seperti dokumen, pengumuman, surat-surat dan spanduk.<sup>5</sup>

## **F. Teknik Pengumpulan Data**

Di dalam penelitian kualitatif, pengumpulan data merupakan hal yang esensial. Dalam pengumpulan data ini, peneliti merupakan instrument utama untuk mencari data dengan berinteraksi secara simbolik dengan informan/subjek yang diteliti. Pengumpulan data merupakan pekerjaan penelitian yang tidak dapat dihindari dalam kegiatan penelitian. Hubungan kerja (*fieldwork relation*) antara peneliti atau kelompok peneliti dengan subjek penelitian hanya berlaku untuk pengumpulan data penelitian kualitatif melalui kegiatan atau teknik pengumpulan data dengan teknik observasi partisipan,

---

<sup>5</sup>Iskandar, *Metodologi Penelitian Kualitatif* ....., 117-119.

wawancara yang mendalam dengan informan/subjek penelitian, pengumpulan dokumen dengan melakukan penelaahan terhadap berbagai referensi-referensi yang relevan dengan penelitian. Untuk menggunakan teknik-teknik tersebut seorang peneliti perlu membuat format atau pedoman observasi, wawancara, tiper recorder, alat tulis, kertas dan dituntut kesiapan peneliti dalam menjalankan penelitian tersebut. Pemilihan dan penggunaan teknik pengumpulan data dalam penelitian harus disertai dengan alasan yang tepat.

Pengumpulan data dalam penelitian kualitatif dapat dilakukan oleh peneliti dengan menggunakan beberapa teknik pengumpulan data. Dalam penelitian kualitatif teknik pengumpulan data yang populer digunakan lebih banyak pada observasi berperan serta (*participant observation*), wawancara mendalam (*in depth interview*) dan dokumentasi, sebagai berikut :

### **1. Observasi**

Kegiatan observasi meliputi pengamatan, pencatatan secara sistematis kejadian-kejadian, perilaku, objek-objek yang dilihat dan hal-hal lain yang diperlukan dalam mendukung penelitian yang sedang dilakukan.

Observasi dilakukan untuk memperoleh gambaran tentang praktek jual beli lisensi Paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya.

### **2. Interview (Wawancara)**

Teknik wawancara merupakan teknik pengumpulan data kualitatif dengan menggunakan instrument yaitu pedoman wawancara. Wawancara dilakukan oleh peneliti dengan subjek penelitian yang terbatas. Untuk memperoleh data yang memadai sebagai cross ceks, seorang peneliti dapat



menggunakan teknik dari beberapa teknik wawancara yang sesuai dengan situasi dan kondisi subjek yang terlibat dalam interaksi sosial yang dianggap memiliki pengetahuan, mendalami situasi dan mengetahui informasi untuk mewakili informasi atau data yang dibutuhkan untuk menjawab. Wawancara ditujukan kepada pimpinan dan karyawan Kantor Paytren Cabang Surabaya. Wawancara dengan pimpinan Kantor Paytren Cabang Surabaya adalah untuk menggali tentang perusahaan paytren pusat yaitu PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) dan Kantor Paytren Cabang Surabaya itu sendiri, juga dalam rangka menggali informasi tentang manfaat lisensi paytren, teknis dan mekanisme jual beli lisensi paytren serta segala hal yang berkaitan. Wawancara dengan karyawan Kantor Paytren Cabang Surabaya juga dalam rangka menggali informasi tentang teknis dan mekanisme jual beli lisensi paytren, teknis membimbing mitra baru serta tata cara menjalankan bisnis lisensi paytren.

### **3. Dokumentasi**

Analisis dokumen dilakukan untuk mengumpulkan data yang bersumber dari arsip dan dokumen baik yang berada di tempat penelitian ataupun yang berada diluar tempat penelitian, yang ada hubungannya dengan penelitian tersebut.<sup>6</sup> Dalam hal ini bahan-bahan yang diperoleh atau dikumpulkan secara langsung dari Kantor Paytren Cabang Surabaya yang diperlukan untuk melengkapi data penelitian ini.

---

<sup>6</sup>Iskandar, *Metodologi Penelitian Kualitatif* ....., 120.

## **G. Analisis Data**

Analisis data kualitatif adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil pengamatan (observasi), wawancara, catatan lapangan, dan studi dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke sintesis, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan mana yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

Adapun langkah-langkah analisis data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut :

### **1. Reduksi Data**

Reduksi data merupakan proses pengumpulan data penelitian, seorang peneliti dapat menemukan kapan saja waktu untuk mendapatkan data yang banyak, apabila peneliti mampu menerapkan metode observasi, wawancara atau dari berbagai dokumen yang berhubungan dengan subjek yang diteliti. Maknanya pada tahap ini, peneliti harus mampu merekam data lapangan dalam bentuk catatan-catatan lapangan (*field note*), harus ditafsirkan, atau diseleksi masing-masing data yang relevan dengan fokus masalah yang diteliti.

### **2. Penyajian Data**

Penyajian data kepada yang telah diperoleh ke dalam sejumlah matriks atau daftar kategori setiap data yang didapat, penyajian data biasanya digunakan berbentuk teks naratif. Biasanya dalam penelitian, kita mendapat data yang banyak. Data yang kita dapat tidak mungkin kita

paparkan secara keseluruhan. Untuk itu, dalam penyajian data peneliti dapat di analisis oleh peneliti untuk disusun secara sistematis, atau simultan sehingga data yang diperoleh dapat menjelaskan atau menjawab masalah yang diteliti.

### **3. Mengambil Kesimpulan**

Mengambil kesimpulan merupakan analisis lanjutan dari reduksi data, dan display data sehingga data dapat disimpulkan, dan peneliti masih berpeluang untuk menerima masukan. Penerikan kesimpulan sementara, masih dapat diuji kembali dengan data dilapangan, dengan cara merefleksi kembali, peneliti dapat bertukar pikiran dengan teman sejawat, tranggulasi, sehingga kebenaran ilmiah dapat tercapai. Bila proses siklus interaktif ini berjalan dengan kontinu dan baik, maka keilmiahannya hasil penelitian dapat diterima.<sup>7</sup>

### **H. Keabsahan Data**

Penelitian kualitatif menghadapi persoalan penting mengenai pengujian keabsahan hasil penelitian. Banyak hasil penelitian kualitatif diragukan kebenarannya karena beberapa hal; (1) subjektifitas peneliti merupakan hal yang dominan dalam penelitian kualitatif; (2) alat penelitian yang diandalkan adalah wawancara dan observasi yang mengandung banyak kelemahan ketika dilakukan secara terbuka dan apalagi tanpa kontrol; (3) sumber data kualitatif yang kurang kredibel akan memengaruhi hasil akurasi penelitian.

---

<sup>7</sup>Iskandar, *Metodologi Penelitian Kualitatif* ....., 139.

Untuk itu perlu dibangun sebuah mekanisme untuk mengatasi keraguan terhadap setiap hasil penelitian kualitatif. Beberapa peneliti mencoba membangun mekanisme sistem pengujian keabsahan hasil penelitian, seperti umpamanya Burgess menamakan dengan “strategi penelitian ganda”, Denzin dengan “trianggulasi”, Moleong mencoba membangun teknik pengujian keabsahan yang ia beri nama “teknik pemeriksaan”. Dalam teknik pemeriksaan, peneliti bisa menggunakan salah satu dari teknik-teknik tersebut dalam menguji keabsahan data penelitian. Adapun teknik-teknik tersebut ialah perpanjangan keikutsertaan, ketekunan pengamatan, trianggulasi, pengecekan sejawat, kecukupan referensial, kajian kasus negative, pengecekan anggota, uraian rinci, audit kebergantungan dan audit kepastian.<sup>8</sup>

## **I. Tahapan-Tahapan Penelitian**

Untuk melakukan sebuah penelitian ilmiah merupakan sebuah keharusan bagi seorang peneliti untuk mempelajari dan menguasai metodologi penelitian. Penelitian kualitatif merupakan salah satu pendekatan yang dapat digunakan dalam melakukan penelitian ilmiah. Untuk melakukan penelitian kualitatif seorang peneliti tidak terlepas usaha mengenal tahap-tahap penelitian sebagai berikut :

### **1. Perencanaan Penelitian**

Dalam perencanaan penelitian, hal pertama yang dilakukan adalah memilih dan menganalisis masalah. Lalu dilanjutkan dengan melakukan survey pendahuluan (*grand tour*) di lapangan. Survey ini dilakukan untuk

---

<sup>8</sup>M. Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial Lainnya* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), 253-254.

mencari informasi dari fenomena-fenomena lapangan untuk menemukan data-data yang berhubungan dan mendukung masalah penelitian. Berikutnya dilanjutkan dengan menetapkan fokus penelitian, kajian literatur dan penentuan metodologi penelitian.

## **2. Pelaksanaan Penelitian**

Pelaksanaan penelitian lebih identik dengan proses pengumpulan data penelitian. Pelaksanaan pengumpulan data oleh peneliti berkaitan dengan sumber, metode dan instrument pengumpulan data yang telah dinyatakan dalam metodologi penelitian. Pelaksanaan penelitian kualitatif yaitu proses pengumpulan data, analisis data, dan penyajian data/perumusan hasil penelitian, yang sesuai dengan perumusan dan tujuan penelitian.

## **3. Penulisan Laporan**

Penulisan atau penyusunan laporan penelitian, merupakan tahap akhir yang penting dalam penelitian, laporan penelitian merupakan pengkomukasian hasil penelitian kepada pembaca. Adapun secara kompleks, dimulai dari proses awal penelitian sampai dengan penyajian hasil penelitian. Tujuan dari laporan penelitian melapor hasil penelitian agar dapat dikomunikasikan kepada pembaca atau pengguna, disamping tujuan bagi peneliti sendiri.

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA DAN ANALISIS**

#### **A. Gambaran Umum Objek Penelitian**

##### **1. Sejarah Berdirinya PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni)**

PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) didirikan oleh Ustadz Yusuf Mansur pada tanggal 10 Juli 2013, berdasarkan Akta Pendirian Perseroan Terbatas No. 47 oleh Notaris/ PPAT H.Wira Francisca, SH., MH.

Lahir dari pemikiran Yusuf Mansur sebagai bentuk kontribusi dalam menunjang kehidupan masyarakat Indonesia. Dari hasil pengamatannya terhadap kebiasaan dan budaya masyarakat Indonesia saat ini, muncul gagasan 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). Keunikan lain dari PayTren adalah dapat memberikan manfaat dan keuntungan lebih dari sekedar aplikasi untuk bayar-bayar. PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) beralamatkan di The Suites Metro Blok E5-E7 Jl. Soekarno Hatta No. 693 RT.06/ RW.06 Kelurahan Jatisari Kecamatan Buah Batu Bandung 40286.<sup>1</sup>

Adapun Kantor Paytren Cabang Surabaya dibuka pada tahun 2017 dan beralamatkan di Jl. Rungkut Lor RL 1C/11 Surabaya.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>[https:// www.treni.co.id/about-us/](https://www.treni.co.id/about-us/)

<sup>2</sup>Brevmana, *wawancara*, Surabaya, 09 Juni 2018.

## 2. Profil Treni

Tujuan utama Treni adalah untuk membantu masyarakat dengan menyediakan pelayanan melalui konsep penghematan terstruktur dan berjamaah. Treni ingin menjadi bagian dari kehidupan masyarakat yang selaras dengan inovasi yang terus diberikan dalam menunjang kehidupan.

Kerjasama adalah nilai yang kami tanamkan dalam mencapai tujuan dan mengembangkan komunitas dengan mensinergikan potensi sumber daya manusia, ekonomi dan teknologi digital. Kami setulus hati dalam mendukung serta menjalin silaturahmi, membangun relasi, saling berbagi dan memperluas rezeki menuju kehidupan yang lebih baik.<sup>3</sup>

## 3. Visi dan Misi Treni

Visi Treni adalah menjadi perusahaan penyedia layanan teknologi perantara transaksi terbaik tingkat nasional melalui pemberdayaan manusia potensial dan mandiri dengan konsep jejaring yang *up to date* sesuai perkembangan zaman dan kebutuhan masyarakat.

Misi Treni adalah mendorong masyarakat pengguna gadget, khususnya smartphone berbasis IOS dan Android, untuk meningkatkan fungsi dari hanya sekedar alat berkomunikasi menjadi alat untuk bertransaksi dengan manfaat dan keuntungan yang tidak akan didapatkan dari cara bertransaksi yang biasa. Mewujudkan system layanan bagi seluruh pengguna gadhet, khususnya telepon seluler, untuk turut serta membantu pemerintah dalam mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkualitas pada sector berbasis

---

<sup>3</sup>[https:// www.treni.co.id/about-us/](https://www.treni.co.id/about-us/)

biaya transaksi (*fee based income*). Kami meluncurkan produk yang sejalan dengan program pemerintah untuk membentuk masyarakat tanpa uang tunai (*cashless society*). Membentuk 1 (satu) miliar pengguna dengan konsep jejaring secara nasional ataupun internasional.<sup>4</sup>

#### 4. Legalitas Perusahaan

Perusahaan PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) dilengkapi dengan berbagai legalitas perusahaan sebagai berikut:

1. Penyelenggara Sistem Elektronik (PSE) NOMOR:  
00309/DJAI.PSE/06/2017
2. Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) Tetap No. 21 /  
1/IU/PMDN/2015
3. Sertifikat Keanggotaan Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI)  
Nomor Anggota : 0156/08/14 dengan produk Perangkat Lunak  
Pembayaran.<sup>5</sup>

#### 5. Jenis Usaha dan Pekerja

Perusahaan menyediakan dan menjual teknologi atau perangkat pembayaran yang dikenal dengan paytren, yang dapat digunakan untuk melakukan pembayaran melalui telepon selular (handphone) setelah pengguna telepon selular tersebut didaftarkan dalam komunitas treni. Fasilitas ini tidak bisa digunakan diluar komunitas treni. Dalam menjalankan bisnisnya, PT. Veritra Sentosa Internasional menawarkan 2 pilihan/kategori transaksi (akad) terhadap semua mitra khusus treni (komunitas treni), yaitu :

---

<sup>4</sup>[https:// www.treni.co.id/about-us/](https://www.treni.co.id/about-us/)

<sup>5</sup>[https:// www.treni.co.id/about-us/](https://www.treni.co.id/about-us/)



1. Sebagai pengguna pemakai paytren
2. Sebagai pebisnis (turut memasarkan paytren dan mengembangkan komunitas treni)<sup>6</sup>

## **6. Strategi**

Komitmen yang kuat dari karyawan dan kreatifitasnya yang didukung peralatan yang memadai menjadi benteng untuk menyediakan pelayanan kepada pelanggan dari berbagai tingkat. Sebagai suatu tim, PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) memiliki visi untuk menjadikan perusahaan sebagai bagian dari kebutuhan tetap masyarakat (*life style*) khususnya dalam hal menciptakan kemudahan/ kepraktisan serta penghematan terstruktur/ berjamaah yang akan dicapai melalui misi kuat perusahaan, yaitu berkomitmen untuk menumbuh kembangkan komunitas Treni sebanyak-banyaknya.<sup>7</sup>

## **7. Produk-Produk PT. Veritra Sentosa Internasional**

### **a. Paytren**

Paytren adalah teknologi yang dikembangkan oleh PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) dimana setiap mitra yang telah terdaftar di komunitas paytren dapat melakukan pembayaran semua kebutuhan pribadi serta mendapatkan berbagai benefit (berupa cashback) yang tidak diperoleh dari system POP maupun PPOB yang ada.<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup>Fintech.biz.id

<sup>7</sup>Fintech.biz.id

<sup>8</sup>Fintech.biz.id

Paytren dapat digunakan khususnya pada semua jenis smartphone melalui aplikasi android, Yahoo Messenger, Gtalk/Hangouts dan aplikasi-aplikasi berbasis Java/IOS, atau dapat digunakan alternatif handphone biasa seperti (Telpon Seluler) melalui SMS biasa agar dapat melakukan transaksi/pembayaran seperti halnya ATM, Internet/SMS/Mobile Banking, PPOB (Payment Point Online Bank) dan hanya berlaku di lingkungan komunitas tertutup, yaitu komunitas Treni. Pembayaran semua kebutuhan :

1. Listrik Prepaid (Token Listrik), Listrik Postpaid (bulanan), Nontaglis (Tambah Daya/Pasang Baru).
2. Jastel (Jasa Telekomunikasi), meliputi telpon rumah, Telkom Speedy, Telkom Vision.
3. Cicilan Multi Finance (Leasing kendaraan bermotor).
4. PDAM
5. TV Berbayar, Internet, Asuransi, Kartu Kredit, dll.
6. Voucher Pulsa Seluler GSM dan CDMA
7. Top up Smart Card seperti; BCA Flash, E-Toll Card, dll.
8. Voucher Game Online
9. Tiket konser, tiket nonton
10. Tiket kereta, tiket bus, tiket travel, tiket pesawat
11. Infaq dan sedekah
12. Pendidikan (spp, pendaftaran kuliah, dll)
13. Pajak<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Fintech.biz.id

Dengan paytren, tidak perlu lagi keluar rumah untuk melakukan pembayaran-pembayaran. Semua layanan yang memanjakan ini dapat dinikmati secara online dengan mudah, cepat, nyaman, aman dan murah. Berbagai kemudahan yang bisa didapatkan dengan menggunakan aplikasi paytren :

1. Channel pembayaran yang bermacam-macam (Paytren on Web, Paytren SMS, Paytren on Mobile Application (Android, Blackberry, iPhone) dan Paytren YM dengan akun yang saling terintegrasi, 1 saldo dapat digunakan semua channel pembayaran).
2. Aplikasi sudah sangat teruji kehandalannya.
3. Tidak perlu lagi repot-repot keluar rumah jika hendak melakukan pembayaran tagihan.
4. Dapat membayarkan tagihan teman-teman dimanapun mereka berada.
5. Team Support Paytren yang ramah dan professional siap membantu dan melayani jika pengguna menemui kesulitan.
6. Dapat memanfaatkan paytren untuk memulai bisnis PPOB, pembayaran dapat dilakukan dimanapun berada dan kapan saja.
7. Dapat transfer antar bank serta tarik tunai menggunakan fitur terbaru paytren bernama DOKU.<sup>10</sup>

#### **b. HABSPRO**

Habspro adalah produk obat-obatan yang telah didaftarkan kepada Badan POM RI (Pengawasan Obat dan Makanan Republik

---

<sup>10</sup> Fintech.biz.id

Indonesia) dengan nomer POM TR. 142 380 131. Adapun komposisi Habspro adalah sebagai berikut :

**1) Habbatussauda**

Habbatussauda adalah jintan hitam (*Nigella Sativa* Linn) adalah rempah-rempah yang dapat digunakan sebagai tanaman obat.

**2) Propolis**

Propolis atau lem lebah adalah suatu zat resin yang dikumpulkan oleh lebah madu dari sumber tumbuhan seperti aliran getah atau tunas pohon. Dikumpulkan oleh lebah untuk menutupi lubang kecil hingga 6 milimeter, sementara untuk lubang yang lebih besar digunakan malam lebah. Warnanya tergantung sumber tumbuhannya, namun biasanya coklat tua. Propolis bersifat lengkat pada suhu ruangan atau di atasnya (20 derajat celcius). Sementara jika lebih rendah, akan menjadi keras dan rapuh.

**3) Bee Pollen**

Bee Pollen berasal dari kata : Bee (lebah) dan Pollen (serbuk sari bunga jantan). Jadi arti Bee Pollen adalah serbuk sari bunga jantan yang diambil oleh lebah, digunakan sebagai makanan pokok oleh seluruh koloni lebah madu.<sup>11</sup>

**c. TRENI POWER**

Treni Power akan memberikan solusi menemukan titik bakar yang sempurna dibahan bakar yang dipakai pada umumnya. Dikarenakan

---

<sup>11</sup> Fintech.biz.id

super octan mampu menaikkan oktan hingga 3-4 ron untuk bensin dan 6 cetan number untuk solar. Sehingga pembakaran diruang bakar menjadi lebih optimal dan sekaligus membersihkan timbal (kerak sisa pembakaran) yang ada di ruang bakar dan merupakan campuran bahan bakar yang telah teruji di LEMIGAS sejak tahun 2008. 1 Botol untuk 30 liter bensin/solar (1 liter untuk awal bisa 5 tetes, selanjutnya cukup 3 tetes per liter).<sup>12</sup>

## **B. Paparan Data dan Analisis**

### **1. Praktek Jual Beli Lisensi Paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya**

Setiap bisnis pasti memiliki tujuan kenapa bisnis tersebut dijalankan dan dilaksanakan. Selain dalam rangka mendapatkan sebuah profit, sebuah bisnis dijalankan tentunya memiliki tujuan-tujuan tertentu yang kembali kepada kebaikan kehidupan manusia. Begitu juga dengan bisnis yang dijalankan oleh Kantor Paytren Cabang Surabaya (yang merupakan bagian dari Treni), sebagai sebuah bisnis perusahaan ini memiliki tujuan yang kembali kepada kebaikan kehidupan manusia, yaitu memudahkan masyarakat dalam melaksanakan berbagai macam bentuk pembayaran dan transaksi kebutuhan sehari-hari, seperti mengisi pulsa (baik pulsa hp atau pulsa token listrik), membayar PLN, membayar PDAM, membeli tiket pesawat, membeli tiket kereta dan lain sebagainya. Ini dapat dibuktikan dari hasil wawancara dengan Brevmana Anugera Pramuliyanto selaku pimpinan Kantor Paytren Cabang Surabaya yang menjadi narasumber peneliti mengatakan bahwa:

Jadi tujuan awalnya ustadz (Yusuf Mansur) yaitu untuk memberikan wawasan keilmuan kepada masyarakat umum supaya 'melek' akan digital

---

<sup>12</sup> Fintech.biz.id

payment, biar bayar pulsa dan lain sebagainya tidak ada uang cash, karena memang kebijakan pemerintah itu nantinya untuk uang-uang cash itu tidak ada lagi, diganti dengan uang digital. Jadi, ustadz kepingin mengarah ke kebijakan pemerintah. Dan alasan dari mitra paytren untuk menjual aplikasi paytren yaitu dengan bergabungnya ke komunitas ustadz Yusuf Mansur kita tidak hanya sekedar mencari keuntungan semata kayak semisal komisi dan lain sebagainya, tetapi yang diinginkan ustadz yaitu dengan ikut komunitas paytren kita bisa tau, bisa memperbaiki akidah, kalau dulunya sholat cuma satu kali, nanti bisa lima kali, yang dulunya tidak tau tentang Islam, sekarang bisa tau tentang Islam. Makanya ada group komunitas ustadz Yusuf Mansur dan kajian-kajiannya di aplikasi paytren.<sup>13</sup>

#### **a. Pelaku dan Objek Transaksi**

Dalam pelaksanaan transaksi jual beli lisensi dan aplikasi paytren ini, ada pelaku dan objek transaksi yang terlibat di dalamnya, yaitu :

1. Pemilik Lisensi Paytren (Sponsor)
2. Pembeli Lisensi Paytren (Calon Mitra)
3. Lisensi dan Aplikasi Paytren

Ini dapat dibuktikan dari hasil wawancara dengan Yuli Ainun Najih selaku Silver Leader Kantor Paytren Cabang Surabaya yang menjadi narasumber peneliti mengatakan bahwa:

Praktek jual beli, jadi ini kita jual belinya langsung, jadi barangnya adalah lisensi, yang kita jual adalah lisensi. Ada bentuknya apa enggak ? Ada, bentuknya apa ? namanya lisensi bentuknya nomer serial. Kemudian ada penjualnya, penjualnya dari mana ? Pertama, dari perusahaan, ini kita langsung dari perusahaan. La kita sebagai apa ? Kita sebagai bagian dari perusahaan yang memasarkan lisensi paytren. Kemudian pembelinya siapa ? ya pembelinya itu orang yang ingin menggunakan aplikasi paytren atau ingin menjalankan bisnisnya. Nah kita kasikkan nomer serial ketika yang bersangkutan membayar Rp 350.000,- untuk membeli lisensinya. Jadi akadnya sudah jelas, ada penjual, ada pembeli dan ada barang yang dijual serta ada ijab qabulnya. Kita tawarkan, ya kalau yang bersangkutan menolak, ya sudah kita tidak bisa maksa, gitu. Jadi kita melakukan edukasi

---

<sup>13</sup>Brevmana, *wawancara*, Surabaya, 09 Juni 2018.

kepada pembeli sebelum dia memutuskan membeli barang dagangan kita yaitu dari paytren berupa lisensi, seperti itu, jadi yang kita jual adalah lisensi.<sup>14</sup>

Juga hasil wawancara dengan Brevmana Anugera Pramuliyanto, beliau mengatakan:

Jadi gini, kita jual beli yang kita jual adalah shofware, jadi kalau pada zaman Rasulullah itukan tidak ada shofware, cuman ada barang yang berwujud. Nah yang kita jual adalah barang yang tidak berwujud yaitu shofware. Orang beli itu kan karena kepingin ada kebutuhan, untuk transaksi khususnya, seperti PLN, PDAM sehingga tidak keluar rumah. Yang kita jual yaitu shofware paytren bagi mereka yang membutuhkan, gitu, bisa kalangan awam, pensiunan, mahasiswa dan lain sebagainya, pokoknya yang support dengan HP android (minimal kitkat 513).<sup>15</sup>

## **b. Paket Lisensi**

Perusahaan menetapkan 1 paket lisensi kepada mitra, yaitu paket Basic dan upgrade Titanium. Berikut penjelasannya:

### **1) Paket Basic**

Paket Basic harganya adalah Rp 350.000,-. Dengan membayar nominal tersebut, maka mendapatkan 1 (satu) lisensi, NP2 (Nilai Promo Perdana) berupa 1 botol Habspro atau 2 botol Treni Power atau buku karya Ustadz Yusuf Mansur dan deposit awal 15.000. Adapun potensi penghasilannya adalah Rp 300.000,-/hari.

### **2) Upgrade Titanium**

Upgrade Titanium harganya adalah Rp 9.750.000,-. Dengan membayar nominal tersebut, maka mendapatkan 31 lisensi/hak usaha. Adapun potensi penghasilannya adalah Rp 9.300.000,-/hari.

---

<sup>14</sup>Yuli Ainun Najih, *wawancara*, Surabaya, 09 Juni 2018.

<sup>15</sup>Brevmana, *wawancara*, Surabaya, 09 Juni 2018.

Hal ini sebagaimana disampaikan oleh Brevmana Anugera

Pramuliyanto saat diwawancarai oleh peneliti, beliau berkata:

Jadi, sekarang paketnya hanya ada satu, yaitu paket Basic Rp 350.000,- dan upgrade titanium yaitu Rp 9.750.000,-.<sup>16</sup>

Juga sebagaimana disampaikan oleh Yuli Ainun Najih saat diwawancarai oleh peneliti, beliau berkata:

Jadi begini mas ya, memang dulu kita ada system lisensi ya, paket-paketan. Nah, sejak adanya regulasi dari pemerintah, maka semuanya kita hapuskan terlebih dahulu, jadi semuanya sekarang Basic semua dan ada yang upgrade Titanium. Adapun untuk silver, gold dan platinum untuk sementara tidak ada. Apakah nanti dibukak lagi, ya kita tunggu info terbaru dari perusahaan. Jadi yang saat ini yang ada hanyalah Basic dan upgrade Titanium, tidak ada yang langsung upgrade Titanium. Jadi semuanya di Basic dulu, lalu setelah dia merasakan manfaatnya, maka lalu diupgrade lisensinya ke Titanium.<sup>17</sup>

### **c. Mekanisme Transaksi**

Pada sub mekanisme transaksi ini terdapat beberapa pembahasan sebagai berikut.

