

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar belakang**

Ekonomi adalah kegiatan yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan hidup. sementara media adalah alat atau sarana yang digunakan masyarakat untuk memudahkan kehidupan. Berbagai media digunakan dalam mempermudah kehidupan manusia, sesuai dengan perkembangan peradabannya. saat ini, hampir tidak ada proses kehidupan manusia yang terlepas dari penggunaan media. Media bisnis merupakan alat yang ampuh untuk pengembangan kreatifitas di masyarakat. Oleh karena itu, banyak orang sering mengelompokkan ekonomi kreatifitas merupakan bagian dari ekonomi media.

Di zaman sekarang ini, banyaknya teknologi yang berkembang semakin pesat salah satunya *gadget* merupakan peralatan elektronik yang tidak terlepas dari kehidupan masyarakat sehari - hari. Hal ini disebabkan karena *gadget* mempunyai banyak fungsi, selain sebagai alat komunikasi *gadget* juga terdapat berbagai fitur dan aplikasi yang ada di dalamnya, *gadget* juga dapat digunakan sebagai media bisnis.

Salah satunya yang sekarang ini *membooming* dan sedang maraknya di berbagai daerah hingga dengan adanya bisnis yang menggiurkan ini cukup dengan memiliki *gadget*. Beranjak dari penggalian potensi masyarakat yang sudah terbiasa menggunakan teknologi mutakhir, lahirlah gagasan cemerlang. Seorang ustadz Yusuf Mansur yang ingin menjembatani kemudahan pembayaran semua

kebutuhan masyarakat dengan menggabungkan kebiasaan menggunakan *gadget* dan kebiasaan membayar kewajiban.

Sejalan dengan itu, pada tahun 2013 lahirlah PT.Veritra Sentosa Internasional (*treni*) adalah satu perusahaan yang berbasis *e-commerce* dengan sistem *network marketing* (MLM) dengan produknya *PayTren*. *PayTren* merupakan teknologi yang dapat digunakan pada semua jenis telepon seluler atau *handphone* (melalui aplikasi android) *Yahoo Messenger*, *Gtalk / Hangouts*, atau SMS biasa) dan dengan mudah/ sederhana maka kita dapat melakukan pembayaran seperti halnya kita melakukan pembayaran melalui *ATM/ Internet Banking/ PPOB* dan hanya berlaku di lingkungan komunitas tertutup/ intern (komunitas *treni*).

Dalam menjalankan bisnisnya, PT.Veritra Sentosa Internasional menawarkan (dua) pilihan/kategori transaksi (akad) terhadap semua mitra khusus *Treni* (komunitas *Treni*), yaitu sebagai pengguna pemakai *PayTren* sebagai pebisnis (turut memasarkan *paytren* dan mengembangkan komunitas *PayTren*). (<http://www.mitrapaytren.com/sejarah-perusahaan/>Diakses pada hari minggu 25 desember 2016 pukul 17.00)

PT.Veritra Sentosa Internasional menggalang para mitra *PayTren* untuk menjadi pengguna teknologi *PayTren* dan menjadi pebisnis yang mengembangkan komunitas *treni*. Dalam ekonomi Islam, sama sekali tidak boleh ada penindasan, sehingga seseorang memperoleh pendapatan pasif tanpa kegiatan ekonomi apapun, dan hanya berdasarkan kinerja orang lain.

*Multi level marketing* (MLM) adalah sistem bisnis yang pemasaran produknya menggunakan member atau mitra sebagai pembeli, konsumen, promotor, pemasar dan sebagai distributor. Penjualan sistem MLM ini disebut juga dengan *network marketing*, sebab pada sistem MLM jumlah anggotanya semakin bertambah banyak dan dihimpun dalam berbagai jaringan kerja *network*. Sistem MLM ini melarang para membeinya untuk menjual produk dibawah harga, dilarang menjual, menitipkan dan memajang produk-produk di toko, swalayan, pasar atau tempat umum lainnya.

Transaksi dalam perdagangan tidak boleh mengandung unsur *gharar*, *maysir* atau judi, *riba*, *dzulm*, dan maksiat. Tidak adanya *mark up* yaitu kenaikan harga/biaya yang berlebihan, sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitatif/manfaat yang diperoleh. Pada pemberian komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.

Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan. Tidak diperbolehkan adanya komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan jasa.

Dalam pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak boleh menimbulkan *ighra* atau ketidakjelasan. Pada saat

pembagian bonus perusahaan tidak boleh mengeksploitasi dan tidak adil antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.

Seperti yang dilakukan di PT.VSI ini bahwa Penjualan *paytren* dengan sistem MLM ini perusahaan memberikan kerjasama dengan dua transaksi (akad) pilihan yaitu menjadi mitra pengguna dan mitra pebisnis, untuk memberikan pilihan paket lisensi bagi khusus mitra pebisnis sesuai dengan kebutuhan di antaranya *basic* dan titanium, bisa dikatakan paket yang berkelas. Didalam paket tersebut harga perlisensinya paling rendah harga *basic* Rp.300.000 untuk 1 lisensi dan paling tinggi harganya Rp.10.100.000 untuk 31 lisensi paket titanium. (wawancara langsung dengan Pak Yopan Prihadi pada hari selasa 9 Mei 2017,pukul 11.00)

Di dalam penjualan PayTren ini Setiap transaksinya, jika dilihat lebih cermat selalu mendapat komisi yang berbeda-beda sesuai hasil prestasinya persyaratannya jika mencapai potensi maksimum dengan persyaratan tertentu baik itu *basic* ataupun titanium. Adanya penjualan *paytren* itu hanya sebagai *kamuflase* lebih dilihat hasil dari apa yang dicapainya ketimbang menjual produknya. Tujuan utamanya bagaimana caranya untuk mendapatkan member atau mitra baru sebanyak-banyaknya. Karena didalamnya terdapat banyak macam-macam komisi yang membawa *benefit* yang menariknya diperusahaan ini setiap transaksi ada sedekahnya dengan nominal yang kecil.

PT.VSI ini belum sepenuhnya sesuai dengan prinsip-prinsip syariah serta setiap transaksinya (akad) dengan sistem MLM ini masih belum jelas. Apakah di PT.VSI ini penjualan *payTren* dengan sistem MLM sudah sesuai dengan

ketentuan fatwa DSN-MUI No :75/DSN MUI/VII/2009 dan sesuai dengan hukum ekonomi syariah baik itu dari Fikih muamalah maupun pendapat ulama mengenai persoalan ketentuan MLM syariah dan etika bisnis syariah.

Oleh karena itu, penulis mengangkat judul tentang “ Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Penjualan *PayTren* dengan sistem MLM Di PT.Veritra Sentosa Internasional Bandung.”

## **B. Rumusan Masalah**

PT.Veritra sentosa internasional (*treni*) adalah perusahaan yang menyediakan produk/ layanan teknologi dibidang *micropayment* dengan perangkat lunak bernama *PayTren*. Oleh karena itu, *PayTren* meliputi ada dua pilihan paket untuk menjadi mitra pebisnis seperti *basic*, dan *titanium*. Untuk konsep penjualannya melalui konsep jejaring dengan sistem MLM (*multi level marketing*). Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka penulis merumuskan beberapa pokok pertanyaan yang akan menjadi permasalahan penelitian ini.

1. Bagaimana mekanisme penjualan *PayTren* dengan sistem MLM di PT.Veritra Sentosa Internasional Bandung ?
2. Bagaimana Harmonisasi tentang penjualan *PayTren* dengan sistem MLM di PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung menurut Hukum Ekonomi Syariah ?

### C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui mekanisme penjualan *PayTren* dengan sistem MLM di PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung.
2. Untuk mengetahui Harmonisasi tentang penjualan *PayTren* dengan sistem MLM di PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung menurut Hukum Ekonomi Syariah.

Adapun kegunaan dan manfaat penelitian adalah sebagai berikut :

#### 1. Kegunaan penelitian

Setiap penelitian harus mempunyai kegunaan bagi pemecahan masalah yang diteliti. Untuk itu suatu penelitian setidaknya mampu memberikan manfaat praktis dalam kehidupan masyarakat. Kegunaan penelitian ini dapat ditinjau dari dua segi yang saling berkaitan yaitu dari segi teoritis dan segi praktis. Dengan adanya penelitian ini, penulis sangat berharap akan dapat memberikan manfaat.

