

## BAB I PENDAHULUAN

### 1. Latar Belakang Masalah

Manusia memerlukan harta untuk memenuhi segala kebutuhannya, oleh sebab itu manusia akan selalu berusaha memperoleh harta kekayaan dan memilikinya. Setiap orang bebas untuk mencari harta sebanyak-banyaknya, tetapi cara mendapatkan harta itu tidak boleh melanggar aturan syara' dan merugikan kepentingan orang lain, baik pribadi maupun masyarakat. (Dahlan 1997, 1777)

Sebagaimana kita ketahui bahwa al-qur'an adalah sumber nilai dari segala sumber untuk pegangan hidup umat Islam. Maka terkait itu, al-qur'an telah membicarakan bisnis, sekaligus merupakan bukti bahwa Islam memberikan perhatian terhadap bisnis sebagai pranata sosial. Bahkan menurut Afzalurrahman, al-qur'an juga motivasi usaha komersial dan perdagangan dengan cara membelikan keberanian atau semangat untuk berwiraswasta.

Informasi tentang perdagangan dalam al-qur'an tidak terhimpun dalam satu kesatuan surat, akan tetapi terungkap dalam beberapa ayat dan tersebar pada berbagai surat. Perdagangan dengan memakai kata *al-tijarah* seperti surat al-baqarah (2): ayat 16, Allah SWT berfirman:

أُولَٰئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالََةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبِحَت تِّجَارَتُهُمْ وَمَا

كَانُوا مُهْتَدِينَ ﴿١٦﴾

Artinya: *"Mereka Itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, Maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk"*

Adapun pula terdapat pada surat an-nisa' : ayat 29, 30 dan 31 Allah SWT berfirman:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ  
إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ

اللَّهُ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٦٦﴾

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu".

وَمَنْ يَفْعَلْ ذَلِكَ عُدْوَانًا وَظُلْمًا فَسَوْفَ نُصَلِّيهِ نَارًا ۖ وَكَانَ

ذَلِكَ عَلَى اللَّهِ يَسِيرًا ﴿٦٧﴾

Artinya: Dan barangsiapa berbuat demikian dengan melanggar hak dan aniaya, maka kami kelak akan memasukkannya ke dalam neraka. yang demikian itu adalah mudah bagi Allah.

إِنْ تَجْتَنِبُوا كَبَائِرَ مَا تُنْهَوْنَ عَنْهُ نُكَفِّرْ عَنْكُمْ سَيِّئَاتِكُمْ

وَنُدْخِلْكُمْ مَدْخَلًا كَرِيمًا ﴿٦٨﴾

Artinya: Jika kamu menjauhi dosa-dosa besar di antara dosa-dosa yang dilarang kamu mengerjakannya, niscaya kami hapus kesalahan-kesalahanmu (dosa-dosamu yang kecil) dan Kami masukkan kamu ke tempat yang mulia (surga).

Berdasarkan ayat-ayat di atas, maka dapat dijelaskan bahwa bisnis dalam al-qur'an harus menggandung beberapa sikap etis.(Azis 2013, 101-104) Salah satu rumusan tersingkat tentang etika bisnis yang

dikemukakan oleh Lord Moulton mengatakan “ketaatan kepada aturan yang tidak dapat dilaksanakan” (*obedience to the unenforceable*). Dengan ringkas etika bisnis dapat dirumuskan sebagai penerapan kode perilaku moral manajemen bisnis yang strategis dan operasional. Etika bisnis umumnya merupakan hasil dari tolak ukur moral seseorang dalam konteks lingkungan politik dan *cultural*. Dalam kupasan tentang etika bisnis menurut J. Fieser, biasanya pembisnis mengaitkan etika bisnis dengan tiga unsur utama ini:

- 1.1. Menghindari pelanggaran hukum kriminal dalam berbisnis.
- 1.2. Menghindari tindakan yang mungkin melawan perusahaan; dan
- 1.3. Menghindari tindakan yang merusak citra perusahaan.(Chang 2016, 51)