#### **1) Langkah-Langkah Transaksi**

Setelah peneliti melakukan observasi langsung di tempat penelitian, bisa diketahui tentang gambaran transaksi jual beli lisensi dan aplikasi paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya adalah sebagai berikut :

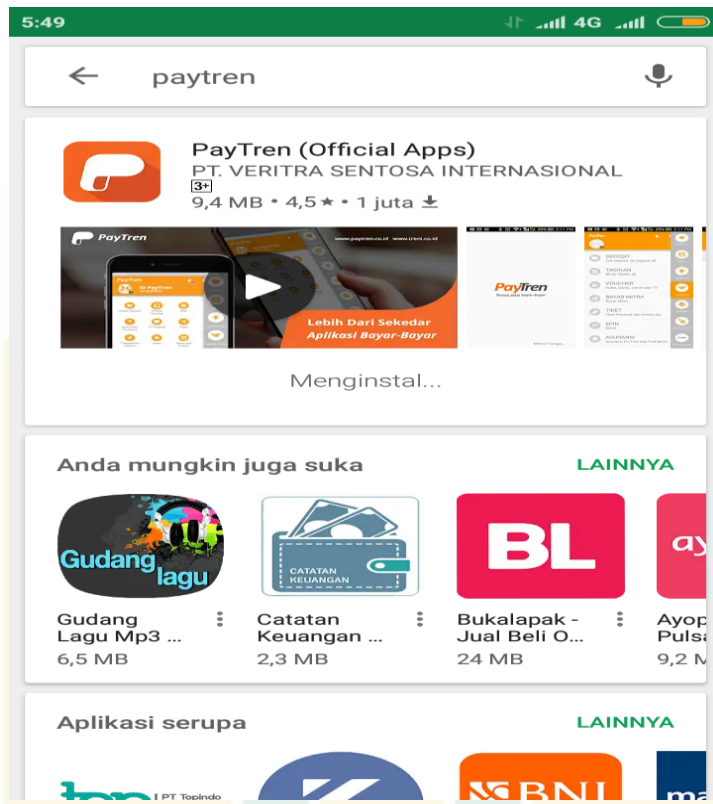
---

<sup>16</sup>Brevmana, *wawancara*, Surabaya, 09 Juni 2018.

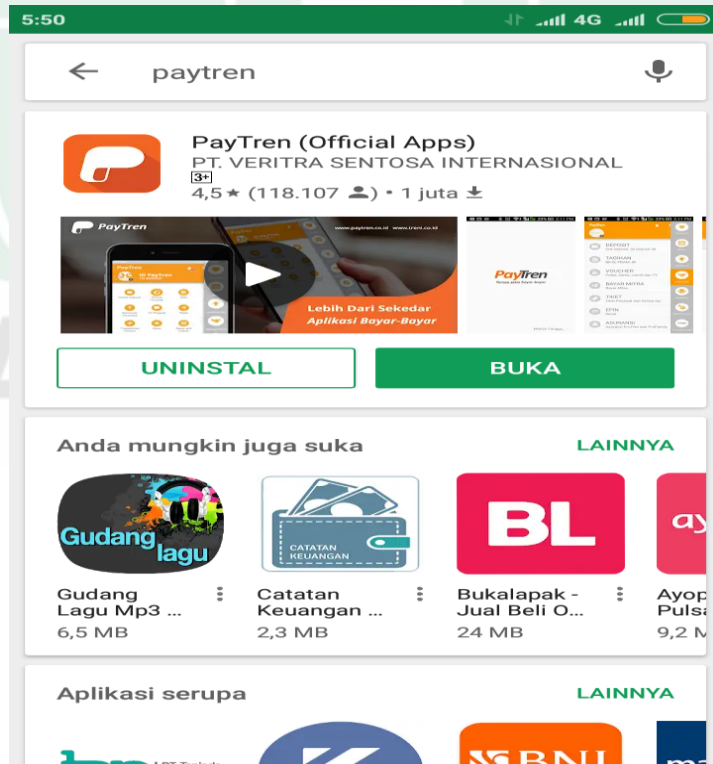
<sup>17</sup>Yuli Ainun Najih, *wawancara*, Surabaya, 09 Juni 2018.



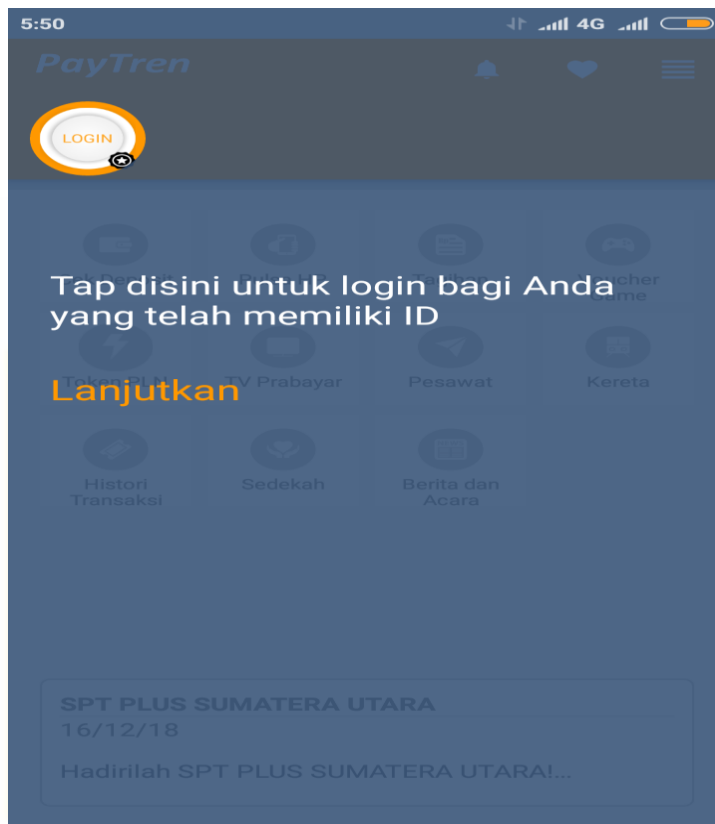
Langkah ke 1 : Download aplikasi paytren di playstore



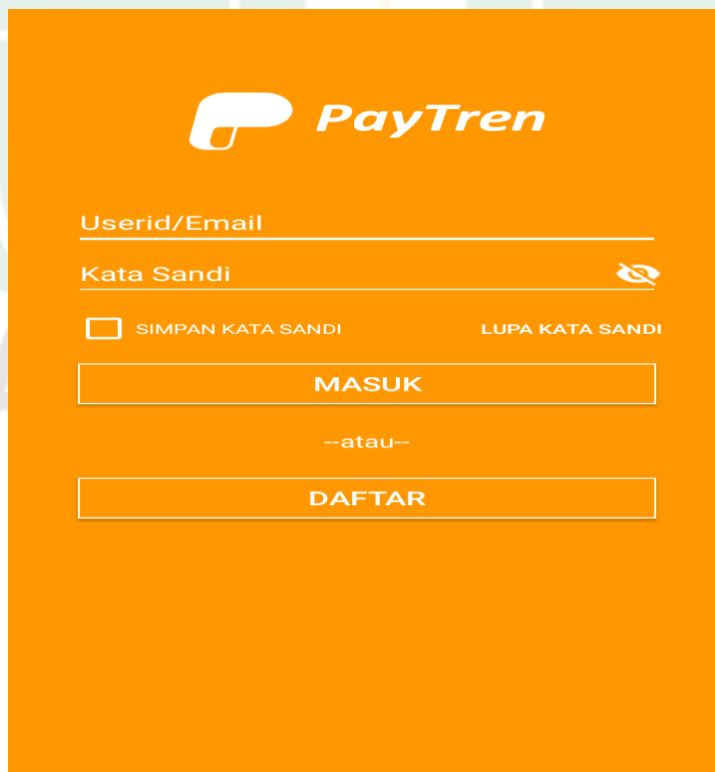
Langkah ke 2 : Membuka aplikasi paytren



Langkah ke 3 : Meng-klik login pada pojok kiri atas



Langkah ke 4 : Klik daftar/register



Langkah ke 5 : Membayar Rp 350.000,-

Langkah ke 6 : Memberitahukan ID supaya diberi nomor serial

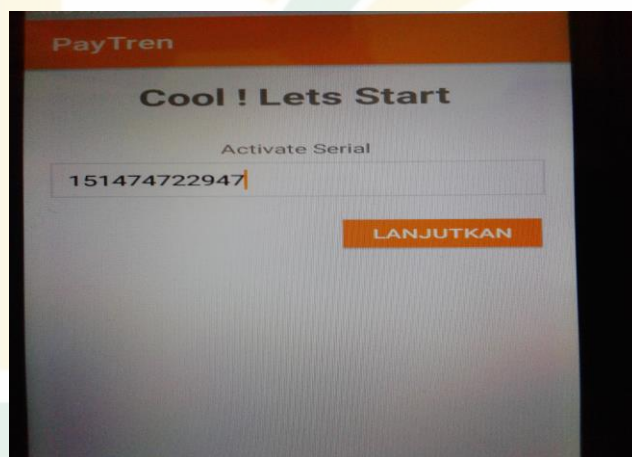
Nomer ID diberitahukan melalui SMS. Pemberitahuan ID tertulis seperti

ini : **Selamat Mitra TN0953xxx PASS: C1nt4D4xxx PIN: 435xxx**

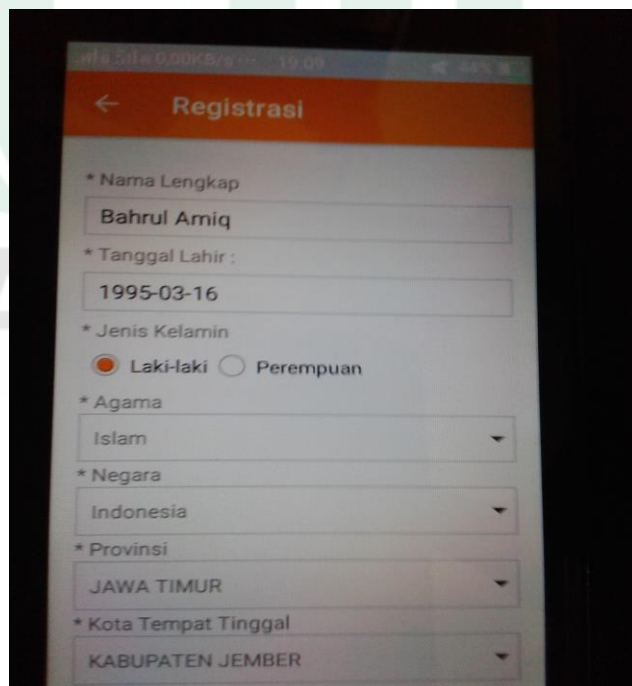
**Nohp: 085895058xxx JANGAN BERIKAN PIN DAN PASSWORD**

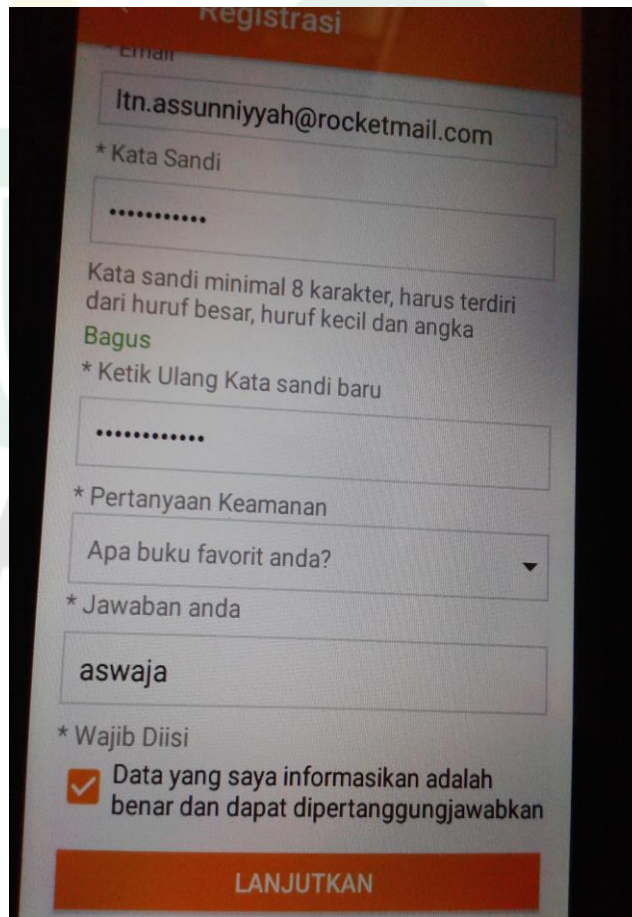
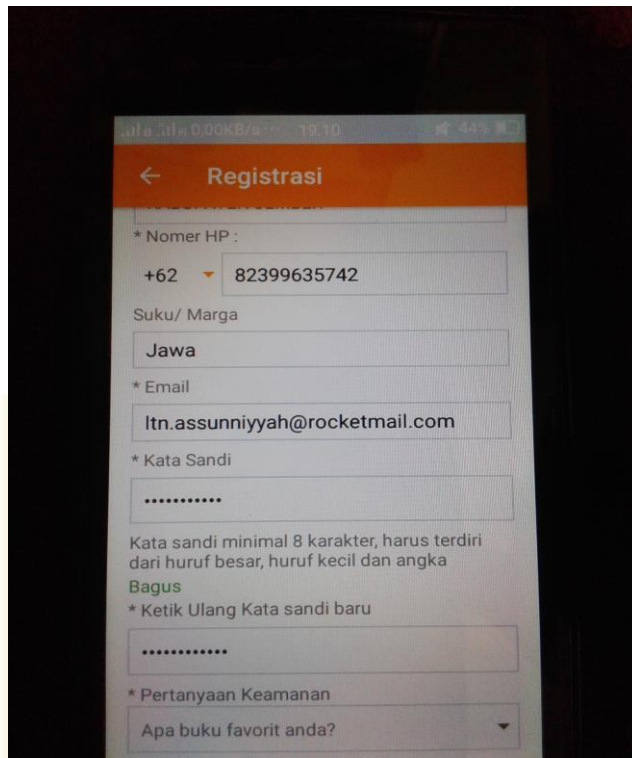
**kepada pihak manapun termasuk CS PAYTREN**

Langkah ke 7 : Memasukkan nomer serial

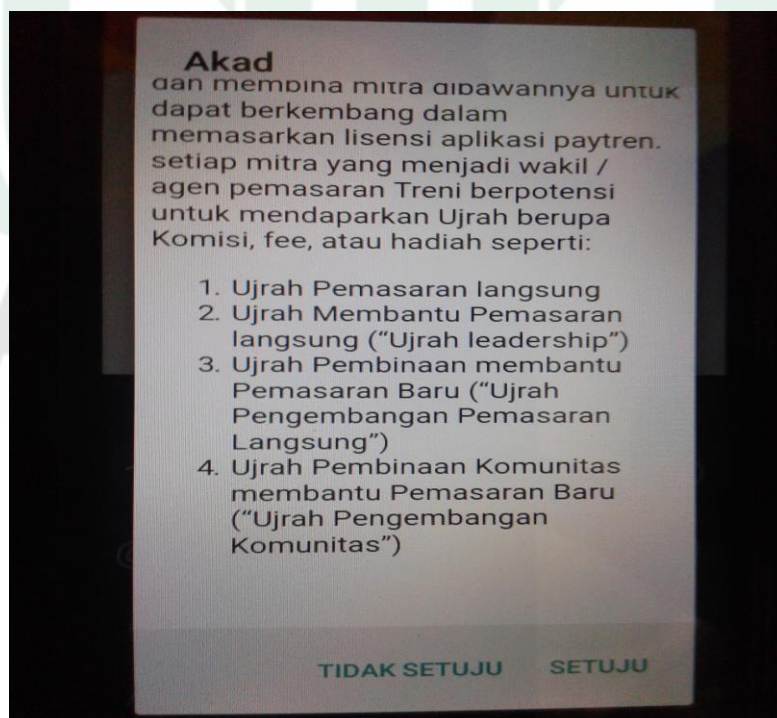
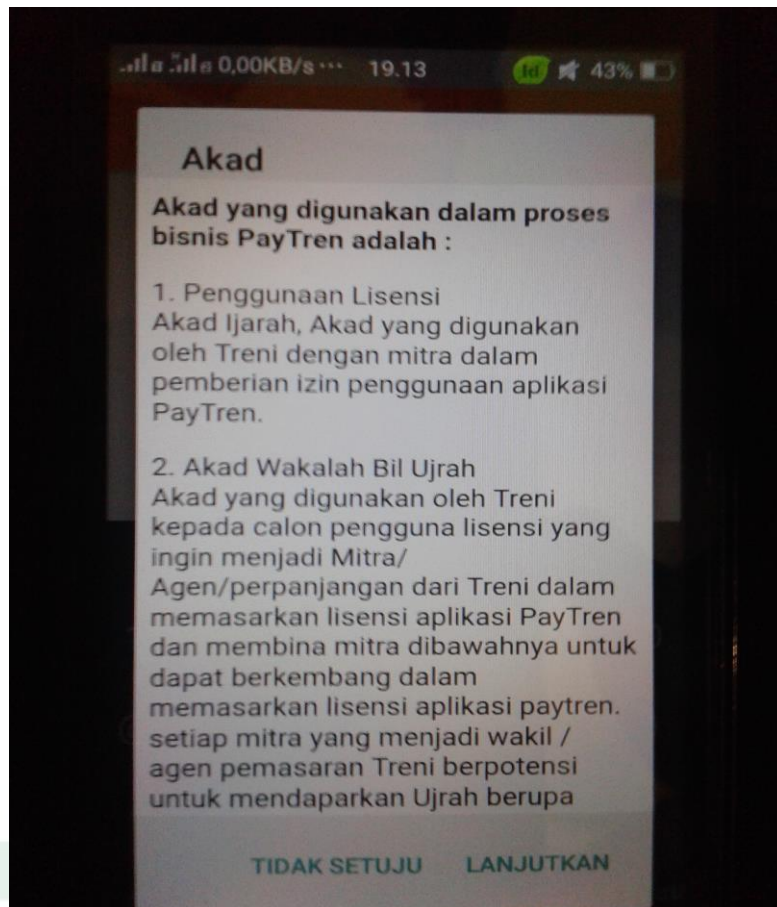


Langkah ke 8 : Registrasi

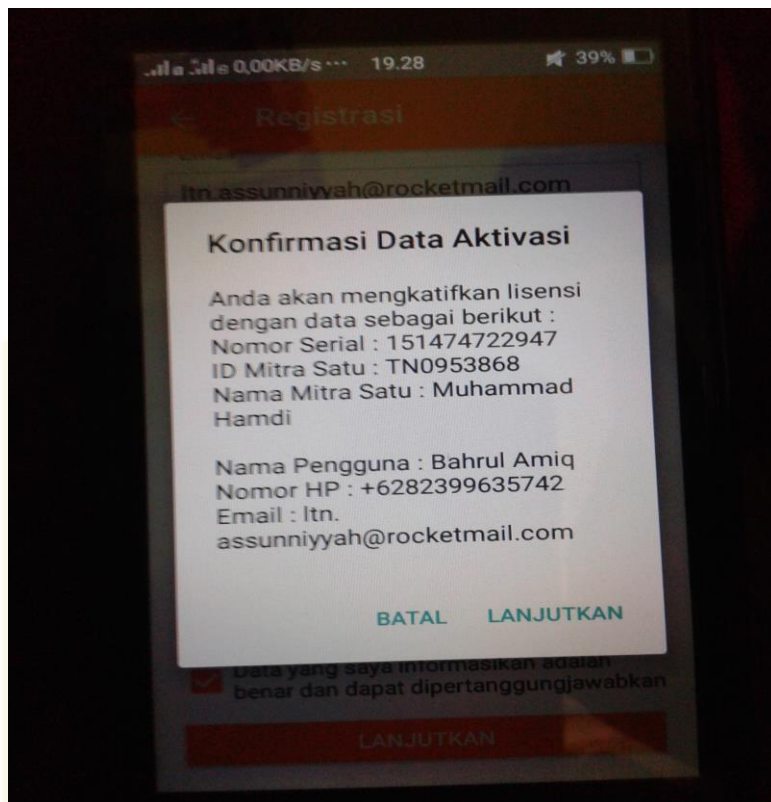




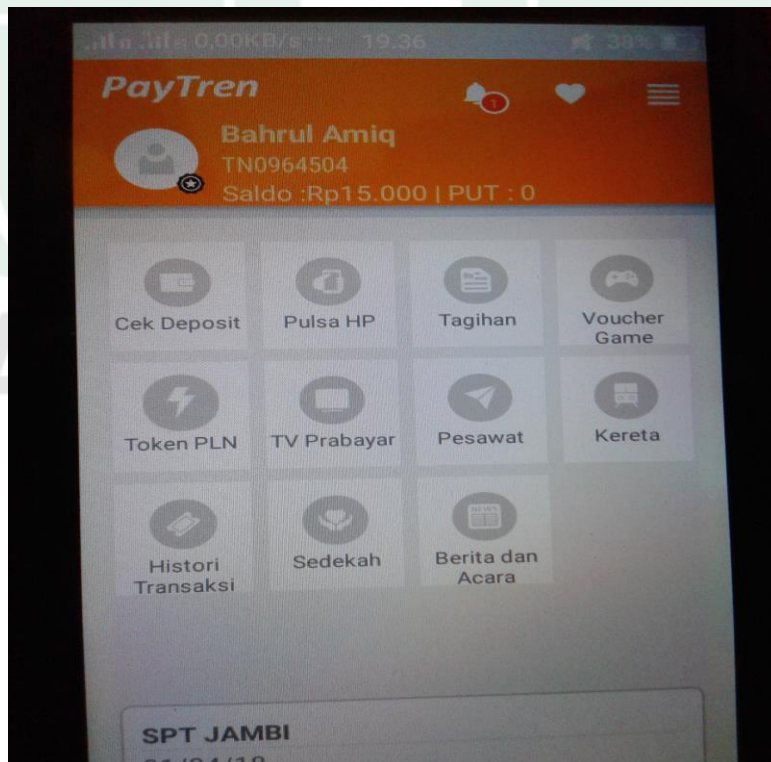
Langkah ke 9 : Membaca ketentuan akad

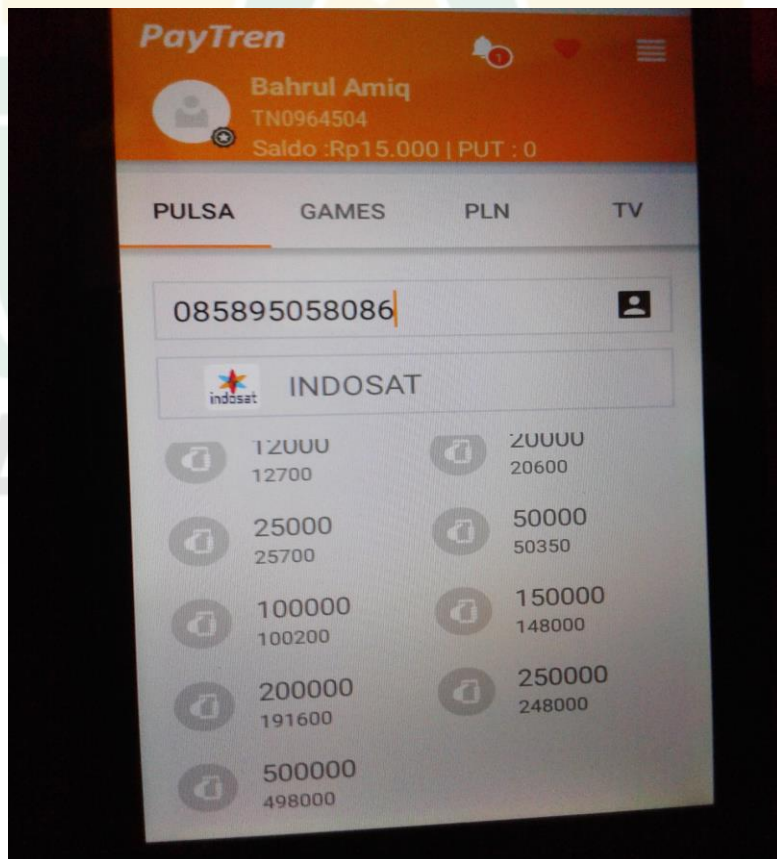
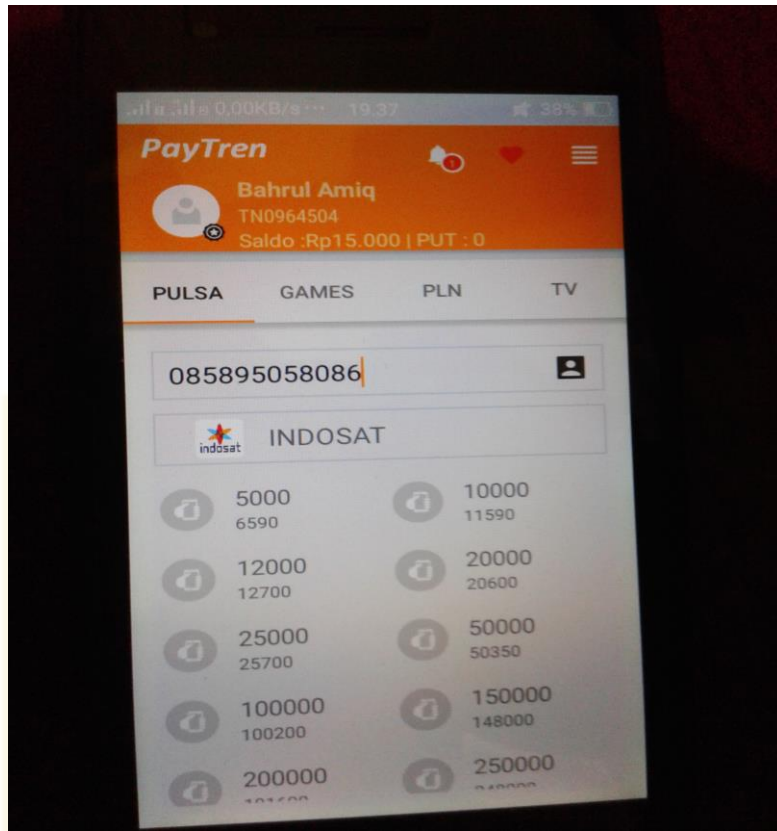


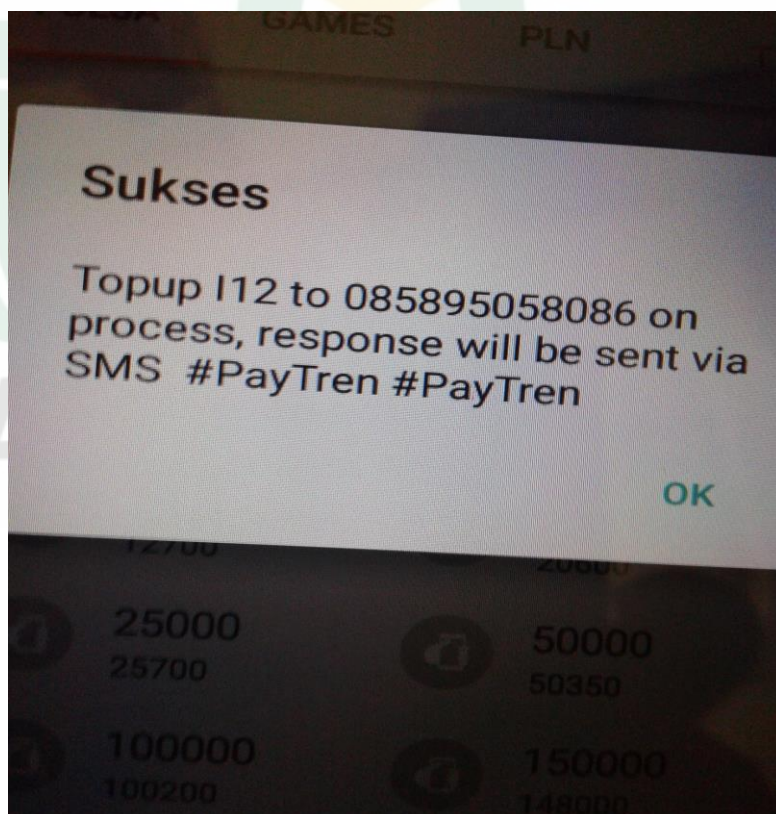
Langkah ke 10 : Konfirmasi data aktifasi



Langkah ke 11 : Aktif dan aplikasi paytren bisa difungsikan.