#### 2. Manfaat penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut :

##### a. Manfaat akademis

1. Untuk mengembangkan ilmu pengetahuan yang didapat dalam perkuliahan dan mengembangkan dengan membandingkannya di lapangan.
2. Sebagai wahana untuk mengembangkan wacana dan pemikiran bagi peneliti.

3. Dapat dijadikan landasan untuk menumbuhkan hukum ekonomi syariah tentang masalah kehalalan dan keharaman dalam transaksi bisnis.

b. Manfaat praktis

1. Memberikan sumbangan pemikiran di bidang Hukum Ekonomi Syariah.
2. Untuk memberikan masukan dan informasi bagi masyarakat luas tentang status hukum praktik penjualan *PayTren* dengan sistem MLM di PT.Veritra sentosa internasional Bandung.
3. Sebagai kontribusi pemikiran bagi perusahaan maupun pengguna bisnis *PayTren* PT.Veritra sentosa Internasional Bandung.
4. Menambah literatur atau bahan-bahan informasi ilmiah yang dapat digunakan untuk melakukan kajian dan penelitian selanjutnya.

#### D. Studi Terdahulu

Agar tidak terjadi pengulangan pembahasan maupun pengulangan penelitian dan juga dapat melengkapi wacana yang berkaitan dengan penelitian maka diperlukan wacana atau pengetahuan tentang penelitian – penelitian sejenis yang telah diteliti sebelumnya. Terkait dengan penelitian ini, sebelumnya telah ada beberapa orang peneliti yang mengangkat tema sama yakni mengenai penjualan *paytren* dengan sistem MLM di PT.Veritra Sentosa Internasional Bandung diantaranya :

1. Wardatul Wirdiana, 2015. “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Pulsa dengan sistem *Multi Level Marketing* (Studi Kasus di PT. Veritra Sentosa

Internasional Semarang) skripsi jurusan Muamalah fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang. Dalam Penelitian ini, wardatul menekankan bahwa praktik jual beli pulsa handphone di PT.VSI ini, beberapa hal telah sesuai dengan syarat dan rukun jual beli. Namun terdapat pula hal-hal yang tidak sesuai dengan ketentuan syariah maupun ketentuan perundang-undangan. Adapun pada pembagian komisi ada beberapa tidak sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN MUI No.75 Tahun 2009, yaitu komisi atau bonus yang tidak berkaitan langsung dengan nilai penjualan atau volume penjualan.

2. M.Zaenudin, 2013. “ Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) di Multi Level Marketing (MLM) Syariah (Studi Kasus pada MLM syariah PT. K-LINK Indonesia Cabang Cirebon) skripsi jurusan Muamalah Ekonomi Perbankan Islam (MEPI) Fakultas Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon. Dalam penelitian ini, menekankan konsep di dalam sistem MLM Syariah yang dijalankan oleh PT. K-LINK Indonesia Cabang Cirebon tidak bertentangan dengan kriteria yang telah ditentukan dalam Fatwa DSN-MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 terlihat dalam mekanisme pembagian bonus berdasarkan hasil kerja para distributor tidak adanya eksploitasi secara sepihak.

Berdasarkan beberapa penelitian terdahulu diatas, dapat diketahui bahwa kajian tentang “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap penjualan *PayTren* dengan sistem MLM di PT.Veritra Sentosa Internasional Bandung” ternyata belum pernah diteliti, dilihat dari sistem penjualannya dan transaksinya



meskipun dalam satu tema yang sama mengenai bertentangan dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional tetapi disini berbeda dilihat dari subjek penelitiannya.