Pada era globalisasi sekarang ini kita lihat cara atau bentuk jual beli atau berbisnis mengalami perubahan dan perkembangan, dengan adanya segenap perubahan yang terjadi ditengah-tengah masyarakat dunia, sangat mempengaruhi gaya dan pola laku seseorang tentang arti kebebasan dibidang ekonomi. Hal ini biasanya ditandai dengan bebasnya arus barang dan jasa, serta meluasnya perdagangan antar Negara, perubahnya *setting* dan model pemasaran produk barang dan jasa yang direkayasa dari produk-produk untuk memproduksi berbagai kebutuhan masyarakat. Apabila sebuah produk yang layak ditawarkan kemudian promosi telah dilakukan secara efektif, maka produk itu akan terjual sangat mudah. Tujuan pemasaran adalah untuk menghasilkan penjualan yang berlimpah. Adapun peran pemasaran di dalam suatu perusahaan adalah untuk memperhatikan kebutuhan konsumen dan kemampuan perusahaan untuk memuaskan mereka.(Armstrong 2001, 5)

Pemasar memainkan peran penting dalam perencanaan strategi perusahaan melalui berbagai cara:

- 1.3.1. Memberikan strategi perusahaan dalam melayani kebutuhan dari kelompok-kelompok konsumen yang penting.

1.3.2. Pemasaran memberikan masukan untuk perencanaan strategi dalam membantu mengidentifikasi peluang pasar yang menarik dengan nilai potensi perusahaan untuk mengambil manfaat darinya. Jadi tujuan pemasaran adalah memberikan kepuasan pada konsumen dengan tujuan untuk menghasilkan penjualan yang berlimpah.(Amstrong 2001, 5)

Perubahan yang signifikan tentang *setting* dan model pemasaran dewasa ini semakin menampakan esensinya, seiring dengan perkembangan dunia teknologi dan informasi. Dalam hal ini media elektronik seperti televisi menduduki rengking teratas dalam membangun pencitraan sebuah produk barang dan jasa yang akan dipasarkan ditengah-tengah masyarakat melalui promosi.

Sebuah perusahaan akan berusaha semaksimal mungkin agar barang yang telah diproduksi tersebut dipasarkan, karena penjualan merupakan fungsi utama dalam pemasaran. Fungsi penjualan juga merupakan sumber pendapatan yang perlu diperlukan untuk menutupi ongkos-ongkos produksi dengan harapan bisa mendapatkan laba. Jika barang-barang itu diproduksi untuk dijual, maka harus diusahakan sejauh mungkin barang tersebut dapat terjual.

Dalam bisnis Islam kita dituntut untuk selalu berbuat adil dan terhindar dari kezoliman. Karena perbuatan kezoliman itu merupakan salah-satu bahagian dari mengikuti langkah-langkah syetan yang terkutuk. Maka bisnis apapun yang kita lakukan perbutan *zhulum* adalah merugikan, termasuk pelakunya sendiri. Manusia yang melakukan kedzaliman sesungguhnya dapat dibagi atas beberapa macam, seperti:

2.1. Dzalim terhadap sesama.

2.2. Dzalim terhadap lingkungan hidup dan alam semesta.

2.3. Dzalim terhadap diri sendiri.

Semua bentuk kedzaliman tersebut pada hakikatnya sangat merugikan baik di dunia maupun di akhirat kelak.(Aedy 2011, 100-101)

Dalam bisnis Islam kita dituntut untuk selalu berbuat adil dan terhindar dari kezoliman pada setiap diri sendiri maupun orang lain dalam mendapatkan keuntungan maupun dalam bidang lainnya sebagaimana sabda Rasulullah SAW yang berbunyi:

حَدَّثَنَا هَنَّادٌ قَالَ : حَدَّثَنَا قَبِيصَةُ عَنْ سُفْيَانَ عَنْ أَبِي حَمْزَةَ عَنِ الْحَسَنِ عَنْ أَبِي سَعِيدٍ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّينَ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ  
(رواه الترمذي)