Ini juga dapat dibuktikan dari hasil wawancara dengan Brevmana Anugera Pramuliyanto selaku pimpinan Kantor Paytren Cabang Surabaya yang menjadi narasumber peneliti mengatakan bahwa:

Akad jual beli itu sebenarnya kan sudah ada ya, jadi misalnya ada calon customer atau calon mitra baru kepingin memakai aplikasi paytren, maka salah satu syaratnya adalah download paytren dulu, baru kemudian dia mengisi data dan setelah itu dia mendapatkan nomor serial yang tentunya menghubungi sponsornya dan tentunya harus membayar lisensi karena kita sifatnya sewa nantinya, sewanya Rp 50.000,- perlima tahun, karena memang dari MUI sendiri mensyaratkan bahwasanya aplikasi itu harus sewa, bukan beli putus, jadi kayak subscriber gitu. Dari situ nanti sponsornya yang membimbing. Itulah akad jual belinya, customer kepingin membuka peluang usaha jual beli pulsa dan lain sebagainya, kita sebagai provider paytren ya kita mengasih suatu aplikasi seperti itu.<sup>18</sup>

Juga dapat dibuktikan dari hasil wawancara dengan Yuli Ainun Najih selaku Silver Leader Kantor Paytren Cabang Surabaya yang menjadi narasumber peneliti mengatakan bahwa:

Ya akad beli, beli lisensi, sewanya sewa aplikasi. Kalau paytren e-money kan aplikasi, bukan lisensi. Karena kita itukan terkait semua unsur pemerintah, jadi harus aplikasinya yang sewa per tahunnya Rp 50.000,-, tapi untuk sekarang masih belum dikenakan biaya. Tapi secara tertulisnya terkena biaya sewa Rp 50.000,-, tapi sekarang belum ada, jadi membeli aja. Adapun manfaat dari lisensi adalah untuk jualan, ya bukalapak. Apa sekarang gunanya lisensi windows ? Kenapa lisensinya windows dijual ? Kenapa gak beli bajakan aja ? kan Indonesia yang senengane bajakan.<sup>19</sup>

## 2) Ketentuan Akad Dari Perusahaan

Akad yang digunakan dalam proses bisnis paytren adalah :

---

<sup>18</sup>Brevmana, *wawancara*, Surabaya, 09 Juni 2018.

<sup>19</sup>Yuli Ainun Najih, *wawancara*, Surabaya, 09 Juni 2018.

(1) Penggunaan Lisensi akad *'Ijārah*, yakni akad yang digunakan oleh Treni dengan mitra dalam pemberian izin penggunaan Aplikasi Paytren.

(2) Akad *Wakālah bil 'Ujrah* adalah akad yang digunakan oleh Treni kepada calon pengguna Lisensi yang ingin menjadi mitra/agen/perpanjangan dari Treni dalam memasarkan Lisensi Aplikasi Paytren dan membina mitra di bawahnya untuk dapat berkembang dalam memasarkan Lisensi Paytren. Setiap mitra yang menjadi wakil/agen pemasaran Treni berpotensi untuk mendapatkan *'ujrah* berupa komisi, fee, atau hadiah seperti :

- *'Ujrah* pemasaran langsung
- *'Ujrah* membantu pemasaran langsung (*'Ujrah Leadership*)
- *'Ujrah* pembinaan membantu Pemasaran Baru (*'Ujrah Pengembangan Pemasaran Langsung*)
- *'Ujrah* Pembinaan Komunitas membantu Pemasaran Baru (*'Ujrah Pengembangan Komunitas*)<sup>20</sup>

#### **d. Manfaat Setelah Transaksi**

Transaksi adalah sebuah aktifitas yang bertujuan akhir mendapatkan kemanfaatan yang diharapkan. Seseorang ketika dia sudah membeli lisensi dan aplikasi paytren dan menjadi mitra paytren, maka dia mendapatkan manfaat-manfaat sebagai berikut:

---

<sup>20</sup>Fintech.biz.id

- (1) Kemudahan dalam melakukan bayar-membayar, tidak perlu keluar rumah (apalagi pada malam hari), hemat biaya transport, biaya parker dan lain sebagainya.
- (2) Berhak menjalankan bisnis paytren dengan cara menjual lisensinya kepada orang lain.

Hal ini sebagaimana diungkapkan oleh Yuli Ainun Najih, beliau berkata:

Sekarang dari sisi pembeli, apa manfaatnya, apa tujuannya ? Yang pertama otomatis si pembeli itu ingin merasakan manfaatnya. Manfaatnya apa ? sekarang tidak perlu repot-repot lagi keluar rumah untuk beli pulsa, ngisi listrik, apalagi tengah malam, hujan-hujan, belum lagi saudara yang berada di luar pulau sana itu jauh dari mini market, jauh dari counter, jauh dari alat bayar-bayar lainnya, itu sangat terbantu sekali. Mungkin anda yang berada di Jawa, di kota-kota besar masih meremehkan, tapi kalau kita bicara luar Jawa itu sangat menguntungkan. Itu yang pertama dari sisi konvensionalnya, dari sisi transaksinya. Kemudian dari sisi bisnis lainnya apa ? dari sisi bisnis lainnya adalah penjualan lisensi. Nah sama halnya windows, dulu windows kita dapetnya dari bajakan, tapi sekarang dibrantas semua bajakannya itu, akhirnya kita disuruh membeli harganya satu juta. Nah, si penjual (lisensi windows) dapet komisi. Sama halnya di paytren, si penjual, karena jasanya menawarkan dan promosi ya otomatis dari perusahaan kita dikasih fee.<sup>21</sup>

#### **e. Komisi Bisnis Paytren**

Para pebisnis paytren akan mendapatkan 6 sumber income dari paytren, yaitu Komisi/Samsarah Penjualan Langsung (referral), Komisi/Ujrah Leadership, Promo Komisi/Ujrah Pengembangan Penjualan Langsung, Komisi/Ujrah Pengembangan Komunitas, Cashback Transaksi dan Promo Ju'alah/Hadiah/Reward 2017.

Berikut penjelasan enam sumber income dari paytren di atas.<sup>22</sup>

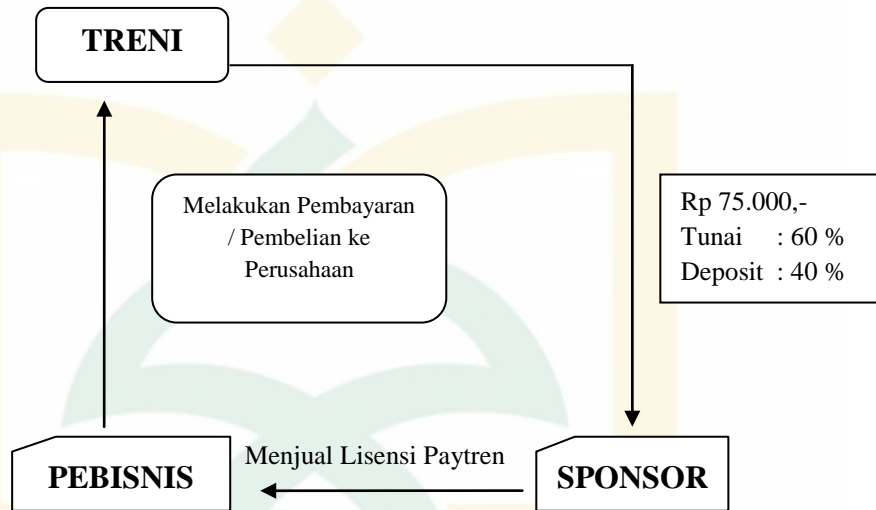
---

<sup>21</sup>Yuli Ainun Najih, *wawancara*, Surabaya, 09 Juni 2018.

<sup>22</sup>Fintech.biz.id dan [https:// www.treni.co.id/about-us/](https://www.treni.co.id/about-us/)

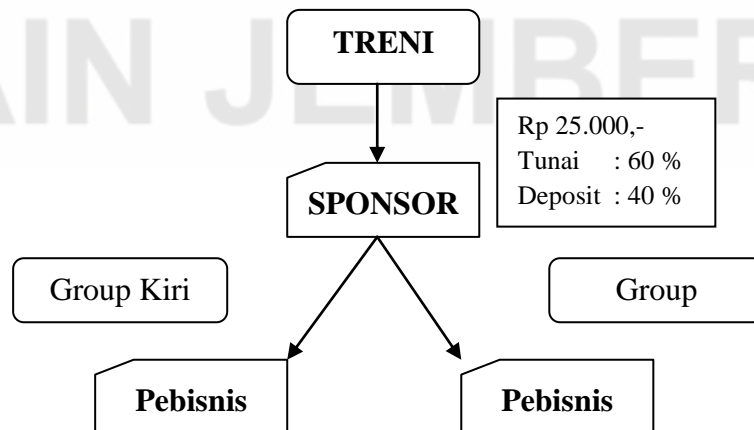
### 1) Komisi Penjualan Langsung (referral)

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



### 2) Komisi Leadership

Perusahaan akan memberikan komisi Leadership sebesar Rp 25.000,- (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, kiri dan kanan).<sup>23</sup>

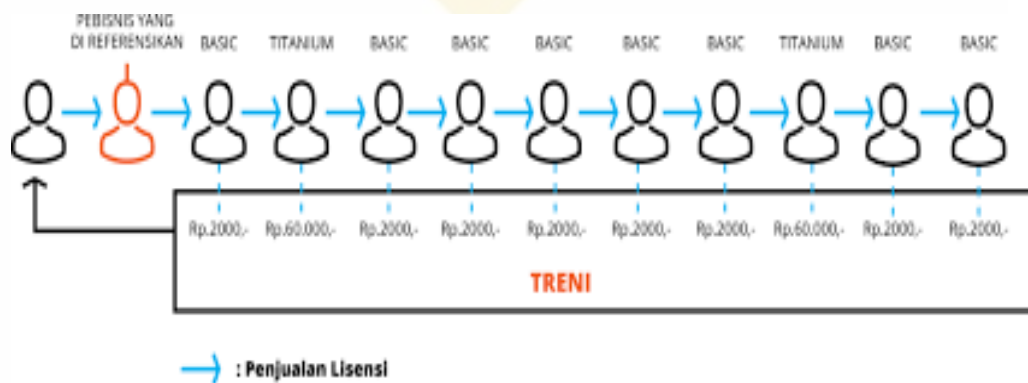


<sup>23</sup>Fintech.biz.id

### 3) Komisi Pengembangan Penjualan Langsung

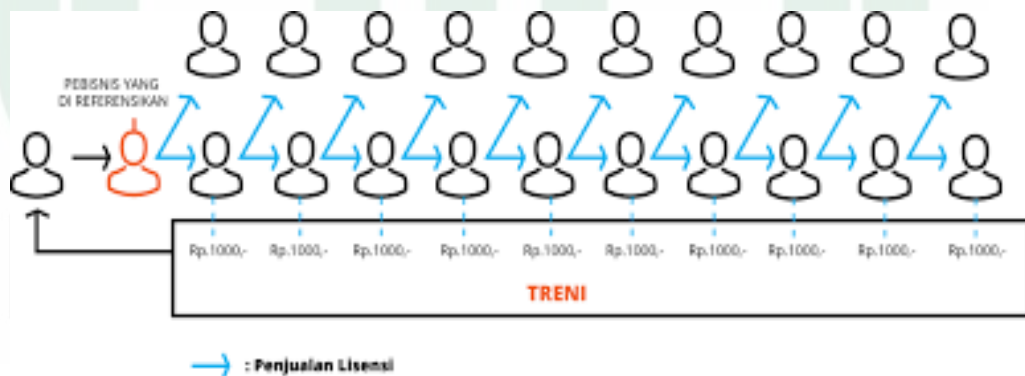
Perusahaan akan memberikan komisi pengembangan penjualan Rp 2.000,- per lisensi maksimum sepuluh turunan/generasi apabila :

- Pebisnis yang direferensikan membeli selain lisensi basic atau
- Pebisnis yang direferensikan berhasil menjual paket lisensi penuh



### 4) Komisi Pengembangan Komunitas

Perusahaan memberikan komisi pengembangan komunitas sebesar Rp 1.000,- apabila pebisnis yang direferensikan (maksimal 10 turunan/generasi) berhasil mendapatkan komisi leadership.<sup>24</sup>



### 5) Cashback Transaksi

Perusahaan membagikan persentase keuntungan (fee) berupa cashback yang diperoleh dari setiap transaksi pribadi (yang dilakukan

<sup>24</sup>Fintech.biz.id

pengguna maupun pebisnis) dan transaksi grup (khusus pebisnis) kepada dan atau pebisnis yang melakukan transaksi pribadi minimal 1x/bulan.

Keterangan : Yang dimaksud dengan grup disini adalah mitra pebisnis yang direferensikan hingga maksimal 10 turunan/generasi (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)

Cashback dihitung perhari dari tanggal 1 (satu) sampai akhir bulan dan dibayarkan tanggal 15 pada bulan berikutnya.

#### **6) Promo Ju'alah/Hadiah/Reward**

Promo ini berlaku bagi pebisnis dimana 2 (dua) group pebisnis yang terbentuk (group kiri dan kanan) masing-masing mencapai target omset yang ditentukan perusahaan. Selama tahun 2013 sampai dengan 2014, perusahaan mengalami pembayaran yang lebih banyak dari semestinya (overpay), dan berdasarkan rekomendasi dari APLI serta evaluasi terus menerus yang dilakukan, maka perusahaan menetapkan promo yang menjunjung tinggi keseimbangan antara perusahaan dan pebisnis yang diharapkan berdampak positif/sehat untuk keberlangsungan perusahaan.

Promo/ju'alah/reward ini dapat berubah sewaktu-waktu disesuaikan dengan kebijakan perusahaan.

Contoh promo Ju'alah/Hadiah/Reward :

- (1) Peraih peringkat Star (1.487 PUT) setara Smartphone Andromax (dapat ditukarkan di BelanjaQ)
- (2) Peraih peringkat Bronze (5.940 PUT) setara Trip to Singapore 2 hari 1 malam (dapat ditukarkan di perusahaan)
- (3) Peraih peringkat Junior Silver (44.550 PUT) setara Honda Beat (dapat ditukarkan di BelanjaQ)
- (4) Peraih peringkat Silver (66.825 PUT) setara Umrah (dapat ditukarkan di Perusahaan)
- (5) Peraih peringkat Gold (252.450 PUT) setara Honda Brio Satia (dapat ditukarkan di BelanjaQ)
- (6) Peraih peringkat Emerald (1.113.750 PUT) setara Mitsubishi Pajero Sport (dapat ditukarkan di BelanjaQ)
- (7) Peraih peringkat Diamond (2.227.500 PUT) setara BMW 5 Series (dapat ditukarkan di BelanjaQ)
- (8) Peraih peringkat Ambassador (3.712.500 PUT) setara Apartement (dapat ditukarkan di BelanjaQ)
- (9) Peraih peringkat Crown Ambassador (7.425.000 PUT) setara Rumah Mewah (dapat ditukarkan di BelanjaQ)<sup>25</sup>

Hal ini dibuktikan dengan penjelasan gamblang oleh Silver Leader Paytren Surabaya yaitu Yuli Ainun Najih sebagai berikut :

Nah, ya sebelum, ya tadi bedanya juga di produk tadi ya, kita jualan barang. Yang kedua, ada namanya tutup point. Tutup point itu, jika kita ingin mendapatkan bonus tersebut, ya kita harus membeli sejumlah barang dengan nilai point sekian, itu kewajiban. Itu tutup point namanya

---

<sup>25</sup>Fintech.biz.id

kalau di MLM lain. Kalau di paytren itu tidak ada tutup point, tidak ada biaya administrasi, tidak ada biaya administrasi bulanan, terus tidak ada targetnya dan penjualannya semuanya sama, sampek di luar negeri sama. Penghasilan kita dari mana ? Pertama, dari penjualan langsung. Samean beli lisensi ke saya, saya dapet komisi penjualan langsung Rp 75.000,-. Kemudian ketika saya berhasil menjual lagi kepada Pak Budi, saya dapat lagi namanya bonus pasangan, namanya bonus kedua. Kemudian bonus ketiga itu adalah bonus royalty pasangan. Kalau bonus pasangan tadi besarnya perpasangannya Rp 25.000,-, enaknye disini itu itungannya perpasang lisensi, perpasang titik. Kalau di MLM lain itu ke bawah, susunan harus ke bawah, tidak melebar. Kata orang sistemnya system melebar, kata orang itu binary atau matahari. Yang penting disini adalah bonus pasangan perpasang, pasangan kan ada dua titik, mau melebar, mau turun, suka-suka gitukan, dibayar. Kemudian royalty pasangan tadi besarnya seribu rupiah. Nah, royalty pasangan itu artinya adalah ketika orang yang kita ajak mendapatkan bonus pasangan, maka kita mendapatkan royaltynya sebesar seribu rupiah. Contoh, tadikan saya ngajak A dan masnya, nah saya di ajak sama Pak Brev, nah saya mendapat Rp 25.000,-, Pak Brev mendapat seribu. Dan seterusnya sampek 10 generasi, 10 turunan. Kemudian bonus yang keempat adalah bonus royalty sponsor langsung. Artinya apa, setiap titik dapat komisi, selain komisi penjualan langsung. Contoh, saya selain mendapat 75 ribu dikali 2, saya pertitik lisensi dapet lagi tambahan dua ribu. Jadi kalau saya dapat dua orang lagi, maka dikali dua udah 4 ribu. Jadi saya mendapatkan kalau dua orang, saya mendapatkan Rp 150.000,- plus 25 ribu, ditambah 4 ribu. Itulah, istilahnya royalty sponsor langsung. Nah itu yang keempat. Dan yang kelima itu adalah reward, reward penjualan lisensi. Reward itu adalah hadiah bagi orang-orang yang berprestasi bagi perusahaan. Contoh, kalau dijualan sepeda motor atau seles mobil, kalau sepeda motor yang saya tau , kalau saudara bisa menjual 50 unit dalam waktu satu bulan, baik saudara pribadi maupun tim, tak kasih bonus tambahan semisal 1 juta. Sama kayak di paytren, jika kita menjual lisensi 100 kiri 100 kanan yang totalnya adalah 200 lisensi, ya kita dapat fee atau dapat hadiah berupa HP android untuk star leader, terus untuk bronze itu 400 kiri 400 kanan itu bronze leader, nah silver tinggal nambah lagi sisanya 3000 kiri 3000 kanan, kalau seperti saya ini sudah silver leader itu ada 8000 kiri 8000 kanan. Jadi dari junior silver 3500 kiri 3500 kanan berarti tinggal selisihnya saja, berarti 4500. Saya sekarang sudah silver leader yang pertama dan ini mau silver leader yang kedua, tinggal sedikit lagi, tinggal dua ribu sekian. Kalau diatasnya silver 25 ribu kiri dan 25 ribu kanan itu gold, dan seterusnya. Enaknye disini dikerjakan secara tim. Kalau di MLM lainnya itu namanya point, fee, dikumpulkan fee penjualan dan lain sebagainya. Kita sendiri harus tutup point juga gitu kan. Nah terus bonus yang terakhir itu adalah bonus cashback transaksi. Ini adalah inti dari bisnis paytren sesungguhnya. Intinya adalah ngajak masing-masing orang untuk bertransaksi. Jadi jika



saudara punya satu juta orang di bawah anda, melakukan transaksi pulsa lima ribu saja, baik itu kita yang merekrut atau tim yang merekrut, maka kita sendiri (katakanlah paling kecil Rp 20,- misalnya, semisal kita orang generasi ke 10 misalnya) akan mendapatkan cashback Rp 20,- dikali satu juta, ayo cobak dapat uang berapa mas ? 20 juta. Iki paleng elek pak. Nah itu potensinya kalau kita duplikasi sempurna, potensinya bisa 850 juta sekian, hampir 1 M. Paleng elek wes iku mau contone yo. Asline mas iku keduwuren 20 juta. Saiki paleng elek lagi, kalau misalnya sampean gagal total tidak bisa menduplikasi sempurna seperti saya, maka 1 % dari 20 juta berapa ? 200 ribu, paleng elek 200 ribu. Gagal total cashback oleh 200 ribu. Sekarang kalau yang tadi berupa royalty penjualan langsung yang dua ribu itu kalau saudara bisa duplikasi sempurna, sampek 10 generasi itu totalnya ada 2 M. Nah sekarang paling elek 1 % nya dari 2 M aja, 20 juta mas ya dari recean dua ribuan. Sekarang yang seribuan, paleng elek mentok itu kalau saudara maksimal itu 24 juta perhari, katakanlah perbulan gitu kan ya. Gak usah muluk-muluk 24 juta perbulan. Saudara gagal 90 %, 10 % nya piro ? 2,4 juta, iya kan. Lau 1 % nya ? 240 ewu. Bahkan kalau ditotal jenderal dari satu persen satu persen tadi, 20 juta + 240 ribu + 200 ribu, totale piro mas ? Akeh, 20 juta 500. Seperti itu potensinya, itu yang kita kejar mas. Lek sa'persen mas, lek 0,5 %, jek 10 juta mas. Wes pak, 0,01 % gitu kan, sek sak juta. Itu bonus-bonusnya seperti itu, iya kan. Jadi sudah terjawab toh".<sup>26</sup>

#### **f. Kewajiban dan Hak Pemilik Lisensi Penuh dan Pebisnis**

PT. Veritra Sentosa Internasional menawarkan 3 model kemitraan, yaitu pengguna lisensi terbatas, pengguna lisensi penuh dan pebisnis. Pengguna lisensi terbatas adalah pengguna paytren e-money yang bisa didapatkan dengan cara gratis, dengan demikian tidak menjadi fokus pembahasan dalam penelitian ini. Berikut akan dipaparkan kewajiban dan hak yang dimiliki oleh pemilik lisensi penuh dan pebisnis.<sup>27</sup>

##### **1) Kewajiban Pengguna Lisensi Penuh**

Adapun kewajiban pengguna lisensi penuh adalah sebagai berikut :

- (1) Memiliki nomor handphone/mobile phone dan email yang valid.

---

<sup>26</sup>Yuli Ainun Najih, *wawancara*, Surabaya, 09 Juni 2018.

<sup>27</sup>Fintech.biz.id dan [https:// www.treni.co.id/about-us/](https://www.treni.co.id/about-us/)

- (2) Memiliki smartphone dengan minimal menggunakan system operasi (OS) Ice Cream Sandwich untuk android, atau minimal IOS 10 untuk iphone 5 ke atas dan iPad.
- (3) Mengunduh aplikasi Paytren melalui Play Store atau App Store.
- (4) Mengisi data pribadi secara lengkap dan jelas berdasarkan KTP/Paspor yang masih berlaku dan dapat dipertanggung jawabkan sesuai petunjuk di dalam aplikasi Paytren hingga mendapatkan ID, Password dan PIN.
- (5) ID, Password dan PIN sepenuhnya merupakan tanggung jawab dari pengguna.
- (6) Melakukan pembelian lisensi penuh sebesar Rp. 350.000,- sesuai petunjuk untuk pengguna lisensi penuh yang baru, atau Rp. 325.000,- 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](http://www.treni.co.id))
- (7) Dikenakan biaya pemeliharaan sebesar Rp. 1000,- perbulan (dipotong otomatis dari sisa deposit) apabila pengguna tidak melakukan transaksi minimal 1 (satu) kali dalam bulan berjalan.
- (8) Wajib melakukan verifikasi identitas dengan cara mengunggah (upload) identitas melalui fitur verifikasi ID dalam aplikasi Paytren atau website resmi perusahaan berupa scan/foto berwarna, KTP/Passport yang masih berlaku.

- (9) Bagi pengguna lisensi penuh berusia di bawah 17 tahun wajib melampirkan foto/scan KK/ akta lahir yang sah dan masih berlaku.
- (10) 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.
- (11) Mengisi data rekening bank yang pengisiannya wajib sesuai dengan nama pada profil pribadi.
- (12) 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.
- (13) Tunduk dan patuh terhadap syarat dan ketentuan yang ditetapkan oleh perusahaan.

## **2) Hak Pengguna Lisensi Penuh**

Adapun hak pengguna lisensi penuh adalah sebagai berikut :

- (1) Mendapatkan ID, Password, dan PIN transaksi.
- (2) Memperoleh top up deposit senilai Rp. 15.000,- bagi pengguna penuh baru.
- (3) Dapat menjalankan seluruh fitur yang ada pada aplikasi Paytren.

- (4) Mendapatkan cashback dari transaksi sesuai aturan yang berlaku di perusahaan.
- (5) Mendapatkan hak akses ke mytreni.com untuk melihat log/riwayat transaksi atau deposit, dan daftar harga.
- (6) Maksimal lisensi yang dapat dimiliki adalah 31 lisensi. Jumlah lisensi yang dimiliki akan mempengaruhi besaran deposit dan transaksi perbulan yang dapat dilakukan oleh pengguna.
- (7) Maksimal top up deposit mengendap adalah Rp. 1.000.000,- per lisensi apabila status penggunaan belum terverifikasi dan Rp. 5.000.000,- per lisensi apabila status penggunaan sudah terverifikasi. Maksimal transaksi per bulan adalah Rp. 20.000.000,- untuk 1 lisensi, setiap penambahan lisensi akan meningkatkan batasan maksimal transaksi sebesar Rp. 1.000.000,- sehingga maksimal transaksi (jual/beli/pembayaran) dengan 31 lisensi menjadi Rp. 50.000.000,-.
- (8) Mendapat Poin/Nilai Promo Perdana (NP2) sesuai dengan nilai jumlah lisensi yang dibeli saat diaktifkan dan dapat ditukarkan dengan produk promo dengan masa berlaku seperti yang tercantum di website resmi perusahaan treni.co.id.
- (9) Memperoleh panduan pengguna dan tutorial yang dikirim melalui email.
- (10) Lisensi berlaku selamanya.

### 3) Kewajiban Pebisnis

Adapun kewajiban pebisnis adalah sebagai berikut :

- (1) Sudah menjadi pengguna lisensi penuh.
- (2) Tidak diperbolehkan memiliki lebih dari 1 ID.
- (3) 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 satu jalur dari struktur organisasi/jaringannya) atau melalui situs/media social resmi milik Perusahaan seperti [paytren.co.id](http://paytren.co.id), [www.treni.co.id](http://www.treni.co.id), Paytren official (fb/twitter), dan lain-lain.
- (4) Wajib melakukan (bisa bertahap dan tanpa batas waktu) :
  - 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) group komunitas pebisnis langsung di bawah struktur organisasi/jaringannya, baik secara mandiri maupun dibantu oleh pebisnis pendahulunya (masih dalam 1 (satu) jalur dari stuktur organisasi/jaringannya).
- (5) Dalam rangka pengembangan komunitas pebisnisnya, wajib :
  - Melakukan koordinasi dengan pebisnis dimana akan ditempatkan secara langsung pebisnis baru.

- Menginformasikan kepada pebisnis baru apabila ditempatkan selain dalam 1 (satu) jalur di bawah struktur organisasi/jaringannya.
- Wajib melakukan transaksi minimal 1 (satu) kali setiap bulan di luar ketentuan tambahan yang terkait dengan program/promo yang dikeluarkan perusahaan.