**E. Kerangka pemikiran**

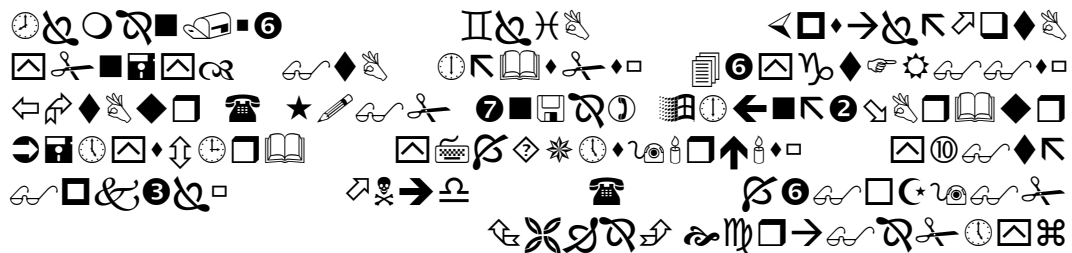
Dalam kehidupan manusia khususnya, banyak beberapa bidang usaha yang dapat menghasilkan sesuatu untuk mempertahankan kehidupannya, salah satu bidang dalam muamalah yang boleh dipilih dan sudah dilegalisir oleh ajaran Islam adalah jual beli sepanjang tuntutan syariat dan Rasul-Nya.

1. Pengertian dan Dasar Hukum Jual Beli

Menurut Ibnu Qudamah dalam kitab *al-mugni* mendefinisikan jual beli dengan tukar menukar barang dengan barang yang bertujuan memberi kepemilikan dan menerima hak milik. Kata *bay'* adalah pecahan dari kata *baa'un* (barang), karena masing-masing pembeli dan penjual menyediakan barangnya dengan maksud memberi dan menerima. kemungkinan juga, karena keduanya berjabat tangan dengan yang lain. Atas dasar itulah jual beli (*bay'*) dinamakan *shafaqah* yang artinya transaksi yang ditandai dengan jabat tangan. (Wahbah Az-Zuhaili, 2011 : 25)

Sebagaimana Firman Allah dalam surat al-Baqarah (2) ayat 275 :





Artinya :

orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. (Soenarjo dkk,2005 : 47)

## 2. Rukun dan syarat Jual Beli

Dalam menetapkan rukun jual beli, diantara para ulama terjadi perbedaan pendapat. Menurut ulama hanafiyah, rukun jual beli adalah ijab dan kabul yang menunjukkan pertukaran barang secara ridha, baik dengan ucapan maupun perbuatan. Adapun rukun jual beli menurut jumbuh ulama ada empat, yaitu

- a. *Ba'i* (penjual)
- b. *Mustari* (pembeli)
- c. *Shighat* (ijab dan kabul)
- d. *Ma'qud'alaih* (benda atau barang). (Rachmat Syafe'i,2000 :75)
- e. Menurut ulama hanafiyah, persyaratan yang ditetapkan oleh ulama hanabilah berkaitan dengan syarat jual-beli adalah :
  - a. Syarat terjadinya akad (*in'iqad*)

Adalah syarat – syarat yang telah ditetapkan syara'. Jika persyaratan ini tidak terpenuhi jual beli batal. Tentang syarat ini, ulama hanafiyah menetapkan empat syarat, yaitu berikut ini :

1. Syarat *aqid* (orang yang akad)

*Aqid* harus memenuhi persyaratan sebagai berikut :

- a. Berakal dan *mummayiz*
- b. *Aqid* harus berbilang

2. Syarat dalam akad

- a. Ahli akad

3. Tempat akad

Harus bersatu atau berhubungan antara ijab dan qabul.

4. *Ma'qud alaih* (objek akad)

*Ma'qud alaih* harus memenuhi empat syarat :

- a. *Ma'qud alaih* harus ada, tidak boleh akad atas barang- barang yang tidak ada atau dikhawatirkan tidak ada, seperti jual beli buah yang belum tampak.
- b. Harta harus kuat, tetap dan bernilai, yakni benda yang mungkin dimanfaatkan dan disimpan.
- c. Benda tersebut milik sendiri.
- d. Dapat diserahkan. (Rachmat Syafe'i,2000 :75)

