ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP SISTEM HANGUS POIN BAGI *MEMBER* ORIFLAME

SKRIPSI

OLEH :
NOVI CINDY LIVIA
NIM. C92216124

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya
Fakultas Syariah dan Hukum
Jurusan Hukum Perdata Islam
Program Studi Hukum Ekonomi Syariah
Surabaya
2019

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Novi Cindy Livia

Fakultas : C92216124

Jurusan/Prodi : Hukum Perdata Islam/Hukum Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Analisis Hukum Islam Terhadap Sistem Hangus Poin Bagi *Member* Oriflame

Menyatakan bahwa skripsi ini keseluruhan adalah hasil penelitian karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Surabaya, 2 Desember 2019
Saya yang menyatakan,

NOVI CINDY LIVIA
NIM C92216124

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul "Analisis Hukum Islam Terhadap Sistem Hangus Poin Bagi *Member* Oriflame" yang ditulis oleh Novi Cindy Livia NIM. C92216124 ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqasahkan.

Surabaya, 19 November 2019
Dosen Pembimbing

Muh. Sholihuddin, M. HI

NIP. 197707252008011009

PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Novi Cindy Livia NIM. C92216124 ini telah dipertahankan di depan sidang Majelis Sidang Munaqasah Skripsi Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya pada hari Selasa, 17 Desember 2019, dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu dalam Hukum Ekonomi Syariah.

Majelis Munaqasah Skripsi

Penguji I,

Muh. Sholihuddin, M. HI
NIP. 197707252008011009

Penguji II,

Dra. Hj. Suqiyah Musyafa'ah, M.Ag
NIP. 196303271999032001

Penguji III,

Hj. Ifa Mutitul Choiroh, SH, M.Kn
NIP. 197903312007102002

Penguji IV,

Siti Tatmainul Qulub, M. Si
NIP. 198912292015032007

Surabaya, 30 Desember 2019
Mengesahkan,
Fakultas Syariah dan Hukum
Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya
Dekan,

Dr. H. Masruhan, M.Ag
NIP. 195904041988031003

KEMENTRIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN
Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax. 031-8413300 E-mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama	: Novi Cindy Livia
NIM	: C92216124
Fakultas/Jurusan	: Syariah dan Hukum/Hukum Perdata Islam
E-mail	: Novicindylivia26@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah:

■ Skripsi ☐ Tesis ☐ Disertasi ☐ Lain-lain(.....)

Yang berjudul:

ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP SISTEM HANGUS POIN BAGI *MEMBER* ORIFLAME

Beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikan, dan menampilkan/ mempublikasikan di internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan/atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 24 Desember 2019
Penulis

Novi Cindy Livia

ABSTRAK

Skripsi yang berjudul "Analisis Hukum Islam Terhadap Sistem Hangus Poin Bagi *Member* Oriflame" ini ditulis untuk menjawab pertanyaan yang telah dituangkan dalam dua rumusan masalah yaitu: bagaimana sistem hangus poin bagi member Oriflame? dan bagaimana analisis Hukum Islam terhadap sistem hangus poin bagi member Oriflame?

Skripsi ini merupakan hasil penelitian lapangan (*field research*) dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi. Data yang telah diperoleh kemudian dianalisis menggunakan metode deksriptif kualitatif yakni mendeskripsikan data mengenai sistem hangus poin di *Multi level Marketing* Oriflame untuk disusun secara sistematis kemudian dianalisis menggunakan ketentuan Hukum Islam dengan menggunakan akad *ju'ālah* dan fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah untuk mendapatkan kesimpulan.

Dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa: Pertama, sistem hangus poin di Oriflame merupakan sebuah sistem dimana jika seorang *member* yang tidak bisa tutup poin sebesar 100 BP, maka poin yang telah dikumpulkan dalam satu periode atau satu bulan akan hangus. Kedua, hangusnya poin bagi *member* Oriflame ini jika dianalisis menurut perspektif hukum Islam menggunakan akad *ju'ālah* sudah sesuai karena telah memenuhi rukun dan syarat *ju'ālah*. Sebagaimana jika dianalisis menggunakan fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah juga telah sesuai khususnya pada poin ke tujuh, tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang/jasa.

Pada akhir penulisan skripsi ini, penulis menyarankan kepada masyarakat untuk lebih selektif dalam memilih bisnis *Multi Level Marketing* khususnya dengan mempelajari sistem yang diterapkan pada *Multi Level Marketing* tersebut sehingga tidak terjebak pada bisnis yang berkedok *Multi Level Marketing* yang ternyata mengandung sistem *money game*. Kemudian *Multi Level Marketing* Oriflame diharapkan untuk tetap menjalankan sistem bisnis yang diterapkan agar terus sesuai dengan nilai-nilai syariah sebagaimana yang diatur dalam fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR ISI

SAMPUL DALAM i

PERNYATAAN KEASLIAN ii

PERSETUJUAN PEMBIMBING iii

PENGESAHAN iv

PERSETUJUAN PUBLIKASI v

ABSTRAK vi

KATA PENGANTAR vii

DAFTAR ISI ix

DAFTAR TABEL xii

DAFTAR GAMBAR xiii

DAFTAR TRANSLITERASI xiv

BAB I PENDAHULUAN 1

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Identifikasi dan Batasan Masalah 10

C. Rumusan Masalah 10

D. Kajian Pustaka 11

E. Tujuan Penulisan 13

F. Kegunaan Hasil Penelitian 13

G. Definisi Operasional 14

H. Metode Penelitian 14

I. Sistematika Pembahasan 19

BAB II AKAD *JU'ĀLAH* DAN FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL NO. 75/DSN-MUI/VII/2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH 21

A. Akad *Ju'ālah* 21

1. Pengertian *Ju'ālah* 21

2. Dasar Hukum *Ju'ālah* 22

3. Rukun dan Syarat *Ju'ālah* 22

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

4. Sifat Akad *Ju'ālah* 24
5. Struktur *Ju'ālah* 25
6. Perbedaan Antara *Ju'ālah* dan *Ijārah* 27
B. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah 28
1. Latar Belakang Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah 28
2. Ketentuan Umum 29
3. Ketentuan Hukum 32
BAB III IMPLEMENTASI SISTEM HANGUS POIN PADA BISNIS *MULTI LEVEL MARKETING ORIFLAME* 37
A. Gambaran Umum *Multi Level Marketing* Oriflame 37
1. Sejarah Oriflame 37
2. Visi dan Misi Oriflame 38
3. Nilai-Nilai Oriflame 39
4. Aksi Sosial Oriflame 39
5. Cara Kerja di Oriflame 42
6. Sarpio 44
7. *Success Plan* 45
B. Implementasi Sistem Hangus Poin Pada *Multi Level Marketing* Oriflame 47
1. Perhitungan Komisi dan Bonus di *Multi Level Marketing* Oriflame 47
2. Implementasi Sistem Tutup Poin di *Multi Level Marketing* Oriflame 51
3. Implementasi Sistem Hangus Poin 54
BAB IV ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP SISTEM HANGUS POIN BAGI *MEMBER* ORIFLAME 56
A. Analisis Hukum Islam Menggunakan Akad *Ju'ālah* Terhadap Sistem Hangus Poin Bagi *Member* Oriflame 56
B. Analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman PLBS Terhadap Sistem Hangus Poin Bagi *Member* Oriflame 62
BAB V PENUTUP 77
A. Kesimpulan 77

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Saran 78
DAFTAR PUSTAKA 79
LAMPIRAN 83

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 *Performance Discount* di Oriflame.....48

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Success Plan di Oriflame 50
Gambar 1.2 Contoh perolehan BP *member* Oriflame 52
Gambar 1.3 Contoh perolehan BP *member* Oriflame 53

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia sebagai makhluk individu yang memiliki berbagai kebutuhan hidup, telah disediakan Allah Swt. beragam benda yang dapat memenuhi kebutuhannya. Dalam rangka pemenuhan kebutuhan yang beragam tersebut tidak mungkin dapat diproduksi sendiri oleh individu yang bersangkutan. Dengan kata lain, ia harus bekerja sama dengan orang lain.[1] Disinilah terdapat hubungan timbal balik antara individu satu dengan yang lainnya untuk saling menunjang kebutuhannya. Hubungan timbal balik ini dapat dilakukan dalam berbagai bentuk kegiatan usaha baik di bidang ekonomi, pendidikan, kesehatan, keamanan, hukum, politik, dan sebagainya. Misalnya di bidang ekonomi yang sedang mengalami perkembangan pesat ini, bentuk interaksi yang dilakukan antar individu dapat berupa bisnis.

Bisnis merupakan keseluruhan kegiatan yang menyediakan dan/atau menghasilkan produk (barang dan jasa) untuk menciptakan manfaat dan nilai baik bagi diri sendiri maupun orang lain.[2] Harus diakui bahwa bisnis merupakan salah satu kegiatan ekonomi yang sangat pesat pertumbuhannya. Dalam Islam pun, berbisnis sangat dianjurkan bahkan Rasulullah menyatakan melalui jalan bisnis atau perdagangan merupakan cara yang paling cepat

[1] Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam* (Jakarta, Sinar Grafika, 2014), 4.
[2] Mardani, *Hukum Bisnis Syariah* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014), 2.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mendatangkan rezeki. Seperti firman Allah yang berkaitan dengan bisnis atau dagang:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۖ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۖ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: "Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan 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 didalamnya." (QS. Al-Baqarah: 275)[3]

Islam memang menghalalkan jual beli atau bisnis. Namun, hal itu bukan berarti tidak memberikan filter terhadapnya. Karena seperti yang kita ketahui bersama, bisnis juga memiliki keburukan yang harus ditolak. Untuk menolak keburukan tersebut, Islam memberikan sebuah hukum atau aturan mengenai halal atau haramnya bisnis. Aturan tersebut meliputi barang yang diperjualbelikan, cara yang digunakan, hingga penggunaan keuntungan yang diperoleh.[4]

Berbicara soal bisnis, tentu hal yang terpenting ialah sistem untuk membangun sebuah jaringan didalamnya, bukan hanya sekedar menjual produk atau jasa. Sistem inilah yang menjadi sumber kekayaan bagi seorang

---

[3] Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'anul Karim; Terjemahan dan Tajwid Berwarna Disertai Tafsir Ringkas Ibnu Katsir* (Bandung: Penerbit Jabal, 2009), 47.

[4] Nur Asnawi, *Pemasaran Syariah: Teori, Filosofi, dan Isu-isu Kontemporer* (Depok: Rajawali Pers, 2017), 97-98.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pelaku bisnis. Selain itu, sistem yang digunakan untuk membangun jaringan ini akan menentukan apakah perusahaan tersebut bisa sukses atau tidak. Meskipun nilai produk atau jasanya berkualitas, tetapi jika hanya mengandalkan sistem pertemuan langsung pembeli penjual (*direct meeting between seller and buyer*), maka bisnis atau usaha tersebut tidak akan berkembang sesuai harapan sebab sistem yang digunakan kurang teruji.