#### **4) Hak Pebisnis**

Adapun hak dari pebisnis adalah sebagai berikut :

- (1) Mendapatkan cashback transaksi pribadi dan cashback dari perusahaan apabila komunitas bisnisnya bertransaksi (memberikan keuntungan kepada perusahaan).
- (2) Berpeluang mendapatkan komisi/bagi hasil/promo dari perusahaan dengan cara membantu perusahaan dengan menjual/mempromosikan aplikasi/software/teknologi/lisensi Paytren kepada calon pengguna terkait dengan pengembangan komunitas pebisnisnya.
- (3) Mendapatkan komisi/jasa pendampingan/assistensi dari perusahaan sebesar Rp. 1000,- apabila berhasil membantu pengguna lisensi terbatas bertransaksi pada transaksi pertama hingga sukses pada hari yang sama dengan proses pengaktifan.
- (4) Mendapatkan Poin/Nilai Promo Perdana (NP2) sesuai dengan jumlah lisensi yang dibeli (saat aktifasi) dan dapat ditukarkan dengan produk promo atau setara yang tercantum di website resmi perusahaan.

- (5) Tidak mendapatkan komisi/bagi hasil dari penambahan lisensi pribadi kecuali cashback/promo ujroh/hadiah yang besarnya ditentukan berdasarkan kemampuan perusahaan.
- (6) Kepenggunaan dapat diwariskan sesuai perundangan yang berlaku di Indonesia.

## **2. Praktek Jual Beli Lisensi Paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya Menurut Hukum Ekonomi Islam**

Dalam Hukum Ekonomi Islam, sebuah transaksi jual beli pada akhirnya akan memiliki salah satu status sah atau batal. Kemudian jual beli yang sah dibagi dua, halal dan haram. Sedangkan jual beli tidak sah sudah dipastikan keharamannya. Tolak ukur jual beli yang sah dan batal sangatlah sederhana. Jual beli sah adalah yang memenuhi rukun-rukun dan syarat-syaratnya. Jual beli yang batal adalah yang tidak terpenuhinya rukun-rukun dan syarat-syaratnya. Begitu pula dengan praktek jual beli lisensi paytren yang dipraktekkan di Kantor Paytren Cabang Surabaya, tidak akan lepas dari salah satu status di atas. Adapun rukun dari pada jual beli itu ada tiga. Pertama, *'āqidain* (penjual dan pembeli). Kedua, *ṣīghah* (*'ijāb* dan *qabūl*). Ketiga, *ma'qūd 'alaih* (barang/manfaat dan alat tukarnya)

Pada transaksi jual beli lisensi paytren ini, yang berperan sebagai penjualnya adalah perusahaan, sebagaimana Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) bahwa Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk

badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.<sup>28</sup>

Kemudian pada Fatwa DSN MUI tentang PLBS tersebut ada 12 ketentuan umum, dimana nomor 5 dan 12 adalah tentang konsumen dan mitra usaha. Konsumen adalah pihak pemakai barang dan atau jasa, dan tidak untuk diperdagangkan. Mitra usaha/*stockiest* adalah pengecer/*retailer* yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.<sup>29</sup> Dari sini sudah ada kecocokan antara praktek jual beli lisensi paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya dengan ketentuan umum Fatwa DSN MUI tersebut. Sebab dalam bisnis paytren konsumen atau pemakai jasa aplikasi bayar membayar tersebut, tidaklah menjual lagi lisensi paytrenya sendiri kepada orang lain, melainkan lisensi lainnya dari perusahaan.

Bisnis jual beli lisensi paytren oleh Kantor Paytren Cabang Surabaya dilakukan dengan dua cara. *Pertama*; terjadi pertemuan langsung dengan konsumen di kantor. *Kedua*; secara online (tidak bertemu secara langsung). Dua cara ini tidak dipermasalahkan menurut Hukum Ekonomi Islam, sebab dua orang yang melaksanakan transaksi jual beli tidak disyaratkan sama-sama berada pada satu tempat, karena yang dimaksud dengan *majlis al-'aqdi* adalah suatu keadaan dimana kedua pelaku transaksi saling membicarakan kesepakatan akan transaksi.

---

<sup>28</sup>Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

<sup>29</sup>Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)



Berikutnya adalah perihal *ṣīghah* (*'ijāb* dan *qabūl*) pada praktek jual beli lisensi paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya. Terlebih dahulu calon mitra paytren baru diberi wawasan tentang apa itu paytren dan manfaatnya. Apabila dia memutuskan untuk tidak membeli, maka transaksi jual beli tidak dilakukan. Apabila memutuskan untuk membeli, maka transaksi jual beli mulai dilakukan. Langkah pertama adalah diharuskan mendownload aplikasi paytren terlebih dahulu, lalu membukanya. Kemudian meng-klik login pada pojok kiri atas. Setelah itu meng-klik daftar/register yang berada di bawah tombol login. Supaya bisa mendapatkan lisensi yang berupa nomor serial, maka harus membayar dulu Rp 350.000,-. Praktek yang terlaksana di Kantor Paytren Cabang Surabaya, sewaktu calon mitra memberikan nominal uang, dia mengucapkan *“ini aku bayar biaya pendaftarannya Rp 350.000,”*. Setelah itu sponsor memberikan nomor serial dengan berkata *“ini nomor serialnya, silahkan dimasukkan”*. Dalam perspektif Hukum Ekonomi Islam, dua ungkapan tersebut telah mencukupi untuk dikatakan sebagai *ṣīghah* dalam jual beli. Menurut *Hanābilah*, jual beli bisa sah dengan setiap perkataan yang mengarahkan kepada makna jual dan beli, dalam arti tidak terbatas pada kata-kata tertentu. seperti perkataan penjual *aku menjual kepadamu, aku berikan kepemilikan kepadamu, aku kuasakan kepadamu, aku sekutukan kepadamu dengan harga demikian, aku berikan kepadamu dengan harga demikian* dan yang semakna. Seperti juga perkataan pembeli *aku menerima, aku rela, aku membelinya, aku memilikinya, aku mengambilnya, aku menggantinya dengan gantian* dan yang

semakna. Sedang menurut *Mālikiyyah*, jual beli sah dengan setiap perkataan yang menunjukkan kerelaan. Setelah nomor serial dimasukkan, maka mitra baru sudah bisa masuk dalam aplikasi. Namun sebelum aplikasi bisa aktifasi, mitra baru tersebut harus melakukan registrasi dahulu, membaca ketentuan dan konfirmasi data aktifasi.

Selanjutnya, unsur yang harus terpenuhi dalam transaksi jual beli adalah *ma'qūd 'alaih*, yaitu *thaman* (alat tukar) dan *mabī'* (barang atau manfaat yang dijual). Seorang pembeli yang telah membayar Rp 350.000,- di Kantor Paytren Cabang Surabaya setelah keluar dari kantor terlihat seperti tidak membawa barang sama sekali, keadaannya sama seperti sebelum dia masuk kantor tersebut. Lantas apakah yang didapat ? Dia mendapatkan manfaat-manfaat sebagai berikut :

(1) Mendapatkan Aplikasi Paytren

Dengan mendapatkan aplikasi paytren, maka mendapatkan manfaat sebagai berikut :

- Bisa melakukan berbagai jenis pembayaran, seperti pulsa hp, pulsa listrik, tagihan Telkom, beli voucher game, tagihan TV prabayar, beli tiket pesawat, tiket kereta api dan lain-lain.
- Lebih bisa menghemat biaya bayar membayar karena pembayaran cukup dilakukan dalam genggam tangan, tidak perlu keluar rumah, tidak perlu ke konter, hemat waktu, hemat tenaga.
- Harga bayar membayar lebih murah dari konter.
- Mendapatkan cashback pada setiap transaksi.

- Bisa menjalankan bisnis berjualan pulsa atau PPOB.
  - Transaksi akan bernilai ibadah sebab setiap transaksi yang dilakukan akan bernilai sedekah.
  - Mendapatkan bimbingan dari tim yang solid dalam menjalankan tatacara bertransaksi dengan paytren dari awal sampai mahir.
  - Deposit 15 ribu dan voucher 225 ribu.
- (2) Mendapatkan manfaat program afiliasi, diantaranya adalah program sedekah, program akikah dan kurban, toko online BelanjaQu, program Fintren, Paytren Academy, terfasilitasi dengan Web Support.
- (3) Mendapatkan Peluang Bisnis Penjualan Lisensi Paytren
- Peluang bisnis penjualan lisensi paytren akan berpotensi mendapatkan 6 sumber income dari paytren, yaitu komisi penjualan langsung (referral), komisi leadership, komisi pengembangan penjualan langsung, komisi pengembangan komunitas, cashback transaksi dan promo ju'alah/hadiah/reward.

Uraian di atas menyimpulkan, *ma'qūd 'alaih* dalam bisnis paytren ada 2 (dua) kategori, yaitu berupa manfaat (aplikasi paytren dan program afiliasi) dan peluang usaha. Dalam Hukum Ekonomi Islam, akad terhadap manfaat (dalam hal ini adalah aplikasi paytren dan program afiliasi) namanya adalah *Bai' al-Manāfi' 'alā al-Ta'bīd*. Alat tukar Rp 350.000,- ditukar dengan dua manfaat tersebut. Maksud dari bermanfaat adalah bermanfaat menurut pandangan *shar'* dan *'urf*.

Menurut Madzhab *Shāfi'ī ma'qūd 'alaih* bisa sah dijual (baik yang dijual barang beserta manfaatnya atau manfaatnya saja seperti dalam kasus lisensi ini) apabila memenuhi lima syarat, yaitu suci, bermanfaat, dimiliki oleh pelaku akad, mampu diserahkan dan diketahui (*ma'lūm*). Lisensi paytren yang bentuknya adalah nomor serial dan aplikasi paytren yang berupa perangkat lunak pada hp sudah jelas statusnya adalah suci sebab memang tidak tergolong benda-benda najis. Perihal maksud dari bermanfaat di atas adalah bermanfaat menurut pandangan *shar'* dan *'uruf*. *Shar'* memandang suatu barang itu bermanfaat apabila dalam penggunaannya tidak diharamkan agama. Adapun *'uruf* memandang bermanfaat apabila barang tersebut memiliki kemanfaatan yang umum atau secara kebiasaan, walaupun baru dimanfaatkan pada waktu yang akan datang. Tidak sah menjual barang yang diharamkan atau barang yang tidak memiliki kemanfaatan secara *'uruf*. Alasan ketidaksahannya adalah barang-barang tersebut tidak termasuk kategori *al-māl* (harta). Maka, bagi pembeli yang mengeluarkan uang untuk membeli barang-barang tersebut termasuk menyia-nyiakan harta. Begitu juga bagi penjual yang menarik uang dengan menjual barang-barang tersebut termasuk memakan harta orang lain dengan cara batil. Imam *al-Zarkashi* mendefinisikan harta sebagai berikut :

مَا كَانَ مُنْتَفَعًا بِهِ ، أَيْ مُسْتَعِدًّا لِأَنْ يُنْتَفَعَ بِهِ

“*al-Māl* (harta) adalah sesuatu yang diambil manfaatnya, maksudnya adalah yang dipersiapkan (atau dibuat) supaya untuk dimanfaatkan)”<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup>Wuzāratul 'Awqāf wa al-Shu'ūn al-'Islāmiyyah, *al-Mawsū'ah al-Fiqhiyyah*, vol. 36 (Kuwait: Dhāt al-Salāsīl, 1983), 32.

Pakar Fikih Madzhab Hanbali mendefinisikan harta sebagai berikut :

الْمَالُ شَرْعًا مَا يُبَاحُ نَفْعُهُ مُطْلَقًا ، أَي فِي كُلِّ الْأَحْوَالِ ، أَوْ يُبَاحُ اقْتِنَاؤُهُ بِلَا حَاجَةٍ

“*al-Māl* (harta) secara *syara*’ adalah sesuatu yang bisa dimanfaatkan dalam banyak kondisi atau sesuatu yang boleh untuk disimpan dengan tanpa ada kebutuhan”.<sup>31</sup>

Peneliti menyimpulkan, aplikasi paytren dan program afiliasi, yang juga merupakan hak cipta, termasuk sesuatu yang bermanfaat dan juga masuk dalam kategori *al-māl*.

Selanjutnya adalah perihal syarat *ma’qūd ‘alaih* yang ketiga yakni dimiliki pelaku akad. Dalam Madzhab *Shāfi’ī* diterangkan :

“Syarat ketiga, yaitu barang dagangan harus dimiliki oleh orang yang memiliki tujuan berakad. Maka apabila ada seseorang melangsungkan sebuah akad untuk tujuan dia sendiri, maka barang dagangan harus miliknya. Apabila ada seseorang melangsungkan akad untuk tujuan orang lain, baik kepemilikannya terhadap barang tersebut dengan *wilāyah* atau *wakālah* (perwakilan), maka hendaklah barang tersebut adalah milik dari orang lain itu”.<sup>32</sup>

Dari konsep kepemilikan di atas bisa disimpulkan bahwa dalam akad jual beli lisensi paytren tidak ada masalah dengan syarat ketiga ini.

Syarat *ma’qūd ‘alaih* yang ke empat adalah barang mampu atau bisa diserahkan. Pemenuhan syarat keempat ini tidaklah rumit dipraktekkan pada akad jual beli lisensi paytren. Setelah mitra baru memberikan *thaman* (alat tukar), maka otomatis nomor serial lisensi akan langsung diberikan oleh Kantor Pendaftaran Paytren Surabaya dan selanjutnya seluruh manfaat akan diperoleh oleh mitra tersebut.

<sup>31</sup>Wuzāratul ‘Awqāf wa al-Shu’ūn al-’Islāmiyyah, *al-Mawsū’ah al-Fiqhiyyah*, vol. 36 (Kuwait: Dhāt al-Salāsīl, 1983), 32.

<sup>32</sup>Muhyiddin al-Nawawi, *Rawḍah al-Ṭālibīn*, vol. 3 (Beirut: Dār al-Kutub al-’Ilmiyyah, t.t), 21.

Selanjutnya syarat *ma'qūd 'alaih* yang kelima adalah barang harus diketahui oleh kedua belah pihak. Tujuan dari syarat ini adalah supaya tidak terjadi percekocokan antara kedua belah pihak setelah transaksi dilangsungkan. Dengan mengetahuinya pembeli terhadap barang yang akan dibeli, maka hal ini akan membantunya mengetahui barang yang benar-benar hendak ingin dia miliki. Kantor Pendaftaran Paytren Surabaya melakukan beberapa hal supaya calon mitra baru bisa mengetahui aplikasi paytren setelah membeli serial lisensi. Diantara yang dilakukan adalah menunjukkan bentuk aplikasi dan fitur-fitur di dalamnya dari hp android yang telah ada paytrennya. Cara yang lain adalah menjelaskan dengan detail kemanfaatan bergabung paytren dan memiliki aplikasinya.

Kesimpulan dari pembahasan ini adalah bahwa *ma'qūd 'alaih* dari transaksi di Kantor Paytren Cabang Surabaya adalah lisensi, sementara yang didapatkan oleh pembeli adalah manfaat aplikasi paytren dan program afiliasi, sehingga masuk kategori akad *Bai' al-Manāfi' 'ala al-Ta'bīd*. Adapun perihal sah dan tidaknya akan ditegaskan di akhir pembahasan ini.

Berikutnya adalah pembahasan tentang mendapatkan peluang usaha menjalankan bisnis paytren. Bagaimanakah pandangan Hukum Ekonomi Islam perihal jual beli peluang usaha ? Apakah termasuk dalam praktek jual beli terlarang atau tidak ?

Adapun peluang usaha penjualan lisensi paytren akan berpotensi mendapatkan 6 sumber income dari paytren, yaitu komisi penjualan langsung (referral), komisi leadership, komisi pengembangan penjualan langsung,

komisi pengembangan komunitas, cashback transaksi dan promo ju'alah/hadiah/reward.

Komisi penjualan langsung nominalnya adalah Rp 75.000,- setiap berhasil menjual lisensi kepada mitra baru. Maka kalau dalam setiap hari saja mampu menjual lisensi kepada satu orang, maka dalam sebulan sudah berpenghasilan Rp 2.250.000,-. Kemudian komisi leadership (pasangan) nominalnya Rp 25.000,- setiap berhasil menjual lisensi kepada dua mitra baru. Jadi selain mendapatkan komisi penjualan langsung, juga mendapatkan komisi leadership.

Kemudian, kalau paket basic (1 Lisensi) berpotensi mendapatkan bonus pasangan maksimal Rp. 300.000,- perhari atau Rp.9.000.000,- perbulan karena dalam ketentuannya setiap harinya dibatasi mendapatkan komisi pasangan dari setiap lisensi adalah 12 pasang, dimana 12 dikalikan 25 ribu adalah Rp 300.000,- dan 300 ribu dikalikan 30 adalah Rp 9.000.000,-. Maksimum perhitungan untuk pertumbuhan masing-masing group (kiri dan kanan) adalah 12 pebisnis baru per hari.

Sedangkan paket titanium (31 Lisensi) berpotensi mendapatkan bonus pasangan maksimal Rp. 9.300.000,- perhari atau Rp 279.000.000,- perbulan, karena dalam paket titanium ini mitra mempunyai sebanyak 31 lisensi atau dalam istilah jaringan mitra mempunyai 31 titik dan setiap titiknya berpotensi maksimal mendapatkan 12 pasang atau 300 ribu, jadi tinggal mengalikan Rp 300.000,- dengan 31 kali perharinya.

Perbedaan ini akan sangat dirasakan ketika jaringan dibawah sudah tumbuh berkembang dengan pesat, oleh karenanya seorang sponsor selalu menyarankan mitranya yang sudah jalan bisnisnya atau mitra yang sudah yakin dengan kemampuannya, baik kemampuan modal maupun kemampuan terus menjalankan bisnis ini dengan penuh semangat untuk segera upgrade ke paket titanium karena jika jaringan sudah berkembang sungguh potensinya luar biasa perbedaanya.

Dari paparan di atas disimpulkan bahwa kesuksesan mendapatkan komisi besar di bisnis lisensi paytren adalah digantungkan dengan seberapa banyak mitra yang direkrut dan seberapa banyak jaringan yang telah dibentuk. Otomatis motifasinya adalah mendapatkan mitra sebanyak-banyaknya demi penghasilan yang besar. Sehingga nominal 350 ribu atau 10 juta seratus ribu dianggap kecil apabila dibandingkan dengan potensi penghasilan yang akan didapatkan, walaupun fasilitas aplikasi yang didapatkannya pun sama antara paket basic dan paket titanium. Demikianlah gambaran singkat bentuk peluang usaha menjalankan bisnis paytren. Lalu, apakah membeli lisensi paytren demi mengejar peluang usaha tersebut diperbolehkan dalam muamalah ? Berikut uraiannya.

Penyebab transaksi terlarang salah satunya adalah adanya *gharar*. *Gharar* adalah sesuatu yang tertutup (tidak jelas) hasil akhirnya. Maksudnya adalah adanya ketidak jelasan yang menyebabkan adanya spekulasi atau untung-untungan. Sebagaimana diketahui, jual beli merupakan akad *mu'āwadah* (saling tukar menukar atau komersil). Keseimbangan sangat



dibutuhkan agar tidak terjadi *gharar*. Rumus keseimbangannya adalah, '*iwad*' (yang dibayarkan) harus sepadan dengan *mu'awwadnya* (barang yang diterima). Apabila yang dibayarkan jelas, maka yang diterima juga harus jelas. Sehingga, jika dalam sebuah transaksi yang dibayarkan jelas, sementara yang diterima tidak jelas, maksudnya ada peluang terjadi atau tidak, maka masuk dalam kategori *gharar*.

Diantara bentuk *gharar* adalah semisal orang masuk tempat pemancingan. Supaya bisa memancing di kolam ikan selama dua jam, maka dia wajib membayar Rp 75.000,-. Apabila sudah melewati waktu yang telah ditentukan, maka dia sudah tidak diperbolehkan memancing, baik sudah mendapatkan ikan atau belum. Pada praktek memancing ini, objek yang ditransaksikan tidak ada kejelasan. Pihak pemancing hanya membeli peluang usaha dengan nominal 75 ribu demi mendapatkan ikan. Apabila dia tidak mendapatkan ikan sama sekali atau mendapatkan tapi sedikit, maka dia akan rugi, sedangkan pemilik kolam akan untung. Begitu juga sebaliknya.

Sekarang masuk kembali pada pembahasan *paytren*. Pada praktek jual beli lisensi *paytren*, selain ingin membeli manfaat aplikasi dan program afiliasi, para mitra pebisnis ternyata juga membeli peluang usaha *paytren*. Pertanyaannya, apakah bisa dijamin semua orang yang menjadi mitra pebisnis *paytren* bisa sukses dalam menjalankan peluang usaha *paytren* ? Khususnya semua mitra pebisnis Kantor *Paytren* Cabang Surabaya. Jawaban dari pertanyaan tersebut bisa diketahui dari siapa yang lebih banyak membeli, pengguna akhir atau calon penjual ? Berdasarkan penuturan nara sumber,

apabila kita menginginkan sukses berbisnis paytren, maka kita harus banyak menjual lisensi paytren, bukan menjual pulsa dan sejenisnya. Bisa disimpulkan bahwa pembeli lisensi paytren bukanlah pemakai terakhir, melainkan calon penjual lisensi. Akibatnya, apabila sudah saatnya jenuh, mitra baru tidak bisa mencari anggota berikutnya. Akhirnya peluang usaha yang diinginkan tidak membuahkan hasil. Bukti lagi kalau paytren banyak dijual kepada calon mitra dari hampir semua promosi paytren mengarah kepada ajakan mencari mitra baru.

Maka apabila dibawa kepada rumusnya muamalah adalah seseorang yang mendaftar menjadi mitra pebisnis paytren dia membayar senilai tertentu, dan dia mendapat 2 hal: produk (aplikasi paytren dan program afiliasi) dan peluang dapat fee dengan mencari mitra baru. Jika dirumuskan, ‘*iwaḍ* (yang dibayarkan) sama dengan produk plus peluang pasar (cari mitra baru atau downline), jadi sesuatu yang jelas (pembayaran) ditukar dengan dua perkara, dimana satunya jelas (manfaat aplikasi dan program afiliasi) dan satunya tidak jelas atau tidak pasti, yakni keberhasilan dalam peluang usaha. Ketidakjelasan inilah yang dinamakan *gharar*, yakni hanya mendapatkan peluang usaha yang tidak pasti keberhasilannya.

Dengan demikian, pada praktek jual beli lisensi paytren terjadi *tafrīq al-ṣafqah*. Menurut Madzhab *Shāfi‘i* dan *Hanbalī*, *tafrīq al-ṣafqah* adalah seseorang menjual sesuatu yang boleh dijual dan sesuatu yang tidak boleh dijual dengan menggunakan satu akad serta dengan satu pembayaran. Praktek *tafrīq al-ṣafqah* pada jual beli lisensi ini adalah tunggalnya akad dengan satu

pembayaran pula digunakan untuk mengakadi dua perkara, dimana satu boleh dijual dan yang satu tidak boleh dijual. Sesuatu yang sah dijual disini adalah manfaat aplikasi paytren dan program afiliasi, serta masuk dalam *Bai' al-Manāfi' 'alā al-Ta'bīd*. Sedangkan sesuatu yang tidak boleh dijual disini adalah peluang usaha atau peluang pasar, sebab terdapat unsur *gharar* menimbang ketidak pastiannya. Menurut Hukum Ekonomi Islam, transaksi jual beli yang di dalamnya terdapat *tafrīq al-ṣafqah* model demikian ini hukumnya adalah tidak sah. Maksudnya model disini adalah menjual perkara yang *ma'lūm* (sudah diketahui), yakni manfaat aplikasi paytren dan program afiliasinya, beserta perkara yang *majhūl* (tidak diketahui kejelasannya), yakni peluang usaha. Sesuatu yang *ma'lūm* disini menjadi tidak sah sebab nilai atau nominal harga dan pembayarannya tidak ada kejelasan. Ketidak jelasan nominal harganya karena transaksinya dijadikan satu akad dengan sesuatu yang *majhūl*, yakni peluang usaha.

Ketidaksahan praktek jual beli lisensi paytren ini otomatis berdampak keharaman menjalankannya, sebab dalam kaidah Fikih menjalankan dan melakukan akad yang tidak sah hukumnya adalah haram. Selain karena status tidak sahnya, keharamannya juga disebabkan berpotensi menimbulkan *ḍarar*, yaitu merugikan sebagian orang yang pada akhirnya nanti tidak bisa mendapatkan mitra sebab tidak menemukan lagi orang yang mau diajak mendaftar paytren. Mereka tidak akan mendapatkan mitra baru sebab sudah banyak orang yang mendaftar paytren, sehingga tidak ada kuota lagi yang mau mendaftar. Hal ini disebabkan sistem dari bisnis paytren itu

sendiri yang menitikberatkan kembalinya modal dan bertambahnya keuntungan kepada perekrutan anggota baru. Lambat laun dengan berjalannya waktu, sistem ini tentu akan mengalami kejenuhan dengan sendirinya, sehingga pendaftar terakhir akan merugi sebab tidak menemukan mitra baru.

### **C. Temuan Penelitian**

Setelah dilakukan penelitian di Kantor Paytren Cabang Surabaya tentang praktek jual beli lisensi paytren, maka ditemukan hal berikut ini:

#### **1. Praktek Jual Beli Lisensi Paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya**

- (1) Produk PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) tidak hanya lisensi paytren, ada juga Habspro dan Treni Power, namun produk tersebut tidak didapatkan di Kantor Paytren Cabang Surabaya.
- (2) Terdapat sebagian pelayanan aplikasi paytren yang sudah tidak bisa diterapkan yaitu deposit di alfamart.
- (3) Pelayanan paytren hanya mulai pukul 03.00 - 23.00 WIB.
- (4) Harga pulsa dari paytren lebih mahal apabila dibuat membuka PPOB.

#### **2. Praktek Jual Beli Lisensi Paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya Dalam Tinjauan Hukum Ekonomi Islam**

- (1) Objek transaksi di Kantor Paytren Cabang Surabaya ada 2 (dua) kategori. Pertama, manfaat aplikasi dan program afiliasi. Kedua, peluang usaha atau pasar penjualan lisensi paytren. Mentransaksikan manfaat aplikasi dan program afiliasi mengarah kepada akad *Bai' al-Manāfi'* *'alā al-Ta'bīd*. Adapun mentransaksikan peluang usaha atau peluang pasar sebagai objek penjualan termasuk jual beli gharar, sebab ada unsur ketidakjelasan hasil akhir. Dengan demikian, pada jual beli lisensi paytren

telah terjadi *tafrīq al-ṣafqah*. Praktek *tafrīq al-ṣafqah* pada jual beli lisensi ini adalah tunggalnya akad dengan satu pembayaran pula digunakan untuk mengakadi dua perkara, dimana satu boleh dijual dan yang satu tidak boleh dijual. Sesuatu yang sah dijual disini adalah manfaat aplikasi paytren dan program afiliasi, serta masuk dalam *Bai' al-Manāfi' 'alā al-Ta'bīd*. Sedangkan sesuatu yang tidak boleh dijual disini adalah peluang usaha atau peluang pasar, sebab terdapat unsur *gharar* menimbang ketidak pastiannya. Menurut Hukum Ekonomi Islam, transaksi jual beli yang di dalamnya terdapat *tafrīq al-ṣafqah* model demikian ini hukumnya adalah tidak sah.

- (2) Status penggunaan aplikasi paytren sebenarnya adalah menyewa kepada perusahaan. Ketentuan ini bisa dilihat di penjelasan akad yang digunakan dalam proses bisnis paytren yang bisa dibaca setelah mitra melakukan pembayaran, mendapatkan nomor serial dan melakukan registrasi. Adapun nominal sewanya adalah Rp 50.000,- pertahun. Namun pada prakteknya status sewa ini belum direalisasikan di lapangan oleh perusahaan. Praktek dilapangan adalah jual beli.