Artinya: *“Telah menceritakan kepada kami (Hannad) telah menceritakan kepada kami (Qabishah) dari (Sufyan) dari (Abu Hamzah) dari (Al Hasan) Dari Abu Sa’id dari Nabi Shallallahu ‘alaihi wasalla, beliau bersabda: “Seorang pedagang yang jujur dan dipercaya akan bersama dengan para Nabi, shiqiqun dan para syuhada’”.*(Muhammad 1998, 471)

Secara umum Islam menawarkan nilai-nilai dasar atau prinsip-prinsip umum yang penerapannya dalam bisnis disesuaikan dengan perkembangan zaman dan mempertimbangkan dimensi ruang dan waktu. Islam sangat menganjurkan untuk berbuat adil dalam berbisnis dan melarang berbuat curang atau melakukan kezaliman. Dasarnya yang paling kuat dalam firman Allah SWT dalam surat Al-Qasas ayat : 77

وَأَتَّبِعْ فِي مَآءِ آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ ۗ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ  
 مِنَ الدُّنْيَا ۗ وَأَحْسِنَ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ ۗ وَلَا تَبْغِ  
 الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ ۗ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ ﴿٧٧﴾

Artinya: “Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan”.

Berdasarkan pernyataan Allah SWT, maka pelaku bisnis dalam perilakunya akan selalu bersandar pada tujuan utama yaitu keseimbangan (*equilibrium*) untuk mencapai kebahagiaan dunia dan akhirat. Adapun etika bisnis Islam dalam aplikasinya membutuhkan perilaku yang baik, bercirikan bisnis yang memenuhi syarat sebagai berikut:

- 1.3.2.1. Bebas dari *zhulum* (kezaliman).
- 1.3.2.2. Bebas dari *ghurur* (penipuan/kecurangan).
- 1.3.2.3. Bebas dari *maisyir* (judi/spekulasi).
- 1.3.2.4. Bebas dari sistem ribawi.
- 1.3.2.5. Bebas dari *riswah* (suap).
- 1.3.2.6. Bebas dari produk haram.
- 1.3.2.7. Bebas dari produk yang menimbulkan maksiat. (Aedy 2011, 94-104)

Sehubungan dengan hal di atas penulis melihat suatu kegiatan berbisnis yang berkaitan dengan hal tersebut yakni berupa kegiatan yang disebut dengan bisnis *paytren* yang menggunakan konsep piramida yang

seing disebut dengan MLM (*Multi Level Marketing*). Bisnis *paytren* adalah sebuah perusahaan yang dipimpin oleh Yusuf Mansyur dan bekerjasama dengan PT Veritra Sentosa Internasional yang menyediakan dan menjual perangkat pembayaran yang dikenal dengan *paytren* dan setiap pembelinya mendapatkan berupa *ID* pengguna *paytren* yaitu *password* dan *pin* transaksi dalam pembelian tersebut. Perusahaan didirikan pada tanggal 10 Juli tahun 2003 lahirlah PT Veritra Sentosa Internasional yang diketuai oleh Yusuf Mansyur dengan produknya yang disebut *paytren*.

Kegiatan bisnis *paytren* ini awalnya bertujuan untuk mempermudah dalam melakukan transaksi pembayaran dan sekaligus mencari anggota baru dengan cara memasarkan produk perusahaan kepada calon pembeli supaya bisa mendapatkan bonus atau keuntungan untuk dapat melakukan transaksi. Menggajak anggota (*downline*) sebanyak-banyaknya dan harus melakukan bertransaksi pembayaran dengan syarat menggunakan aplikasi *paytren*. Apabila tidak melakukan salah satunya tersebut maka anggota tidak mendapatkan apa-apa dalam mengikuti bisnis *paytren* kecuali hanya mendapatkan berupa aplikasi *paytren*. Apabila semakin banyak anggota maka akan semakin banyak bonus atau keuntungan yang didapatkan pada setiap anggota yang ikut bergabung dalam komunitas *paytren*.

