

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bisnis adalah interaksi antara dua belah pihak atau lebih dalam bentuk tertentu guna meraih manfaat dan karena interaksi tersebut mengandung risiko, maka diperlukan manajemen yang baik untuk meminimalkan sedapat mungkin risiko itu (Mardani, 2014). Bisnis terdiri dari semua aktivitas yang bertujuan mencari laba dan perusahaan yang menghasilkan barang serta jasa yang dibutuhkan oleh sebuah sistem ekonomi. Sebagian bisnis menghasilkan barang-barang berwujud dan sebagian lainnya memproduksi jasa (Kutz, 2002, hal. 6). Sebagai seorang muslim memilih bisnis yang halal adalah suatu kewajiban dan seorang muslim harus mengetahui apakah bisnis yang dijalankannya sudah sesuai dengan karakteristik bisnis syariah.

Adapun karakteristik bisnis syariah diantaranya adalah, tidak memberi hadiah/ komisi dalam lobi bisnis (uang, wanita, dll), tidak makan riba, tidak wanprestasi/ ingkar janji, input proses output bebas dari barang dan jasa haram dan tidak suap, tidak menipu, tidak korupsi, dan tidak zalim. Manusia muslim, individu maupun kelompok dalam lapangan ekonomi atau bisnis di satu sisi diberi kebebasan untuk mencari untung sebesar-besarnya namun disisi lain, ia terikat dengan iman dan etika sehingga ia tidak bebas mutlak dalam menginvestasikan modalnya, atau membelanjakan hartanya. Masyarakat muslim tidak bebas tanpa kendali dalam memproduksi segala sumber daya alam, mendistribusikannya atau

mengkonsumsinya ia terikat dengan akidah dan etika mulia, disamping juga dengan hukum-hukum Islam (Mardani, 2014. hal 25). Seperti firman Allah dalam Q.S. an-Nisa/4:29

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ

تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu. (Q.S. an-Nisa/4:29)”.

Di zaman serba canggih ini menyebabkan banyaknya bermunculan bisnis yang memanfaatkan kecanggihan teknologi, seperti online shop bisa membeli barang yang disukai dengan cara membeli di situs online atau media sosial, *e-commerce* seperti penyebaran, pembelian, penjualan, pemasaran barang dan jasa melalui sistem elektronik seperti internet dan uang elektronik yang bisa digunakan untuk mebayar keperluan sehari-hari tanpa mengeluarkan uang tunai. Uang elektronik ada yang berbentuk kartu (*card based*) maupun nonkartu (*server based*). Uang elektronik tergolong dalam pembayaran non tunai yang pada masa mendatang diyakini akan semakin meluas penggunaannya di tengah masyarakat.

Uang elektronik diawasi oleh Bank Indonesia (BI). Pembayaran menggunakan uang elektronik tidak memerlukan proses otoritas rekening nasabah, pada uang elektronik telah terekam sejumlah nilai uang sehingga pada prinsipnya seseorang yang memiliki uang elektronik sama dengan memiliki uang tunai, tetapi

nilai uangnya telah dikonversikan dalam bentuk data elektronik (Serfianto, 2012). Di era globalisasi ini berbagai jenis transaksi atau bisnis telah muncul dan menyebar ke seluruh penjuru dunia, termasuk ke negara Indonesia. Banyak jenis transaksi baru yang ditawarkan yang juga menjanjikan keuntungan yang berlipat ganda.

Salah satunya adalah PayTren. PayTren adalah nama dari sebuah aplikasi untuk alat pembayaran lewat *smartphone* dan merupakan teknologi yang dikembangkan oleh PT. Veritra Sentosa Internasional (TRENI) perusahaan yang bergerak di bidang jasa pembayaran/ transaksi (*mikro payment*). Pembayaran elektronik (*e-payments*) dibuat ketika dua pihak bertransaksi bisnis melalui internet dimana masing-masing tidak bertemu satu sama lain, bertukaran mata uang atau dokumen-dokumen pembayaran (Billah, 2010, hal. 65).