IAIN JEMBER

## BAB V

### PEMBAHASAN

#### A. Jual Beli Lisensi Paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya

Dalam menjalankan bisnis jual beli lisensi paytren, Kantor Paytren Cabang Surabaya melakukannya dengan promosi dan edukasi, baik secara online atau offline. Calon mitra yang memutuskan bergabung dengan paytren, maka Kantor Paytren Cabang Surabaya siap melayani pendaftaran dan selanjutnya membimbing mitranya tersebut sampai mahir dalam menggunakan aplikasi paytren dan menjalankan bisnisnya. Dalam melayani pendaftaran dan bimbingan, juga melaksanakannya secara online dan offline. Secara online maksudnya ketika mitra berada jauh dari kantor, sedangkan secara offline adalah ketika mitra mendatangi kantor secara langsung untuk melakukan pendaftaran.

Calon mitra paytren yang melakukan transaksi jual beli lisensi paytren dengan seorang sponsor di Kantor Paytren Cabang Surabaya adalah didasari oleh beberapa hal. *Pertama*, dia menginginkan mendapatkan kemanfaatan fitur-fitur pembayaran yang ada dalam aplikasi sehingga termudahkan semua transaksi pembayaran kesehariannya. *Kedua*, dia menginginkan mendapatkan peluang usaha berbisnis paytren dengan menjadi pebisnis sehingga berpotensi mendapatkan berbagai komisi dan reward dari perusahaan. Praktek jual beli lisensi paytren antara seorang sponsor dengan calon mitra baru tidaklah rumit. Transaksi tersebut bisa segera selesai dengan melalui tahapan-tahapannya. Menurut Brevmana, cukup dengan modal hp android dan modal bisnis Rp

350.000,-, seorang calon mitra sudah berubah statusnya menjadi mitra pebisnis paytren.<sup>1</sup> Menurut Yuli Ainun Najih, semua unsur-unsur jual beli sudah terpenuhi dalam transaksi pendaftaran paytren, baik dari sisi penjual, pembeli, *ṣīghah* dan produk yang dijual. Produknya adalah lisensi paytren yang berupa nomor serial. Dengan memiliki lisensi, maka manfaat aplikasi dan peluang usaha akan didapatkan.<sup>2</sup>

Manfaat mendapatkan peluang usaha paytren maksudnya adalah adanya suatu akad yang dinamakan *Wakālah bil 'Ujrah* antara perusahaan dengan mitra yang tertulis dalam aturan akad paytren yang ada dalam aplikasi. Sebagai seorang mitra pebisnis, otomatis mitra tersebut menjadi panjang tangan atau wakil perusahaan dalam memasarkan lisensi paytren kepada orang lain. Dengan demikian, apabila dia menjalankan bisnisnya, maka berhak mendapatkan komisi atas pekerjaannya tersebut. Rata-rata komisi diberikan oleh perusahaan karena jasa mitra tersebut telah mendapatkan mitra baru untuk bergabung dengan paytren.

Berbicara perihal sebuah peluang usaha yang didapatkan seorang mitra dengan bergabung dalam bisnis paytren otomatis juga harus berbicara perihal seberapa lebarnya peluang tersebut terbuka bagi setiap mitra baru yang bergabung. Di usia PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) yang masih memasuki tahun kelimanya semenjak didirikan pada tahun 2013 yang lalu,

---

<sup>1</sup> Hasil olahan wawancara dengan Brevmana Anugera Pramuliyanto selaku pimpinan Kantor Paytren Cabang Surabaya pada hari Sabtu, 11 Juni 2018

<sup>2</sup> Hasil olahan wawancara dengan Yuli Ainun Najih selaku Leader Kantor Paytren Cabang Surabaya pada hari Sabtu, 11 Juni 2018

sepertinya peluang usaha tersebut masih sangat terbuka lebar. Hal ini dikarenakan, menurut penuturan Yuli Ainun Najih, sekarang masyarakat yang sudah menjadi mitra paytren masih mencapai angka kurang lebih 1,6 juta orang. Mayoritas mitra adalah penduduk dalam negeri, sebagian ada yang dari luar negeri. Angka 1,6 juta orang sungguh sangat kecil apabila dibandingkan dengan jumlah keseluruhan penduduk Indonesia yang kurang lebih mencapai 200 juta orang.

Dengan demikian, untuk sekarang ini pangsa peluang pasar paytren masih sangat terbuka selebar-lebarnya bagi siapa saja yang ingin menjalankan bisnisnya. Hanya dibutuhkan keseriusan saja dalam menjalankan bisnisnya, sebab pangsa peluang pasar masih sangat lebar, mengingat masih sangat banyak masyarakat yang belum bergabung dengan paytren. Tanpa keseriusan dalam menjalankan bisnisnya maka bisa dikatakan pangsa peluang pasar sudah seperti tertutup bagi seorang mitra. Maksudnya tertutup adalah peluang kesuksesannya sangat kecil sebab untuk mendapatkan penghasilan di paytren harus melalui kerja keras yang diimbangi dengan skill kemampuan memasarkan paytren. Hal ini sebagaimana dituturkan oleh Brevmana bahwa mitra-mitra paytren Surabaya yang sukses dalam menjalankan bisnis paytren adalah yang intens mengikuti seminar-seminar dan pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh para sponsor dan leader.<sup>3</sup> Berdasarkan data yang didapat dari Kantor Paytren Cabang Surabaya, dalam rentang bulan Maret sampai Juli 2018 ada puluhan pertemuan seminar dan pelatihan paytren yang diadakan dalam

---

<sup>3</sup> Hasil olahan wawancara dengan Brevmana Anugera Pramuliyanto selaku pimpinan Kantor Paytren Cabang Surabaya pada hari Sabtu, 11 Juni 2018



rangka meningkatkan skill menjalankan bisnis paytren. Tidak hanya disebabkan kurangnya skill mempromosikan paytren yang menyebabkan pangsa peluang pasar menjadi sempit, akan tetapi seandainya di suatu saat nanti seluruh masyarakat Indonesia bergabung dengan paytren, maka akan semakin sulit untuk mencari mitra baru untuk bergabung. Pada saat kondisi seperti itulah mulai bisa diketahui apakah para mitra merasa merugi telah mengeluarkan Rp 350.000,- untuk mendapatkan peluang usaha atau tidak merasa merugi sama sekali dikarenakan telah mendapatkan aplikasi bayar-membayar yang sangat bermanfaat.

Menurut penuturan Brevmana dan Yuli Ainun Najih, tidak ada kekhawatiran perusahaan akan mengalami kegagalan sebab beberapa hal. *Pertama*, sebab produk dari perusahaan yang berupa jasa bayar membayar sangat dibutuhkan terus menerus oleh masyarakat. Dalam arti selama masyarakat masih melakukan pembayaran dan tagihan, maka selama itu pula paytren bermanfaat untuk membantu itu semua. *Kedua*, sebab perusahaan telah dilengkapi berbagai macam perizinan, seperti OJK, APLI, SIUPL, MUI, BI dan lainnya. Sehingga dengan perizinan lengkap ini menghindarkan perusahaan dari cekalan pemerintah sebab tidak termasuk perusahaan bodong. *Ketiga*, sebab perusahaan dan para sponsor tidak menjanjikan sesuatu kepada para mitra, melainkan menawarkan potensi penghasilan apabila menjalankan bisnisnya. Dengan demikian para mitra sudah sadar bahwa mendaftarkan diri di paytren bukanlah menginvestasikan uang yang setelah mendaftar lalu hari-hari berikutnya tinggal menunggu penghasilan tanpa bekerja sedikitpun.

Demikian tiga alasan perihal tidak ada kekhawatiran perusahaan paytren akan berhenti di tengah jalan. Namun peneliti memandang bahwa untuk alasan ketiga harus benar-benar dijelaskan sedetail-detailnya oleh setiap sponsor yang akan mendaftarkan mitra baru perihal aturan kerja di paytren. Hal ini supaya mitra baru tidak beranggapan kalau nominal yang dibayarkan ke perusahaan adalah investasi. Sehingga dengan penjelasan tersebut mitra baru sudah siap sepenuhnya ketika sudah bergabung dengan paytren.

Komisi, cashback dan reward merupakan diantara tujuan dari seseorang bergabung dengan paytren. Komisi Rp 75.000,- akan didapatkan oleh seorang mitra apabila berhasil mereferalkan paytren kepada mitra baru. Namanya adalah Komisi Penjualan Langsung sebagai konsekuensi dari akad *Wakālah bil 'Ujrah*. Terlepas dari apakah nantinya jual beli lisensi dan aplikasi paytren itu boleh atau tidak, menurut peneliti nominal komisi tersebut memang layak dengan kerja keras yang dilakukan oleh seorang sponsor paytren. Menurut penuturan Yuli Ainun Najih, untuk bisa mereferalkan paytren kepada mitra baru maka dibutuhkan kesemangatan dan skill khusus yang didapatkan melalui pelatihan-pelatihan berbisnis paytren yang mengikutinya rata-rata berbiaya.<sup>4</sup> Selain memiliki skill pemasaran, juga harus berjerih payah terus menerus mempromosikan paytren kepada masyarakat, baik online atau offline. Jerih payah tersebut juga akan diganjar dengan komisi Rp 25.000,- apabila seorang mitra berhasil menciptakan group kanan dan kiri, namanya Komisi Pasangan (Leadership). Kemudian apabila pebisnis yang direferensikan

---

<sup>4</sup> Hasil olahan wawancara dengan Yuli Ainun Najih selaku Leader Kantor Paytren Cabang Surabaya pada hari Sabtu, 11 Juni 2018

berhasil mereferensikan juga kepada mitra baru, maka dia mendapatkan Rp 2.000,- sampai 10 generasi dalam timnya, sebab dia ikut andil berjasa membimbing 10 generasi tersebut. Nama komisi ini adalah Komisi Pengembangan Penjualan Langsung. Kemudian apabila pebisnis yang direferensikan berhasil mendapatkan komisi leadership, maka dia mendapatkan Rp 1.000,- sampai 10 generasi dalam timnya, sebab dia ikut andil berjasa membimbing 10 generasi tersebut. Kemudian apabila pebisnis yang direferensikan dan 10 generasi dibawahnya melakukan transaksi bayar membayar, maka dia ikut mendapatkan cashbacknya dari perusahaan dengan alasan yang sama seperti di atas yaitu dia ikut andil berjasa membimbing 10 generasi tersebut. Penghasilan beriskutnya adalah promo Ju'alah atau Reward dengan berbagai bentuknya. Promo Ju'alah ini bisa didapatkan apabila dia berhadil mencapai omzet tertentu dari penjualan lisensi paytren. Disinilah peneliti kemudian menyimpulkan kalau dalam bisnis paytren terjadi multi akad. Dimulai dari awal dia membeli lisensi paytren kepada perusahaan. Maka bersamaan dengan pembelian lisensi tersebut dia juga menjadi wakil dari perusahaan untuk menjualkan lisensi kepada mitra baru dan juga berhak mengikuti sayembara atau ju'alahnya sehingga akhirnya mendapatkan reward.

## **B. Jual Beli Lisensi Paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya Menurut Hukum Ekonomi Islam**

Pada pembahasan sebelumnya telah dijelaskan tentang apa yang melatarbelakangi PT. Veritra Sentosa Internasional (Treni) merintis bisnis

paytren. Disana juga telah dijelaskan dengan detail tentang praktek jual beli lisensi paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya.

Adapun latar belakang perusahaan merintis bisnis ini adalah beranjak dari penggalan potensi masyarakat yang sudah terbiasa menggunakan teknologi mutakhir, maka lahirlah gagasan cemerlang yang ingin menjembatani kemudahan pembayaran semua kebutuhan masyarakat dengan menggabungkan kebiasaan menggunakan gadget dan kebiasaan membayar kewajiban. Dengan menggunakan paytren yang telah terinstal di hp, maka berbagai macam bentuk pembayaran bisa dilakukan dengan genggam tanpa harus keluar rumah dan tentunya setelah mengisi deposit saldo dalam aplikasi.

Berikutnya perihal transaksi jual beli lisensi paytren yang dilaksanakan di Kantor Paytren Cabang Surabaya, bisa disimpulkan dari pembahasan sebelumnya bahwa transaksi yang dijalankan adalah jual beli lisensi paytren. Jadi *ma'qud 'alaihnya* berupa lisensi, yaitu nomor serial yang sebenarnya berisi berbagai kemanfaatan.

Istilah jual beli merupakan gabungan dua kata yaitu jual dan beli. Penggabungan dua kata tersebut menunjukkan bahwa antara keduanya terjadi keterikatan yang sangat erat. Memang benar adanya bahwa setiap ada aktifitas penjualan pasti ada pembelian, setiap ada pembelian pasti ada penjualan. Penggabungan kata tersebut juga menunjukkan bahwa aktifitas jual beli merupakan aktifitas saling tukar menukar dalam rangka memperoleh suatu kemanfaatan yang dikehendaki. Berdasarkan telaah terhadap definisi jual beli dari semua aliran Fikih, kesimpulannya menunjukkan bahwa rumus dari jual

beli itu adanya tukar menukar suatu manfaat. Penjual memberikan miliknya supaya bisa mendapatkan uang dan pembeli memberikan uangnya supaya bisa mendapatkan barang bermanfaat atau manfaatnya saja secara permanen.

Dalam Hukum Ekonomi Islam, sebuah transaksi jual beli pada akhirnya akan memiliki salah satu status sah atau batal. Kemudian jual beli yang sah dibagi dua, halal dan haram. Sedangkan jual beli tidak sah sudah dipastikan keharamannya. Tolak ukur jual beli yang sah dan batal sangatlah sederhana. Jual beli sah adalah yang memenuhi rukun-rukun dan syarat-syaratnya. Jual beli yang batal adalah yang tidak terpenuhinya rukun-rukun dan syarat-syaratnya. Begitu pula dengan praktek jual beli lisensi paytren yang dipraktekkan di Kantor Paytren Cabang Surabaya, tidak akan lepas dari salah satu status di atas. Adapun rukun dari pada jual beli itu ada tiga. Pertama, *'āqidain* (penjual dan pembeli). Kedua, *ṣīghah* (*'ijāb* dan *qabūl*). Ketiga, *ma'qūd 'alaih* (barang/manfaat dan alat tukarnya)

Pada transaksi jual beli lisensi paytren ini, yang berperan sebagai penjualnya adalah perusahaan, sebagaimana Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) bahwa Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk

jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.<sup>5</sup>

Kemudian pada Fatwa DSN MUI tentang PLBS tersebut ada 12 ketentuan umum, dimana nomor 5 dan 12 adalah tentang konsumen dan mitra usaha. Konsumen adalah pihak pemakai barang dan atau jasa, dan tidak untuk diperdagangkan. Mitra usaha/*stockiest* adalah pengecer/*retailer* yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.<sup>6</sup> Dari sini sudah ada kecocokan antara praktek jual beli lisensi paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya dengan ketentuan umum Fatwa DSN MUI tersebut. Sebab dalam bisnis paytren konsumen atau pemakai jasa aplikasi bayar membayar tersebut, tidaklah menjual lagi lisensi paytrenya sendiri kepada orang lain, melainkan lisensi lainnya dari perusahaan.

Bisnis jual beli lisensi paytren oleh Kantor Paytren Cabang Surabaya dilakukan dengan dua cara. *Pertama*; terjadi pertemuan langsung dengan konsumen di kantor. *Kedua*; secara online (tidak bertemu secara langsung). Dua cara ini tidak dipermasalahkan menurut Hukum Ekonomi Islam, sebab dua orang yang melaksanakan transaksi jual beli tidak disyaratkan sama-sama berada pada satu tempat, karena yang dimaksud dengan *majlis al-'aqdi* adalah suatu keadaan dimana kedua pelaku transaksi saling membicarakan kesepakatan akan transaksi. Dengan demikian, yang dinamakan *majlis al-'aqdi* pada praktek jual beli lisensi paytren via online adalah suatu waktu dimana

---

<sup>5</sup>Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

<sup>6</sup>Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

keduanya membicarakan perihal kesepakatan jual beli lisensi dan aplikasi paytren tersebut.

Berikutnya adalah perihal *ṣīghah* (*'ijāb* dan *qabūl*) pada praktek jual beli lisensi paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya. Terlebih dahulu calon mitra paytren baru diberi wawasan tentang apa itu paytren dan manfaatnya. Apabila dia memutuskan untuk tidak membeli, maka transaksi jual beli tidak dilakukan. Apabila memutuskan untuk membeli, maka transaksi jual beli mulai dilakukan. Langkah pertama adalah diharuskan mendownload aplikasi paytren terlebih dahulu, lalu membukanya. Kemudian meng-klik login pada pojok kiri atas. Setelah itu meng-klik daftar/register yang berada di bawah tombol login. Supaya bisa mendapatkan lisensi yang berupa nomor serial, maka harus membayar dulu Rp 350.000,-. Praktek yang terlaksana di Kantor Paytren Cabang Surabaya, sewaktu calon mitra memberikan nominal uang, dia mengucapkan "*ini aku bayar biaya pendaftarannya Rp 350.000,*". Setelah itu sponsor memberikan nomor serial dengan berkata "*ini nomor serialnya, silahkan dimasukkan*". Dalam perspektif Hukum Ekonomi Islam, dua ungkapan tersebut telah mencukupi untuk dikatakan sebagai *ṣīghah* dalam jual beli. Menurut *Hanābilah*, jual beli bisa sah dengan setiap perkataan yang mengarahkan kepada makna jual dan beli, dalam arti tidak terbatas pada kata-kata tertentu. seperti perkataan penjual *aku menjual kepadamu, aku berikan kepemilikan kepadamu, aku kuasakan kepadamu, aku sekutukan kepadamu dengan harga demikian, aku berikan kepadamu dengan harga demikian* dan yang semakna. Seperti juga perkataan pembeli *aku menerima, aku rela, aku*

*membelinya, aku memilikinya, aku mengambilnya, aku menggantinya dengan gantian* dan yang semakna. Sedang menurut *Mālikiyyah*, jual beli sah dengan setiap perkataan yang menunjukkan kerelaan. Setelah nomor serial dimasukkan, maka mitra baru sudah bisa masuk dalam aplikasi. Namun sebelum aplikasi bisa aktifasi, mitra baru tersebut harus melakukan registrasi dahulu, membaca ketentuan dan konfirmasi data aktifasi.

Selanjutnya, unsur yang harus terpenuhi dalam transaksi jual beli adalah *ma'qūd 'alaih*, yaitu *thaman* (alat tukar) dan *mabī'* (barang atau manfaat yang dijual). Pakar Ekonomi Islam memberikan persyaratan cukup ketat terhadap *ma'qūd 'alaih*. Tidak terpenuhinya persyaratan tersebut akan memasukkan transaksi dalam kategori jual beli terlarang. Kantor Paytren Cabang Surabaya yang melayani jual beli, tentunya menyediakan *ma'qūd 'alaih* berupa barang atau manfaat. Barang atau manfaat yang layak apabila ditukar dengan nominal Rp 350.000,- untuk paket Basic dan Rp 9.750.000,- untuk upgrade Titanium.

Seorang pembeli yang telah membayar Rp 350.000,- di Kantor Paytren Cabang Surabaya setelah keluar dari kantor terlihat seperti tidak membawa barang sama sekali, keadaannya sama seperti sebelum dia masuk kantor tersebut. Lantas apakah yang didapat ? Dia mendapatkan manfaat-manfaat sebagai berikut :

(1) Mendapatkan Aplikasi Paytren

Dengan mendapatkan aplikasi paytren, maka mendapatkan manfaat sebagai berikut :



- Bisa melakukan berbagai jenis pembayaran, seperti pulsa hp, pulsa listrik, tagihan Telkom, beli voucher game, tagihan TV prabayar, beli tiket pesawat, tiket kereta api dan lain-lain.
  - Lebih bisa menghemat biaya bayar membayar karena pembayaran cukup dilakukan dalam genggam tangan, tidak perlu keluar rumah, tidak perlu ke konter, hemat waktu, hemat tenaga.
  - Harga bayar membayar lebih murah dari konter.
  - Mendapatkan cashback pada setiap transaksi.
  - Bisa menjalankan bisnis berjualan pulsa atau PPOB.
  - Transaksi akan bernilai ibadah sebab setiap transaksi yang dilakukan akan bernilai sedekah.
  - Mendapatkan bimbingan dari tim yang solid dalam menjalankan tatacara bertransaksi dengan paytren dari awal sampai mahir.
  - Deposit 15 ribu dan voucher 225 ribu.
- (2) Mendapatkan manfaat program afiliasi, diantaranya adalah program sedekah, program akikah dan kurban, toko online BelanjaQu, program Fintren, Paytren Academy, terfasilitasi dengan Web Support.
- (3) Mendapatkan Peluang Bisnis Penjualan Lisensi Paytren
- Peluang bisnis penjualan lisensi paytren akan berpotensi mendapatkan 6 sumber income dari paytren, yaitu komisi penjualan langsung (referral), komisi leadership, komisi pengembangan penjualan langsung, komisi pengembangan komunitas, cashback transaksi dan promo ju'alah/hadiah/reward.

Uraian di atas menyimpulkan, *ma'qūd 'alaih* dalam bisnis paytren ada 2 (dua) kategori, yaitu berupa manfaat (aplikasi paytren dan program afiliasi) dan peluang usaha. Dalam Hukum Ekonomi Islam, akad terhadap manfaat (dalam hal ini adalah aplikasi paytren dan program afiliasi) namanya adalah *Bai' al-Manāfi' 'alā al-Ta'bīd*. Alat tukar Rp 350.000,- ditukar dengan dua manfaat tersebut. Maksud dari bermanfaat adalah bermanfaat menurut pandangan *shar'* dan *'urf*.

Menurut Madzhab *Shāfi'ī* *ma'qūd 'alaih* bisa sah dijual (baik yang dijual barang beserta manfaatnya atau manfaatnya saja seperti dalam kasus lisensi ini) apabila memenuhi lima syarat, yaitu suci, bermanfaat, dimiliki oleh pelaku akad, mampu diserahkan dan diketahui (*ma'lūm*). Lisensi paytren yang bentuknya adalah nomor serial dan aplikasi paytren yang berupa perangkat lunak pada hp sudah jelas statusnya adalah suci sebab memang tidak tergolong benda-benda najis. Perihal maksud dari bermanfaat di atas adalah bermanfaat menurut pandangan *shar'* dan *'urf*. *Shar'* memandang suatu barang itu bermanfaat apabila dalam penggunaannya tidak diharamkan agama. Adapun *'urf* memandang bermanfaat apabila barang tersebut memiliki kemanfaatan yang umum atau secara kebiasaan, walaupun baru dimanfaatkan pada waktu yang akan datang. Tidak sah menjual barang yang diharamkan atau barang yang tidak memiliki kemanfaatan secara *'urf*. Alasan ketidaksahannya adalah barang-barang tersebut tidak termasuk kategori *al-māl* (harta). Maka, bagi pembeli yang mengeluarkan uang untuk membeli barang-barang tersebut termasuk menyia-nyiakan harta. Begitu juga bagi penjual yang menarik uang

dengan menjual barang-barang tersebut termasuk memakan harta orang lain dengan cara batil. Imam *al-Zarkashi* mendefinisikan harta sebagai berikut :

مَا كَانَ مُنْتَفَعًا بِهِ ، أَيُّ مُسْتَعِدًّا لِأَنْ يُنْتَفَعَ بِهِ

“*al-Māl* (harta) adalah sesuatu yang diambil manfaatnya, maksudnya adalah yang dipersiapkan (atau dibuat) supaya untuk dimanfaatkan”.<sup>7</sup>

Pakar Fikih Madzhab Hanbali mendefinisikan harta sebagai berikut :

الْمَالُ شَرْعًا مَا يُبَاحُ نَفْعُهُ مُطْلَقًا ، أَيُّ فِي كُلِّ الْأَحْوَالِ ، أَوْ يُبَاحُ اقْتِنَاؤُهُ بِلَا حَاجَةٍ

“*al-Māl* (harta) secara *syara'* adalah sesuatu yang bisa dimanfaatkan dalam banyak kondisi atau sesuatu yang boleh untuk disimpan dengan tanpa ada kebutuhan”.<sup>8</sup>

Peneliti menyimpulkan, aplikasi paytren dan program afiliasi termasuk sesuatu yang bermanfaat dan juga masuk dalam kategori *al-māl*.

Selanjutnya adalah perihal syarat *ma'qūd 'alaih* yang ketiga yakni dimiliki pelaku akad. Dalam Madzhab *Shāfi'ī* diterangkan :

“Syarat ketiga, yaitu barang dagangan harus dimiliki oleh orang yang memiliki tujuan berakad. Maka apabila ada seseorang melangsungkan sebuah akad untuk tujuan dia sendiri, maka barang dagangan harus miliknya. Apabila ada seseorang melangsungkan akad untuk tujuan orang lain, baik kepemilikannya terhadap barang tersebut dengan *wilāyah* atau *wakālah* (perwakilan), maka hendaklah barang tersebut adalah milik dari orang lain itu”.<sup>9</sup>

Dari konsep kepemilikan di atas bisa disimpulkan bahwa dalam akad jual beli lisensi paytren tidak ada masalah dengan syarat ketiga ini.

Syarat *ma'qūd 'alaih* yang ke empat adalah barang mampu atau bisa diserahkan. Pemenuhan syarat keempat ini tidaklah rumit dipraktekkan pada akad jual beli lisensi paytren. Setelah mitra baru memberikan *thaman* (alat

<sup>7</sup>Wuzāratul 'Awqāf wa al-Shu'ūn al-'Islāmiyyah, *al-Mawsū'ah al-Fiqhiyyah*, vol. 36 (Kuwait: Dhāt al-Salāsīl, 1983), 32.

<sup>8</sup>Wuzāratul 'Awqāf wa al-Shu'ūn al-'Islāmiyyah, *al-Mawsū'ah al-Fiqhiyyah*, vol. 36 (Kuwait: Dhāt al-Salāsīl, 1983), 32.

<sup>9</sup>Muhyiddin al-Nawawi, *Rawdah al-Tālibīn*, vol. 3 (Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, t.t), 21.

tukar), maka otomatis nomor serial lisensi akan langsung diberikan oleh Kantor Pendaftaran Paytren Surabaya dan selanjutnya seluruh manfaat akan diperoleh oleh mitra tersebut.

Selanjutnya syarat *ma'qūd 'alaih* yang kelima adalah barang harus diketahui oleh kedua belah pihak. Tujuan dari syarat ini adalah supaya tidak terjadi percekocokan antara kedua belah pihak setelah transaksi dilangsungkan. Dengan mengetahuinya pembeli terhadap barang yang akan dibeli, maka hal ini akan membantunya mengetahui barang yang benar-benar hendak ingin dia miliki. Kantor Pendaftaran Paytren Surabaya melakukan beberapa hal supaya calon mitra baru bisa mengetahui aplikasi paytren setelah membeli serial lisensi. Diantara yang dilakukan adalah menunjukkan bentuk aplikasi dan fitur-fitur di dalamnya dari hp android yang telah ada paytrennya. Cara yang lain adalah menjelaskan dengan detail kemanfaatan bergabung paytren dan memiliki aplikasinya.

Kesimpulan dari pembahasan ini adalah bahwa *ma'qūd 'alaih* dari transaksi di Kantor Paytren Cabang Surabaya adalah lisensi, sementara yang didapatkan oleh pembeli adalah manfaat aplikasi paytren dan program afiliasi, sehingga masuk kategori akad *Bai' al-Manāfi' 'ala al-Ta'bīd*. Adapun perihalah dan tidaknya akan ditegaskan di akhir pembahasan ini.

Berikutnya adalah pembahasan tentang mendapatkan peluang usaha menjalankan bisnis paytren. Bagaimanakah pandangan Hukum Ekonomi Islam perihal jual beli peluang usaha ? Apakah termasuk dalam praktek jual beli terlarang atau tidak ?

Adapun peluang usaha penjualan lisensi paytren akan berpotensi mendapatkan 6 sumber income dari paytren, yaitu komisi penjualan langsung (referral), komisi leadership, komisi pengembangan penjualan langsung, komisi pengembangan komunitas, cashback transaksi dan promo ju'alah/hadiah/reward.

