

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Hukum Islam mengatur segenap kehidupan manusia secara menyeluruh, mencakup segala aspeknya. Sebagai sistem kehidupan Islam berusaha mendialektikkan nilai-nilai ekonomi dengan nilai akidah ataupun etika.¹ Dalam jual beli khususnya, Islam telah menentukan aturan-aturan sehingga timbul suatu perbuatan hukum yang mempunyai konsekuensi terhadap peralihan hak atas suatu benda (barang). Maka jual beli tidak lepas dari rukun-rukun dan syarat-syaratnya. Dengan teraturnya muamalah, maka penghidupan manusia jadi terjamin dengan sebaik-baiknya sehingga perbantahan dan dendam-mendendam tidak akan terjadi.² Kaidah fikih tentang muamalah yaitu:

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى التَّحْرِيمِهَا

“Hukum asal dalam semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”³

Para ekonom muslim beranggapan bahwa nilai-nilai Islam sudah mulai mewarnai penerapan ilmu ekonomi di era modern. Akan tetapi, hal ini diperlukan adanya elaborasi metodologi ekonomi yang tepat.⁴ Pedoman syariah tentang

¹Abd. Kadir Syukur, *Fiqh Muamalah* (Barito Kuala: LPKU, 2017), hlm. 8.

²Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam*, Cet. 73 (Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2016), hlm. 278.

³A. Djazuli, *Kaidah-kaidah Fikih: Kaidah-kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaian Masalah-masalah yang Praktis* (Jakarta: Prenada Media Group, 2010), hlm. 130.

⁴Mohammad Mufid, *Ushul Fiqh Ekonomi dan Keuangan Kontemporer* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016), hlm. 10.

kebijakan ekonomi, melibatkan penafsiran Alquran dan hadis dalam penerapannya pada isu-isu kontemporer yang muncul dalam kehidupan sehari-hari, pendapat para *fuqaha* disebut sebagai fatwa, keputusan para cendekiawan terkemuka biasanya dihormati tetapi mereka tidak dianggap sempurna, karena para *fuqaha* mungkin

memiliki pendapat yang berbeda.⁵ Seiring dengan berkembangnya teknologi dizaman modern ini, mengakibatkan segala sesuatu dalam bermuamalah dapat diatur secara teknologi. Pemanfaatan teknologi merupakan salah satu cara untuk mempermudah dalam bermuamalah. Dalam sebuah perusahaan, pemasar dituntut untuk mendapatkan konsumen sebanyak-banyaknya untuk membeli produknya. Formulasi baru dalam strategi pemasaran diantaranya adalah MLM atau *Multi Level Marketing*. MLM merupakan cabang dari *direct selling*. *Direct selling* adalah metode penjualan barang dan/atau jasa tertentu kepada konsumen, dengan cara tatap muka diluar lokasi eceran tetap oleh jaringan pemasar yang dikembangkan oleh mitra usaha baik yang bersifat vertikal atas bawah, horizontal kiri kanan, ataupun gabungan antara keduanya.⁶ MLM adalah suatu metode bisnis alternatif yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi yang dilakukan melalui banyak level (tingkatan), yang biasa dikenal dengan istilah *upline* (tingkat atas) dan *downline* (tingkat bawah). Orang akan disebut *upline* jika mempunyai *downline*.

⁵Rodney Wilson, *Islam and Economic Policy* (Edinburgh: Edinburgh University Press, 2015), hlm. 5.

⁶Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai dengan Pengelolaannya*, Cet. 1 (Depok: QultumMedia, 2005), hlm. 16.

Sejak masuk ke Indonesia sekitar tahun 1980-an banyak bermunculan perusahaan yang memasarkan jenis barang dengan sistem MLM,⁷ seperti: perhiasan, program komputer, minuman suplemen, kosmetik, hingga aplikasi yang berfungsi sebagai alat pembayaran dan pembelian seperti pulsa *handphone*, bayar listrik, PDAM dan tagihan lainnya. MLM pada umumnya adalah bisnis yang tidak riil, permainan uang (*money game*). Bisnis yang hanya menguntungkan bagi mereka yang telah dahulu menggeluti bisnis tersebut serta bisnis yang masih dipertanyakan kehalalannya dan legalitasnya apakah benar telah menjalankan operasional bisnisnya sesuai dengan ketentuan syariah. Seperti halnya dalam pembagian poin keuntungan yang terkesan eksploitasi, melalui pemanfaatan posisi yang dilakukan oleh *upline* terhadap *downline*. Kebanyakan dari masyarakat yang langsung menekuni bisnis ini belum memahami karakteristik bisnis MLM secara utuh. Mereka menganggap bisnis ini dapat menjangkau kendala-kendala seperti fleksibilitas dalam waktu, biaya, tenaga kerja, dan lain-lain, meskipun tetap mempunyai kesulitan dalam mencari *downline* dan memasarkan barang yang diperdagangkan.