Dalam beberapa dasawarsa ini, sering kita jumpai seseorang mengajak orang lain untuk bergabung dengan bisnis pemasaran yang menerapkan sistem keuntungan berjengang berdasarkan tingkat keanggotaan (*membering*) di suatu organisasi atau perusahaan dagang tertentu. Sistem ini dikenal dengan istilah *Multi Level Marketing*. Keberadaan *Multi Level Marketing* sangat diminati di kalangan masyarakat sebab beberapa orang meyakini bisnis ini mampu memberikan akumulasi keuntungan menjanjikan.

Bisnis *Multi Level Marketing* sendiri didefinisikan sebagai perpindahan suatu produk atau jasa dari produsen ke konsumen. *Multi level* menunjukkan suatu sistem kompensasi (perhitungan komisi) yang diberikan kepada masyarakat atau mereka yang menyebabkan suatu produk atau jasa berpindah tangan. *Multi* berarti banyak atau lebih dari satu, sedang *level* lebih tepat diartikan sebagai 'generasi', lantaran itu sistem ini dapat disebut sebagai *multi generation marketing*. Istilah *multi level* merupakan istilah yang paling umum digunakan dan dikenal oleh masyarakat.[5] Singkatnya, *Multi Level Marketing* (Pemasaran Multi Tingkat) adalah sistem pemasaran melalui

[5] Moch. Fachrur Rozi, *Kontroversi Bisnis MLM* (Yogyakarta: Pilar Media (Anggota IKAPI), 2005), 100.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran.[6]

Konsep yang digunakan *Multi Level Marketing* sering disebut *Network Marketing* (Pemasaran Jaringan). Pemasaran jaringan ialah satu dari berbagai cara yang dapat dipilih oleh sebuah perusahaan atau produsen untuk memasarkan produknya kepada pelanggan eceran dengan memberdayakan distributor independennya melalui pengembangan tenaga-tenaga pemasarnya secara independen, tanpa campur tangan langsung perusahaan. Target penjualan seluruhnya ditentukan oleh distributor independennya dan organisasi pemasaran yang dikembangkannya.[7]

Jadi, perusahaan *Multi Level Marketing* memasarkan produk atau jasanya kepada konsumen melalui distributor independennya. Selain itu, perusahaan *Multi Level Marketing* juga mengandalkan distributor untuk memperluas jaringannya dengan cara merekrut member untuk melakukan penjualan eceran kepada diri sendiri maupun kepada orang lain (*customer*). Sedang imbal jasa yang didapatkan distributor berbentuk potongan harga atau komisi ditetapkan oleh perusahaan secara berjenjang sesuai dengan nilai penjualan.

Suatu yang khas dari *Multi Level Marketing* adalah adanya sistem penjenjangan atau tingkatan atau level untuk setiap distributor yang bergabung, sesuai dengan prestasinya. Sama halnya meniti karir dalam bisnis konvensional, setiap distributor memulai karir dalam bisnis ini dari tingkat

---

[6] Kuswara, *Mengenal MLM Syariah: Dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, sampai dengan Pengelolaannya*, (Tangerang: QultumMedia, 2005), 17.
[7] Moch. Fachrur Rozi, *Kontroversi Bisnis MLM…*, 100.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

paling bawah. Menjalaninya langkah demi langkah, hingga ia berhasil naik tingkatan dan terus naik tingkatan.[8]

Dilihat dari sejarahnya, *Multi Level Marketing* berakar dari berdirinya *Amway Corporation* di Amerika Serikat dengan produknya *Nutrilite* pada tahun 1959. Kemudian *Amway* semakin dikenal ketika mereka menerapkan sistem pendukung *Network Twenty One* yang dirancang oleh Jim dan Nancy Dornan.[9]

Kemudian, beberapa usaha *Multi Level Marketing* lain bermunculan di berbagai Negara, termasuk di Indonesia. Di Indonesia, PT Centra Nusa Insancemerlang (CNI) yang berdiri di Bandung ialah perusahaan lokal pertama di bisnis ini. Dengan jumlah penduduk lebih dari 200 juta jiwa, Indonesia memiliki potensi yang sangat besar untuk mengembangkan bisnis ini. Kini, konsumen atau pelaku bisnis *Multi Level Marketing* di Indonesia telah mencapai angka 4-5 jutaan. Mereka tergabung ke dalam 200 perusahaan *Multi Level Marketing*. Baik perusahaan lokal maupun asing.[10]

Bisnis *Multi Level Marketing* di Indonesia ini mendatangkan pro kontra diantara para ulama sehingga Majelis Ulama Indonesia juga memberikan kepastian status hukum terhadap bisnis *Multi Level Marketing* yang sedang marak ini apakah diperbolehkan atau tidak. Namun, semua tergantung pada praktik bisnisnya di lapangan. Secara umum, segala jenis kegiatan usaha asalnya mubah asalkan tidak menyalahi prinsip pokok dalam syariat Islam.

---

[8] Moch. Fachrur Rozi, *Kontroversi Bisnis MLM…*, 50.
[9] Kuswara, *Mengenal MLM Syariah: Dari Halal*-Haram…, 18.
[10] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Hal ini sejalan dengan kaidah yang masyhur di kalangan para ulama fiqh yang berbunyi:

الأَصْلُ فِي المعَامَلَةِ الإِبَاحَةُ الاَّ أَنْ يَدُ لَّ دَلِيْلٌ عَلىَ تَحْرِيْمِهَا

Artinya: "Hukum asal dalam semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya."[11]

Salah satu bisnis *Multi Level Marketing* yang berkembang di Indonesia saat ini adalah Oriflame. Oriflame merupakan *Multi Level Marketing* yang berkecimpung di dunia kosmetik asal Swedia yang sudah berdiri dari tahun 1967 dan masuk ke Indonesia dari tahun 1986.[12] Sumber pendapatan Oriflame ini berasal dari penjualan produk secara ecer melalui distributor independennya. Pemasaran produk Oriflame tidak melalui pengiklanan di media elektronik seperti televisi ataupun media cetak lainnya, melainkan hanya mengandalkan distributor independen untuk memasarkan produknya kepada pelanggan eceran. Distributor ini sebelumnya telah dibina melalui pengembangan tenaga pemasarnya secara independen untuk membangun sebuah jaringan dan tanpa campur tangan langsung perusahaan Oriflame.

Dalam menjalankan bisnis, biasanya ada motivasi yang mendorong seseorang. Begitu pula orang yang menjalankan bisnis *Multi Level Marketing,* pasti ada motivasi yang mendorongnya, salah satunya karena jenjang karir yang ditawarkan. Oriflame pun memiliki *success plan* (jenjang karir) yang pastinya untuk mencapainya berlaku syarat dan ketentuan tertentu. Sama

[11] A. Djazuli, *Kaidah-kaidah Fikih: Kaidah-kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-masalah yang Praktis* (Jakarta: Kencana, 2006), 130.
[12] Cindy Silmina, *Executive Director Top 9 Oriflame Indonesia*, *Wawancara*, 26 Agustus 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

halnya dengan pegawai kantoran yang memiliki *job desc* masing-masing. Jika telah menyelesaikan *job desc* nya, maka akan mendapatkan gaji. Semakin baik kinerjanya, maka ada bonus tambahan. Sama persis dengan sistem target yang diterapkan oleh Oriflame.[13]

Berhubung Oriflame adalah perusahaan *retail* (eceran), otomatis terdapat perputaran produk dan uang didalamnya. Anggota (*member*) sebagai *consultant* Oriflame yang bertugas sebagai penjual produk akan diberikan kompensasi berupa komisi jika ia berhasil melakukan penjualan. Untuk itu, sistem target dalam penjualan menjadi tugas utama agar *member* bisa mendapatkan komisi yang disebut dengan *Bonus Point*. Sistem target ini dikenal dengan tupo atau tutup poin.

Di Oriflame, komisi dapat dicairkan apabila seorang *member* berhasil tutup poin. Untuk bisa tutup poin, *member* harus memenuhi 100BP (*Bonus Point*). Sementara jika tidak dapat tutup poin yakni memenuhi 100BP dalam jangka waktu selama satu bulan terhitung dari tanggal 1 awal bulan sampai berakhirnya tanggal di bulan itu, maka ia tidak akan mendapatkan komisi di bulan tersebut sebab poin yang telah dikumpulkan hangus. Dan di bulan selanjutnya, poin akan kembali menjadi 0.[14] Misalnya, di bulan Agustus, si A sebagai *member* Oriflame hanya bisa mengumpulkan poin dari penjualannya sebesar 50BP, maka poin yang telah dikumpulkan di bulan Agustus akan hangus dan di bulan selanjutnya, bulan September, poin si A akan kembali menjadi 0.

[13] Moch. Fachrur Rozi, *Kontroversi Bisnis MLM*…, 100.
[14] Nur Hardianti Ruchmana, Mantan *Member* Oriflame, *Wawancara*, 19 Agustus 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Sistem ini berlaku bagi *member* yang ingin mendapatkan komisi dari *Multi Level Marketing* Oriflame, baik itu seorang *upline* (atasan) maupun *downline* (bawahan). Tidak semua *upline* selalu berada diatas *downline*. Artinya level atau tingkatan seorang *downline* dapat berada diatas posisi *upline* nya. Walaupun *upline* telah lebih dulu bergabung dengan Oriflame dan memiliki banyak *downline* yang nantinya poin *downline* juga masuk di poin *upline*, tapi karena tidak bisa tutup poin, maka poin *upline* tidak akan bisa dicairkan. Jadi, siapa yang bekerja dengan sungguh, maka ia yang akan menghasilkan. Hal ini dimaksudkan untuk menghindari *passive income*.[15]

Dengan ini, keadilan akan didapatkan oleh semua *member* yang ingin mendapatkan komisi atau bonus, baik posisinya sebagai *downline* maupun *upline* sebab komisi atau bonus yang diberikan sesuai dengan kinerja nyata masing-masing dan tidak diberikan secara pasif. Hal ini sejalan dengan yang diriwayatkan oleh Nabi SAW bahwa Nabi SAW pernah memerintahkan orang Islam untuk memberikan upah bagi tenaga kerja segera setelah pekerjaan selesai. Dengan demikian, praktik ini dalam kontrak keuangan Islam diperbolehkan oleh Hukum Islam.[16]

Selaras juga dengan kaidah di kalangan para ulama fiqh yang berbunyi:

الأَجْرُ عَلىَ قَدرِ الْمَشَقَّةِ

Artinya: "Ujrah/kompensasi sesuai dengan tingkat kesulitan (kerja)."[17]

---

[15] Nailul, *Member Oriflame*, *Wawancara*, 22 Agustus 2019.
[16]Agus Triyanta, *Hukum Perbankan Syariah: Regulasi, Implementasi dan Formulasi Kepatuhannya Terhadap Prinsip-prinsip Islam* (Malang: Setara Press, 2016), 64.
[17] 'Abd al-Hamid Ibn Badis, *Min Hady al-Nubuwāh* (Maktabat al-Sharikah al-Jazā'rīyah, 1966), 69.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Mengenai hangusnya poin ketika *member* tidak bisa tutup poin, terdapat suatu keraguan tentang hukumnya, apakah dalam Hukum Islam diperbolehkan atau tidak. Mengingat terdapat hak *member* yang dikurangi, yaitu hak dimana ia telah mengumpulkan poin selama satu bulan meskipun tidak dapat memenuhi target (100BP).