Komisi penjualan langsung nominalnya adalah Rp 75.000,- setiap berhasil menjual lisensi kepada mitra baru. Maka kalau dalam setiap hari saja mampu menjual lisensi kepada satu orang, maka dalam sebulan sudah berpenghasilan Rp 2.250.000,-. Kemudian komisi leadership (pasangan) nominalnya Rp 25.000,- setiap berhasil menjual lisensi kepada dua mitra baru. Jadi selain mendapatkan komisi penjualan langsung, juga mendapatkan komisi leadership.

Kemudian, kalau paket basic (1 Lisensi) berpotensi mendapatkan bonus pasangan maksimal Rp. 300.000,- perhari atau Rp.9.000.000,- perbulan karena dalam ketentuannya setiap harinya dibatasi mendapatkan komisi pasangan dari setiap lisensi adalah 12 pasang, dimana 12 dikalikan 25 ribu adalah Rp 300.000,- dan 300 ribu dikalikan 30 adalah Rp 9.000.000,-. Maksimum perhitungan untuk pertumbuhan masing-masing group (kiri dan kanan) adalah 12 pebisnis baru per hari.

Sedangkan paket titanium (31 Lisensi) berpotensi mendapatkan bonus pasangan maksimal Rp. 9.300.000,- perhari atau Rp 279.000.000,- perbulan, karena dalam paket titanium ini mitra mempunyai sebanyak 31 lisensi atau dalam istilah jaringan mitra mempunyai 31 titik dan setiap titiknya berpotensi

maksimal mendapatkan 12 pasang atau 300 ribu, jadi tinggal mengalikan Rp 300.000,- dengan 31 kali perharinya.

Perbedaan ini akan sangat dirasakan ketika jaringan dibawah sudah tumbuh berkembang dengan pesat, oleh karenanya seorang sponsor selalu menyarankan mitranya yang sudah jalan bisnisnya atau mitra yang sudah yakin dengan kemampuannya, baik kemampuan modal maupun kemampuan terus menjalankan bisnis ini dengan penuh semangat untuk segera upgrade ke paket titanium karena jika jaringan sudah berkembang sungguh potensinya luar biasa perbedaanya.

Dari paparan di atas disimpulkan bahwa kesuksesan mendapatkan komisi besar di bisnis lisensi paytren adalah digantungkan dengan seberapa banyak mitra yang direkrut dan seberapa banyak jaringan yang telah dibentuk. Otomatis motifasinya adalah mendapatkan mitra sebanyak-banyaknya demi penghasilan yang besar. Sehingga nominal 350 ribu atau 10 juta seratus ribu dianggap kecil apabila dibandingkan dengan potensi penghasilan yang akan didapatkan, walaupun fasilitas aplikasi yang diduplikannya pun sama antara paket basic dan paket titanium. Demikianlah gambaran singkat bentuk peluang usaha menjalankan bisnis paytren. Lalu, apakah membeli lisensi paytren demi mengejar peluang usaha tersebut diperbolehkan dalam muamalah ? Berikut uraiannya.

Penyebab transaksi terlarang salah satunya adalah adanya *gharar*. *Gharar* secara bahasa adalah kekhawatiran. Secara istilah ada beberapa versi, namun definisi yang dipilih oleh mayoritas pakar Fikih, *gharar* adalah sesuatu

yang tertutup (tidak jelas) hasil akhirnya. Definisi inilah yang dipilih dan diunggulkan dari definisi yang lain, sebab lebih mengakomodir terhadap bagian-bagian praktek Fikih yang telah dimasukkan oleh ahli Fikih dibawah istilah *gharar*. Dengan demikian, inti dari *gharar* adalah adanya ketidak jelasan yang menyebabkan adanya spekulasi atau untung-untungan.

Sebagaimana diketahui, jual beli merupakan akad *mu'āwadhah* (saling tukar menukar atau komersil). Keseimbangan sangat dibutuhkan agar tidak terjadi *gharar*. Rumus keseimbangannya adalah, '*iwad* (yang dibayarkan) harus sepadan dengan *mu'awwadnya* (barang yang diterima). Apabila yang dibayarkan jelas, maka yang diterima juga harus jelas. Sehingga, jika dalam sebuah transaksi yang dibayarkan jelas, sementara yang diterima tidak jelas, maksudnya ada peluang terjadi atau tidak, maka masuk dalam kategori *gharar*.

Diantara bentuk *gharar*, semisal orang masuk tempat pemancingan. Supaya bisa memancing selama dua jam, maka dia wajib membayar Rp 75.000,-. Apabila sudah melewati waktu yang telah ditentukan, maka dia sudah tidak diperbolehkan memancing, baik sudah mendapatkan ikan atau belum. Pada praktek memancing ini, objek yang ditransaksikan tidak ada kejelasan. Pihak pemancing hanya membeli peluang usaha dengan nominal 75 ribu demi mendapatkan ikan. Apabila dia tidak mendapatkan ikan sama sekali atau mendapatkan tapi sedikit, maka dia akan rugi, sedangkan pemilik kolam akan untung. Begitu juga sebaliknya.

Sekarang kembali ke pembahasan *paytren*. Pada praktek jual beli lisensi *paytren*, selain ingin membeli manfaat aplikasi dan program afiliasi,

mitra pebisnis juga membeli peluang usaha paytren. Pertanyaannya, apakah bisa dijamin semua mitra pebisnis paytren bisa sukses dalam menjalankan peluang usaha paytren ? Khususnya mitra pebisnis Kantor Paytren Cabang Surabaya. Jawaban dari pertanyaan tersebut bisa diketahui dari siapa yang lebih banyak membeli, pengguna akhir atau calon penjual ? Berdasarkan penuturan nara sumber, apabila kita menginginkan sukses berbisnis paytren, maka kita harus banyak menjual lisensi paytren, bukan menjual pulsa dan sejenisnya. Bisa disimpulkan bahwa pembeli lisensi paytren bukanlah pemakai terakhir, melainkan calon penjual lisensi. Akibatnya, apabila sudah saatnya jenuh, mitra baru tidak bisa mencari anggota berikutnya. Akhirnya peluang usaha yang diinginkan tidak membuahkan hasil. Bukti lagi kalau paytren banyak dijual kepada calon mitra dari hampir semua promosi paytren mengarah kepada ajakan mencari mitra baru.

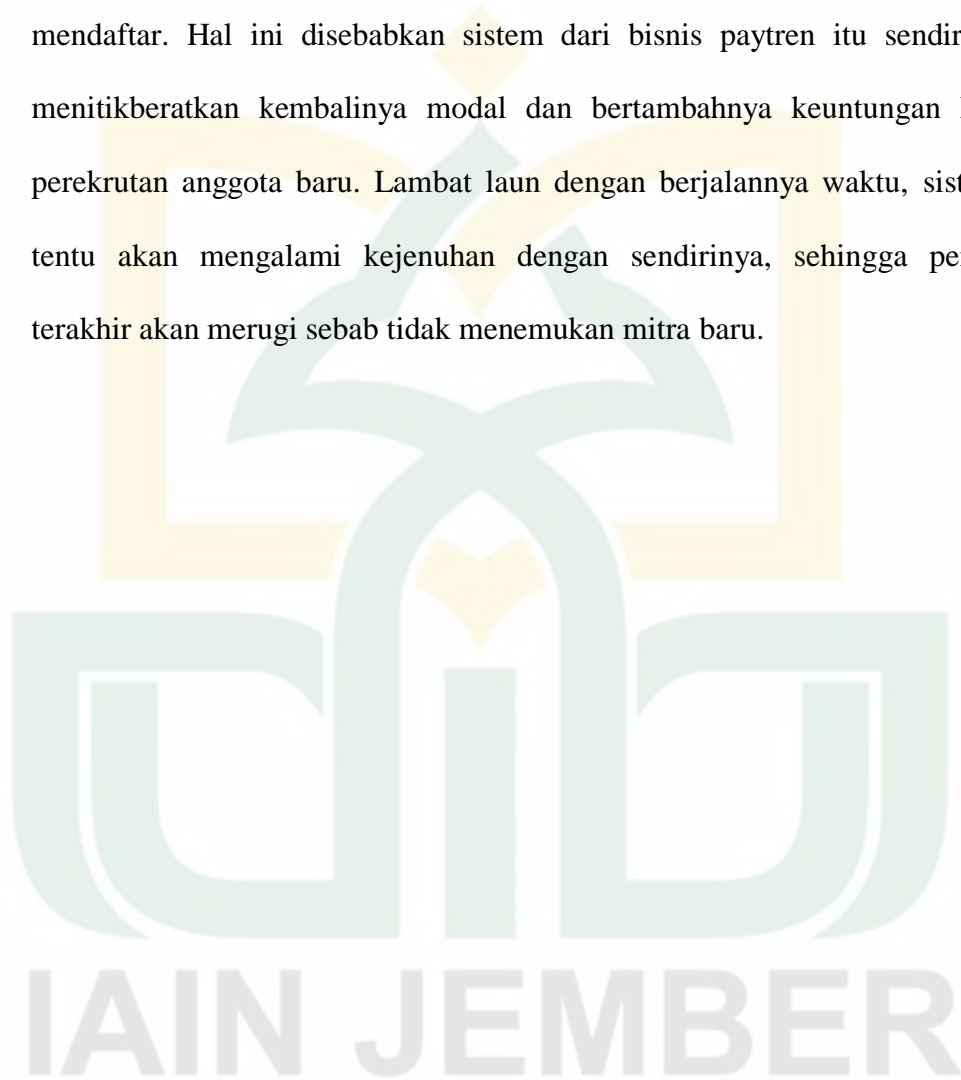
Maka apabila dibawa kepada rumusnya muamalah adalah seseorang yang mendaftar menjadi mitra pebisnis paytren dia membayar senilai tertentu, dan dia mendapat 2 hal: produk (aplikasi paytren dan program afiliasi) dan peluang dapat fee dengan mencari mitra baru. Jika dirumuskan, *'iwaq* (yang dibayarkan) sama dengan produk plus peluang pasar (cari mitra baru atau downline), jadi sesuatu yang jelas (pembayaran) ditukar dengan dua perkara, dimana satunya jelas (manfaat aplikasi dan program afiliasi) dan satunya tidak jelas atau tidak pasti, yakni keberhasilan dalam peluang usaha. Ketidakjelasan inilah yang dinamakan *gharar*, yakni hanya mendapatkan peluang usaha yang tidak pasti keberhasilannya.



Dengan demikian, pada praktek jual beli lisensi paytren terjadi *tafrīq al-ṣafqah*. Menurut Madzhab *Shāfi'i* dan *Hanbalī*, *tafrīq al-ṣafqah* adalah seseorang menjual sesuatu yang boleh dijual dan sesuatu yang tidak boleh dijual dengan menggunakan satu akad serta dengan satu pembayaran. Praktek *tafrīq al-ṣafqah* pada jual beli lisensi ini adalah tunggalnya akad dengan satu pembayaran pula digunakan untuk mengakadi dua perkara, dimana satu boleh dijual dan yang satu tidak boleh dijual. Sesuatu yang sah dijual disini adalah manfaat aplikasi paytren dan program afiliasi, serta masuk dalam *Bai' al-Manāfi' 'alā al-Ta'bīd*. Sedangkan sesuatu yang tidak boleh dijual disini adalah peluang usaha atau peluang pasar, sebab terdapat unsur *gharar* menimbang ketidak pastiannya. Menurut Hukum Ekonomi Islam, transaksi jual beli yang di dalamnya terdapat *tafrīq al-ṣafqah* model demikian ini hukumnya adalah tidak sah. Maksudnya model disini adalah menjual perkara yang *ma'lūm* (sudah diketahui), yakni manfaat aplikasi paytren dan program afiliasinya, beserta perkara yang *majhūl* (tidak diketahui kejelasannya), yakni peluang usaha. Sesuatu yang *ma'lūm* disini menjadi tidak sah sebab nilai atau nominal harga dan pembayarannya tidak ada kejelasan. Ketidak jelasan nominal harganya karena transaksinya dijadikan satu akad dengan sesuatu yang *majhūl*, yakni peluang usaha.

Ketidaksahan praktek jual beli lisensi paytren ini otomatis berdampak keharaman menjalankannya, sebab dalam kaidah Fikih menjalankan dan melakukan akad yang tidak sah hukumnya adalah haram. Selain karena status tidak sahnya, keharamannya juga disebabkan berpotensi menimbulkan *ḍarar*,

yaitu merugikan sebagian orang yang pada akhirnya nanti tidak bisa mendapatkan mitra sebab tidak menemukan lagi orang yang mau diajak mendaftar paytren. Mereka tidak akan mendapatkan mitra baru sebab sudah banyak orang yang mendaftar paytren, sehingga tidak ada kuota lagi yang mau mendaftar. Hal ini disebabkan sistem dari bisnis paytren itu sendiri yang menitikberatkan kembalinya modal dan bertambahnya keuntungan kepada perekrutan anggota baru. Lambat laun dengan berjalannya waktu, sistem ini tentu akan mengalami kejenuhan dengan sendirinya, sehingga pendaftar terakhir akan merugi sebab tidak menemukan mitra baru.



## BAB VI

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian jual beli lisensi paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya, maka didapatkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Langkah pendaftarannya adalah mendownload aplikasi paytren, membukanya, meng-klik login, meng-klik register, membayar Rp 350.000,-, memberitahukan nomer ID, memasukkan nomer serial, registrasi, membaca ketentuan, konfirmasi data aktivasi, maka aplikasi paytren bisa difungsikan serta mendapatkan peluang usaha atau pasar menjual lisensi paytren.
2. Pada praktek jual beli lisensi paytren ini terjadi *tafrīq al-ṣafqah*, yaitu tunggalnya akad dan pembayaran, digunakan untuk mengakadi dua perkara, satu sah dijual dan satu tidak sah. Sesuatu yang sah dijual adalah manfaat aplikasi dan program afiliasi. Sesuatu yang tidak sah dijual adalah peluang usaha atau pasar, sebab terdapat unsur *gharar* menimbang ketidakpastiannya. Objek jual beli pada *Tafrīq al-ṣafqah* model ini tidak sah semua. Maksudnya model ini adalah menjual perkara yang *ma'lūm* (sudah diketahui), yakni manfaat aplikasi paytren dan program afiliasinya, beserta perkara yang *majhūl* (tidak diketahui kejelasannya), yakni peluang usaha. Maka hukum menjalankannya haram. Sisi keharamannya juga disebabkan berpotensi menimbulkan *ḍarar*, yaitu merugikan sebagian orang yang akhirnya tidak bisa mendapatkan mitra sebab tidak menemukan lagi orang yang mau diajak mendaftar paytren ketika sistem ini sudah jenuh.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang telah tercantum di atas, maka ada beberapa saran yang perlu penulis sampaikan, yaitu :

- (1) Menghapus biaya pendaftaran bergabung dengan paytren atau meminimalisir biaya demi untuk membayar aplikasi dan program afiliasi saja, bukan membeli peluang usaha.
- (2) Memberikan komisi kepada mitra apabila berhasil menjual produk jasa pelayanan pembayaran, seperti pulsa, tiket pesawat dan lain sebagainya. Juga memberikan komisi kepada mitra yang telah berhasil mendapatkan mitra baru, dimana mitra baru tersebut berhasil menjual produk jasa pelayanan pembayaran juga. Dengan demikian, motifasi mitra adalah fokus kepada menjual produk jasa pelayanan pembayaran, seperti pulsa, tiket pesawat dan lain sebagainya kepada pengguna terakhir, bukan fokus kepada mencari mitra baru untuk membeli aplikasi. Jadi pada intinya tidak ada aturan pemberian komisi dengan sekedar keberhasilan merekrut anggota baru tanpa keberhasilan menjual produk jasa terlebih dahulu, sebab hal ini akan menyebabkan jenuh dan orang terakhir akan terugikan apabila tidak menemukan mitra baru untuk mendaftar.
- (3) Disarankan agar dilakukan penelitian lagi tentang paytren yang ruangnya lebih luas. Dengan penelitian yang lebih luas, diharapkan semakin bisa diketahui tentang seluk beluk yang berkaitan dengan paytren.

## DAFTAR PUSTAKA

*al-Qur'ān*

*al-Quran dan Terjemah*. t.t. Bandung: Penerbit Hilal.

'Aḥmad, Yūsuf 'ibn Maḥmūd al-Ḥajj, t.t. *Jāmi'ul 'As'ilah al-Fiqhiyyah 'alā Madhhab al-Sādah al-Ḥanafiyyah*. t.t.p: Maktabah al-Farabi.

Ali, Zainuddin. 2008. *Hukum Ekonomi Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.

al-Bujairimī, Sulaimān. 2008. *Ḥāshiyatul Bujairimī 'alā al-Khaṭīb*, vol. 3. Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah.

Bungin, M. Burhan. 2010. *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial Lainnya*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

Depag RI. t.t. *al-Qur'an dan Terjemahnya*. t.tp: t.p.

al-Dimyāṭī, 'Abī Bakr. t.t. *'I'ānatuṭṭālibīn*, vol. 3. t.tp. al-Ḥaramain.

DSN MUI, Fatwa No. 75 Tahun 2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

Faidati, Ashima. 2015. *Uang Muka Pada Transaksi Jual Beli dan Sewa Menyewa Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus di Toko Roti dan Donat Af'dzol Bakery Karangrejo Tulung Agung dan Rumah Kost Srigading Plosokandang Tulung Agung)*. Tesis tidak diterbitkan. Tulung Agung: Magister Hukum Ekonomi Syariah Program Pascasarjana IAIN Tulung Agung.

al-Ghazālī, Abu Ḥāmīd. t.t. *'Iḥyā' 'Ulūm al-Dīn*. vol. 2. Semarang: Toha Putra.

al-Ghiryānī, Ṣāwī 'Abdurrahmān. 2002. *Mudawwanatul Fiqh al-Mālikī wa 'Adillatihi*. vol. 3. Beirut: Mu'assasah al-Rayyān.

al-Ḥaitamī, 'Ibn Ḥajar. 2010. *Tuḥfatul Muḥtāj bi Sharḥil Minhāj*. vol. 2. Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah.

al-Ḥanafī, 'Abī Muhammad Maḥmūd al-'Ainī. 1990. *al-Banāyah fī Sharḥ al-Hidāyah*. vol. 7. Beirut: Dār al-Fikr.

al-Ḥanafī, Badruddīn al-'Ainī. 2001. *'Umdatul Qārī Sharḥ Ṣaḥīḥ al-Bukhārī*. vol. 11. Beirut : Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah.

al-Ḥanbalī, Mansūr al-Buhūtī. 2002. *Kasshāful Qina' 'an al-'Iqna'*. vol. 7. t.t.p: Wuzāratul 'Adli.

al-Haytamī, 'Aḥmad 'Ibn Ḥajar. 1987. *al-Zawājir 'an al-'Iqtirāf al-Kabā'ir*. vol. 1. t.t.p: Dār al-Fikr.

Hidayat, Mansur. 2017. *Sedekah Online Yusuf Mansur (Kajian Tentang Otoritas dan Bahasa Agama di Media Sosial)*. Tesis tidak diterbitkan. Yogyakarta:

Program Studi Interdisciplinary Islamic Studies Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

- 'Ibn Ḥanbal, 'Aḥmad. 2008. *Musnad al-'Imam 'Aḥmad 'ibn Ḥanbal*. Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah.
- Iskandar. 2009. *Metodologi Penelitian Kualitatif; Aplikasi untuk Penelitian Pendidikan, Hukum, Ekonomi & Manajemen, Sosial, Humaniora, Politik, Agama dan Filsafat*. Jakarta: Gaung Persada Press.
- al-'Islāmiyyah, Wuzāratul 'Awqāf wa al-Shu'ūn. 1983. *al-Mawsū'ah al-Fiqhiyyah*. vol. 9. Kuwait: Dhāt al-Salāsīl.
- al-Jamal, Sulaimān. t.t. *Futūḥātul Wahhāb bi Tauḍīḥi Sharḥi Manhajīṭullāb*. vol. 3. Beirut: Dār al-Fikr.
- al-Jāwī, Muhammad al-Nawawī. t. t. *Mirqātu al-Ṣu'ūdi al-Taṣḍīq fī Sharḥ Sullami al-Tawfīq ilā Maḥabbatillāhi 'ala al-Tahqīq*. t.tp: Maktabah 'Imāratullāh.
- al-Jazīri, 'Abdurrahmān. t.t. *al-Fiqh 'alā al-Madhāhib al-'Arba'ah*. vol. 2. Mesir: al-Maktabah al-Tijāriyyah al-Kubrā.
- Lutfi, 2016. *Praktek BPJS Kesehatan Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus BPJS Kesehatan Kabupaten Jember)*. Tesis tidak diterbitkan. Jember: Program Studi Ekonomi Syariah Pascasarjana IAIN Jember.
- Lutfiya, Imarotul. 2017. *Aplikasi Paytren Ditinjau Dari Hukum Bisnis Syariah*. Tesis tidak diterbitkan. Yogyakarta: Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
- al-Mālikī, 'Ibn Rushd al-Qurṭūbī. 1982. *Bidāyatul Mujtahid wa Nihāyatul Muqtaṣid*. vol. 2. Beirut: Dār al-Ma'rifah.
- al-Mashhūr, 'Abd al-Rahmān bin Muḥammad bin Ḥusayn bin 'Umar. t.t. *Bughyat al-Mustarshidīn fī Talkhīṣ Fatāwā Ba'd al-'A'immaḥ min al-'Ulamā' al-Muta'akhhirīn*. Surabaya: al-Hidāyah.
- Moleong, Lexy J. 2014. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- al-Mubārakfūrī, 'Abū al-'Ala Muḥammad 'Abdurrahmān 'ibn 'Abdurrahīm. 2014. *Tuḥfatul 'Aḥwadhī bi Sharḥi Jāmi' al-Tirmidhī*. vol. 5. Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah.
- al-Nawawī, Muḥyiddīn. t.t. *al-Majmū' Sharḥ al-Muhadhdhab*. vol. 9. Jeddah: Maktabah al-'Irshād.
- Purwanta, Mahendra Adhi. 2012. *Analisa Hukum Terhadap Transaksi Atas Kebendaan Virtual Pada Penyelenggaraan Permainan Online*. Tesis tidak diterbitkan. Jakarta: Fakultas Hukum Ekonomi Universitas Indonesia Jakarta. Purwanta, Mahendra Adhi. 2012.

*Analisa Hukum Terhadap Transaksi Atas Kebendaan Virtual Pada Penyelenggaraan Permainan Online.* Tesis tidak diterbitkan. Jakarta: Fakultas Hukum Ekonomi Universitas Indonesia Jakarta.

al-Qazwīnī, 'Abū 'Abdillāh Muḥammad 'ibn Yazīd. 2006. *Sunan 'ibn Mājah*, vol 2. Jakarta: Gema Insani.

al-Rāfi'ī, 'Abī al-Qāsim 'Abdul Karīm 'ibn Muḥammad 'ibn 'Abdul Karīm. 1997. *al-'Azīz Sharḥ al-Wajīz al-Ma'ruf bi al-Sharḥ al-Kabīr*, vol. 5. Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah.

Rijal, Muhammad Bahaur. 2016. *Analisis Akad Google Adsense Perspektif Hukum Islam.* Tesis tidak diterbitkan. Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Sujarweni, V. Wiratna. 2014. *Metodologi Penelitian Lengkap, Praktis, dan Mudah Dipahami.* Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

al-Shirbinī, Khaṭīb. 1958. *Mughni al-Muḥtāj 'ilā Ma'rifati Ma'āni 'Alfāzil Minhāj*. vol. 2. Mesir: Muṣṭafā al-Bābī.

al-Shuwaikī, 'Aḥmad. t.t. *al-Tawḍīḥ fī al-Jam'ī Baina al-Muqni' wa al-Tanqīh*. t.tp: al-Maktabah al-Makkiyyah, t.t.

al-Subkī, Taqīyuddīn 'Ālī bin 'Abd al-Kāfī. t.t. *Fatāwā al-Subkī*, vol. 4. t.tp: t.p. *Tren Indonesia*. 2017. Edisi VIII.

al-'Ubbādī, 'Ibn Qāsim dan 'Abdul Ḥamīd al-Sharwanī. t.t. *Ḥawāshī al-Sharwanī*. vol. 4. Mesir: Muṣṭafā Muḥammad.

Wahyuni, Sri. 2015. *Praktik Jual Beli Ikan Dalam Perspektif Bisnis Syariah (Studi Pada Pasar Kore Kecamatan Sanggar Kabupaten Bima).* Tesis tidak diterbitkan. Makassar: Magister Ekonomi Islam Pascasarjana UIN Alaudin Makassar.

al-Zuhailī, Wahbah. 1985. *al-Fiqh al-Islāmī wa Adillatuhu*. vol. 4. Dimashqī: Dār al-Fikr.

al-Zuhailī, Wahbah. 2002. *al-Mu'amalah al-Māliyyah al-Mu'āshirah; Buḥūth, Fatwā wa Ḥulūl*. Dimashqī: Dār al-Fikr.

al-Zuhailī, Wahbah. t.t. *al-Wajīz fī 'Ushūl al-Fiqh*. t.tp: t.p.

<http://www.merdeka.com> (September, 2017)

<https://nasional.tempo.com> (September, 2016)

[https:// www.treni.co.id/about-us/](https://www.treni.co.id/about-us/)

Fintech.biz.id

## PEDOMAN WAWANCARA

1. Agar kita bisa mendapatkan aktifasi aplikasi Paytren, baik itu sebagai *pengguna saja* (KP25) atau sebagai *pebisnis*, maka kita harus membayar Rp 25.000,- untuk KP25, Rp 350.000,- untuk Paket Basic, Rp 1.000.000,- untuk Paket Silver, Rp 2.300.000,- untuk Paket Gold, Rp 4.900.000,- untuk Paket Platinum dan Rp 10.000.000,- untuk Paket Titanium. Nah, akad apakah yang terjadi dalam transaksi tersebut ?
2. Bagaimanakah proses praktek jual beli aplikasi dan lisensi Paytren mulai awal hingga akhir ? (Mohon sudi penjelasannya bapak)
3. Dalam akad jual beli pada umumnya, ada unsur-unsur yang harus ada dalam transaksi tersebut, yakni meliputi; Penjual, Pembeli, Barang Dagangan dan *Ijab* (pernyataan penjual dalam menjual barangnya) serta *Qabul* (pernyataan persetujuan pembelian dari pembeli). Nah, dalam akad jual beli Aplikasi Paytren ini, siapa yang menjadi *penjual* dan *pembeli* ? Berupa apa *barang dagangannya* ? dan bagaimana bentuk *Ijab* dan *Qabulnya* ?
4. Dalam bisnis Paytren, ada istilah Sponsor. Nah, apa status *Sponsor* dalam praktek jual beli aplikasi Paytren ini, sebagai *penjual langsung* dari aplikasi dan lisensi Paytren atautkah sebagai *perwakilan* dari perusahaan ?
5. Semisal statusnya adalah sebagai Wakil, maka bagaimanakah caranya bagi mitra-mitra berikutnya untuk juga bisa menjadi Wakil dari perusahaan di dalam menjual aplikasi dan lisensi Paytren ini ?
6. Dalam akad jual beli pada umumnya, seorang penjual menjual barangnya karena dia memiliki barang yang memang berkualitas untuk dijual, seorang pembeli membeli barang karena dia memiliki kebutuhan terhadap barang yang dia beli dan akan dia manfaatkan dan barang dagangan tersebut juga memang memiliki kualitas manfaat untuk digunakan, nah :
  - a. Apakah tujuan dari perusahaan dalam menjual aplikasi dan lisensi Paytren ?
  - b. Apakah tujuan dari para mitra dalam membeli aplikasi dan lisensi Paytren ?