Fatwa merupakan salah satu institusi dalam hukum Islam untuk memberikan jawaban dan solusi terhadap problem yang dihadapi oleh umat Islam. Bahkan umat Islam pada umumnya menjadikan Fatwa sebagai rujukan di dalam

bersikap dan bertingkah laku. Sebab posisi fatwa dikalangan masyarakat umum, laksana dali di kalangan para mujtahid (*al fatwa fi Haqqil'Ami kal Adillah fi Haqqil al – mujtahid*). Artinya, kedudukan fatwa bagi masyarakat yang awam terhadap ajaran agama Islam, seperti dalil bagi mujtahid. Kehadiran fatwa-fatwa dimaksud, menjadi aspek organik dari bangunan Hukum Ekonomi Syariah yang tengah ditata/dikembangkan, sekaligus merupakan alat ukur bagi kemajuan Ekonomi Syariah di Indonesia. (Mardani,2011 : 215)

DSN MUI telah menerbitkan fatwa No 75 tahun 2009 tentang PLBS (Penjualan langsung Berjenjang Syariah), namun regulasi yang berbentuk UU atau peraturan lain tentang MLM syariah secara khusus memang belum ada. Bahkan di kalangan akademisi banyak yang memandang remeh MLM dan meragukan kehalalannya. Padahal, di Indonesia saat ini setidaknya terdapat 8 juta penduduk yang terlibat aktif dalam industri MLM. Karena Syariah Islam harus menjawab semua permasalahan umatnya, maka kajian tentang hal ini menjadi penting.

Saat ini di Indonesia ada sekitar 600 perusahaan MLM, dan 62 diantaranya adalah legal dan sudah menjadi anggota APLI/ Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia sebagai wadah resmi perusahaan MLM di Indonesia. Dalam fatwa tersebut, DSN MUI menyebutkan ada 12 persyaratan yang harus dipenuhi oleh sebuah perusahaan MLM untuk bisa dikategorikan sesuai dengan syariah dan berhak mendapatkan Sertifikasi Bisnis Syariah.

Bagian ini merupakan kandungan terpenting dalam fatwa tersebut, yaitu mengenai 12 poin persyaratan yang harus terdapat dalam sebuah

industry/perusahaan MLM. Sebuah perusahaan atau industri MLM dianggap halal dan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah apabila memenuhi 12 point persyaratan. Salah satunya sebagai berikut :

1. Adanya obyek transaksi ril yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa;
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, maksiat;
4. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;
5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;
6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;
7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.
8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.

9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan kaidah.
11. Setiap mitra usaha yang melakukan nperekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan.
12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

#### **F. Langkah – langkah penelitian**

Adapun Langkah – langkah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

##### **1. Metode penelitian**

Penelitian ini bersifat deskriptif, penelitian deskriptif yaitu penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan permasalahan yang ada sekarang 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 atau gambaran mengenai fakta – fakta, sifat –sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki. Sedangkan penelitian kualitatif adalah bertujuan untuk menghasilkan data deskriptif, berupa kata- kata lisan atau dari orang – orang dan perilaku mereka yang diamati. Dalam penelitian ini yang diteliti adalah praktik penjualan *PayTren* dengan sistem MLM Di PT.Veritra Sentosa Internasional Bandung.

## 2. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian adalah Data kualitatif. Data kualitatif adalah memaparkan data dan memberikan gambaran penjelasan secara teoritik yang didasarkan pada masalah yang diteliti yang ada di lapangan serta mengeksplorasikan ke dalam bentuk laporan.

## 3. Sumber data

Penentuan sumber data disesuaikan oleh penulis dengan objek penelitian yang telah ditentukan (Tajul Arifin, 1999 : 14). Sumber data dalam penelitian ini terbagi kepada dua bagian, yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.

### a. Sumber data primer

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Sumber data primer ini adalah kurang lebih dua responden yang dijadikan objek penelitian yaitu salah satu pimpinan bagian manajer *marketing* di PT.Veritra Sentosa Internasional Bandung yaitu Bapak Yopan Prihadi.

### b. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpulan data, seperti melalui oranglain atau dokumen, seperti : Buku, artikel, media cetak, dan lain sebagainya yang sesuai dengan masalah yang diteliti. Salah satunya buku yang dijadikan referensi dari karangan buku Andreas Harefa, Menapaki Jalan

DS-MM,cet.1.2007 Yogyakarta : Gradien Book, karangan buku  
A.Zakaria,Etika Bisnis dalam Islam,cet.1,2012, Garut : Ibn Azka Press.