Hampir sama dengan *payment* di bank yang merupakan jasa yang diberikan oleh bank dalam melaksanakan pembayaran untuk kepentingan nasabah. Bank akan mendapat pendapatan atas pelayanan jasa yang diberikan, beberapa pelayanannya adalah, pembayaran telpon, pembayaran rekening listrik, pembayaran pajak, pembayaran PDAM, pembayaran BPJS, bayar cicilan leasing, bayar tagihan TV, pembelian tiket pesawat, pembelian tiket kereta api, dan lain-lain, digital money yang didirikan oleh Ustadz Yusuf Mansur.

Untuk siapa saja yang menginstal aplikasi PayTren pada *smartphone* dan kemudian bergabung menjadi anggota PayTren (layaknya membuat rekening di bank) bisa melakukan transaksi lewat *smartphone* seperti membayar atau membeli pulsa, listrik, PDAM dan lainnya. PayTren mirip dengan sms banking,

perbedaannya di PayTren akan mendapat *cashback* (pengembalian uang) seperti melakukan transaksi apapun melalui aplikasi PayTren (PayTrenonline.club.com tersedia pada tanggal 23 Januari 2019). PayTren merupakan bisnis *multi level marketing* yang berbasis *e-commerce* dimana anggotanya akan mendapat aplikasi mobile untuk menjalankan berbagai macam transaksi pembayaran atau pembelian. *e-commerce* merupakan perkembangan dan bagian dari era teknologi informasi yang mampu menciptakan ekonomi baru.

Multi level marketing (MLM) berasal dari bahasa Inggris, *multi* berarti banyak, *level* berarti jenjang atau tingkat, sedangkan *marketing* artinya pemasaran. Jadi *multi level marketing* adalah pemasaran yang berjenjang banyak, mekanisme operasional pada MLM ini yaitu, seorang distributor dapat mengajak orang lain untuk ikut juga sebagai distributor. Kemudian orang lain itu dapat pula mengajak orang lain lagi untuk ikut bergabung, begitu seterusnya semua yang diajak dan ikut merupakan suatu kelompok distributor yang bebas mengajak orang lain lagi sampai level yang tanpa batas (Dewi, Wirduyaningsih, Barlintih, 2005).

Meningkatnya tekanan ekonomi yang disebabkan oleh banyak faktor seperti naiknya harga-harga barang keperluan sehari-hari, biaya hidup, biaya pendidikan, dan juga gaya hidup, sehingga banyak orang memutuskan untuk mencari penghasilan ataupun bisnis yang menghasilkan banyak keuntungan walaupun orang tersebut sudah mempunyai pekerjaan. Hal ini juga dirasakan oleh mahasiswa yang sedang menjalankan kuliahnya, di mana sebagian dari mereka juga harus mengambil keputusan untuk mencari pekerjaan sampingan yang dapat

dilakukan walaupun sedang kuliah agar bisa mendapat tambahan uang sehingga dapat meringankan beban orang tua.

Pekerjaan yang ditekuni pun bervariasi, seperti menjadi penjaga toko, menjadi guru les, ataupun menjadi anggota MLM (*Multi Level Marketing*) atau yang disebut juga dengan penjualan langsung berjenjang, dimana pada jenis-jenis pekerjaan ini mahasiswa dapat terus kuliah tetapi juga dapat bekerja. Internet saat ini sudah umum digunakan oleh dunia usaha dalam rangka mencari informasi dagang, promosi dagang, hubungan dagang secara internasional. Usaha *e-commerce* dapat diakses menggunakan internet merupakan usaha yang sangat unik karena hanya dengan satu media, perusahaan dapat melakukan usaha atau bisnis (Sudaryono, 2015, hal. 254).

Lisensi adalah sebagai strategi pertumbuhan, melalui perjanjian lisensi suatu perusahaan memberikan persetujuan kepada perusahaan lain untuk menggunakan kekayaan intelektual yang dimilikinya, sebagai kompensasinya perusahaan akan menerima royalti, contoh kekayaan intelektual meliputi merek dagang, paten, hak cipta dan keterampilan teknik (Kurtz, 2002, hal. 197). Untuk mempercepat pertumbuhan penghasilan anggota wajib membimbing setiap orang yang daftar maka anggota akan mendapatkan komisi.