- c. Apa bentuk manfaat yang diberikan oleh penjual kepada pembeli (mitra) dengan menjual aplikasi dan lisensi Paytren yang sesuai dengan yang diinginkan oleh pembeli ?
7. Dalam akad jual beli pada umumnya, ada berbagai macam model barang dagangan, maksudnya adalah ada barang dagangan yang bisa dicoba terlebih dahulu sebelum memutuskan membelinya, seperti membeli sandal, baju dan semisalnya. Juga ada barang yang bisa mencicipi barang lain yang sama, semisal buah-buahan. Juga ada barang yang tidak boleh dilihat dan dicoba, semisal makanan-makanan dan minuman di supermarket. Nah, bagaimanakah dengan aplikasi Paytren ?
  8. Kalau menurut saya pribadi, aplikasi Paytren memang sudah benar-benar hebat dan sudah teruji kehandalannya. Nah, semisal saja ada seorang mitra yang ternyata dia ada sedikit ketidakcocokan dengan sebagian fitur dalam aplikasi Paytren, apakah ada peluang untuk mengembalikan barang dan menarik kembali pembayaran ? (Semisal saja ada)
  9. Apakah calon aplikasi/lisensi Paytren bisa menjangkau semua lapisan masyarakat sebagai pembelinya, baik masyarakat elite atau masyarakat awam, juga apakah bisa menjangkau seluruh orang Indonesia bahkan luar negeri ?
  10. Berdasarkan pengalaman bapak di dalam menggeluti bisnis aplikasi dan lisensi Paytren ini, apakah dari semua mitra bapak merasakan kepuasan dengan membeli aplikasi dan lisensi Paytren ini atau apakah ada dari mereka yang menunjukkan kurang puas setelah membeli aplikasi Paytren, baik karena fitur dalam aplikasinya atau karena menjalankan bisnisnya ?
  11. Apa kelebihan yang dimiliki oleh aplikasi Paytren dibandingkan aplikasi-aplikasi lain yang sejenis ?
  12. Mengapa dalam mengaktifasi aplikasi Paytren dibutuhkan pendaftaran atau pembelian terlebih dahulu ?
  13. Dengan membeli aplikasi Paytren, apakah ada produk lain yang kita dapatkan selain aktifasi fitur-fitur Paytren ?
  14. Apakah setelah mengaktifasi aplikasi Paytren, ada beberapa layanan yang kemungkinan terkendala untuk digunakan ?

15. Apa perbedaan pembelian paket lisensi Paytren diantara paket-paket yang berbeda-beda dengan nominal harga yang berbeda-beda pula ? Apakah ada perbedaan dalam segi fitur atautkah perbedaan dalam segi pendapatan (semisal kita menjadi pebisnis) ? Mohon penjelasannya bapak.



**JUAL BELI LISENSI PAYTREN  
DALAM TINJAUAN HUKUM EKONOMI ISLAM  
(STUDI KASUS DI KANTOR PAYTREN CABANG SURABAYA)**

Muhammad Hamdi  
Program Magister Ekonomi Syariah IAIN Jember  
e-mail: [h4md1m4ng11@gmail.com](mailto:h4md1m4ng11@gmail.com)

**Abstrak:** Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan praktek jual beli lisensi paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya dan mendeskripsikan tinjauan Hukum Ekonomi Islam tentang praktek jual beli lisensi paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan metode penelitian deskriptif kualitatif. Metode pengumpulan datanya yaitu *observasi*, *interview* dan *dokumenter*. Adapun keabsahan data menggunakan teknik triangulasi. Hasil penelitian yang telah dilakukan: 1) Praktek jual beli lisensi paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya adalah mendownload aplikasi dan membukanya, meng-klik login dan daftar, membayar Rp 350.000,-, memberitahukan nomer ID supaya diberi nomor serial lisensi, lalu memasukkan nomer tersebut, registrasi, membaca ketentuan, dan konfirmasi data aktivasi aplikasi, maka aplikasi paytren bisa difungsikan, terafiliasi dengan beberapa program paytren dan berpeluang mendapatkan income dengan menjalankan bisnisnya. 2) Pada praktek jual beli lisensi paytren ini terjadi *tafrīq al-ṣafqah*, yaitu tunggalnya akad dan pembayaran, digunakan untuk mengakadi dua perkara, satu sah dijual dan satu tidak sah. Sesuatu yang sah dijual adalah manfaat aplikasi dan program afiliasi. Sesuatu yang tidak sah dijual adalah peluang usaha atau pasar, sebab terdapat unsur *gharar* menimbang ketidakpastiannya. Objek jual beli pada *tafrīq al-ṣafqah* model ini tidak sah semua. Maksudnya model ini adalah menjual perkara yang *ma'lūm* (sudah diketahui), yakni manfaat aplikasi paytren dan program afiliasinya, beserta perkara yang *majhūl* (tidak diketahui kejelasannya), yakni peluang usaha. Maka hukum menjalankannya haram. Sisi keharamannya juga disebabkan berpotensi menimbulkan *ḍarar*, yaitu merugikan sebagian orang yang akhirnya tidak bisa mendapatkan mitra sebab tidak menemukan lagi orang yang mau diajak mendaftar paytren ketika sistem ini sudah jenuh.

**Kata Kunci :** Jual Beli, Lisensi Paytren dan Hukum Ekonomi Islam

## ABSTRACT

Trading is a property exchange transaction that functions to provide ownership of objects or ownership of benefits permanently. The law of trading is permissible as long as it meets the requirements and is limited by the moral rules within. In this modern era, there are various types of trading models that have never existed before. The one of those that is popular and often discussed about their legality is the trading license of *paytren* that offers two benefits. First, *paytren* application is useful for various types of payments. Second, it gives affiliate program benefit. In addition, it also offers a business opportunity to sell *paytren* license. Surabaya *Paytren* Headquarter Office is one of several places to get the official *paytren* license.

Based on the background of the study, the researcher conducted the study with the focus of the study as follows: 1) How are the factual practices of *paytren* license trading in Surabaya *Paytren* Headquarter Office? 2) How is the review of islamic economic law dealing with the factual practices of *paytren* license trading in Surabaya *Paytren* Headquarter Office? The aims of the study are to describe the factual practices of *paytren* license trading in Surabaya *Paytren* Headquarter Office and to describe the review of islamic economic law dealing with the factual practices of *paytren* license trading in Surabaya *Paytren* Headquarter Office.

The study was conducted through field research design by applying qualitative descriptive study. The data were collected through observation, interview and documentation. Triangulation was used to check the validity of the data.

The research findings are: 1) The factual practice of *paytren* license trading in Surabaya *Paytren* Headquarter Office was done by downloading the application and then opening it, clicking *login* and *register*, paying Rp 350.000,-, mentioning ID number to get the license serial number, then entering the number, doing registration, reading the terms and condition, and confirming the data activation through the application, then the application of *paytren* could be functioned, affiliated with several *paytren* program and gave an opportunity to earn income by running the bussiness. 2) *Tafriq al-safqah* occured on this practice of *paytren* license trading, which means the only *akad* and payment were used to deal with two cases, one was valid and another was not. The valid one was the benefits of the application and affiliation program. The invalid one was the business opportunity or market because there was *gharar*, considering the vagueness. The object of trading on *tafriq al-safqah* model was not valid in every way. It means the model only sold the case of *ma'lum* (known), which consisted of the benefit of *paytren* application and; affiliation program, with *majhul* case (unknown), which was business opportunity. Thus, it was *haram*. It also had a chance to create *darar*, which inflicting several people who could not find any friends because there was no body to invite registering *paytren* when it came to saturated.

**Keywords:** trading, *paytren* license, islamic economic law

## A. PENDAHULUAN

Transaksi bisnis terbagi dua, transaksi sah dan tidak sah. Transaksi sah adalah yang telah memenuhi syarat-syarat dan rukun-rukunnya. Transaksi tidak sah adalah yang tidak terpenuhinya salah satu syarat atau rukunnya.<sup>1</sup> Berbagai bentuk transaksi jual beli tidak sah era klasik akan menjadi barometer status dari transaksi modern. Berkata Imam *Muhyiddīn al-Nawawī* :

النَّهْيُ عَنِ بَيْعِ الْعَرَرِ أَصْلٌ مِنْ أُصُولِ الشَّرْعِ يَدْخُلُ تَحْتَهُ مَسَائِلٌ كَثِيرَةٌ جِدًّا<sup>2</sup>

Artinya : “Larangan melaksanakan jual beli *gharar* adalah salah satu pondasi atau dasar dari sebagian beberapa dasar *shara'*, dimana dibawahnya terakomodir berbagai bentuk masalah yang banyak”.

Maka pemahaman aturan jual beli merupakan kewajiban. Tujuannya supaya tidak terjerumus pada transaksi tidak sah<sup>3</sup>, yang konsekwensinya tidak tercapainya tujuan transaksi, penjual tidak berhak menggunakan uang dari pembeli dan pembeli tidak berhak menggunakan barang yang dia beli, jadi harus saling mengembalikan.<sup>4</sup>

Manusia selalu memerlukan bantuan orang lain. *al-Subkī* berkata:

فَإِنَّ النَّاسَ كَالْبُنْيَانِ يَشُدُّ بَعْضُهُ بَعْضًا<sup>5</sup>

“Maka sesungguhnya manusia itu seperti bangunan, sebagian menguatkan atau menolong sebagian yang lain”.

<sup>1</sup> Wahbah al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī wa Adillatuhu*, vol. 4 (Dimashqī: Dār al-Fikr, 1985), 232-235.

<sup>2</sup> Wuzāratul 'Awqāf wa al-Shu'ūn al-'Islāmiyyah, *al-Mawsū'ah al-Fiqhiyyah*, vol. 9 (Kuwait: Dhāt al-Salāsīl, 1983), 186.

<sup>3</sup> Muhammad al-Nawawī al-Jāwī, *Mirqātu al-Ṣu'ūdi al-Taṣdīq fī Sharḥ Sullami al-Tawfīq ilā Maḥabbatillāhi 'ala al-Tahqīq* (t.tp: Maktabah 'Imāratullāh, t. t.), 50.

<sup>4</sup> Muhyiddīn al-Nawawī, t.t. *al-Majmū' Sharḥ al-Muḥadhdhab*. vol. 9 (Jeddah: Maktabah al-'Irshād), 192.

<sup>5</sup> Taqiyyuddīn 'Ālī bin 'Abd al-Kāfī al-Subkī, *Fatāwā al-Subkī*, vol. 4 (t.tp: t.p, t.t), 362.

Interaksi sesama diwujudkan dalam *mu'āmalah* (bisnis). *Mu'āmalah* yang berasaskan keadilan antara pihak satu dengan lainnya, tidak hanya berlandaskan status sah begitu saja.<sup>6</sup> Namun zaman sekarang tidak jarang ditawarkan transaksi menggiurkan yang ternyata berdampak pada kerugian, sehingga unsur membantu menjadi hilang. Pada tahun 2012, Mario Halim dan Marselinus Halim membawa sebuah bisnis investasi berbasis Multi Level Marketing (MLM) bernama Talk Fusion. Ratusan orang mengalami kerugian karena tertipu oleh transaksi baru ini.<sup>7</sup> Juga Masih hangat ditelinga kita fenomena Dimas Kanjeng Taat Pribadi, menipu banyak orang dengan janji keuntungan dari uang yang disetorkan. Korban merasa ditipu miliaran rupiah karena tak kunjung mendapat hasil penggandaan uang yang dijanjikan.<sup>8</sup> Fenomena ini memperingatkan kita untuk tidak mudah langsung percaya atas tawaran keuntungan yang dijanjikan setiap orang.

Tahun 2013 lahir produk baru aplikasi bernama PayTren. PayTren merupakan teknologi yang dapat digunakan pada semua jenis telefon seluler atau handphone melalui aplikasi android dan dengan mudah kita dapat melakukan pembayaran melalui ATM/ Internet Banking/ PPOB dan hanya berlaku di lingkungan komunitas intern saja yakni komunitas treni. Paytren menawarkan dua pilihan kategori transaksi, yaitu sebagai pengguna PayTren dan sebagai pebisnis yang turut memasarkan PayTren dan mengembangkan komunitas treni.<sup>9</sup> Kegunaan PayTren adalah untuk isi pulsa All Operator, pulsa

---

<sup>6</sup> Abū Hāmīd al-Ghazālī, 'Ihyā' 'Ulūm al-Dīn, vol. 2 (Semarang: Toha Putra, t.t), 74.

<sup>7</sup><http://www.merdeka.com> (September, 2017)

<sup>8</sup><https://nasional.tempo.com> (September, 2016)

<sup>9</sup>*Tren Indonesia*, Edisi VIII 2017, 7.

listrik, BPJS, bayar air, bayar cicilan kendaraan, tagihan PLN pasca, TV kabel, beli tiket kereta/pesawat, belanja online, *ṣadaqah*, *'aqīqah*, *'umrah*, kurban, tarik tunai di Alfamart dan lain sebagainya.<sup>10</sup>

Pada promosinya, PayTren tidak sekedar menawarkan kemudahan dalam pembayaran. PayTren menawarkan manfaat dan keuntungan lain selain itu, yaitu mendapatkan cashback di semua transaksi, baik transaksi pribadi atau dari transaksi mitra PayTren, sesuatu yang menurut PayTren tidak ada jika bertransaksi di ATM dan loket pembayaran. Cara mendapatkan uang di PayTren ada dua. Pertama uang kecil, yakni didapatkan dari selisih harga jual dan kulakan dalam pelayanan pembayaran listrik, bpjs, telpon, speedy, jual tiket pesawat dan lain sebagainya. Kedua adalah uang besar, yakni dengan ikut menjual lisensi aplikasi PayTren ke banyak orang.<sup>11</sup>

Walaupun populer dan elemen masyarakat meletakkan minat, pro kontra bisnis lisensi Paytren ini tidak bisa dihindari, terutama perdebatan masif di medsos. Maka peneliti memandang penting sekali meneliti status keabsahan jual beli Lisensi Paytren Dalam Tinjauan Hukum Ekonomi Islam.

Penelitian bertempat di Kantor Paytren Cabang Surabaya (Jl. Rungkt Lor, RL 1 C/11). Pemilihan lokasi ini berdasarkan alasan-alasan berikut :

1. Menjadi pusat pendaftaran Paytren di Surabaya dan kota sekitarnya.
2. Pimpinan kantor ini, yakni Brevmana AP adalah leader Paytren sukses. Dia memperoleh Junior Silver. Junior Silver adalah di atas peringkat Bronze dan Star. Peringkat Star bisa diperoleh dengan mendapatkan mitra 100 di kanan

---

<sup>10</sup>*Tren Indonesia*, Edisi VIII 2017, 7.

<sup>11</sup>*Tren Indonesia*, Edisi VIII 2017, 55.

dan 100 dikiri, rewardnya adalah handphone android atau deposit senilai Rp. 500.000,-. Peringkat Bronze bisa diperoleh dengan mendapatkan mitra 500 di kanan dan 500 di kiri, rewardnya adalah lape top atau deposit senilai Rp. 1.500.000,-. Peringkat Junior Silver baru bisa diraih dengan mendapatkan mitra 3500 di kanan dan 3500 di kiri, rewardnya adalah satu sepeda motor atau deposit Rp. 11.250.000,-. Bonus-bonus ini belum termasuk komisi-komisi dalam Paytren, seperti komisi sponsor, komisi leadership, komisi generasi sponsor dan komisi generasi leadership.<sup>12</sup>

Maka dalam penelitian ini, peneliti mengangkat judul penelitian Jual Beli Lisensi Paytren Dalam Tinjauan Hukum Ekonomi Islam (Studi Kasus di Kantor Paytren Cabang Surabaya).

## **B. METODE PENELITIAN**

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan metode penelitian deskriptif kualitatif.<sup>13</sup> Lokasi penelitian ini bertempat di Kantor Paytren Cabang Surabaya.

Teknik pemilihan subjek atau informan penelitian disini menggunakan *snowball sampling* bola salju. Menurut Leedan Berg, strategi dasar teknik bola salju itu dimulai dengan menetapkan satu atau beberapa orang informan kunci dan melakukan interview terhadap mereka secara bertahap atau berproses, dalam pelaksanaan penelitian ini peneliti akan menetapkan satu atau dua beberapa orang informan kunci dan mengadakan interview atau wawancara

---

<sup>12</sup>Brevmana, *wawancara*, Surabaya, 03 Maret 2018.

<sup>13</sup>Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2014), 11.



terhadap mereka, kepada mereka kemudian diminta arahan, saran, petunjuk siapa yang sebaiknya menjadi informan berikutnya yang menurut mereka memiliki pengetahuan, pengalaman dan informasi yang dicari.<sup>14</sup>

Data yang diambil dengan teknik pengumpulan data (observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi) diperoleh dengan adanya instrument penelitian. Peneliti kualitatif sebagai instrument penelitian, menetapkan fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data, melakukan pengumpulan data, menilai kualitas data, menganalisis data, menafsirkan data dan memverifikasi dan membuat kesimpulan dalam bentuk temuan. Sehingga apabila dilihat dari jenisnya, data kualitatif dibedakan menjadi dua, yakni data primer dan data sekunder. Data Primer berupa teks hasil wawancara dan diperoleh melalui wawancara dengan informan yang sedang dijadikan sample dalam penelitiannya. Data Sekunder berupa data yang sudah tersedia dan diperoleh peneliti dengan cara membaca, melihat atau mendengarkan. Termasuk dalam data tersebut adalah data bentuk teks, seperti dokumen, pengumuman, surat-surat dan spanduk.<sup>15</sup>

Dalam pengumpulan data, peneliti merupakan instrument utama untuk mencari data dengan berinteraksi secara simbolik dengan informan/subjek yang diteliti. Hubungan kerja antara peneliti atau kelompok peneliti dengan subjek penelitian hanya berlaku untuk pengumpulan data penelitian kualitatif melalui kegiatan atau teknik pengumpulan data dengan teknik observasi partisipan,

---

<sup>14</sup>Iskandar, *Metodologi Penelitian Kualitatif; Aplikasi untuk Penelitian Pendidikan, Hukum, Ekonomi & Manajemen, Sosial, Humaniora, Politik, Agama dan Filsafat* (Jakarta; Gaung Persada Press, 2009), Hal. 115-116.

<sup>15</sup>Iskandar, *Metodologi Penelitian Kualitatif* ....., 117-119.

wawancara yang mendalam dengan informan/subjek penelitian, pengumpulan dokumen dengan melakukan penelaahan terhadap berbagai referensi-referensi yang relevan dengan penelitian.

Pengumpulan data dalam penelitian kualitatif dapat dilakukan oleh peneliti dengan menggunakan beberapa teknik pengumpulan data. Dalam penelitian kualitatif teknik pengumpulan data yang populer digunakan lebih banyak pada observasi berperan serta (*participant observation*), wawancara mendalam (*in depth interview*) dan dokumentasi, sebagai berikut :

Analisis data kualitatif adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil pengamatan, wawancara, catatan lapangan, dan studi dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke sintesis, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan mana yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan.

Adapun langkah analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Reduksi data, Penyajian dan Mengambil kesimpulan.<sup>16</sup> Teknik keabsahan data menggunakan teknik triangulasi. Tahapan Penelitian dalam penelitian ini adalah Perencanaan Penelitian, Pelaksanaan Penelitian dan Penulisan Laporan

## **C. KAJIAN PUSTAKA**

### **1. Definisi Jual Beli, Hukum dan Rukunnya**

Pengertian *al-bai'* secara istilah adalah menukarkan harta dengan harta atau semisalnya dengan tujuan memberikan kepemilikan<sup>17</sup>. Hukum asal jual beli adalah boleh. Dalilnya sangat kuat, baik dari *al-Qur'ān*, *al-Hadīth* dan

<sup>16</sup>Iskandar, *Metodologi Penelitian Kualitatif* ....., 139.

<sup>17</sup>Muhyiddīn al-Nawawī, *al-Majmū' Sharḥ al-Muhadhdhab*, vol. 9 (Jeddah: Maktabah al-'Irshād, t.t.), 174.

'*Ijmā'*.<sup>18</sup> Menurut *Shāfi'iyyah*, *rukūn* dalam jual beli itu juga sama dengan *Mālikiyyah* dan *Hanābilah* yaitu ada tiga, yakni '*ījāb* dan '*qabūl*, ma '*qūd 'alaih* (barang dagangan dan alat tukar), '*āqidain* (penjual dan pembeli)<sup>19</sup>.

## 2. *Bai' al-Manāfi' 'alā al-Ta'bīd* (Jual Beli Manfaat Secara Permanen)

Definisi *Bai' al-Manāfi' 'alā al-Ta'bīd*:

“(*al-bai'*) adalah akad tukar-menukar murni yang berkonsekuensi kepemilikan benda atau manfaat secara permanen, bukan dalam rangka ibadah. Sisi keterbaikan definisi ini adalah selamatnya dari membuat toleransi dengan membuang *mudāf* yang disebutkan. Sisi lainnya adalah definisi ini mencakup *Bai' al-Manāfi'* secara permanen, seperti menjual hak bangunan dan kayu di atas tembok dan seperti menjual hak tempat mengalirnya air, yakni ketika air tidak bisa sampai ke tempatnya sendiri kecuali dengan perantara miliknya orang lain”.<sup>20</sup>

Definisi di atas menyimpulkan, objek jual beli itu bisa salah satu dari dua hal, yaitu barang ('*ain*) atau manfaatnya saja (tanpa kepemilikan barangnya). Jual beli yang objeknya adalah manfaatnya saja yang bisa dimiliki secara permanen itulah yang dinamakan *Bai' al-Manāfi' 'alā al-Ta'bīd*. Pada prakteknya, *Bai' al-Manāfi' 'alā al-Ta'bīd* hanyalah menjual manfaat saja dan ini tetap logis dalam perspektif pakar Fikih, berikut pernyataannya:

“Bagaimana bisa manfaat-manfaat dijual secara mandiri ? dijawab, menjual manfaat-manfaat secara mandiri itu masuk akal. Sungguh pakar Fikih telah berpendapat perihal kebolehan menjual hak kemanfaatan membangun (bangunan baru) di atas loteng, dan contoh semisalnya”.<sup>21</sup>

Hal ini juga senada dengan pernyataan berikut:

<sup>18</sup> al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī* .... vol. 4, 344.

<sup>19</sup> Muhyiddīn al-Nawawī, *al-Majmū' Sharh al-Muhadhdhab*, vol. 9 (Jeddah: Maktabah al-'Irshād, t.t.), 174. 'Ibn Rushd al-Qurṭūbī al-Mālikī, *Bidāyatul Mujtahid wa Nihāyatul Muqtaṣid*, vol. 2 (Beirut: Dār al-Ma'rifah, 1982), 172. Manṣūr al-Buhūtī al-Ḥanbalī, *Kasshāful Qina' 'an al-'Iqna'*, vol. 7 (t.t.p: Wuzāratul 'Adli, 2002), 297.

<sup>20</sup> 'Abī Bakr al-Dimyāṭī, *'I'ānatuṭṭālibīn*, vol. 3 (t.tp: al-Ḥaramain, t.t), 2. dan Sulaimān al-Bujairimī, *Ḥāshiyatul Bujairimī 'alā al-Khaṭīb*, vol. 3 (Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 2008), 276.

<sup>21</sup> al-Shirbinī Khaṭīb, *Mughni al-Muhtāj 'ilā Ma'rifati Ma'āni 'Alfāzil Minhāj*, vol. 2 (Mesir: Muṣṭafā al-Bābī, 1958), 35.

“Adapun yang dimaksud dengan menjual bagian atas tembok adalah menjual hak kemanfaatan meletakkan (bangunan baru atau kayu) di bagian atas tembok. Dengan demikian pembeli tidak berhak memiliki sedikitpun dari bagian atas tembok”.<sup>22</sup>

*Bai‘ al-Manāfi‘ ‘alā al-Ta‘bīd* juga berlaku pada setiap *al-ḥuqūq al-maqṣūdah* (hak-hak kemanfaatan yang menjadi tujuan):

“Boleh menjual secara permanen suatu hak atau manfaatnya pengaliran air beserta tempat pengalirannya, menjual hak lewat dan setiap hak-hak yang menjadi tujuan”.<sup>23</sup>

Kemudian dijabarkan dalam pernyataan berikut:

“Adapun pernyataan *wa kullul ḥuqūq al-maqṣūdah ‘alā al-ta‘bīd* menunjukkan bahwa sesungguhnya hak-hak kemanfaatan yang terkait dengan suatu benda-benda, apabila memang hak-hak kemanfaatan tersebut tujuan atau prinsipnya atas dasar permanen, maka otomatis (dalam akad) disamakan dengan kedudukan benda, sehingga akad yang ditujukan terhadap hak-hak kemanfaatan tersebut tidak membutuhkan untuk dibatasi waktunya”.<sup>24</sup>

Adapun teknis akad hak manfaat suatu benda dijelaskan berikut:

“Maka, apabila pemilik bangunan merelakan secara gratis peletakan kayu atau bangunan (baru) di atas bangunannya tersebut, maka akadnya adalah peminjaman (*I‘ārah*) yang konsekwensinya boleh baginya menarik kembali akad peminjaman tersebut, baik sebelum peletakan atau setelahnya, hal ini sebagaimana umumnya barang-barang pinjaman. Lalu, apabila penarikan pinjaman tersebut dilakukan setelah peletakan, maka dia boleh menetapkan peletakan tersebut dengan penetapan upah atau boleh juga mengalihkan kayu atau bangunan (baru) tersebut dengan adanya gentian atas terjadinya kekurangan, hal ini sebagaimana dia meminjamkan tanah untuk bangunan. Imam *al-Rāfi‘ī* berkata, “tidak terdapat pilihan ketiga perihal seseorang yang meminjamkan tanah untuk bangunan, maksudnya pilihan ketiga adalah menerima kepemilikan dengan nilai harga, karena kedudukan tanah adalah asal, maka harus diikuti”. Atau (apabila) pemilik bangunan merelakan peletakan kayu atau bangunan (baru) di atas bangunannya tersebut dengan adanya alat tukar, maka apabila dia menyewakan bagian atas tembok untuk peletakan (bangunan baru atau kayu), maka akadnya sewa yang bisa sah serta menjadi permanen karena ada *ḥājah* (walaupun) dengan tanpa membatasi

<sup>22</sup> Sulaimān al-Jamal, *Futūḥātul Wahhāb bi Tauḍīhi Sharḥi Manhajittullāb*, vol. 3 (Beirut: Dār al-Fikr, t.t), 364.

<sup>23</sup> Abī al-Qāsim ‘Abdul Karīm bin Muḥammad bin ‘Abdul Karīm al-Rāfi‘ī, *al-‘Azīz Sharḥ al-Wajīz al-Ma‘ruf bi al-Sharḥ al-Kabīr*, vol. 5 (Beirut: Dār al-Kutub al-‘Ilmiyyah, 1997)

<sup>24</sup> Abī al-Qāsim ‘Abdul Karīm bin Muḥammad bin ‘Abdul Karīm al-Rāfi‘ī, *al-‘Azīz Sharḥ al-Wajīz al-Ma‘ruf bi al-Sharḥ al-Kabīr*, vol. 5 (Beirut: Dār al-Kutub al-‘Ilmiyyah, 1997)

waktunya. (Atau) apabila dia menjual bagian atas tembok tersebut untuk peletakan bangunan baru atau kayu atau menjual hak kemanfaatan peletakan di atasnya, maka akadnya merupakan perpaduan jual beli dan sewa. Dinamakan sewa sebab objek akad adalah manfaat dan dinamakan jual beli sebab sifatnya permanen”.<sup>25</sup>

### 3. *Gharar* Dalam Akad Jual Beli

Secara istilah ada beberapa versi, tiga diantaranya:<sup>26</sup>

- a. Definisi menurut Ibnu Abidin, *gharar* adalah keraguan-raguan akan adanya barang yang dijual.
- b. Pendapat ini menurut Madzhab *Zāhiriyyah*. Ibnu Hazm berkata, “*Gharar* dalam jual beli adalah sesuatu yang pembeli tidak mengetahui apa yang ia beli atau penjual tidak mengetahui apa yang ia jual”.
- c. Definisi al-Sarakhsi, *gharar* adalah sesuatu yang tertutup (tidak jelas) hasil akhirnya. Ini adalah pendapatnya mayoritas ahli Fikih. Definisi ketiga inilah yang dipilih dan diunggulkan dari definisi yang lain, sebab lebih mengakomodir terhadap bagian-bagian praktek Fikih yang telah dimasukkan oleh ahli Fikih dibawah istilah *gharar*.