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia kemudian memunculkan Fatwa Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Fatwa ini menjelaskan tentang ketentuan-ketentuan PLBS atau MLM Syariah yang menjadikan diperbolehkannya praktik MLM tersebut. Ada beberapa ketentuan yang harus dipenuhi oleh pemohon penjualan langsung berjenjang syariah, yaitu: Objek transaksi riil yang diperjualbelikan

⁷*Ibid.*, hlm. 95.

berupa barang atau produk jasa. Barang ataupun produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan/atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram. Transaksi dalam perdagangan tidak boleh mengandung unsur *garar* atau ketidakjelasan, *maysir* atau judi, *riba*, *zulm*, dan maksiat. Tidak adanya *excessive markup* yaitu kenaikan harga/biaya yang berlebihan, sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.

Allah menghalalkan setiap jual beli yang diadakan oleh dua pelaku jual beli yang sah tindakannya dalam melakukan jual beli dengan disertai sikap saling rela dari keduanya.⁸ Disyaratkan agar barang yang menjadi objek akad selamat dari kesamaran dan *riba*. Kesamaran dapat terhindar suatu barang manakala diketahui wujud, sifat dan kadarnya, juga dapat diserahkan.⁹ Q.S an-Nisa/4: 29 menyebutkan:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Wahai orang-orang yang beriman! janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas suka sama-suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.”¹⁰

Garar hukumnya dilarang dalam syariat Islam, sebagaimana hadis Rasulullah saw.:

⁸Imam asy-Syafi'i, *Al Umm*, terj. Misbah (Jakarta: Pustaka Azzam, 2014), hlm. 352.

⁹Ibnu Rusyd, *Bidayatu'l Mujtahid*, Juz 3, terj. M.A. Abdurrahman, A. Haris Abdullah (Semarang: Asy-Syifa', 1990), hlm. 99.

¹⁰Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Tafsirnya*, Jilid II (Jakarta: Lentera Abadi, 2010), hlm. 153.

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ (رواه مسلم)¹¹

“Rasulullah saw. melarang jual beli yang mengandung *garar*.” (HR. Muslim)¹²

Pada praktiknya hampir setiap bisnis terlarang terdapat unsur *garar*. Oleh karena itu, pelaku bisnis harus mengetahui ketentuan *garar*.¹³

Adapun rukun jual beli menurut *Jumhur* ulama ada empat, yaitu: *bai'* (penjual), *mustari* (pembeli), *sigat* (ijab kabul), dan *ma'qud 'alaih* (benda atau barang).¹⁴ Para pihak wajib melaksanakan perikatan yang timbul dari akad yang mereka tutup. Akad adalah pertalian antara ijab dan kabul yang dibenarkan oleh syarak yang menimbulkan akibat hukum terhadap objeknya.¹⁵ Sedangkan istilah perikatan adalah suatu hubungan hukum dalam lapangan harta kekayaan antara dua orang atau lebih dimana pihak yang satu berhak atas sesuatu dan pihak lain berkewajiban atas sesuatu. Jika salah satu pihak tidak memenuhi apa yang telah diperjanjikan maka dapat dikatakan pengingkaran perjanjian atau wanprestasi.¹⁶

Lisensi adalah suatu objek yang diperjualbelikan dengan sistem *multi level marketing* pada bisnis PayTren, yaitu berupa suatu perizinan hak guna untuk mendapatkan hak menjual kembali lisensi tersebut dan untuk mengoperasikan aplikasi PayTren yang berfungsi sebagai alat pembayaran seperti : 1) Pembayaran

¹¹Al-Imam Muslim, Ibnu Sholah, asy-Syahid, *Matan Shahih Muslim* Pentahqiq: Abu Shuhaib al-Karomi (Riyadh: Baitul Afkar ad-Dauliyyah, 1998), hlm. 615.