Hangusnya poin karena penerapan sistem tutup poin dalam perusahaan *Multi Level Marketing* ini tidak dapat dikatakan kehalalan atau keharamannya secara langsung, tetapi harus dilihat dari praktik atau operasional yang terjadi di lapangan, apakah telah sesuai dengan syariat atau bahkan menentang syariat. Untuk itu, Dewan Syariah Nasional kemudian memunculkan Fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Fatwa ini menjelaskan tentang ketentuan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah atau *Multi Level Marketing* Syariah sehingga praktik dan sistem yang diterapkan oleh *Multi Level Marketing* menjadi diperbolehkan.

Berdasarkan paparan diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berkaitan dengan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah dengan melihat dan memahami sistem hangus poin yang diterapkan *Multi Level Marketing* Oriflame ini dalam analisis Hukum Islam. Terkait dengan sistem hangus poin apakah sudah sesuai dengan Hukum Islam atau tidak. Untuk itu, penulis akan mengkaji lebih lanjut dalam sebuah karya berbentuk skripsi dengan judul: Analisis Hukum Islam Terhadap Sistem Hangus Poin Bagi *Member* Oriflame.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Identifikasi dan Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan diatas, dapat diidentifikasi beberapa masalah yang berkaitan dengan kehangusan poin bagi *member* Oriflame, antara lain:

1. Akad yang terlaksana antara pihak dan *member* Oriflame;
2. Jenjang karir (*success plan*) pada bisnis Oriflame;
3. Ketentuan dalam pencairan komisi (poin) bagi *member* Oriflame;
4. Sistem hangus poin poin bagi *member* Oriflame;
5. Analisis Hukum Islam terhadap sistem hangus poin bagi *member* Oriflame.

Karena luasnya permasalahan yang dihadapi oleh penulis, maka dibutuhkan pembatasan masalah agar penelitian lebih terfokus yaitu:

1. Sistem hangus poin bagi *member* Oriflame;
2. Analisis Hukum Islam terhadap sistem hangus poin bagi *member* Oriflame.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian identifikasi dan batasan masalah diatas, agar pembahasan dalam penelitian lebih terfokus dan sistematis, maka perlu dipaparkan rumusan permasalahan dalam bentuk pertanyaan diantaranya:

1. Bagaimana sistem hangus poin bagi *member* Oriflame?
2. Bagaimana analisis Hukum Islam terhadap sistem hangus poin bagi *member* Oriflame?

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

D. Kajian Pustaka

Kajian pustaka ini bertujuan untuk mencari data yang ada dalam penelitian terdahulu yang berkaitan dengan permasalahan yang dikaji dalam penulisan skripsi ini.[18] Jadi, penelitian terdahulu yang berkaitan dengan topik yang akan diteliti ini dapat digunakan sebagai acuan dalam penelitian kali ini guna mengetahui hasil yang telah ditelitinya dan guna membedakan dari penelitian ini baik dari segi lokasi, objek, dan materi yang digunakan.

Dalam penelitian ini, penulis terfokus pada sistem hangus poin bagi *member* Oriflame dalam kesesuaian pada Hukum Islam. Dalam penelusuran awal hingga saat ini, penulis menemukan beberapa penelitian yang relevan dengan penelitian yang penulis ajukan, diantaranya:

1. Skripsi tahun 2017 yang ditulis oleh Kiki Yuliana dengan judul "Operasionalisasi Multi Level Marketing Oriflame di Ponorogo dalam Tinjauan Fatwa DSN-MUI." Skripsi ini menjelaskan tentang operasionalisasi akad dan sistem bonus di Oriflame Ponorogo. Menurut penulis, pelaksanaan akad MLM Oriflame di Ponorogo berlaku akad *bay' murābaḥah* antara perusahaan dengan anggota Oriflame. Berlaku akad *wakālah bil ujrah* antara perusahaan dengan anggota untuk menjualkan produk dan mengajak orang untuk bergabung. Berlaku akad *ju'ālah* untuk pemberian komisi dan akad *ijārah* antara perusahaan dengan anggota yang telah menjualkan produk Oriflame dan merekrut orang. Hal ini sudah sesuai dengan Fatwa DSN-MUI, namun ada akad yang belum sesuai yakni akad

[18] Dudung Abdurahman, *Pengantar Metode Penelitian* (Yogyakarta: Kurnia Kalam Semesta, 2003), 26.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

ju'ālah sebab masih terdapat batasan waktu. Mengenai sistem bonus yang diberikan kepada anggota telah sesuai dengan Fatwa DSN No. 75/DSN-MUI/VII/2009.[19] Persamaannya dengan penelitian ini ialah dalam hal sistem bonus di Oriflame. Sementara perbedaannya dengan penelitian ini ialah penulis fokus pada sistem hangus poin yang dilakukan oleh pihak Oriflame, bukan pada operasional akad maupun sistem bonus yang diberikan oleh pihak Oriflame.

2. Skripsi tahun 2019 yang ditulis oleh Husnia dengan judul "Analisis Hukum Islam Terhadap Sistem Pemberian Bonus MLM pada Bisnis Nu Amoorea." Skripsi ini menjelaskan tentang sistem pemberian bonus MLM Nu Amoorea yang menggunakan sistem *trinary* yang fokus pada 3 jaringan kaki saja. Menurut penulis, sistem pemberian bonus MLM Nu Amoorea bila ditinjau dari perspektif Hukum Islam tetang *ju'ālah* telah sesuai karena terpenuhi rukun dan syaratnya, sedangkan ditinjau dari Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 terdapat satu poin yang tidak terpenuhi yakni di Nomor 7 sebab bonus yang diberikan atas kinerja *downline* yang berhasil menjual produk, dimana sistem tersebut akan membuat *upline* menerima bonus secara pasif.[20] Persamaannya dengan penelitian ini ialah dalam hal sistem pemberian bonusnya. Sementara perbedaannya dengan penelitian ini ialah penulis akan lebih fokus pada sistem hangus poin bagi *member* Oriflame, bukan pada sistem pemberian bonusnya.

---

[19] Kiki Yuliana, "Operasionalisasi Multi Level Marketing Oriflame di Ponorogo dalam Tinjauan Fatwa DSN-MUI." (Skripsi – IAIN Ponorogo, Ponorogo, 2017).

[20] Husnia, "Analisis Hukum Islam Terhadap Sistem Pemberian Bonus MLM (*Multi Level Marketing*) pada Bisnis Nu Amoorea." (Skripsi – UIN Sunan Ampel, Surabaya, 2019).

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

E. Tujuan Penulisan

Sejalan dengan masalah penelitian yang sudah diformulasikan dalam bentuk rumusan masalah diatas, maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mengetahui sistem hangus poin bagi *member* Oriflame.
2. Mengetahui analisis Hukum Islam terhadap sistem hangus poin bagi *member* Oriflame.

F. Kegunaan Hasil Penelitian

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan berguna untuk peneliti dan pembaca lainnya, baik secara teoritis maupun secara praktis.

1. Secara Teoritis

   Secara teoritis, hasil penelitian ini dapat memperkaya teori terkait sistem hangus poin bagi *member Multi Level Marketing*. Selain itu, hasil penelitian ini dapat berguna bagi ilmu pengetahuan sebagai informasi untuk pihak-pihak yang berkepentingan khususnya bagi *member* maupun non *member* yang hendak bergabung pada bisnis *Multi Level Marketing* yang menerapkan sistem hangus poin dari adanya sistem tutup poin.

2. Secara Praktis

   Secara praktis, hasil penelitian ini bisa dijadikan pedoman bagi peneliti selanjutnya mengenai *Multi Level Marketing* yang menerapkan sistem hangus poin, juga dapat memberikan pemahaman yang mendalam khususnya berkaitan dengan sistem hangus poin bagi *member* Oriflame.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

G. Definisi Operasional

Semua konsep yang ada dalam penelitian harus dibuat batasan dalam istilah yang operasional. Dengan tujuan agar tidak ada makna ganda dari semua istilah yang digunakan dalam penelitian tersebut.[21] Guna memahami beberapa istilah yang ada dalam penelitian ini, maka penulis memilih beberapa variabel yang bersifat operasional untuk diperjelas guna memberi penegasan pada judul. Beberapa istilah yang ada dalam penelitian ini yaitu:

1. Hukum Islam, ialah aturan-aturan dan ketentuan-ketentuan mengenai akad *jū'alah* yang berlandaskan pada Al-Qur'an, hadits, pendapat para ulama, termasuk Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).
2. Sistem hangus poin bagi *member* Oriflame, ialah suatu kebijakan yang dibuat oleh *Multi Level Marketing* Oriflame dimana jika dalam jangka waktu satu bulan *member* tidak dapat melakukan tutup poin, maka poin yang telah dikumpulkan sebelumnya akan hangus.

H. Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan prosedur yang dilakukan dalam kegiatan penelitian dengan memperhatikan kaidah ilmiah dan pencapaian tujuan penelitian. Metode penelitian digunakan untuk memperoleh, mengembangkan,

[21] Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2011), 256.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dan memverifikasi pengetahuan atau teori.[22] Singkatnya, metode penelitian adalah cara untuk memperoleh data dari suatu penelitian. Untuk mempermudah proses penelitian, maka penulis akan memilih dan menerapkan metode penelitian lapangan (*field research*) dengan metode penelitian kualitatif, yakni tentang analisis Hukum Islam terhadap sistem hangus poin bagi *member* Oriflame.