### 4. *Tafriq al-Ṣafqah* Dalam Akad Jual Beli

*Tafriq al-Ṣafqah* adalah menjual sesuatu yang sah dijual dan yang tidak sah dijual dalam satu akad dengan satu pembayaran. Praktek ada 3 (tiga), yaitu:<sup>27</sup>

- a. Menjual sesuatu yang *ma'lum* (diketahui) dan *majhul* (tidak diketahui) dengan satu harga, seperti ucapan *aku menjual kepadamu kitab ini dan kitab yang lain*. Dua kitab tersebut adalah milik dari penjual, dijual dengan

<sup>25</sup>Sulaimān al-Jamal, *Futūḥātul Wahhāb bi Tauḍīḥi Sharḥi Manhajitṭullāb*, vol. 3 (Beirut: Dār al-Fikr, t.t), 364.

<sup>26</sup>Ṣadiq Muḥammad al-'Amīn al-Ḍarīr, *al-Gharar fi al-'Uqūd wa 'Athāruhu fi al-Tatbīqāt al-Mu'āṣirah* (Jeddah: al-Ma'had al-'Islāmī li al-Buḥūts wa al-Tadrīb, t.t), 11.

<sup>27</sup>Wahbah al-Zuhailī, *al-Fiqh al-Islāmī wa Adillatuhu*, vol. 5 (Beirut: Dār al-Fikr, 1985), 28.

harga seratus (real misalnya), maka akad tersebut tidak sah, baik untuk kitab yang diketahui atau tidak diketahui. Kitab yang tidak diketahui tidak sah sebab ketidak jelasannya. Sementara kitab yang diketahui juga tidak sah sebab nominal harganya yang tidak ada kejelasan.

b. Menjual dua barang yang nominal pembayarannya bisa dibagi dengan cara membagi barang, seperti kepemilikan atas dasar akad syirkah, dimana dua barang tersebut dijual sepihak dengan tanpa perizinan pihak yang lain. Menurut pendapat yang lebih kuat jual beli tersebut hanya sah pada barang yang dimiliki penjual saja dengan cara mengambil bagian pembayarannya. Sedangkan untuk bagian yang tidak dimilikinya tidak sah, sebab masing-masing pemilik memiliki hukum tersendiri perihal akad jual belinya pada saat menjualnya sendiri-sendiri. Dengan demikian apabila dikongsikan dengan orang lain, maka hukum khusus tersebut tetap berlaku.

c. Menjual dua barang yang sama-sama *ma'lum* (diketahui), namun nominal pembayarannya tidak bisa dibagi dua dengan cara membagi barang. Objek dari praktek ini adalah barang halal dan haram, seperti cukak dan khomer, kambing dan babi, bangkai dan kambing sembelihan dan lain sebagainya.

Menurut pendapat paling kuat dari dua pendapatnya Imam Syafi'i dan satu riwayat dari Imam Ahmad bin Hanbal, transaksi hanya sah pada barang yang halal dan tidak sah pada yang haram. Adapun cara mengambil nominal pembayarannya adalah dengan memperkirakannya sebagai barang yang bisa dibagi, maka khomer diperkirakan sebagai cukak, babi sebagai kambing dan bangkai sebagai hewan sembelihan.

## D. PEMBAHASAN DAN ANALISIS

### 1. Praktek Jual Beli Lisensi Paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya

Calon mitra yang membeli lisensi paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya didasari oleh beberapa hal. *Pertama*, ingin mendapatkan kemanfaatan fitur-fitur pembayaran aplikasi. *Kedua*, ingin mendapatkan peluang usaha berbisnis paytren sehingga berpotensi mendapatkan komisi dan reward. Praktek jual beli lisensi paytren tidaklah rumit. Menurut Brevmana, cukup bermodal android dan uang Rp 350.000,-, sudah bisa berubah status menjadi pebisnis paytren.<sup>28</sup> Menurut Yuli Ainun Najih, unsur-unsur jual beli sudah terpenuhi, baik dari sisi penjual, pembeli, *siḡhah* dan produk yang dijual. Produknya adalah lisensi paytren yang berupa nomor serial. Dengan memiliki lisensi, maka manfaat aplikasi dan peluang usaha akan didapatkan.<sup>29</sup>

Kunci sukses berbisnis paytren adalah harus bekerja keras yang diimbangi skill memasarkan paytren. Hal ini sebagaimana dituturkan oleh Brevmana, bahwa mitra paytren Surabaya yang sukses adalah yang intens mengikuti seminar dan pelatihan yang diadakan oleh para sponsor dan leader.<sup>30</sup> Berdasarkan data dari Kantor Paytren Cabang Surabaya, dalam rentang bulan Maret sampai Juli 2018 ada puluhan seminar dan pelatihan paytren yang diadakan dalam rangka meningkatkan skill berbisnis paytren.

---

<sup>28</sup> Hasil olahan wawancara dengan Brevmana Anugera Pramuliyanto selaku pimpinan Kantor Paytren Cabang Surabaya pada hari Sabtu, 11 Juni 2018

<sup>29</sup> Hasil olahan wawancara dengan Yuli Ainun Najih selaku Leader Kantor Paytren Cabang Surabaya pada hari Sabtu, 11 Juni 2018

<sup>30</sup> Hasil olahan wawancara dengan Brevmana Anugera Pramuliyanto selaku pimpinan Kantor Paytren Cabang Surabaya pada hari Sabtu, 11 Juni 2018

Menurut penuturan Brevmana dan Yuli Ainun Najih, tidak ada kekhawatiran perusahaan mengalami kegagalan sebab beberapa hal. *Pertama*, produk perusahaan berupa jasa bayar membayar dibutuhkan terus menerus oleh masyarakat. *Kedua*, perusahaan telah dilengkapi berbagai perizinan, seperti OJK, APLI, SIUPL, MUI, BI. Sehingga menghindarkan perusahaan dari cekalan pemerintah sebab tidak termasuk perusahaan bodong. *Ketiga*, perusahaan dan para sponsor tidak menjanjikan sesuatu kepada para mitra, melainkan menawarkan potensi penghasilan apabila menjalankan bisnisnya.

Komisi, cashback dan reward merupakan diantara tujuan seseorang bergabung dengan paytren. Komisi Rp 75.000,- akan didapatkan apabila berhasil mereferalkan paytren kepada mitra baru. Menurut penuturan Yuli Ainun Najih, untuk bisa mereferalkan paytren, dibutuhkan kesemangatan dan skill khusus yang didapat dari pelatihan berbisnis paytren yang mengikutinya rata-rata berbiaya.<sup>31</sup> Selain skill pemasaran, juga harus berjerih payah terus menerus mempromosikan paytren, online atau offline. Jerih payah tersebut juga akan diganjar komisi Rp 25.000,- apabila mitra berhasil menciptakan group kanan dan kiri, namanya Komisi Pasangan (Leadership). Apabila pebisnis yang direferensikan berhasil mereferensikan juga kepada mitra baru, maka dia mendapatkan Rp 2.000,- sampai 10 generasi dalam timnya, sebab dia ikut andil berjasa membimbing 10 generasi tersebut. Nama komisi ini adalah Komisi Pengembangan Penjualan Langsung. Apabila pebisnis yang direferensikan berhasil mendapatkan komisi leadership, maka dia mendapatkan

---

<sup>31</sup> Hasil olahan wawancara dengan Yuli Ainun Najih selaku Leader Kantor Paytren Cabang Surabaya pada hari Sabtu, 11 Juni 2018



Rp 1.000,- sampai 10 generasi dalam timnya, sebab dia ikut andil berjasa membimbing 10 generasi tersebut. Apabila pebisnis yang direferensikan dan 10 generasi dibawahnya melakukan transaksi bayar membayar, maka dia ikut mendapatkan cashbacknya dari perusahaan. Penghasilan berikutnya adalah promo reward dengan berbagai bentuknya. Promo Ju'alah ini bisa didapatkan apabila dia berhadil mencapai omzet tertentu dari penjualan lisensi paytren.

## **2. Praktek Jual Beli Lisensi Paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya Menurut Hukum Ekonomi Islam**

Jual beli lisensi paytren oleh Kantor Paytren Cabang Surabaya dilakukan dengan dua cara, offline dan online. Cara ini tidak dipermasalahkan menurut Hukum Ekonomi Islam, sebab orang yang melaksanakan jual beli tidak disyaratkan sama-sama berada pada satu tempat, karena maksud dari *majlis al-'aqdi* adalah suatu keadaan dimana kedua pelaku transaksi saling membicarakan kesepakatan akan transaksi.

Berikutnya perihal *ṣīghah* (*'ijāb* dan *qabūl*). Praktek yang terlaksana di Kantor Paytren Cabang Surabaya, sewaktu calon mitra memberikan nominal uang, dia mengucapkan "*ini aku bayar biaya pendaftarannya Rp 350.000,*". Setelah itu sponsor memberikan nomor serial dengan berkata "*ini nomor serialnya, silahkan dimasukkan*". Dua ungkapan tersebut telah mencukupi untuk dikatakan sebagai *ṣīghah* dalam jual beli.

Selanjutnya adalah *ma'qūd 'alaih*, yaitu *thaman* (alat tukar) dan *mabī'* (barang atau manfaat yang dijual). Seorang pembeli di Kantor Paytren Cabang Surabaya, dia mendapatkan manfaat-manfaat sebagai berikut :

(1) Mendapatkan Aplikasi Paytren

Dengan mendapatkan aplikasi paytren, maka mendapatkan manfaat sebagai berikut :

- Bisa melakukan berbagai jenis pembayaran, seperti pulsa hp, pulsa listrik, tagihan Telkom, beli voucher game, tagihan TV prabayar, beli tiket pesawat, tiket kereta api dan lain-lain.
- Lebih bisa menghemat biaya bayar membayar karena pembayaran cukup dilakukan dalam genggam tangan, tidak perlu keluar rumah, tidak perlu ke konter, hemat waktu, hemat tenaga.
- Harga bayar membayar lebih murah dari konter.
- Mendapatkan cashback pada setiap transaksi.
- Bisa menjalankan bisnis berjualan pulsa atau PPOB.
- Transaksi akan bernilai ibadah sebab setiap transaksi yang dilakukan akan bernilai sedekah.
- Mendapatkan bimbingan dari tim yang solid dalam menjalankan tatacara bertransaksi dengan paytren dari awal sampai mahir.
- Deposit 15 ribu dan voucher 225 ribu.

(2) Mendapatkan manfaat program afiliasi, seperti program sedekah, akikah dan kurban, toko online BelanjaQu, program Fintren, Paytren Academy, terfasilitasi dengan Web Support.

(3) Mendapatkan Peluang Bisnis Penjualan Lisensi Paytren

Uraian di atas menyimpulkan, *ma'qūd 'alaih* dalam bisnis paytren ada 2 (dua) kategori, yaitu berupa manfaat (aplikasi paytren dan program afiliasi)

dan peluang usaha. Akad terhadap manfaat (aplikasi paytren dan program afiliasi) namanya adalah *Bai' al-Manāfi' 'alā al-Ta'bīd*. Adapun perihal sah dan tidaknya akan ditegaskan di akhir pembahasan ini.

Berikutnya adalah pembahasan tentang mendapatkan peluang usaha menjalankan bisnis paytren. Bagaimanakah pandangan Hukum Ekonomi Islam perihal jual beli peluang usaha ? Apakah termasuk dalam praktek jual beli terlarang atau tidak ?. Peluang usaha penjualan lisensi paytren akan berpotensi mendapatkan 6 sumber income dari paytren, yaitu komisi penjualan langsung (referral), komisi leadership, komisi pengembangan penjualan langsung, komisi pengembangan komunitas, cashback transaksi dan promo ju'alah/hadiah/reward.

Komisi penjualan langsung nominalnya adalah Rp 75.000,- setiap berhasil menjual lisensi kepada mitra baru. Maka kalau dalam setiap hari saja mampu menjual lisensi kepada satu orang, maka dalam sebulan sudah berpenghasilan Rp 2.250.000,-. Kemudian komisi leadership (pasangan) nominalnya Rp 25.000,- setiap berhasil menjual lisensi kepada dua mitra baru.

Kalau paket basic (1 Lisensi) berpotensi mendapatkan bonus pasangan maksimal Rp. 300.000,- perhari atau Rp.9.000.000,- perbulan karena ketentuannya setiap harinya dibatasi mendapatkan komisi pasangan dari setiap lisensi adalah 12 pasang, dimana 12 dikalikan 25 ribu adalah Rp 300.000,- dan 300 ribu dikalikan 30 adalah Rp 9.000.000,-. Maksimum perhitungan pertumbuhan masing-masing group (kiri dan kanan) adalah 12 pebisnis baru per hari.

Paket titanium (31 Lisensi) berpotensi mendapatkan bonus pemasangan maksimal Rp. 9.300.000,- perhari atau Rp 279.000.000,- perbulan, karena mitra mempunyai 31 lisensi atau dalam istilah jaringan mitra mempunyai 31 titik dan setiap titiknya berpotensi maksimal mendapatkan 12 pasang atau 300 ribu, jadi tinggal mengalikan Rp 300.000,- dengan 31 kali perharinya.

Perbedaan ini sangat dirasakan bila jaringan dibawah sudah tumbuh berkembang pesat, karenanya seorang sponsor selalu menyarankan mitranya yang sudah jalan bisnisnya atau mitra yang sudah yakin dengan kemampuannya, baik kemampuan modal maupun kemampuan terus menjalankan bisnis ini dengan penuh semangat untuk segera upgrade ke paket titanium karena jika jaringan sudah berkembang sungguh potensinya luar biasa perbedaanya.

Dari paparan di atas disimpulkan, kesuksesan mendapatkan komisi besar di bisnis lisensi paytren adalah dengan seberapa banyak mitra yang direkrut. Otomatis motifasinya adalah mendapatkan mitra yang banyak demi penghasilan besar. Sehingga nominal 350 ribu atau 10 juta seratus ribu dianggap kecil bila dibandingkan dengan potensi penghasilan yang didapatkan, walaupun fasilitas aplikasi yang didapatkannya pun sama antara paket basic dan paket titanium. Demikian gambaran singkat bentuk peluang usaha menjalankan bisnis paytren. Apakah membeli lisensi paytren demi mengejar peluang usaha tersebut diperbolehkan dalam muamalah ? Berikut uraiannya.

Penyebab transaksi terlarang salah satunya adalah adanya *gharar*. Inti dari *gharar* adalah adanya ketidak jelasan yang menyebabkan adanya spekulasi atau untung-untungan. Sebagaimana diketahui, jual beli merupakan akad

*mu'āwadah* (saling tukar menukar atau komersil). Keseimbangan sangat dibutuhkan agar tidak terjadi *gharar*. Rumus keseimbangannya adalah, '*iwad*' (yang dibayarkan) harus sepadan dengan *mu'awwadnya* (barang yang diterima). Apabila yang dibayarkan jelas, maka yang diterima juga harus jelas. Sehingga, jika dalam sebuah transaksi yang dibayarkan jelas, sementara yang diterima tidak jelas, maksudnya ada peluang terjadi atau tidak, maka masuk dalam kategori *gharar*.

Diantara bentuk *gharar*, semisal orang masuk tempat pemancingan. Supaya bisa memancing selama dua jam, maka dia wajib membayar Rp 75.000,-. Apabila sudah melewati waktu yang telah ditentukan, maka dia sudah tidak diperbolehkan memancing, baik sudah mendapatkan ikan atau belum. Pada praktek memancing ini, objek yang ditransaksikan tidak ada kejelasan. Pihak pemancing hanya membeli peluang usaha dengan nominal 75 ribu demi mendapatkan ikan. Apabila dia tidak mendapatkan ikan sama sekali atau mendapatkan tapi sedikit, maka dia akan rugi, sedangkan pemilik kolam akan untung. Begitu juga sebaliknya.

Sekarang kembali ke pembahasan paytren. Pada praktek jual beli lisensi paytren, selain ingin membeli manfaat aplikasi dan program afiliasi, mitra pebisnis juga membeli peluang usaha paytren. Pertanyaannya, apakah bisa dijamin semua mitra pebisnis paytren bisa sukses dalam menjalankan peluang usaha paytren ? Khususnya mitra pebisnis Kantor Paytren Cabang Surabaya. Jawaban dari pertanyaan tersebut bisa diketahui dari siapa yang lebih banyak membeli, pengguna akhir atau calon penjual ? Berdasarkan

penuturan nara sumber, apabila kita menginginkan sukses berbisnis paytren, maka kita harus banyak menjual lisensi paytren, bukan menjual pulsa dan sejenisnya. Bisa disimpulkan bahwa pembeli lisensi paytren bukanlah pemakai terakhir, melainkan calon penjual lisensi. Akibatnya, apabila sudah saatnya jenuh, mitra baru tidak bisa mencari anggota berikutnya. Akhirnya peluang usaha yang diinginkan tidak membuahkan hasil. Bukti lagi kalau paytren banyak dijual kepada calon mitra dari hampir semua promosi paytren mengarah kepada ajakan mencari mitra baru.

Maka apabila dibawa kepada rumusnya muamalah adalah seseorang yang mendaftar menjadi mitra pebisnis paytren dia membayar senilai tertentu, dan dia mendapat 2 hal: produk (aplikasi paytren dan program afiliasi) dan peluang dapat fee dengan mencari mitra baru. Jika dirumuskan, *'iwaq* (yang dibayarkan) sama dengan produk plus peluang pasar (cari mitra baru atau downline), jadi sesuatu yang jelas (pembayaran) ditukar dengan dua perkara, dimana satunya jelas (manfaat aplikasi dan program afiliasi) dan satunya tidak jelas atau tidak pasti, yakni keberhasilan dalam peluang usaha. Ketidajelasan inilah yang dinamakan *gharar*, yakni hanya mendapatkan peluang usaha yang tidak pasti keberhasilannya.

Dengan demikian, pada praktek jual beli lisensi paytren terjadi *tafrīq al-ṣafqah*. Menurut Madzhab *Shāfi'i* dan *Hanbalī*, *tafrīq al-ṣafqah* adalah seseorang menjual sesuatu yang boleh dijual dan sesuatu yang tidak boleh dijual dengan menggunakan satu akad serta dengan satu pembayaran. Praktek *tafrīq al-ṣafqah* pada jual beli lisensi ini adalah tunggalnya akad dengan satu

pembayaran pula digunakan untuk mengakadi dua perkara, dimana satu boleh dijual dan yang satu tidak boleh dijual. Sesuatu yang sah dijual disini adalah manfaat aplikasi paytren dan program afiliasi, serta masuk dalam *Bai' al-Manāfi' 'alā al-Ta'bīd*. Sedangkan sesuatu yang tidak boleh dijual disini adalah peluang usaha atau peluang pasar, sebab terdapat unsur *gharar* menimbang ketidak pastiannya. Menurut Hukum Ekonomi Islam, transaksi jual beli yang di dalamnya terdapat *tafrīq al-ṣafqah* model demikian ini hukumnya adalah tidak sah. Maksudnya model disini adalah menjual perkara yang *ma'lūm* (sudah diketahui), yakni manfaat aplikasi paytren dan program afiliasinya, beserta perkara yang *majhūl* (tidak diketahui kejelasannya), yakni peluang usaha. Sesuatu yang *ma'lūm* disini menjadi tidak sah sebab nilai atau nominal harga dan pembayarannya tidak ada kejelasan. Ketidak jelasan nominal harganya karena transaksinya dijadikan satu akad dengan sesuatu yang *majhūl*, yakni peluang usaha.

Ketidaksahan praktek jual beli lisensi paytren ini otomatis berdampak keharaman menjalankannya, sebab dalam kaidah Fikih menjalankan dan melakukan akad yang tidak sah hukumnya adalah haram. Selain karena status tidak sahnya, keharamannya juga disebabkan berpotensi menimbulkan *ḍarar*, yaitu merugikan sebagian orang yang pada akhirnya nanti tidak bisa mendapatkan mitra sebab tidak menemukan lagi orang yang mau diajak mendaftar paytren. Mereka tidak akan mendapatkan mitra baru sebab sudah banyak orang yang mendaftar paytren, sehingga tidak ada kuota lagi yang mau mendaftar. Hal ini disebabkan sistem dari bisnis paytren itu sendiri yang

menitikberatkan kembalinya modal dan bertambahnya keuntungan kepada perekrutan anggota baru. Lambat laun dengan berjalannya waktu, sistem ini tentu akan mengalami kejenuhan dengan sendirinya, sehingga pendaftar terakhir akan merugi sebab tidak menemukan mitra baru.

## **E. PENUTUP**

### **1. Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka didapatkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Pendaftaran paytren di Kantor Paytren Cabang Surabaya adalah mendownload aplikasi, membuka, meng-klik login, meng-klik daftar, membayar Rp 350.000,-, memberitahukan nomer ID supaya diberi nomor serial, memasukkan nomer serial, registrasi, membaca ketentuan, konfirmasi data aktifasi aplikasi, maka aplikasi paytren bisa difungsikan.
2. Pada praktek jual beli lisensi paytren ini terjadi *tafrīq al-ṣafqah*, yaitu tunggalnya akad dan pembayaran, digunakan untuk mengakadi dua perkara, satu sah dijual dan satu tidak sah. Sesuatu yang sah dijual adalah manfaat aplikasi dan program afiliasi. Sesuatu yang tidak sah dijual adalah peluang usaha atau pasar, sebab terdapat unsur *gharar* menimbang ketidakpastiannya. Objek jual beli pada *Tafrīq al-ṣafqah* model ini tidak sah semua. Maksudnya model ini adalah menjual perkara yang *ma'lūm* (sudah diketahui), yakni manfaat aplikasi paytren dan program afiliasinya, beserta perkara yang *majhūl* (tidak diketahui kejelasannya), yakni peluang usaha. Maka hukum menjalankannya haram. Sisi keharamannya juga disebabkan



berpotensi menimbulkan *darar*, yaitu merugikan sebagian orang yang akhirnya tidak bisa mendapatkan mitra sebab tidak menemukan lagi orang yang mau diajak mendaftar paytren ketika sistem ini sudah jenuh.

## 2. Saran

Ada beberapa saran yang perlu penulis sampaikan, yaitu :

- (1) Menghapus biaya pendaftaran bergabung dengan paytren atau meminimalisir biaya demi untuk membayar aplikasi dan program afiliasi saja, bukan membeli peluang usaha.
- (2) Memberi komisi kepada mitra bila berhasil menjual produk jasa pelayanan pembayaran, seperti pulsa, tiket pesawat dan lainnya. Juga kepada mitra yang telah mendapatkan mitra baru yang juga telah berhasil menjual produk jasa pelayanan pembayaran juga. Maka, motifasi mitra adalah fokus kepada menjual produk jasa pelayanan pembayaran, seperti pulsa, tiket pesawat dan lainnya kepada pengguna terakhir, bukan fokus mencari mitra baru untuk membeli aplikasi. Pada intinya tidak ada aturan pemberian komisi dengan sekedar keberhasilan merekrut anggota baru tanpa keberhasilan menjual produk jasa terlebih dahulu, sebab hal ini akan menyebabkan jenuh dan orang terakhir akan terugikan apabila tidak menemukan mitra baru untuk mendaftar.

## DAFTAR PUSTAKA

*al-Qur'ān*

al-Bujairimī, Sulaimān. 2008. *Ḥāshiyatul Bujairimī 'alā al-Khaṭīb*, vol. 3. Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah.

al-Dimyaṭī, 'Abī Bakr. t.t. *I'ānatuṭṭālibīn*, vol. 3. t.tp. al-Ḥaramain.

DSN MUI, Fatwa No. 75 Tahun 2009 tentang PLBS.

al-Ghazālī, Abu Ḥāmīd. t.t. *Iḥyā' 'Ulūm al-Dīn*. vol. 2. Semarang: Toha Putra.

al-Ḥanbalī, Manṣūr al-Buhūṭī. 2002. *Kasshāful Qina' 'an al-'Iqna'*. vol. 7. t.t.p: Wuzāratul 'Adli.

Iskandar. 2009. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Gaung Persada Press.

al-'Islāmiyyah, Wuzāratul 'Awqāf wa al-Shu'ūn. 1983. *al-Mawsū'ah al-Fiqhiyyah*. vol. 9. Kuwait: Dhāt al-Salāsīl.

al-Jamal, Sulaimān. t.t. *Futūḥātul Wahhāb*. vol. 3. Beirut: Dār al-Fikr.

al-Jāwī, Muhammad al-Nawawī. t. t. *Mirqātu al-Ṣu'ūdi al-Taṣdīq fī Sharḥ Sullami al-Tawfiq ilā Maḥabbatillāhi 'ala al-Tahqīq*. t.tp: Maktabah 'Imāratullāh.

al-Mālikī, 'Ibn Rushd al-Qurṭūbī. 1982. *Bidāyatul Mujtahid wa Nihāyatul Muqtaṣid*. vol. 2. Beirut: Dār al-Ma'rifah.

Moleong, Lexy J. 2014. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

al-Nawawī, Muḥyiddīn. t.t. *al-Majmū' Sharḥ al-Muhadhdhab*. vol. 9. Jeddah: Maktabah al-'Irshād.

al-Rāfi'ī, 'Abī al-Qāsim 'Abdul Karīm 'ibn Muḥammad 'ibn 'Abdul Karīm. 1997. *al-'Azīz Sharḥ al-Wajīz*, vol. 5. Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah.

al-Shirbinī, Khaṭīb. 1958. *Mughni al-Muḥtāj 'ilā Ma'rifati Ma'āni 'Alfāzil Minhāj*. vol. 2. Mesir: Muṣṭafā al-Bābī.

al-Subkī, Taqīyuddīn 'Ālī bin 'Abd al-Kāfi. t.t. *Fatāwā al-Subkī*, vol. 4. t.tp: t.p. *Tren Indonesia*. 2017. Edisi VIII.

al-Zuhailī, Wahbah. 1985. *al-Fiqh al-Islāmī wa Adillatuhu*. vol. 4. Dimashqī: Dār al-Fikr.

<http://www.merdeka.com> (September, 2017)

<https://nasional.tempo.com> (September, 2016)

## RIWAYAT HIDUP



Muhammad Hamdi dilahirkan di Jember, Jawa Timur tanggal 09 September 1990, anak ketiga dari tiga bersaudara, pasangan Bapak Ahmad Busyairi dan Ibu Sholimah. Saat ini berdomisili di Kelurahan Mangli Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember.

Pendidikan menengah ditempuh di MTS Negeri Jember II, lalu melanjutkan pendidikan agama di Pon. Pes Assunniyyah. Pendidikan S I ditempuh di Sekolah Tinggi Agama Islam Al-Falah Assunniyyah (STAFAS) dan lulus pada tahun 2016. Mulai tahun 2016 sampai penulisan tesis ini, penulis masih terdaftar sebagai mahasiswa Pasca Sarjana IAIN Jember jurusan Ekonomi Syariah. Penulis bisa dihubungi pada nomer 0858950585086 dan email [h4md1m4ngl1@gmail.com](mailto:h4md1m4ngl1@gmail.com)

IAIN JEMBER

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini saya :

Nama : Muhammad Hamdi

NIM : 0839216019

Program : Magister Ekonomi Syariah

Institut : Pascasarjana IAIN Jember

Dengan sungguh menyatakan bahwa tesis ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/ karya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Jember, 26 September 2018

Saya yang menyatakan,



Muhammad Hamdi

NIM. 0839216019