Dewasa sekarang mahasiswa banyak menggeluti bisnis PayTren, sebagian orang mendengar bisnis yang berbasis MLM dalam pikiran mereka akan mendapat kekayaan dengan cepat dan mudah. Persepsi yang muncul karena mereka melihat ataupun mendengarkan iklan atau promosi yang menyatakan akan mendapatkan keuntungan besar dengan mudah. Tetapi akhirnya sebagian dari

mereka bukan mendapatkan apa yang diharapkan tetapi malah kehilangan uang mereka karena kurang manajemen bisnis tersebut. Mahasiswa adalah orang yang belajar di perguruan tinggi, yang memiliki pemikiran kritis terhadap apa saja yang terjadi pada masa saat ini. Sebagian mahasiswa pasti mencari cara agar bisa mengambil kesempatan untuk menghasilkan penghasilan sendiri selain biaya hidup dari orang tua.

Menjadi anggota PayTren adalah salah satu dari banyak pilihan mahasiswa untuk terjun ke dunia bisnis. Kejadian ini juga terjadi pada mahasiswa UIN Antasari, ULM Banjarmasin, dan Politeknik Negeri Banjarmasin. Sebagian Mahasiswa berpikiran atau timbul persepsi yang negatif terhadap bisnis yang berbasis MLM, karena mereka merasa apa yang dikatakan sebelumnya oleh orang-orang yang mengajak mereka, tidak sejalan dengan apa yang mereka rasakan saat telah bergabung. Namun tidak sedikit juga mahasiswa yang bertahan dengan bisnis ini, terlepas dari berita-berita negatif dan pro kontra tentang bisnis PayTren.

Seperti berita bahwa PayTren mengandung *money game* bahkan dalam berita-berita yang tersebar di internet ada yang mengatakan bisnis PayTren ini haram, hanya karena bisnis ini cara kerjanya menggunakan sistem *multi level marketing*. Ada juga orang-orang yang merasa kehilangan uangnya setelah mengikuti bisnis ini, dikarenakan apa yang dijanjikan oleh orang yang mengajak dulu tidak sesuai dengan kenyataan bahkan ada yang mengatakan bisnis ini hangat-hangat diawal saja sisanya terbengkalai tetapi kalau bisa manajemen dengan baik dan fokus pasti kelihatan perkembangannya.

Hal inilah yang menurut penulis tertarik untuk mengulas bagaimana persepsi mahasiswa-mahasiswa yang mengambil keputusan untuk bergabung menjadi mitra PayTren. Meskipun banyak berita-berita yang kontra dengan bisnis PayTren, tetapi tidak sedikit mahasiswa yang bergabung sebagai mitra PayTren. Hal inilah yang membuat penulis tertarik untuk meneliti secara mendalam tentang persepsi mahasiswa sehingga memutuskan untuk bergabung dengan bisnis PayTren yang mana penulis ingin menuangkan penelitian tersebut kedalam sebuah karya ilmiah yang berbentuk skripsi dengan judul “Persepsi Mahasiswa Perguruan Tinggi di Kota Banjarmasin Terhadap Bisnis PayTren”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah penulis kemukakan maka rumusan masalah yang hendak dikemukakan adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Persepsi Mahasiswa Perguruan Tinggi di Kota Banjarmasin Tentang Bisnis PayTren.
2. Apa yang melatarbelakangi Mahasiswa Perguruan Tinggi di Kota Banjarmasin Bergabung Menjadi Mitra PayTren.

C. Tujuan Penelitian

Dari latar belakang masalah dan rumuan masalah di atas maka tujuan yang hendak dicapai oleh penulis dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui Persepsi Mahasiswa Perguruan Tinggi di Kota Banjarmasin Tentang Bisnis PayTren.