¹²Imam Taqiyuddin Abu Bakar bin Muhammad al-Husaini, *Kifayatul Akhyar* terj. Moh. Rifa'i, dkk (Semarang: Toha Putra Semarang, 1978), hlm. 191.

¹³Adiwarman A. Karim, Oni Sahroni, *Riba, Gharar dan Kaidah-Kaidah Ekonomi Syariah Analisis Fikih dan Ekonomi* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2015), hlm. 80-82.

¹⁴Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah*, cet. 3 (Bandung: Pustaka Setia, 2006), hlm. 76.

¹⁵Ghufron A. Masadi, *Fikih Muamalah Kontekstual* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2002), hlm. 76.

¹⁶Danang Sunyoto, *Aspek Hukum dalam Bisnis* (Yogyakarta: Nuha Medika, 2016), hlm. 71-86.

rutin bulanan (listrik, PDAM, asuransi); 2) Rutin berkala (*topup voucher* pulsa, *topup token* listrik); 3) Tiket perjalanan (tiket kereta, tiket travel, tiket pesawat); 6) Keagamaan (*zizwaf*, infaq); 7) Pendidikan. Lisensi ini merupakan produk dari PT. Veritra Sentosa Internasional (VSI) yaitu salah satu perusahaan yang berbasis *e-commerce* (perdagangan elektronik), didirikan oleh Ustaz Yusuf Mansur pada bulan Juni 2013 di Bandung.

PT. VSI atau bisa disebut Treni meminta para mitra PayTren untuk bertransaksi bagi mitra pengguna teknologi PayTren sebanyak-banyaknya dan mengembangkan komunitas sebanyak-banyaknya, ketika membeli lisensi PayTren pembeli menjadi mitra seumur hidup. Mereka menjualbelikan lisensi bisa melalui *online* melewati media-media sosial dan secara *offline* melewati tatap muka dan dari mulut-kemulut. PT. VSI telah beberapa kali mengajukan sertifikasi halal bisnis PayTren ini namun pada tanggal 7 Agustus 2017 baru ditetapkan sertifikat halal bisnis dari Dewan Syariah Nasional MUI. Untuk terciptanya kegiatan muamalah yang sesuai ketentuan syariah perlu diadakannya sebuah penelitian atas praktik yang dilakukan oleh para mitra pembisnis PayTren. Dalam memasarkan produk haruslah dihindari praktik penipuan, kecurangan dan kezaliman.¹⁷ Pada praktiknya menurut peneliti masih terdapat kejanggalan terhadap jual beli lisensi pada mitra PayTren yang mengoprasikan bisnis ini diantaranya yaitu: Sekarang aplikasi PayTren ini dapat diaktifkan secara gratis dan dapat dioperasikan secara penuh tanpa mengikuti bisnis MLM tersebut, sedangkan pembelian lisensi merupakan syarat untuk dapat memasarkan barang dan meraih bonus, lalu tujuan

¹⁷Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer*, cet. 17 (Bogor: PT. Berkah Mulai Insani, 2017), hlm. 355.

utama orang untuk membeli lisensi ini adalah untuk ikut MLM serta meraih bonus yang dijanjikan, perbandingan bonus yang dijanjikan sangat jauh dibandingkan dengan harga produk dan usahanya dalam bertransaksi dalam mengoperasikan aplikasi. Mitra cukup memasarkan produk kepada dua orang di bawah tingkatan, kemudian dua orang di bawah mencari dua orang lagi dan seterusnya.¹⁸ Setiap mitra yang menjalankan bisnis ini dapat melakukan pembelian maupun pembayaran yang bersifat barang dan jasa pada aplikasi tersebut, dan akan mendapatkan keuntungan yaitu berupa *cashback* (kembalian) dari tiap transaksi misalnya saja dari jual beli pulsa *handphone* mitra akan mendapatkan *cashback* atas transaksinya sebesar Rp.75,- dan secara otomatis tanpa bertransaksi atau bekerja para *upline/sponsor* mitra mendapat pendapatan (*passive income*) atas *downline* sebesar Rp.50,- serta *upline* sampai sepuluh keatas akan mendapat Rp.25,-, selain itu mitra juga dapat menjalankan bisnis MLM berupa menjual kembali lisensi aplikasi sebagai wakil dari perusahaan dan akan mendapatkan bonus serta *reward*. Penjualan lisensi ini terdapat dua paket yaitu paket *bassic* (satu lisensi) dengan harga Rp.357.500,- dan paket *titanium* (tiga puluh satu lisensi) dengan harga Rp.10.725.000,-. Komisi penjualan lisensi sebesar Rp.75.000,-, komisi *leadership* Rp.25.000,- dan bonus generasi Rp.1000,- setiap generasi satu sampai dengan jaringan mitra kesepuluh.¹⁹

Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti tertarik untuk membahas lebih dalam tentang praktik jual beli lisensi aplikasi PayTren di Banjarmasin dan tujuan

¹⁸*Ibid.*, hlm. 354-355.

¹⁹PT. Veritra Sentosa Internasional, *Market Plan Paytren 2018, Syarat dan Ketentuan Serta Rencana Bisnis Pemasaran (SKRB) Mitra Bisnis* (Bandung: Treni Network, 2018), hlm. 8.

orang untuk menjalankan bisnis ini. Sehubungan dengan fenomena praktik jual beli tersebut tidak lagi memandang manfaat barang serta tujuan jual beli dengan sistem *multi level marketing*. Penelitian ini akan peneliti tuangkan dalam sebuah karya ilmiah dalam bentuk skripsi yang berjudul “**BISNIS *MULTI LEVEL MARKETING* PADA MITRA PAYTREN DI BANJARMASIN**”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas maka rumusan masalah yang akan diteliti adalah:

1. Bagaimana praktik jual beli lisensi pada mitra PayTren di Banjarmasin?
2. Bagaimana praktik bisnis *multi level marketing* pada mitra PayTren di Banjarmasin?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka tujuan penelitian yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui praktik jual beli lisensi pada mitra PayTren di Banjarmasin;
2. Untuk mengetahui praktik bisnis *multi level marketing* pada mitra PayTren di Banjarmasin.

D. Signifikansi Penelitian

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna secara teoritis maupun praktis, hasil penelitian yang peneliti lakukan ini diharapkan dapat berguna untuk:

1. Secara teoritis, sebagai kontribusi pengetahuan dalam memperkaya khazanah di Perpustakaan UIN Antasari Banjarmasin pada umumnya dan khususnya di Perpustakaan Fakultas Syariah;
2. Secara praktis, bahan untuk mengembangkan, menambah, dan memperluas wawasan ilmu pengetahuan, baik bagi peneliti sendiri maupun pembaca pada umumnya sehubungan dengan permasalahan yang diteliti;
3. Bagi peneliti, hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai sarana untuk melatih pikiran secara ilmiah dengan berdasarkan pada ilmu yang didapat dibangku kuliah;
4. Bagi tempat penelitian, diharapkan menjadi pertimbangan bagi pelaku bisnis dalam mempraktikkan jual beli yang sesuai syariah;
5. Bagi pihak lain, sebagai bahan informasi bagi mereka yang akan mengadakan penelitian mendalam berkenaan dengan masalah ini namun dari sudut pandang yang berbeda dan untuk dapat berhati-hati dalam menjalankan suatu bisnis.

E. Definisi Operasional

Untuk menghindari kekeliruan dan kesalahpahaman dalam memahami istilah-istilah dalam penelitian ini, maka peneliti memberikan definisi operasional sebagai berikut :

1. Praktik

Kamus Bahasa Indonesia menyebutkan kata praktik merupakan kata benda yang mengacu pada arti dari sebuah pelaksanaan nyata atas dasar teori yang ada, sehingga akan menyebabkan suatu tindakan.²⁰ Praktik di sini adalah praktik jual beli lisensi aplikasi PayTren.

2. Jual Beli

Jual beli adalah transaksi yang terdiri dari ijab dan kabul. Secara etimologi, jual beli adalah proses tukar-menukar barang dengan barang.²¹ Yang dimaksud dengan jual beli di sini adalah jual beli berupa lisensi untuk mengaktifkan sebuah aplikasi.

3. Bisnis

Bisnis dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia yaitu usaha komersial dalam dunia perdagangan; bidang usaha atau usaha dangang.²² Yang dimaksud dengan bisnis di sini ialah suatu bidang usaha atau usaha dagang yang memperjualbelikan sebuah lisensi untuk mengaktifkan sebuah aplikasi yang bernama PayTren.