Metode penelitian ini memuat uraian tentang:

1. Data yang Dikumpulkan

   Data yang dikumpulkan yakni data yang perlu dihimpun untuk menjawab pertanyaan didalam rumusan masalah.[23] Data tersebut diantaranya:

   a. Data Primer

      Data primer dalam penelitian ini yakni data tentang perhitungan komisi dan bonus, sistem tutup poin, dan sistem hangus poin di *Multi Level Marketing* Oriflame.

   b. Data Sekunder

      Data sekunder dalam penelitian ini yakni data tentang gambaran umum *Multi Level Marketing* Oriflame yang meliputi sejarah Oriflame, visi dan misi Oriflame, nilai-nilai Oriflame, aksi sosial Oriflame, cara kerja di Oriflame, Sarpio, dan *success plan* di Oriflame.

---

[22] Sugeng Pujileksono, *Metode Penelitian Komunikasi Kualitatif* (Malang: Kelompok Intrans Publishing, 2015), 4.

[23] Tim Penulis Fakultas Syariah dan Hukum, *Petunjuk Teknis Penulisan Skripsi* (Surabaya: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam UIN Sunan Ampel, 2017), 9.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Sumber Data

Penelitian ini menggunakan dua sumber data, yaitu:

a. Sumber Primer

Sumber primer ialah sumber yang diperoleh langsung dari sumber asli.[24] Adapun sumber data penelitian ini ialah:

1) Restu, selaku *manager* Oriflame kantor cabang Surabaya.
2) Bintoro, selaku *Business Coach* kantor cabang Surabaya.
3) Cindy Silmina, selaku *Executive Director* Top 9 Oriflame Indonesia.
4) Nailul, selaku *member* Oriflame wilayah Sidoarjo.
5) Nur Hardianti Ruchmana, selaku mantan *member* Oriflame wilayah Sidoarjo.

b. Sumber Sekunder

Sumber sekunder ialah sumber pelengkap dari data primer untuk mendukung suatu penelitian. Sumber sekunder ini terdiri dari seluruh data yang berkaitan dengan teori-teori yang berhubungan dengan penelitian.[25] Berikut adalah sumber sekunder yang digunakan oleh penulis:

1) *Consultant Manual*, *Getting Started - The Oriflame Opportunity*.
2) *Newsletter* Oriflame, *Bussiness & Beauty*, Edisi Januari-Maret 2016.
3) *Success Plan* Oriflame - *Leader Edition*.
4) Https://id.oriflame.com/

[24] Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), 103.
[25] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah cara mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk menjawab rumusan masalah penelitian.[26] Pengumpulan data ini dilakukan dengan cara menemui sumber data. Oleh karena itu, menciptakan hubungan yang baik antara peneliti dengan sumber data ialah hal yang perlu diperhatikan saat melakukan pengumpulan data. Hal ini terkait dengan teknik pengumpulan data yang penulis gunakan yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi.

a. Wawancara

Wawancara ialah suatu percakapan yang diarahkan pada suatu masalah tertentu; ini merupakan proses tanya jawab dua orang atau lebih secara langsung maupun tidak langsung.[27] Untuk mendapatkan informasi yang relevan terkait penelitian ini, penulis menyiapkan daftar pertanyaan yang akan diajukan kepada *manager* Oriflame kantor cabang Surabaya, *Business Coach* Oriflame kantor cabang Surabaya, dan mantan *member* Oriflame secara langsung. Sementara daftar pertanyaan tidak langsung atau via chatting diajukan kepada *Executive Director* Top 9 Oriflame Indonesia, *member*, dan mantan *member* Oriflame.

b. Observasi

Teknik observasi ini merupakan suatu teknik pengumpulan data yang mengharuskan peneliti terjun ke lapangan mengamati hal-hal yang

[26] Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah,* 138.
[27] Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif: Teori dan Praktik* (Jakarta: Bumi Aksara, 2016), 160.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

berkaitan dengan ruang, tempat, pelaku, kegiatan, waktu, peristiwa, tujuan, dan perasaan.[28] Dalam observasi ini, penulis mengamati hangusnya poin jika *member* tidak dapat tutup poin melalui *website member* Oriflame. Dan penulis akan mengembangkan pengamatannya berdasarkan pengamatan yang terjadi di lapangan.

c. Dokumentasi

Teknik dokumentasi merupakan pelengkap dari penggunaan teknik wawancara dan observasi. Hasil penelitian akan lebih dipercaya jika didukung oleh dokumen.[29] Dokumentasi ini merupakan data konkret mengenai sistem hangus poin khususnya bagi *member* Oriflame, yang dalam hal ini adalah dokumentasi berupa foto wawancara dengan narasumber secara langsung dan *screenshoot* percakapan via Whatsapp serta dokumen dari *Consultant Manual dan Success Plan* Oriflame.

4. Teknik Analisis Data

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah deksriptif kualitatif, yakni lebih memfokuskan pada analisis data yang sudah dihimpun dalam suatu penelitian kemudian bergerak ke arah pembentukan kesimpulan.[30] Dalam hal ini, penulis mendeskripsikan data tentang kehangusan poin di *Multi level Marketing* Oriflame secara sistematis dan sesuai fakta. Kemudian data mengenai sistem hangus poin yang telah tersusun secara sistematis dianalisis menggunakan ketentuan Hukum Islam.

---

[28] M. Djunaidi Ghony dan Fauzan Almanshur, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Ar-Ruzz, 2017), 165.
[29] Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif: Teori dan Praktik*…, 176.
[30] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Sedangkan pola pikir yang digunakan dalam proses analisis ini adalah pola pikir induktif, yakni cara berpikir yang diambil dari pernyataan yang bersifat khusus lalu ditarik kesimpulan yang bersifat umum.[31] Dalam hal ini penulis menganalisis data tentang sistem hangus poin bagi *member* Oriflame terhadap kesesuaiannya dengan Hukum Islam menggunakan akad *ju'ālah* dan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

I. Sistematika Pembahasan

Sistematika penulisan pada umumnya berisi uraian singkat mengenai pokok-pokok bahasan yang terdapat dalam setiap bab dari skripsi, tesis, atau disertasi.[32] Guna mempermudah pembahasan dalam penelitian ini dan agar penyusunan penelitian lebih terarah, maka akan disusun pembahasan secara kronologis dan sitematis.

Bab Pertama Pendahuluan, sebagai pengantar dan pendahuluan memuat uraian tentang latar belakang masalah, identifikasi dan batasan masalah, rumusan masalah, kajian pustaka, tujuan penelitian, kegunaan hasil penelitian, definisi operasional, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab Kedua Akad *Ju'ālah* dan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Bab ini berisi penjelasan teoretis sebagai landasan untuk menganalisis permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini memuat uraian

[31] Moh. Kasiram, *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif*…, 272.
[32] Widodo, *Metodologi Penelitian Populer & Praktis* (Depok: Rajawali Pers, 2018), 39.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tentang akad *ju'ālah* yang meliputi pengertian, dasar hukum, rukun dan syarat, sifat, struktur, dan perbedaan antara *ju'alah* dan *ijārah*. Serta menguraikan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yang meliputi latar belakang fatwa ini, ketentuan umum, dan ketentuan hukumnya.

Bab Ketiga Implementasi Sistem Hangus Poin pada Bisnis *Multi Level Marketing* Oriflame, yang berisi gambaran umum tentang bisnis *Multi Level Marketing* Oriflame yang mencakup sejarah berdirinya, visi misi, nilai-nilai Oriflame, aksi sosial, cara kerja di Oriflame, sarpio, dan *success plan* di Orfilame. Juga berisi implementasi sistem hangus poin pada *Multi Level Marketing* Oriflame yang mencakup perhitungan komisi dan bonus, sistem tutup poin, dan sistem hangus poin di *Multi Level Marketing* Oriflame.

Bab Keempat Analisis Hukum Islam Terhadap Sistem Hangus Poin Bagi *Member* Oriflame, yang berisi analisis mengenai hasil penelitian yang meliputi sistem hangus poin dalam Hukum Islam menggunakan akad *ju'ālah* dan hangusnya poin dari adanya sistem tutup poin bagi *member* Oriflame terhadap kesesuaiannya dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

Bab Kelima Penutup, yang berisi kesimpulan dari keseluruhan pembahasan yang berupa jawaban atas rumusan masalah berikut saran-saran mengenai sistem hangus poin yang ditujukan bagi *member* maupun non *member Multi Level Marketing* Oriflame.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB II

AKAD *JU'ĀLAH* DAN FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL NO. 75/DSN-MUI/VII/2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH

A. Akad *Ju'ālah*

1. Pengertian *Ju'ālah*

Secara bahasa, *ju'ālah* berarti janji, hadiah, atau upah. *Ju'ālah* juga dapat bermakna barang yang akan diberikan untuk seseorang atas janji sesuatu yang akan dikerjakan. Sedangkan secara istilah, *ju'ālah* adalah janji atau komitmen untuk memberikan imbalan atas pencapaian hasil yang ditentukan dari suatu pekerjaan tertentu.[1]

Akad *ju'ālah* identik dengan sayembara, yakni menawarkan suatu pekerjaan yang belum tentu dapat diselesaikan. Apabila seseorang mampu menyelesaikan, maka ia berhak mendapatkan upah atau hadiah.[2] *Ju'ālah* merupakan pemberian upah kepada orang yang telah melakukan pekerjaan untuknya. Istilah *ju'ālah* dalam kehidupan sehari-hari dapat digunakan untuk memberi upah kepada orang lain yang bisa menemukan barang yang hilang atau menjahit pakaian atau seseorang yang menang dalam kompetisi. Jadi, *ju'ālah* bukan hanya terbatas pada barang yang hilang, namun pada tiap pekerjaan yang dapat menguntungkan seseorang.[3]

---

[1] Suqiyah Musafa'ah, Muh. Sholihuddin, dkk., *Hukum Ekonomi dan Bisnis Islam (Struktur Akad Tijārīy dalam Hukum Islam)* (Surabaya: IAIN SA Press, 2013), 177.
[2] Ibid.
[3] Abdul Rahman Ghazaly, dkk., *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Prenada Media Group, 2010), 141.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Dasar Hukum *Ju'ālah*

Jumhur fukaha sepakat bahwa hukum *ju'ālah* adalah mubah sebab *ju'ālah* diperlukan dalam kehidupan sehari-hari. *Ju'ālah* merupakan akad yang sangat manusiawi. Kendati seseorang dalam hidupnya tidak mampu untuk memenuhi semua pekerjaan dan keinginannya, kecuali jika ia memberikan upah kepada orang lain untuk membantunya.[4] Al-Qur'an dan hadits pun membolehkan untuk melakukan akad ini.

a. Firman Allah QS. Yusuf ayat 72, yang berbunyi:

قَالُوا نَفْقِدُ صُوَاعَ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

Artinya: "Penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala Raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta dan aku menjamin terhadapnya."[5]

b. HR. Tirmidzi dari 'Amr bin 'Auf

وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلاَّ شَرْطًا حَرَّمَ حَلاَلاً أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا (رواه الترمذي عن عمرو بن عوف)