Dalam menjalankan bisnis *paytren* PT Veritra Sentosa Internasional menawarkan 2 (dua) pilihan atau kategori transaksi terhadap semua mitra khusus komunitas *paytren*, yaitu sebagai berikut:

1.3.2.7.1. Ada mitra pengguna.

1.3.2.7.2. Ada mitra pembisnis.(Community 2015).

Biaya pendaftaran minimal 350.000,- ribu (Tiga Ratus Ribu Rupiah) dan bisa bertransaksi berbagai macam pembayaran: seperti pulsa, token, tiket, bpjs, kredit dan lain-lain, serta bisa mengikuti bisnis pemasaran, serta bisa mengikuti bisnis jaringan dengan keuntungan sebagai berikut:

1.3.2.7.2.1. Komisi sponsor

Di mana mitra memperoleh komisi 75.000,- (Tujuh Puluh Lima Ribu Rupiah) setiap kali mengajak anggota baru (*downline*) atas lisensi kita.

1.3.2.7.2.2. Komisi *leadership*

Di mana mitra menjadikan setiap dua anggota baru (*downline*) yang ia rekrut langsung (generasi 1) menjadi dua bagian: yaitu kaki kanan dan kiri, dan dari setiap pasangan kanan dan kiri yang terbentuk tersebut, ia mendapat komisi 25.000,- ribu (Dua Puluh Lima Ribu Rupiah), namun dibatasi maksimal 300rb/ hari atau 12 pasang.

1.3.2.7.2.3. Bonus generasi *leadership*

Di mana setiap anggota baru (*downline*) dari level atau generasi 1 s/d 10 berhasil membuat pasangan, mitra (*upline*) akan memperoleh 1000 (seribu) untuk setiap pasangan.

1.3.2.7.2.4. Bonus generasi sponsor

Di mana mitra memperoleh 2000 (Dua Ribu Rupiah) setiap kali *downlinenya* (anggota) dari generasi 1 s/d 10 merekrut member atau anggota baru.

1.3.2.7.2.5. *Cashback*

Di mana mitra memperoleh 5 s/d 17% dari keuntungan *paytren* yang diperoleh dari setiap transaksi yang mitra lakukan, juga yang dilakukan *downlinenya* dari generasi 1 s/d 10.(Rokim 2015)

Jadi sangat jelas, di sana ada pendapatan mitra yang berasal yang sebabkan mengajak (*downline*) atau merekrut anggota baru dan transaksi orang lain yang telah ikutserta yang bergabung di dalam bisnis *paytren* dan bukan darinya sendiri keuntungan yang didapat atau yang diperoleh.



Dalam terkait bisnis *paytren* ini penulis melakukan wawancara terhadap salah satu anggota yang ikut serta dalam bisnis *paytren* yang sudah ia ikuti bergabung, dengan saudara bernama Eko Mulyono dan ia sudah cukup lama mengikuti bisnis *paytren* dan ia salah satu anggota dan sekaligus ikut dalam memasarkan produk *paytren* dan ia membeli paket Rp. 350.000,- (paket penuh). Namun hanya memiliki jejaring satu pasang kaki yakni kanan dan kiri. Beliau juga terkait bisnis *paytren* ini berkomentar bahwa mengenai bisnis *paytren* berawal dari teman yang menggajaknya untuk dapat mengikuti seminar kewirausahaan. Dengan begitu ia juga tertarik untuk mengikuti seminar kewirausahaan dan akhirnya ikut mendaftar dalam komunitas bisnis *paytren*.(Mulyono 2017)

Misal A sebagai orang yang telah bergabung dengan bisnis *paytren*, kemudian mengajak B agar bisa dapat ikut bergabung dalam bisnis tersebut. Apabila A berhasil mengajak B maka A akan mendapatkan keuntungan 40% (75.000,-) setelah mendaftarkan B kedalam akun yang dimiliki oleh A. Maka B akan dimintai untuk dapat mencari atau menambahkan anggota (*downline*) ke dalam akun bisnisnya yang dimiliki, supaya mendapatkan bonus atau keuntungan yang dilakukan seperti A.