4. Lisensi

Lisensi adalah izin yang diberikan oleh pemilik merek terdaftar kepada pihak lain melalui suatu perjanjian berdasarkan pada pemberian hak (bukan pengalihan hak) untuk menggunakan merek tersebut.²³ Lisensi yang dimaksud di

²⁰Pusat Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Cet. Ketiga Edisi III (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), hlm. 892.

²¹Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, Jilid 5, terj. Abdul Hayyie al-Kattani (Jakarta: Gema Insan, 2011), hlm. 25-26.

²²*Ibid.*, hlm. 217.

²³Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual Kementerian Hukum dan HAM RI, *Buku Panduan Kekayaan Intelektual 2016* (Jakarta: Kemenkumham, 2016), hlm. 53.

sini merupakan sebuah nomor seri yang dibutuhkan untuk dapat mengaktifkan aplikasi PayTren yang akan menjadi objek dalam praktik jual beli ini.

5. Mitra

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung menyebutkan bahwa, mitra usaha adalah anggota mandiri jaringan pemasaran atau penjualan yang berbentuk badan usaha atau perseorangan dan bukan merupakan bagian dari struktur organisasi perusahaan yang memasarkan atau menjual barang dan/atau jasa kepada konsumen akhir secara langsung dengan mendapatkan imbalan berupa komisi dan/atau bonus atas penjualan. Mitra yang di maksud di sini ialah orang atau para mitra bisnis dalam PayTren.

6. PayTren

PayTren adalah perangkat lunak berupa aplikasi yang digunakan untuk pembayaran dalam jaringan, seperti tagihan rutin, pembelian pulsa elektronik, tiket perjalanan dan lain-lain.²⁴ Maksud PayTren di sini adalah sebuah objek yang akan diaktifkan dan dimanfaatkan jasanya bagi pengguna setelah pembelian lisensi.

7. *Multi Level Marketing*

Multi dapat diartikan “banyak”, level sama dengan “berjenjang” atau “tingkat”, sedangkan *marketing* adalah “pemasaran”. Jadi, *Multi Level Marketing* adalah pemasaran yang (banyak) berjenjang. MLM tersebut juga *network*

²⁴<http://id.m.wikipedia.org/wiki/Paytren>, diakses pada tanggal 22 Juli 2018 pukul 18.00 Wita.

marketing, yaitu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan.²⁵ Maksud dari MLM di sini adalah sebuah sistem penjualan yang digunakan untuk memasarkan lisensi.

F. Kajian Pustaka

Setelah menelaah dan mengkaji skripsi-skripsi terdahulu peneliti menemukan beberapa skripsi yang memiliki persamaan atau berhubungan dengan penelitian ini, penelitian yang dimaksud adalah :

1. Penelitian yang dilakukan oleh Taufikurrahman tahun 2009, Jurusan Muamalat, Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Negeri Antasari Banjarmasin, dengan judul “Multi Level Marketing Konvensional Ditinjau Dari Segi Hukum Islam”. Jenis penelitian yang digunakannya adalah kajian kepustakaan (*library research*), bersifat penelitian normatif kualitatif yang berhubungan dengan sistem operasional MLM konvensional dan hukum Islam, yang bertujuan untuk mengetahui tinjauan hukum Islam tentang sistem operasional MLM konvensional.²⁶ Dari penelitian tersebut persamaannya adalah sama-sama membahas mengenai bisnis dengan sistem MLM namun perbedaannya yaitu mengenai praktik yang dilakukan oleh masyarakat dalam memperdagangkan objek bisnis dengan sistem MLM, jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*).

²⁵Sopian, *Kontroversi Bisnis Aa Gym, Koreksi Untuk Pengagum Aa Gym & Pecinta MLM* (Jakarta: Pustaka Media, 2014), hlm. 8.