Artinya: "Kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat yang mereka buat kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram."[6]

3. Rukun dan Syarat *Ju'ālah*

Rukun *ju'ālah* ada empat, yakni *aqidain* (dua orang yang berakad) yang terdiri dari *jā'il* (pihak yang berjanji memberikan imbalan) dan *maj'ūllah* (pihak yang melakukan pekerjaan); *'amal* (pekerjaan); *ju'ūl* (upah atau

---

[4] Ibid.
[5] Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'anul Karim; Terjemahan dan Tajwid Berwarna…*, 244.
[6] Sunan Tirmidzi, *Ensiklopedi Hadits - Kitab 9 Imam versi 4.0 Windows*, Hadis shahih No. 1272 versi Al-Alamiyah.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

imbalan *ju'ālah*); dan *shīghat* (ucapan). *Ju'ālah* menjadi sah jika memenuhi rukun dan syaratnya sebagai berikut:

a. *Aqidain* (Dua pihak yang berakad)

Dalam hal ini, orang yang berakad disebut *jā'il* (pihak yang berjanji akan memberikan imbalan) dan *maj'ūllah* (pihak yang melakukan pekerjaan). *Jā'il* dan *maj'ūllah* diharuskan cakap hukum, yakni *baligh*, berakal, dan cerdas. Dengan demikian, anak-anak, orang gila, dan orang yang berada dalam pengampuan tidak sah melakukan *ju'ālah*. Sementara itu, jika *maj'ūllah* ditentukan, ia harus orang yang cakap melakukan pekerjaan tersebut, jika orangnya tidak ditentukan, siapapun yang mengetahui dan mendengar *ju'ālah* boleh melakukannya.[7]

b. *'Amal* (Pekerjaan)

Pekerjaan yang diharapkan hasilnya itu tidak boleh bertentangan dengan syariat Islam dan diharuskan mengandung manfaat yang jelas dan pekerjaan yang ditawarkan memiliki tingkat kesusahan, tidak ada upah bagi pekerjaan yang tidak ada beban. Selain itu, pekerjaan yang ditawarkan bukan suatu pekerjaan yang wajib bagi si pekerja. Jika ia wajib secara syar'i maka ia tidak berhak mendapat upah, misalnya pengembalian harta yang hilang oleh perampasnya, maka pekerja tersebut tidak berhak mendapatkan upah yang telah dijanjikan, karena sesuatu yang wajib secara syar'i tidak ada upah baginya.[8]

---

[7] Panji Adam, *Fikih Muamalah Maliyah* (Bandung: PT Refika Aditama, 2017), 355.
[8] Ibid., 357.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c. *Ju'ūl* (Upah atau imbalan *ju'ālah*)

Upah yang dijanjikan harus berupa sesuatu yang bernilai harta dalam jumlah yang jelas. Upah tersebut telah ditentukan dan diketahui oleh *maj'ūllah* sebelum melakukan pekerjaan.[9]

d. *Shīghat* (Ucapan)

Ucapan ini datang dari *jā'il* sedangkan dari pihak *maj'ūllah* tidak disyaratkan ada kabul darinya. Ijab harus disampaikan dengan jelas oleh pihak yang menjanjikan upah meskipun tanpa ucapan kabul dari pihak yang melakukan pekerjaan. Lafaz, disyaratkan mengandung izin untuk melakukan pekerjaan kepada setiap orang yang mampu.[10]

4. Sifat Akad *Ju'ālah*

Ju'ālah merupakan suatu akad yang dibolehkan dan bersifat *ghairu lazim* (tidak mengikat).[11] Hal ini berarti kedua pihak yang berakad boleh membatalkan akad ini sebelum pekerjaan dimulai. Penerima *ju'ālah* boleh membatalkan akad sebelum atau ketika pekerjaan sedang berlangsung. Dengan pembatalan ini, haknya untuk mendapat upah menjadi hilang.

Namun, pemberi *ju'ālah* tidak mempunyai hak untuk membatalkan *ju'ālah* bila penerima *ju'ālah* telah melakukan pekerjaan. Jika masih dibatalkan, maka penerima *ju'ālah* tetap memiliki hak mendapatkan upah dari apa yang dikerjakan. Pemberi *ju'ālah* harus menepati janjinya yaitu

[9] Abdul Rahman Ghazaly, dkk., *Fiqh Muamalat*…, 143.
[10] Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah: Prinsip dan Implementasinya pada Sektor Keuangan Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), 154.
[11] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

memberikan upah kepada orang yang berhasil melakukan pekerjaan tersebut.[12] Sesuai dengan QS. Al-Maidah ayat 1, yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ...

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman tepatilah janjimu…"[13]

5. Struktur *Ju'ālah*

a. Pelaksanaan *Ju'ālah*

Teknis pelaksanaan *ju'ālah* dapat dilakukan dengan dua cara. *Pertama*, ditentukan orangnya misalnya si Fulan. Maka si Fulan dengan sendirinya berusaha melakukan pekerjaan yang diberikan oleh *jā'il* (Pemberi *ju'ālah*). *Kedua*, secara umum, artinya siapa saja boleh melakukan pekerjaan tersebut.[14]

Dalam *ju'ālah*, pemberitahuan tidak disyaratkan datang dari *jā'il*, bisa juga dari orang lain yang mendengarnya. Seseorang yang mampu melakukan pekerjaan tersebut, baik dia mendengar berita ini dari *jā'il* maupun berita itu disampaikan oleh orang lain ke telinganya, maka ia berhak menerima upah. Hal ini dibolehkan karena dalam *ju'ālah* tidak ada syarat kehadiran dua pihak yang berakad, tetapi disyaratkan besar jumlah upah yang harus ia terima. Artinya, ia harus mengetahui berapa jumlah yang akan ia terima jika berhasil menyelesaikan pekerjaan itu.[15]

---

[12] Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah: Prinsip dan Implementasinya…*, 155-156.
[13] Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'anul Karim; Terjemahan dan Tajwid Berwarna…*, 106.
[14] Panji Adam, *Fikih Muamalah Maliyah…*, 359.
[15] Abu Azam Al Hadi, *Fiqh Muamalah Kontemporer* (Surabaya: UIN Sunan Ampel Press, 2014), 190.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Pengupahan dalam *Ju'ālah*

Dalam praktik pemberian upah, mengikuti sistem pengupahan pasar dan struktur upah. Masalah pekerjaan itu tergantung jenis, beban, dan waktu pekerjaan. Penjelasan mengenai jenis pekerjaan sangat diperlukan ketika merekrut tenaga kerja, sehingga tidak terjadi kesalahan dan pertentangan. Sementara mengenai batasan waktunya sangat tergantung pada pekerjaan dan kesepakatan dalam perjanjian.[16]

Mengenai sistem pengupahan, ada sebuah hadits riwayat 'Abd ar-Razzaq dari Abu Hurairah dan Abu Sa'id al-Khudri, Nabi bersabda:

إِذَا اسْتَأْجَرْتَ أَجِيرًا فَأَعْلِمْهُ أَجْرَهُ

Artinya: "Jika kamu mempekerjakan orang, maka beritahukanlah upahnya."[17]

Hadits ini menunjukkan bahwa etika melakukan akad dalam bidang ketenagakerjaan dengan cara memberitahukan jumlah upah yang akan diterima. Untuk mencegah terjadinya perselisihan atau konflik industrial antara pemberi kerja dan tenaga kerja, maka diharuskan untuk memberitahukan jumlah upah dan memberikan upah yang sesuai dengan standar kompetensinya setelah pekerjaan tersebut diselesaikan.[18]

c. Pembatalan *Ju'ālah*

Pembatalan *ju'ālah* dapat dilakukan oleh kedua belah pihak (pihak yang menjanjikan upah dan pihak yang melakukan pekerjaan) sebelum

---

[16] Ibid., 191.
[17] Sunan Nasa'i, *Ensiklopedi Hadits - Kitab 9 Imam versi 4.0 Windows*, Hadis shahih No. 3797 versi Al-Alamiyah.
[18] Abu Azam Al Hadi, *Fiqh Muamalah Kontemporer…*, 192.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

bekerja. Apabila pembatalan datang dari pihak yang melakukan pekerjaan, maka ia tidak mendapatkan upah sekalipun ia telah bekerja. Namun, jika yang membatalkannya itu pihak yang menjanjikan upah, maka pihak yang bekerja berhak menuntut upah sesuai pekerjaan yang telah dilakukan atau sesuai yang dijanjikan sebelumnya.[19]

6. **Perbedaan antara *Ju'ālah* dan *Ijārah***

Perbedaan antara *ju'ālah* dan *ijārah*, terutama terkait dengan kesepakatan yang ada didalamnya dapat dilihat dari poin sebagai berikut:

a. Pada akad *ju'ālah*, upah yang dijanjikan hanya diterima oleh orang yang mampu mewujudkan apa yang menjadi objek pekerjaan tersebut, jika pekerjaan itu telah mewujudkan hasil dengan sempurna. Sedang pada *ijārah*, orang yang bekerja berhak menerima upah sesuai pekerjaan yang telah dilakukan meskipun pekerjaan tersebut belum tuntas dengan sempurna. Misalnya, pekerjaan menggali sumur sampai menemukan air. Dalam *ijārah*, orang yang menggali sumur itu sudah dapat menerima upah walaupun airnya belum ditemukan. Sementara pada *ju'ālah*, orang itu baru mendapat upah setelah penggalian sumur itu ditemukan air.[20] Penerimaan *ju'ālah* tergantung dengan keberhasilan dalam pekerjaan.

b. Akad *ju'ālah* bersifat *ghairu lazim* (tidak mengikat) sehingga boleh dibatalkan sepihak. Sedangkan *ijārah* bersifat *lazim* (mengikat) dan tidak bisa dibatalkan sepihak.[21]

---

[19] Abdul Rahman Ghazaly, dkk., *Fiqh Muamalat*…, 143.
[20] Suqiyah Musafa'ah, Muh. Sholihuddin, dkk., *Hukum Ekonomi dan Bisnis Islam*…, 185.
[21] Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah: Prinsip dan Implementasinya*…, 155.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c. Dalam akad *ju'ālah*, tidak dibolehkan adanya syarat untuk pembayaran upah di muka. Berbeda dengan akad *ijārah*, upah dapat disyaratkan untuk dibayar di muka.[22]

B. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

1. Latar Belakang Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Seiring dengan maraknya pendirian bisnis dengan sistem yang beragam, terutama dengan metode penjualan barang dan produk jasa menggunakan jejaring pemasaran (*network marketing*) ataupun pola penjualan berjenjang termasuk didalamnya *Multi Level Marketing* telah banyak dipraktikkan oleh masyarakat. Praktik penjualan barang dan produk jasa seperti ini telah berkembang sedemikian rupa dengan inovasi dan pola yang beragam, tetapi belum bisa dipastikan kesesuaiannya dengan prinsip syariah.