#### 4. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

##### a. Observasi

Sutrisno Hadi (1986) mengemukakan bahwa, observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari pelbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantara yang terpenting adalah proses pengamatan dan ingatan. Observasi dilakukan untuk memperoleh gambaran tentang penjualan *PayTren* dengan sistem MLM di PT.Veritra Sentosa Internasional di Bandung.

##### b. *Interview* atau Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data, apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil. (Sugiyono, 2008 : 194)

Cara wawancaranya penulis membuat daftar pertanyaan terbuka kepada manajer bagian marketing atau kepada pihak yang terkait. Wawancara dilakukan pada hari selasa, 9 mei 2017 pukul 13.00



wib, lokasinya di pusat PT.Veritra Sentosa Internasional ( *PayTren*) Bandung.

c. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah cara pengumpulan data dengan mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, rapat agenda dan sebagainya. Dalam hal ini bahan-bahan yang diperoleh atau dikumpulkan secara langsung dari PT.Veritra Sentosa Internasional Bandung yang diperlukan untuk melengkapi data penelitian ini, serta Fatwa Dewan syariah nasional No.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang penjualan langsung Berjenjang Syariah.

d. Studi kepustakaan

Yaitu suatu metode dengan cara membaca, mempelajari, dan meneliti serta memberikan penjelasan dari berbagai buku – buku hasil karya ilmiah para sarjana, hasil penelitian, majalah, internet, *e-book*, dan makalah.

5. Pengolahan Data

Data yang telah ada dikumpulkan kemudian diolah isinya dengan menggunakan ketentuan hukum islam. Penganalisisan data dalam penelitian ini dilakukan tahapan-tahapan sebagai berikut :

- a. Inventarisasi data, yaitu mengumpulkan seluruh data yang diperoleh baik pada penelitian lapangan maupun penelitian kepustakaan.
  - b. Menelaah semua data yang terkumpul dari berbagai sumber data primer maupun sumber data sekunder;
  - c. Mengklarifikasikan semua data yang ada menjadi beberapa bagian sesuai dengan variabel yang dibutuhkan;
  - d. Mengolah data, yaitu proses menggunakan data untuk dijadikan rujukan didalam penelitian dengan membuat kuisioner, kemudian hasilnya dibuat sebagai perbandingan;
  - e. Menyimpulkan data, yaitu menarik kesimpulan dari data-data yang dianalisis dengan memperhatikan rumusan masalah yang ditentukan.
6. Analisis data

Analisis data merupakan penguraian data melalui tahapan kategorisasi dan klarifikasi, perbandingan, dan pencarian hubungan antar data yang spesifik tentang hubungan antar perubahan (cik Hasan basri, 2008 : 66).

Analisis data kualitatif adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensistensikannya, mencari dan menemukan pola, memutuskan apa yang dapat diceritakan orang lain. (Moelong, 2005 : 248)

Mengenai permasalahan dalam penelitian penjualan *paytren* dengan Sistem *Multi Level Marketing* (MLM) perlu adanya suatu observasi dengan

melakukan wawancara terlebih dahulu,serta dokumentasi,dan teori yang berkaitan dengan yang akan diteliti.

Oleh karena itu, peneliti melakukan wawancara yang bertempat di PT.Veritra Sentosa Internasional (*PayTren*) di Bandung pukul 13.00 wib setelah melakukan wawancara data yang diperoleh perlu di olah kembali data hasil wawancara bahwa dari penjualan *PayTren* dalam teori Tidak menyalahi hukum Islam yang disepakati adanya; Harus sama ridha dan ada pilihan; Harus jelas dan gamblang.

Dapat disimpulkan, kenyataannya dalam penjualan *PayTren* dengan sistem MLM dalam tinjauan hukum ekonomi syariah pernyataan dengan teori dengan dilapangan sangat bertentangan dikarenakan terdapat *gharar* tidak jelas dalam akadnya dan sistem MLM-nya.