²⁶Taufikurrahman, “*Multi Level Marketing Konvensional Ditinjau Dari Segi Hukum Islam*” (Skripsi tidak diterbitkan, Fakultas Syariah IAIN Antasari, Banjarmasin, 2009), hlm. vi.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Nova Tiatinnor tahun 2012, Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Negeri Antasari Banjarmasin, dengan judul “Sistem Operasional PT. K-Link Indonesia Stockist Center Banjarbaru (Tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75 tahun 2009)”, yang bertujuan untuk mengetahui sistem operasional PT. K-Link Indonesia Stockist Center Banjarbaru dan menganalisis kesesuaian sistem dengan fatwa DSN-MUI, dengan penelitian lapangan (*field research*).²⁷ Dari penelitian tersebut persamaannya adalah sama-sama membahas mengenai bisnis dengan sistem MLM namun perbedaannya yaitu mengenai praktik yang dilakukan oleh masyarakat dalam memperdagangkan objek bisnis dengan sistem MLM.
3. Penelitian yang dilakukan oleh Wardatul Wildiana tahun 2015, Jurusan Muamalah, Fakultas Syari’ah, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dengan judul: Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Pulsa *Hand Phone* Dengan Sistem Multi Level Marketing (Studi Kasus Di PT. Veritra Sentosa Internasional Semarang), Jenis penelitian yang digunakannya adalah lapangan (*field research*), bersifat penelitian kualitatif yang berhubungan dengan praktik jual beli pulsa *handphone* di PT. VSI, yang bertujuan untuk mengetahui tinjauan hukum Islam tentang akad jual beli pulsa *handphone*.²⁸ Dari penelitian tersebut persamaannya adalah sama-

²⁷Nova Tiatinnor, “*Sistem Operasional PT.K-Link Indonesia Stockist Center Banjarbaru (Tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009)*” (Skripsi tidak diterbitkan, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Antasari, Banjarmasin, 2012), hlm. vi.

²⁸Wardatul Wildiana. “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Pulsa Hand Phone dengan Sistem Multi Level Marketing (Studi Kasus di PT. Veritra Sentosa Internasional Semarang)*” (Skripsi tidak diterbitkan, Fakultas Syariah UIN Walisongo, Semarang, 2015), hlm. vi.

sama membahas mengenai bisnis dengan sistem MLM namun perbedaannya yaitu yang akan peneliti teliti adalah mengenai praktik yang dilakukan oleh para mitra bisnis dalam memperdagangkan objek bisnisnya yaitu berupa lisensi dengan sistem *multi level marketing*.

G. Sistematika Penulisan

Penyusunan skripsi ini terdiri dari V (lima) bab dengan sistematika, yaitu:

Bab I Pendahuluan yang menguraikan permasalahan terkait penelitian ini tentang “praktik jual beli lisensi pada mitra PayTren di Banjarmasin”, kemudian dirumuskan permasalahan penelitian dan tujuan penelitian yang merupakan hasil yang diinginkan. Signifikansi dari penelitian ini merupakan dari hasil penelitian. Dari judul telah ditemukan beberapa definisi operasional untuk memahami kata-kata yang peneliti maksudkan agar tidak terjadi kesalahpahaman yang menimbulkan penafsiran yang berbeda, kemudian sebagai rujukan dalam penelitian maka diambil kajian pustaka dari skripsi-skripsi terdahulu agar memudahkan penelitian dan menjaga kebenaran *originalitas* peneliti, untuk lebih mudah memahami penelitian ini maka disusun sistematika penulisan.

Bab II Landasan Teori yang dapat menjelaskan, menguraikan, dan memformulasikan berbagai elemen teori sehingga membentuk suatu format pemikiran teoritis yang utuh, logis, kritis, dan sistematis. Sehingga dapat menjadi acuan untuk menganalisis data yang diperoleh.

Bab III Metode Penelitian merupakan metode penelitian yang terdiri atas jenis dan sifat penelitian, lokasi penelitian, subjek dan objek penelitian, data dan

sumber data, teknik pengolahan dan analisis data, teknik pengumpulan data, dan tahapan penelitian.

Bab IV Hasil Penelitian yaitu laporan hasil penelitian yang berisi tentang pemaparan mengenai praktik serta penyajian data dan analisis data praktik jual beli lisensi pada mitra PayTren di Banjarmasin.

Bab V Penutup yang memuat simpulan dan saran. Simpulan merupakan jawaban dari rumusan masalah yang telah dinyatakan dalam bab pendahuluan. Bagian ini berisikan hasil pemecahan terhadap apa yang dipermasalahkan dalam skripsi. Saran memuat beberapa implikasi penelitian yang dapat diajukan kepada lembaga yang relevan dan terkait langsung dengan pemecahan masalah dalam skripsi.