Bisnis seperti ini dapat berpotensi merugikan masyarakat dan mengandung hal-hal yang diharamkan jika dilakukan tanpa adanya pedoman yang pasti atau jika dilakukan oleh oknum yang tidak bertanggung jawab. Hal ini menimbulkan kontroversi apakah bisnis dengan sistem *Multi Level Marketing* ini telah sesuai syariah atau tidak.

[22] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Agar terhindar dari praktik-praktik keharaman dalam bisnis *Multi Level* Marketing, maka Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) pada tahun 2009 mengeluarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Selain itu, hal ini juga bertujuan agar masyarakat mendapatkan pedoman syariah yang jelas sehingga tidak dirugikan ketika mengikuti bisnis *Multi Level Marketing* ini.[23]

2. Ketentuan Umum

Dalam ketentuan umum, disebutkan beberapa istilah yang digunakan dalam fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 yaitu sebagai berikut:

a. Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha secara berturut-turut;
b. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, bisa dihabiskan maupun tidak, dapat dihabiskan maupun tidak, barang yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, digunakan dan dapat dimanfaatkan oleh konsumen;
c. Produk jasa adalah setiap layanan berbentuk pekerjaan atau pelayanan yang dapat dimanfaatkan oleh konsumen;
d. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan yang terdaftar dalam peraturan perundangan yang berlaku;
e. Konsumen adalah pihak pemakai barang dan atau jasa, dan tidak untuk diperdagangkan;
f. Komisi adalah imbalan yang diberi oleh perusahaan kepada mitra bisnisnya atas penjualan, yang besarannya diperhitungkan atas dasar prestasi kerja nyata yang terkait dengan nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa;
g. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan kepada mitra bisnis oleh perusahaan atas dasar keberhasilan yang melampaui target penjualan barang dan atau jasa yang telah ditetapkan perusahaan;

[23] Ardito Bhinadi, *Muamalah Syar'iyyah Hidup Barokah* (Yogyakarta: Deepublish, 2018), 108.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

h. *Ighra'* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal atau transaksi dalam rangka memeroleh bonus atau komisi yang dijanjikan;
i. *Money game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan anggota baru dan bukan dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamuflase atau tidak memiliki kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan;
j. *Excessive mark-up* adalah batas keuntungan yang berlebihan dan dikaitkan dengan hal lain di luar biaya;
k. *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaa baru Penjualan Langsung Berjenjang (PLB) yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya;
l. Mitra usaha atau *stockist* adalah pengecer atau *retailer* yang menjual atau memasarkan produk-produk penjualan langsung.[24]

Dari penjelasan diatas, dapat diketahui bahwa Penjualan Langsung Berjenjang ialah cara penjualan kepada sejumlah perorangan secara berturut-turut untuk menyerahkan barang atau jasa kepada konsumen tanpa melalui perantara pemasaran.[25] Salah satu cabang dari penjualan langsung (*direct selling*) adalah *Multi Level Marketing*, yakni konsep penyaluran barang yang memberi kesempatan kepada konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan penikmat keuntungan didalam garis kemitraan. [26]

Perusahaan yang melakukan kegiatan usaha dengan sistem *Multi Level Marketing* disyaratkan terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku, yakni terdaftar dalam Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI). APLI ialah satu-satunya organisasi yang menaungi perusahaan-perushaan yang bergerak dalam industri penjualan langsung Indonesia.[27]

---

[24] Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.
[25] Nurlailah, *Manajemen Pemasaran* (Surabaya: UIN Sunan Ampel Press, 2014), 166.
[26] Kuswara, *Mengenal MLM Syariah: Dari Halal*-Haram…, 17.
[27] Ibid., 16.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Agar perusahaan *Multi Level Marketing* dapat dikatakan syariah salah satunya dapat dilihat dari barang atau jasa yang dipasarkan. Barang yang dipasarkan merupakan benda yang dapat digunakan dan bermanfaat bagi konsumen. Sementara untuk produk jasa berupa pekerjaan atau pelayanan yang dapat dimanfaatkan oleh konsumen. Dalam memasarkan barang atau jasa tidak diperbolehkan adanya *excessive mark-up* yakni keuntungan yang berlebihan.[28]

Terhadap mitra usaha (distributor/pengecer) yang dapat melakukan penjualan, perusahaan akan memberikan komisi berupa imbalan yang besarannya dikaitkan dengan prestasi dari mitra usaha tersebut. Dan bagi mitra usaha yang mencapai target-target tertentu, akan diberikan tambahan imbalan yang disebut bonus.[29] Namun, komisi dan bonus ini tidak boleh dijadikan iming-iming saat merekrut anggota baru sehingga tidak terjadi *ighra'* yakni memberikan janji-janji manis secara berlebihan.

Dalam melakukan perekrutan anggota, diterapkan metode *member get member* yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya. Dalam hal perekrutan, tidak diperbolehkan adanya biaya pendaftaran atau administrasi yang berlebihan sehingga tidak terjadi *money game*. *Money game* adalah penghimpunan dana masyarakat dengan tujuan mengeruk keuntungan sebesar-besarnya dari anggota baru.[30]

---

[28] Kuswara, *Mengenal MLM Syariah: Dari Halal*-Haram…, 17
[29] Ibid.
[30] Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Ketentuan Hukum

Dalam fatwa tersebut disebutkan ketentuan-ketentuan yang harus dipenuhi oleh *Multi Level Marketing* agar bisa dikategorikan sebagai *Multi Level Marketing* berbasis syariah, antara lain:

1. Adanya obyek transaksi riil 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 (mitra usaha) 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 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 reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang/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 aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain;
11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;
12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.[31]

[31] Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dari ketentuan hukum diatas, dapat dijelaskan bahwa bisnis *Multi Level Marketing* dapat dikatakan syariah harus memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

Pertama, adanya obyek yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa. Transaksi jual beli barang dan/atau jasa harus menjadi kegiatan utama, bukan hanya sebagai sarana untuk melipatgandakan uang melalui sistem perekrutan anggota. Perekrutan anggota ditujukan agar transaksi penjualan barang atau jasa bisa lebih besar.[32]

Kedua, barang atau produk jasa yang diperjualbelikan jelas kehalalannya. Bukan sesuatu yang diharamkan dan/atau yang digunakan untuk sesuatu yang haram. Barang mubah namun digunakan untuk kegiatan ekonomi yang haram, hukumnya haram. [33] Contoh: buah anggur hukumnya halal, namun jika dijual kepada pabrik minuman keras, maka hasil transaksi jual beli tersebut menjadi haram.

Ketiga, pada dasarnya sistem *Multi Level Marketing* adalah muamalah yang prinsip dasarnya boleh dilakukan selagi tidak ada unsur *gharar, maysir,* riba, *dharar, dzulm*, maksiat. Diharamkan melakukan transaksi dimana kualitas dan kuantitas barangnya tidak jelas, mengandung unsur perjudian, adanya bunga atau kelebihan, merugikan pihak lain, mengandung unsur kedzaliman, dan bertentangan dengan hukum Allah.[34]

---

[32] Ardito Bhinadi, *Muamalah Syar'iyyah Hidup Barokah…*, 108.
[33] Bustanuddin Agus, *Islam dan Ekonomi: Suatu Tinjauan Sosiologi Agama* (Padang: Andalas University Press, 2006), 193.
[34] Ardito Bhinadi, *Muamalah Syar'iyyah Hidup Barokah…*, 109.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Keempat, tidak ada kenaikan harga atau biaya yang berlebihan (*excessive mark up*), sehingga menimbulkan kerugian bagi konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh. Harga barang yang dibayarkan konsumen harus sesuai dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh oleh konsumen.[35]

Kelima, *Multi Level Marketing* yang berbasis syariah akan menerapkan sistem pembagian komisi yang mencerminkan usaha masing-masing anggota. Komisi yang diberikan bukan mengandalkan dari bagian biaya pendaftaran yang diberikan oleh anggota yang direkrut.[36]

Keenam, bonus yang diberikan harus jelas nisbahnya sejak awal. Dan bonus yang diberikan harus sesuai dengan target penjualan barang atau jasa yang ditetapkan perusahaan.[37] Jadi, jika anggota telah mencapai target-target penjualan tertentu, maka perusahaan akan memberikan bonus.

Ketujuh, komisi dan bonus tidak boleh diberikan secara pasif tanpa adanya kerja nyata anggota, tidak boleh menerima komisi atau bonus hanya dengan mengandalkan rekrutmen anggota, sementara dirinya sendiri tidak melakukan pembinaan dan penjualan barang atau jasa.

Kedelapan, pemberian komisi dan bonus ini tidak boleh menimbulkan *ighra'* yakni memberikan iming-iming atau janji manis secara berlebihan.[38] *Ighra'* dalam batas wajar merupakan hal yang positif, sebab dengan iming-iming ini akan membuat seseorang termotivasi untuk bekerja lebih keras

---

[35] Kuswara, *Mengenal MLM Syariah: Dari Halal-Haram…* 113.
[36] Ardito Bhinadi, *Muamalah Syar'iyyah Hidup Barokah…*, 109.
[37] Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah* (Jakarta: Gramedia Pustaka, 2013), 508.
[38] Bustanuddin Agus, *Islam dan Ekonomi: Suatu Tinjauan Sosiologi…*,191.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

lagi. Namun, jika tawaran komisi dan bonus tersebut besar bisa menyebabkan seseorang mau berbuat apa saja termasuk melanggar hukum-hukum Allah, melalaikan ibadahnya karena asyik dengan bisnisnya.[39]

Kesembilan, pembagian komisi dan bonus antar anggota harus adil, tidak mendzalimi *downline* dan tidak menempatkan *upline* hanya menerima *passive income* dari hasil jerih payah *downline* nya tanpa bekerja. *Tidak* diperbolehkan *upline* bersantai dan hanya mencari *downline* sebanyak-banyaknya tanpa melakukan pembinaan dan penjualan.[40] Pekerjaan yang dilakukan oleh *upline* maupun *downline* itu tidak boleh ada perbedaan. Yang membedakan hanyalah hasil penjualan yang telah dilakukannya.