Setiap anggota yang ikut serta bergabung dalam komunitas bisnis *paytren* maka diharuskan untuk membeli *password* dan *pin* dalam melakukan bertransaksi. Perusahaan menyediakan pilihan 2 (dua) macam yang terdapat di *paytren* ini seharga sebesar Rp. 350.000,- dan juga ada yang seharga Rp.10.100.000,-. Maka disetiap masing-masing harga terdapat beberapa perbedaan keunggulan yang didapatkan oleh anggota yang telah bergabung dalam bisnis *paytren*. Contoh terkait harga yang sejumlah Rp. 350.000,- hanya mempunyai 1 (satu) jejaring kanan dan kiri (satu lisensi) sehingga hanya memiliki 2 kaki saja yang ia miliki, namun beda halnya terhadap harga yang sejumlah Rp.10.100.000,-. Jejaring ini memiliki lebih besar dan juga lebih banyak (kaki) jejaring yang ia peroleh dalam pembelian *password* dan *pin* transaksi *paytren* dan Rp.10.100.000,-

memiliki 31 jejaring (31 lisensi) disetiap jalur kanan dan kiri. Sehingga total yang ia miliki dijejaringnya sebanyak 62 kaki (jejaring).

Dengan adanya anggota baru yang sekaligus menjadi konsumen maka memiliki hak dan kewajiban dalam bisnis *paytren*, seperti :

1.3.2.7.2.5.1. Hak yang akan diperoleh pengguna setelah membeli *password* dan *pin* dengan iming-iming mendapatkan bonus atau keuntungan dalam syarat melakukan transaksi minimal 1x/bulan. Jika tidak melakukan transaksi keuntungan yang seharusnya menjadi milik pengguna akan hanggus atau hilang dan pengguna tidak mendapatkan keuntungan setelah bergabung atau terdaftar sebagai komunitas bisnis *paytren*.

Sama dengan halnya kewajiban terhadap pengguna bisnis *paytren*, seperti :

1.3.2.7.2.5.1.1. Bagi anggota yang telah terdaftar sebagai komunitas berkewajiban mencari anggota baru dengan cara memasarkan produk perusahaan kepada calon pembeli supaya bisa mendapatkan keuntungan atau bonus untuk dapat melakukan transaksi dan merekrut anggota sebanyak-banyaknya. Apabila tidak bisa mencapai target tersebut, maka keanggotaanya tidak akan mendapatkan apa-apa dari penggunaan aplikasi *paytren*. Namun yang ia dapatkan setelah mendaftar atau bergabung dalam bisnis *paytren* hanyalah mendapatkan aplikasi *paytren* setelah melakukan pendaftaran dalam bergabung biansi *paytren*.

Bisnis *paytren* terdapat beberapa manfaat Sebagai mitra pengguna *paytren* dan Sebagai pebisnis dalam turut memasarkan *paytren* dan mengembangkan komunitas *treni* seperti jenis transaksi di antaranya:

1.3.2.6.2.5.1. Pembelian pulsa telepon selular.

1.3.2.6.2.5.2. Pembayaran jasa telekomunikasi.

1.3.2.6.2.5.3. Pembayaran langganan PLN.

- 1.3.2.6.2.5.4. Pembayaran PDAM.
- 1.3.2.6.2.5.5. Pembayaran televisi berlangganan.
- 1.3.2.6.2.5.6. Pembayaran tagihan kredit kendaraan bermotor.
- 1.3.2.6.2.5.7. Pembelanjaan pada pedagang-pedagang tertentu.
- 1.3.2.6.2.5.8. Pembelian tiket pesawat dan kereta api.(Cumunity 2015)

Bisnis *paytren* juga terdapat beberapa kekurangan yang telah diterapkan oleh PT Veritra Sentosa Internasioanal seperti:

- 1.3.2.6.2.5.8.1. Dalam komunitas bisnis *paytren* hanya khusus anggota yang telah mendaftarkan diri sebagai anggota yang dapat menggunakan aplikasi *paytren*.
- 1.3.2.6.2.5.8.2. Bisnis *paytren* tersebut merupakan komunitas yang tertutup dalam melakukan pembayaran.