2. Untuk mengetahui Latar Belakang Mahasiswa Perguruan Tinggi di Kota Banjarmasin Bergabung Menjadi Mitra PayTren.

D. Signifikansi Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat, yaitu:

1. Secara teoritis

Penelitian ini akan memperkaya khazanah ilmu pengetahuan mengenai perkembangan ilmu ekonomi terutama, tentang bisnis *multi level marketing* (PayTren).

2. Secara praktis

- a. Bagi peneliti, sebagai sarana untuk menerapkan teori-teori yang didapatkan di bangku perkuliahan.
- b. Bagi mahasiswa, penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan tambahan untuk kajian selanjutnya yang tertarik untuk mengembangkan masalah yang mirip dengan yang peneliti angkat.

E. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalahpahaman dan kekeliruan yang tidak dikehendaki dalam memahami dan memperjelas judul penelitian, maka peneliti berusaha membuat definisi operasional sebagai berikut:

1. Persepsi dalam arti sempit adalah penglihatan, bagaimana cara seseorang melihat sesuatu, sedangkan dalam arti luas, persepsi adalah pandangan atau pengertian, yaitu bagaimana seseorang memandang sesuatu (Sudaryono,

2016, hal. 301). Yang dimaksud persepsi pada penelitian ini adalah bagaimana tanggapan, penyerapan terhadap objek, pemahaman, penilaian Mahasiswa Perguruan Tinggi di Kota Banjarmasin terhadap bisnis PayTren.

2. Perguruan Tinggi adalah kelanjutan pendidikan menengah yang diselenggarakan untuk mempersiapkan peserta didik untuk menjadi anggota masyarakat yang memiliki kemampuan akademis dan profesional yang dapat menerapkan, mengembangkan dan menciptakan ilmu pengetahuan, teknologi dan kesenian (UU 2 tahun 1989, pasal 16, ayat (1)). Dimana dalam perguruan tinggi orang yang belajar disebut mahasiswa sedangkan orang yang mengajarkan disebut dosen. Perguruan tinggi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah, Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin, Universitas Lambung Mangkurat Banjarmasin, dan Politeknik Negeri Banjarmasin.
3. Mahasiswa adalah orang yang belajar di perguruan tinggi (Poerwadarminta, 2005), mahasiswa yang dimaksud dalam penelitian ini adalah mahasiswa yang mengetahui dan bergabung menjadi mitra PayTren. Mencakup mahasiswa Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin, Universitas Lambung Mangkurat Banjarmasin, dan Politeknik Negeri Banjarmasin yang mengetahui atau menjalankan bisnis PayTren.
4. PayTren adalah nama dari sebuah aplikasi untuk alat pembayaran lewat *smartphone*, yang digunakan untuk pembayaran dalam jaringan seperti tagihan rutin, pembelian pulsa elektronik dan lainnya. Merupakan teknologi yang dikembangkan oleh PT. Veritra Sentosa Internasional. PayTren

didirikan oleh ustadz Yusuf Mansur (PayTrenonline.club, diakses pada tanggal 24 Januari 2019). PayTren merupakan bisnis dengan sistem *multi level marketing* (penjualan berjenjang). Dimana bisnis PayTren ini dijalankan dengan tutorial mereferensikan PayTren pada orang lain yang belum menjadi member PayTren, oleh sebab itu dalam PayTren *multi level marketing* merupakan bisnis penjualan lisensi. Untuk dapat bergabung dengan PayTren seseorang harus membayar Rp. 350.000 dulu untuk bisa memiliki lisensi PayTren.