Kesepuluh, kebanyakan perusahaan *Multi Level Marketing* sering mengadakan berbagai *event* mulai dari perekrutan dan pembinaan anggota, *training*, acara-acara seremonial ataupun acara penghargaan kepada mereka yang berprestasi. Kegiatan tersebut tidak boleh mencerminkan sikap hura-hura dan pesta pora sebab bertentangan dengan akidah.[41]

Kesebelas, setiap *upline* yang telah merekrut anggota baru untuk menjadi *downline* nya berkewajiban untuk membina supaya anggota yang direkrutnya mampu menjual barang atau jasa yang ditawarkan perusahaan dengan baik. Selain itu *upline* juga berkewajiban untuk mengawasi agar anggotanya tidak melakukan praktik yang menyimpang dari syariah.[42]

---

[39] Ardito Bhinadi, *Muamalah Syar'iyyah Hidup Barokah*…, 110.
[40] Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*…, 508.
[41] Ibid.
[42] Ardito Bhinadi, *Muamalah Syar'iyyah Hidup Barokah*…, 110.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Keduabelas, tidak melakukan kegiatan *money game. Money game* paling mudah dicermati dari skema penyetoran uang dan skema hasil atau komisi yang diperoleh berasal dari setoran anggota. Seringkali juga ditemukan perusahaan yang mengklaim sebagai perusahaan *Multi Level Marketing* namun tujuan utamanya tidak menjual barang atau produk jasa, melainkan hanya perekrutan anggota. Barang atau jasa hanya digunakan sebagai formalitas belaka. Kemungkinan perusahaan tersebut adalah perusahaan yang melakukan kegiatan *money game*.[43]

[43] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB III

IMPLEMENTASI SISTEM HANGUS POIN PADA BISNIS *MULTI LEVEL MARKETING* ORIFLAME

A. Gambaran Umum *Multi Level Marketing* Oriflame

1. Sejarah Oriflame

Oriflame didirikan di Swedia pada tahun 1967 oleh dua bersaudara, Robert Af Jochnick dan Jonas Af Jochnick. Saat ini Oriflame telah menjadi perusahaan kecantikan internasional dengan sistem penjualan langsung di lebih dari 60 negara. Oriflame memiliki berbagai macam produk kecantikan yang inovatif dan terinspirasi dari alam khas Swedia yang dipasarkan melalui tenaga penjualan sekitar 3.600.000 konsultan di seluruh dunia dan memiliki penjualan sekitar € 1,5 milyar per tahun.[1]

Oriflame menawarkan peluang bisnis terkemuka untuk orang-orang yang ingin mulai menghasilkan uang sejak hari pertama dan bekerja untuk memenuhi impian dan ambisi pribadi mereka melalui konsep bisnis yang unik, yakni '*Make money today and fulfil your dreams tomorrow.*' Menghormati orang dan alam mendasari prinsip operasional perusahaan dan tercermin dalam kebijakan sosial dan lingkungan. Oriflame mendukung berbagai badan amal di seluruh dunia dan merupakan *Co-founder World Childhood Foundation*. Oriflame masuk dalam daftar saham di *Nasdaq OMX Nordic Exchange*.[2]

---

[1] *Newsletter* Oriflame, *Bussiness & Beauty*. Edisi Januari-Maret 2016, 34
[2] Ibid., 35

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Oriflame adalah anggota organisasi perdagangan *Direct Selling Association* (DSA) yang sangat dihormati di negara-negara beroperasi dan juga merupakan anggota *World Federation of Direct Selling Associations* (WFDSA). Sebagai anggota WFDSA, janji Oriflame setiap tahun adalah untuk mematuhi kode etik yang digariskan oleh Federasi. Kode Etik adalah seperangkat pedoman yang memastikan bahwa perusahaan yang beroperasi dalam industri penjualan langsung memperlakukan tenaga penjualan mereka dan pelanggan secara etis dan adil.[3]

Janji Oriflame '*Your dreams - Our inspiration*' berakar dari sejarah dan warisan perusahaan. Selama lebih dari 45 tahun, Oriflame telah berkomitmen untuk memberi inspirasi dan menawarkan suatu peluang kepada orang banyak untuk mencapai mimpi-mimpi mereka. '*Your dreams - Our inspiration*' adalah manifestasi dari komitmen Oriflame terhadap para konsultan, semua mimpi mereka menjadi inspirasi bagi produk kecantikan serta program-program yang dihasilkan untuk mengembangkan bisnis.[4]

2. **Visi dan Misi Oriflame**

Visi : Menjadi nomor 1 sebagai Perusahaan Penjual Langsung yang bergerak di bidang kecantikan.

Misi : Untuk mewujudkan impian. Kami ingin menjadi sarana bagi para konsumen, konsultan dan staf untuk mewujudkan mimpi mereka dan menggapai kehidupan yang lebih sejahtera dan berarti.[5]

---

[3] *Newsletter* Oriflame, *Bussiness & Beauty*. Edisi Januari-Maret 2016, 35.
[4] Ibid., 36.
[5] *Consultant Manual*, *Getting Started - The Oriflame Opportunity*, 2018, 15.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Nilai-Nilai Oriflame

"*Togetherness, Spirit and Passion*" merupakan nilai fundamental utama dari Oriflame. Mempercayai nilai-nilai ini kami yakin dapat berhasil dalam bisnis yang kompetitif serta menjadikan dunia lebih baik lagi.

a. *Togetherness*

Orang-orang yang bekerja sama dan berbagi tujuan yang sama mencapai hasil yang lebih besar. Mereka memotivasi satu sama lain dan mengetahui bahwa bekerja sama lebih baik daripada sendirian.

b. *Spirit*

Orang-orang dengan semangat "bisa" memiliki sikap sebagai pemenang dan tidak pernah menyerah. Mereka berkomitmen untuk melakukan apa yang diperlukan untuk berhasil.

c. *Passion*

Gairah, orang memiliki kekuatan untuk mengubah dunia. Mereka menyukai apa yang mereka lakukan, mereka mempercayainya. Mereka tahu dalam hati bahwa mereka bisa membuat perbedaan.[6]

4. Aksi Sosial Oriflame

Oriflame selalu menjadi pendukung setia dalam mewujudkan setiap impian. Meskipun hal tersebut telah menjadi bagian dari filosofi bisnis di Oriflame, filosofi tersebut juga diwujudkan dalam kegiatan amal. Oriflame percaya bahwa dengan mendukung masyarakat yang paling rentan yaitu anak-anak dan perempuan muda merupakan tindakan yang dapat

[6] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

membantu mereka dengan memberikan kesempatan untuk mewujudkan mimpi mereka menjadi kenyataan.[7]

Ini adalah komitmen yang kuat untuk mendukung '*self-help*' dan merupakan prinsip Oriflame dalam keterlibatan di komunitas sekitar serta sesuai dengan model bisnis Oriflame. Agar tercapai potensi penuh, Oriflame bekerja sama dibawah satu payung, *The Oriflame Foundation*. *The Oriflame Foundation* adalah cara perusahaan mengabdi ke masyarakat dengan mendukung perempuan dan anak-anak yang membutuhkan.[8]

Oriflame memiliki anggaran khusus yang harus dialokasikan untuk setiap kegiatan sosial yang dikeluarkan setiap tahunnya. Perusahaan harus memastikan untuk menghabiskan setiap tahun keuangan setidaknya 2% dari laba bersih rata-rata yang diperoleh dari keuntungan penjualan perusahaan yang di distribusikan oleh para distributornya.[9] Oriflame bekerja sama secara terus-menerus dengan organisasi global yaitu *The World Childhood Foundation*, *SOS Children's Villages* dan *Livslust*.[10]

a. *The World Childhood Foundation*

Setiap anak mempunyai hak untuk tumbuh dan menikmati masa kecil dengan aman, penuh sukacita, dan bermain. Namun, saat ini banyak anak-anak yang tidak memiliki hak dasar ini. *The World Childhood Foundation* yang didirikan oleh Ratu Silvia dari Swedia bersama dengan Oriflame, membantu anak-anak di seluruh dunia yang

[7] Https://id.oriflame.com/, diakses pada tanggal 11 Oktober 2019 pukul 8:52 WIB.
[8] Restu, *Manager* Oriflame kantor cabang Surabaya, *Wawancara*, 30 September 2019.
[9] Https://id.oriflame.com/, diakses pada tanggal 11 Oktober 2019 pukul 8:52 WIB.
[10] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

paling terpinggirkan. Melalui yayasan ini, Oriflame mampu menjangkau anak jalanan, anak-anak korban pelecehan seksual serta serta anak-anak yang berada dibawah naungan institusi.[11]

b. *SOS Children's Villages*

SOS Children's Villages dengan basis kekeluargaan dan perawatan jangka panjang didedikasikan bagi anak-anak yang tidak mampu tumbuh dengan keluarga biologis mereka. Hari ini, sama halnya saat di mulai 60 tahun yang lalu, misi Oriflame adalah setiap anak milik sebuah keluarga, setiap anak berhak tumbuh dengan cinta dan setiap anak berhak tumbuh dengan hormat.[12]

c. *Livslust*

Livslust adalah sekolah khusus yang memberi harapan untuk masa depan dan menyediakan pendidikan kejuruan serta rehabilitasi sosial bagi remaja yang berjuang di Latvia, seperti remaja yang ada di panti asuhan dan lembaga pendidikan. Para siswa menggabungkan pelajaran umum seperti bahasa Inggris, matematika dan keterampilan sosial dengan pelatihan praktis dalam konstruksi bangunan, pertukangan, menjahit, pertanian, memasak atau keterampilan computer. Sekolah *Livslust* dibiayai oleh sumbangan dari sponsor dan Oriflame telah menjadi kontributor aktif dari awal.[13]

---

[11] Https://id.oriflame.com/, diakses pada tanggal 11 Oktober 2019 pukul 8:52 WIB.
[12] Ibid.
[13] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

5. Cara Kerja di Oriflame

Di Oriflame, *member* atau anggota akan ditawarkan tiga cara untuk menghasilkan uang, diantaranya:

a. Menghasilkan uang dengan membeli produk Oriflame lebih murah.

Ketika seorang *member* baru saja memulai dengan menjadi seorang konsultan Oriflame, maka ia mempunyai kesempatan untuk menikmati produk Oriflame dengan potongan sebesar 23% dari harga yang tertera di katalog.[14] Dengan mengkonsumsi sendiri produk Oriflame, maka seorang *member* nantinya dapat memberikan sebuah testimonial kepada pelanggan bahwa produk yang dikonsumsinya memang memiliki manfaat. Selain itu, dapat dijadikan *review* produk oleh *member* tersebut sehingga membuat pelanggan lain tertarik untuk membelinya.

b. Menghasilkan uang dengan menunjukkan katalog dan memperoleh keuntungan dari penjualan.