Konsep yang digunakan dalam aplikasi bisnis *paytren* yaitu berupa MLM (*Multi Level Marketing*) yang secara umum gambaranya adalah mengikuti pola piramida dalam sistem pemasarannya dengan cara setiap anggota harus mencari anggota-anggota baru dan demikian seterusnya. Setiap anggota membayar uang pada perusahaan dengan jumlah tertentu untuk membeli *password* dan *pin*. Dengan iming-iming mendapatkan bonus atau keuntungan, semakin banyak anggota dan memasarkan produknya maka akan semakin banyak bonus atau keuntungan yang dijanjikan. Sebenarnya kebanyakan anggota bisnis *paytren* ikut bergabung dalam perusahaan tersebut adalah karena adanya iming-iming bonus atau keuntungan tersebut dengan harapan agar cepat kaya dalam waktu yang sesingkat mungkin dan bukan karena dia membutuhkan produknya. Tujuan perusahaan adalah membangun jaringan personil secara estafet dan berkesinambungan, yang mana akan menguntungkan anggota yang berada pada level atas (*upline*) sedangkan level bawah (*downline*) selalu memberikan keuntungan untuk yang berada dilevel atas mereka(Manoreh 2017).

Berdasarkan hal demikian, penulis mengkaji secara ilmiah mengenai transaksi ini dengan melihat pelaksanaannya dengan berpedoman kepada kajian Etika Bisnis Islam. Berpihak dari itu penulis ingin mengangkat permasalahan ini menjadi sebuah skripsi dengan judul: **“Bisnis Paytren Ditinjau dari Hukum Islam”**

## **2. Rumusan dan Batasan Masalah**

### **2.1. Rumusan Masalah**

Adapun yang menjadi rumusan masalah ini adalah:

2.1.1. Bagaimana Mekanisme Transaksi Bisnis Paytren ?

2.1.2. Bagaimana Tinjauan Hukum Islam terhadap Bisnis Paytren?

### **2.2. Batasan Masalah**

Untuk lebih terarah dan karena terbatasnya waktu dan kemampuan penulis, maka penulis membatasi penelitian ini yaitu sesuai dengan yang diinginkan maka penulis hanya membahas tentang pandangan Hukum Islam terhadap bisnis *paytren* dalam mengekrut anggota untuk mendapatkan keuntungan.

## **3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

### **3.1. Tujuan**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

3.1.1. Untuk mengetahui mekanisme transaksi bisnis *paytren*.

3.1.2. Untuk mengetahui pandangan Hukum Islam terhadap bisnis *paytren* dalam mengekrut anggota untuk mendapatkan keuntungan.

### **3.2. Kegunaan Penelitian**

3.2.1. Sebagai bahan-bahan untuk melengkapi dan memenuhi syarat penulisan skripsi pada Jurusan Hukum Ekonomi Syariah/ Mu’amalah pada Fakultas Syari’ah UIN Imam Bonjol Padang.

- 3.2.2. Menambah kontribusi terhadap koleksi literatur perpustakaan Fakultas Syari'ah dan literatur perpustakaan UIN Imam Bonjol Padang dalam Bisnis.
- 3.2.3. Sebagai sumber informasi ilmiah tentang Hukum melakukan bisnis *paytren* menurut Hukum Islam.
- 3.2.4. Untuk menambah wawasan pemikiran penulis, sekaligus sebagai sarana mempertajam analisa penulis dan sebagai tambahan kontribusi yang positif bagi semua pihak, terutama bagi pihak-pihak atau para usaha yang menggeluti bisnis *paytren*.
- 3.2.5. Untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat dalam memperoleh gelar sarjana hukum (SH) pada Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah/ Mu'amalah pada Fakultas Syari'ah UIN Imam Bonjol Padang.

#### **4. Signifikan Penelitian**

Permasalahan bisnis *paytren* penting diteliti, sebab merupakan salah satu permasalahan dalam bidang mu'amalah, sehingga perlu mencari bagaimana penyelesaian dalam Islam, dan melihat apakah bisnis *paytren* tersebut dibolehkan dalam Islam atau tidak. Hal ini berarti memberikan kontribusi ilmu Khususnya kepada mitra pengguna dan pembisnis *paytren*.