F. Kajian Pustaka

Untuk menghindari dan memperjelas pemersalahan yang penulis angkat, maka diperlukan kajian pustaka atau penelitian terdahulu untuk membedakan penelitian skripsi maupun jurnal yang telah ada. Penelitian yang dimaksud yaitu:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Masithoh tahun 2018 dengan judul “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa Menjadi Mitra PayTren (Studi Kasus Mahasiswa Jurusan Ekonomi Islam FEBI UIN Sumatera Utara). Penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif. Hasil penelitian ini adalah menunjukkan bahwa secara parsial faktor produk (X1), faktor harga (X2), dan faktor promosi (X3) berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa jurusan Ekonomi Islam FEBI UIN Sumatera Utara menjadi mitra PayTren (Masithoh:2018). Perbedaan dengan penelitian yang akan penulis angkat adalah pada penelitian selanjutnya penulis membahas tentang persepsi mahasiswa terhadap bisnis PayTren dengan metode

penelitian kualitatif, sedangkan penelitian terdahulu membahas faktor-faktor yang mempengaruhi mahasiswa menjadi mitra PayTren. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan diteliti penulis adalah membahas tentang bisnis PayTren.

2. Penelitian jurnal yang dilakukan oleh Moh Siri, Fitriyani, dan Asti Herliana tahun 2017 dengan judul “Analisis Sikap Pengguna PayTren Menggunakan *Technology Acceptance Model*”. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode regresi. Hasil dari penelitian ini adalah persepsi kegunaan (*perceived usefulness*) dan persepsi kemudahan (*perceived easy of use*) memiliki pengaruh yang dikategorikan kuat dan lemah terhadap (*attitude toward using*) sikap pengguna. Persamaan dengan penelitian yang akan diteliti oleh penulis selanjutnya adalah sama-sama meneliti tentang bisnis PayTren (Siri, Fitriyani, Herliana: 2017). Sedangkan perbedaannya adalah penelitian terdahulu menggunakan variabel Persepsi kegunaan dan persepsi kemudahan, sedangkan pada penelitian yang akan penulis teliti adalah ingin mengetahui persepsi mahasiswa yang bergabung dengan bisnis PayTren, dan penelitian yang akan penulis teliti menggunakan pendekatan kualitatif dengan cara wawancara sebagian mahasiswa yang bergabung dengan bisnis PayTren.

G. Sistematika Penulisan

Penelitian ini terdiri dari lima Bab, disusun secara sistematis, dimana masing-masing bab akan membahas persoalan-persoalan tertentu. Tiap-tiap bab akan terbagi dalam sub bab, secara garis besar akan tersusun sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan, dalam bab ini akan menguraikan mengenai latar belakang masalah yang menguraikan alasan penulis memilih judul dan gambaran yang diteliti. Agar penelitian ini terarah, maka penulis membuat rumusan masalah, adapun hasil penelitian yang akan dicapai dalam penulisan skripsi ini kemudian dituangkan dalam tujuan penelitian yang merupakan hasil yang diinginkan, setelah itu dibuat definisi operasional untuk membatasi istilah-istilah dalam judul penelitian yang bermakna umum dan luas, kajian pustaka sebagai informasi adanya tulisan atau penelitian dari aspek lain, dan untuk memaparkan secara sistematis, logis dan terarah mengenai bagian-bagian atau komponen² materi yang disusun maka dibuatlah sistematika penulisan.

Bab II Landasan teori, dalam bab ini diuraikan teori-teori umum. Pada bab ini akan dijabarkan masalah-masalah yang akan berhubungan dengan objek penelitian melalui teori-teori yang mendukung serta relevan dari buku dan sumber yang berkaitan dengan masalah yang diteliti dan juga sumber informasi dari penelitian serta dijadikan tolak ukur dari penyajian data yang ditemukan dalam penelitian dan pedoman penganalisisan data yang penulis lakukan.

Bab III Metode Penelitian, dalam bab ini diuraikan mengenai objek penelitian dan metode yang digunakan penulis dalam melakukan penelitian ini, seperti jenis penelitian, sifat, lokasi penelitian, subjek dan objek, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data dan tahapan penelitian.

Bab IV Laporan hasil penelitian, yaitu berisi tentang hasil dan analisis data serta jawaban atas rumusan masalah.

Bab V, Penutup, yaitu berisi simpulan hasil penelitian yang dilakukan penulis dan saran-saran yang dianggap perlu oleh penulis.