#### **5. Studi Literatur**

Sepanjang pengetahuan penulis belum ada yang membahas tentang bisnis *paytren*.

#### **6. Landasan Teori**

Landasan yang digunakan dalam penyelesaian ini adalah konsep prinsip-prinsip etika bisnis dalam Islam.

Adapun etika bisnis Islam dalam aplikasinya membutuhkan etika dan etiket bisnis yang Islami, bercirikan bisnis yang memenuhi syarat sebagai berikut:

- 6.1. Bebas dari *zhulum* (kezaliman).
- 6.2. Bebas dari *ghurur* (penipuan/kecurangan).

- 6.3. Bebas dari *maisyir* (judi/spekulasi).
- 6.4. Bebas dari sistem *ribawi* (riba).
- 6.5. Bebas dari *riswah* (suap).
- 6.6. Bebas dari produk haram.
- 6.7. Bebas dari produk yang menimbulkan maksiat. (Aedy 2011, 94-104)

## **7. Metode Penelitian**

### **7.1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang penulis lakukan kajian kepustakaan (*library research*), yaitu serangkaian kegiatan yang berkenaan dengan pengumpulan data pustaka, membaca dan membuat serta mengelola bahan penelitian. (Moleong 2004,7) Guna merumuskan konsep teoritis untuk membahas permasalahan yang diteliti.

### **7.2. Informan penelitian**

Informan penelitian adalah orang yang akan dimanfaatkan untuk memberikan informasi terkait bisnis *paytren*. (Moleong 2000, 97) Informan merupakan orang yang ikut bergabung sebagai anggota dalam bisnis *paytren*.

### **7.3. Teknik Pengumpulan Data**

Wawancara yang mengemukakan informasi secara lisan antara dua orang atau lebih secara langsung. Penulis melakukan wawancara langsung dengan beberapa orang anggota yang ikut serta dalam bisnis *paytren*.

### **7.4. Teknik Analisis Data**

Dalam melakukan analisis data yaitu diperoleh dari data wawancara yang kemudian diolah dengan melakukan klasifikasi, analisis, dan penyimpulan terhadap data hasil wawancara tersebut untuk kemudian ditarik kesimpulan dengan menggunakan *deskriptif kualitatif*, yaitu memaparkan data tanpa menggunakan hitungan, melainkan hanya usaha penalaran, analisis, dan tanggapan terhadap fakta yang terjadi. (Maleong 2002, 26) Dalam hal ini penulis mencari dan mempelajari dokumen-dokumen yang berhubungan dengan

bisnis *paytren* yaitu dokumen-dokumen kebijakan atau aturan resmi yang diterapkan dalam bisnis *paytren* yang terdapat di dalam situs resmi *paytren*.

## **8. Sistematika Penulisan**

Untuk menghilangkan keraguan dan agar penelitian ini lebih sistematis, maka penulis membuat sistematika yang terdiri dari lima bab, yang masing-masing bab berisi pembahasan di bawah ini sebagai berikut:

- BAB I : Merupakan bab pendahuluan yang di dalamnya memuat tentang Latar Belakang Masalah, Rumusan dan Batasan Masalah, Tujuan dan Kegunaan Penelitian, Signifikan Penelitian, Studi Literatur, Landasan Teori, Penjelasan Judul, Metode Penelitian, Sistematika Penulisan.
- BAB II : Pada bab membahas tentang Pengertian dan Etika Bisnis dalam Islam, Bentuk-bentuk Larangan Berbisnis dalam Islam. Prinsip-Prinsip Etika Bisnis dalam Islam.
- BAB III : Dalam bab ini penulis memaparkan tentang Sejarah Bisnis *Paytren* dan Sistem dan Mekanisme Bisnis *Paytren*.
- BAB IV : Penulis memaparkan tentang Bisnis *Paytren* Ditinjau dari Hukum Islam.
- BAB V : Merupakan kesimpulan dan Saran. Bab ini berisikan kesimpulan sebagai jawaban dari permasalahan dalam Bisnis *Paytren*, serta saran-saran dari penulis.