Penghasilan pertama seorang *member* diperoleh dari merekomendasikan produknya dan melayani konsumen. *Member* berhak mendapatkan 30% keuntungan langsung atas penjualan yang dilakukan kepada konsumen.[15] Seperti contoh, *member* membayar kepada Oriflame Rp 100.000 untuk produk yang dijual sebesar Rp 130.000[16]

Selain mendapatkan keuntungan dari harga *member* ketika ia order sebuah produk untuk dijual kembali, *member* juga akan mendapat laba

[14] *Success Plan* Oriflame - *Leaders Edition*, 2016, 15.
[15] Ibid.
[16] Ibid., 50.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penjualan yang diperoleh dari selisih harga katalog dengan harga *member*. Seperti contoh: Rani sebagai konsultan menunjukkan katalog kepada 5 temannya dan ia menerima order untuk 100 BP dari total produk yang dijualnya. Rani akan mendapatkan keuntungan 30% dari penjualan kepada konsumen.

Rani mendapatkan dari konsumen	Rp 915.200	(Harga katalog)
Rani membayar kepada Oriflame	Rp 704.000	(Harga *member*)
Keuntungan langsung Rani	Rp 211.200	(Laba penjualan)

Ketika *member* meng-order sebuah produk, maka ia akan mendapatkan komisi atas usahanya yang disebut *personal point*. *Personal point* yang didapat ini sesuai dengan nilai poin yang tertera di setiap produknya.

c. Menghasilkan uang dengan mengundang orang dan membentuk tim untuk menghasilkan uang secara bersama-sama.

Di Oriflame, *member* bisa mendapatkan penghasilan yang tidak terbatas hanya dengan mengajak orang lain untuk bergabung (mensponsori). Ini adalah bentuk *reward* sebagai hasil dari membimbing dan menunjukkan orang lain cara untuk sukses.[17] Selain *personal point*, bagi *member* (*upline*) yang bisa membangun jaringan di grupnya dengan mengajak orang lain untuk bergabung, maka ia akan mendapatkan komisi atas usahanya yang disebut dengan *Group point.*[18] *Group point* ini didapat ketika *downline* yang telah direkrutnya melakukan

[17] *Success Plan* Oriflame - *Leaders Edition*, 2016, 50.
[18] Bintoro, *Business Coach* kantor cabang Surabaya, *Wawancara*, 30 September 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penjualan. *Group point* yang didapat ini menandakan bahwa *upline* selain merekrut, ia juga telah membina *downline* nya sehingga *downline* bisa melakukan hal layaknya yang dilakukan *upline*. Dengan demikian, tidak ada pendapatan secara pasif sebab *upline* telah membina *downline.*

6. Sarpio

Sarpio (*Sales and Recruitment Process in* Oriflame) adalah sistem yang dirumuskan Oriflame untuk membantu konsultannnya berkembang lebih cepat secara sistematis menurut level konsultan yang bersangkutan.[19]

a. *Personal Group*

Konsultan 0-9% yang berada dalam group kita diluar *Mini Split Out* dan *Split Out.*

b. *Mini Split Out*

Grup didalam satu jaringan yang berhasil mencapai level 12%.

c. *Split Out* atau *Group* 21%

Grup dalam satu jaringan yang mencapai level 21% atau memiliki *group point* 10.000 BP. *Split out* dalam satu kedalaman hanya dianggap 1 *split out*, dan dihitung 2 *split out* atau lebih bila ada grup 21% di jaringan berbeda.

Contoh :A mensponsori B dan C. Kemudian B dan C masing-masing mensponsori B1 dan C1. Dan B, C, B1 dan C1 semua memiliki minimal 10.000 BP. Maka A dianggap memiliki 2 *split out*, karena B dan B1 serta C dan C1 adalah satu jaringan.

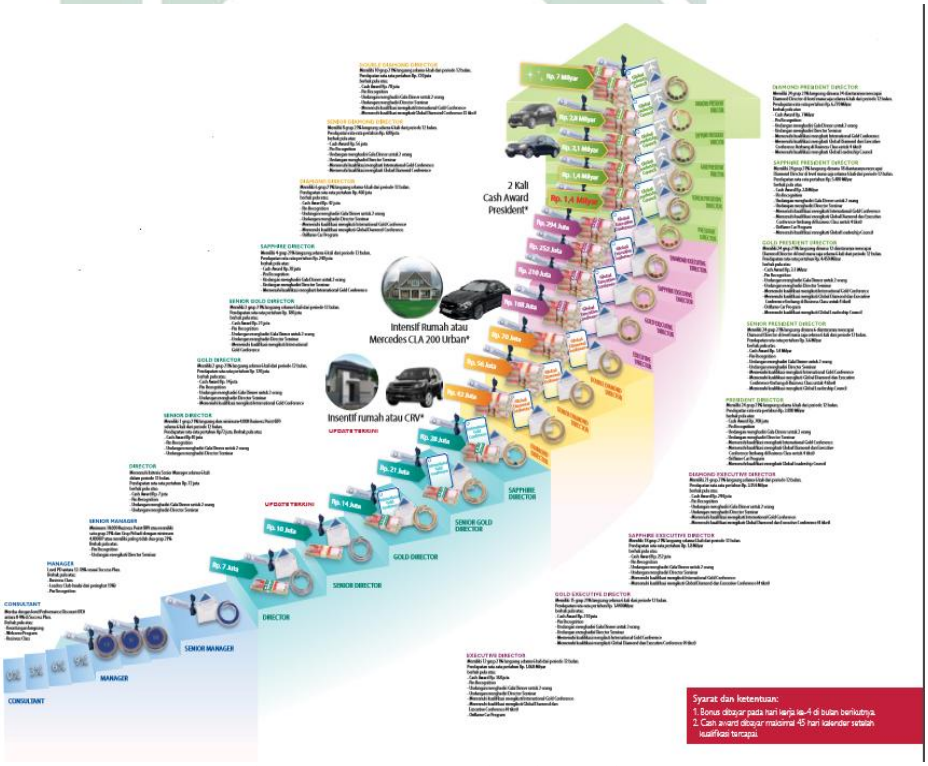
[19] *Consultant Manual*, *Getting Started - The Oriflame Opportunity*…, 21.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

d. *Core Team*

Konsultan 0% - 9% di *Personal Group* yang sudah memiliki visi dan misi yang sama untuk mengubah hidup di Oriflame BPS atau *Business Planning Session*, yakni sebuah cara menganalisa kekuatan jaringan untuk mencapai target naik level atau bonus (*Performance Discount*) yang lebih besar. Hasil akhir BPS harus meliputi target level, target *new recruit*, dan daftar orang-orang yang harus di *follow up*.[20]

7. ***Success Plan***



Gambar 1.1 *Success Plan* di Oriflame

a. Konsultan

Member Oriflame disebut sebagai Konsultan apabila memiliki level 0% - 9%.

[20] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. *Manager* dan *Senior Manager*

Member Oriflame disebut sebagai *Manager* apabila memiliki level 12% - 18% dan *Senior Manager* apabila memiliki level 21%

c. *Director Team*
   1) *Director* : *member* Oriflame disebut sebagai *Director* apabila memiliki level 21% sebagai *Senior Manager* sebanyak 6x dalam 12 bulan.
   2) *Senior Director* : memiliki 1 buah *split out* atau jaringan kaki langsung dengan level 21% dan minimum 4.000 BP grup pribadi selama 6x dalam periode 12 bulan.

d. *Gold Team*
   1) *Gold Director* : memiliki 2 buah *split out* langsung dengan level 21% selama 6x dalam 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp 10jt.
   2) *Senior Gold Director* : memiliki 3 buah *split out* langsung dengan level 21% selama 6x dalam 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp 15jt.
   3) *Sapphire Director* : memiliki 4 buah *split out* langsung dengan level 21% selama 6x dalam 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp 20jt.

e. *Diamond Team*
   1) *Diamond Director* : memiliki 6 buah *split out* langsung dengan level 21% selama 6x dalam 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp 38jt.
   2) *Senior Diamond Director* : memiliki 8 buah *split out* dengan level 21% selama 6x dalam 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp 50jt.
   3) *Double Diamond Director* : memiliki 10 buah *split out* dengan level 21% selama 6x dalam 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp 60jt.

f. *Executive Team*
   1) *Executive Director* : memiliki 12 buah *split out* langsung dengan level 21% selama 6x dalam 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp 88jt.
   2) *Gold Executive Director* : memiliki 15 buah *split out* dengan level 21% selama 6x dalam 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp 120jt.
   3) *Sapphire Executive Director* : memiliki 18 buah *split out* dengan level 21% selama 6x dalam 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp 150jt.
   4) *Diamond Executive Director* : memiliki 21 buah *split out* dengan level 21% selama 6x dalam 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp196jt.

g. *President Team*
   1) *President Director* : memiliki 24 buah *split out* langsung dengan level 21% selama 6x dalam 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp 240jt.
   2) *Senior President Director* : memiliki 24 buah *split out* langsung dengan level 21% diantaranya 6 *Diamond Director* selama 6x dalam 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp 300jt.
   3) *Gold President Director* : memiliki 24 buah *split out* langsung dengan level 21% diantaranya 12 *Diamond Director* selama 6x dalam 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp 371jt.
   4) *Sapphire President Director* : memiliki 24 buah *split out* langsung dengan level 21% diantaranya 18 *Diamond Director* selama 6x dalam periode 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp 457jt.[21]

[21] Ibid., 22.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Implementasi Sistem Hangus Poin Pada *Multi Level Marketing* Oriflame

1. Perhitungan Komisi dan Bonus di *Multi Level Marketing* Oriflame

Setiap perusahaan *Multi Level Marketing* mempunyai sistem perhitungan komisi sendiri. Termasuk juga Oriflame yang mempunyai sistem perhitungan komisi maupun bonus yang adil. Sementara bonus akan diberikan sebagai *reward* atas kinerja *member* ketika ia berada di jenjang karir tertentu. Semua orang bisa mendapatkan bonus, apapun *title* mereka, sepanjang mereka memenuhi kriteria.[22] Dalam *success plan* Oriflame akan diuraikan mengenai level, grup BP, jenjang karir.

% PD Level	BP	Jenjang Karir	Bonus (Rp)
0%	0-199 BP	*Welcome Program*	0
3%	200-599 BP	*Consultant*	30.000 - 50.000
6%	600-1199 BP	*Consultant*	100.000 - 200.000
9%	1200-2399 BP	*Consultant*	300.000 - 500.000
12%	2400-3999 BP	*Manager*	650.000 - 900.000
15%	4000-6599 BP	*Manager*	1.000.000 - 1.500.000
18%	6600-9999 BP	*Manager*	2.000.000 - 3.000.000
21%	10000 BP ke atas	*Senior Manager*	4.000.000 - 7.000.000

Tabel 1.1 *Performance Discount* di Oriflame

Setiap *member* yang memiliki poin pribadi atau grup minimal 200 BP, maka dia berhak mendapatkan *Performance Discount* (PD), yaitu komisi (3% - 21%) yang diperoleh atas penjualan sendiri dan *member*

[22] *Success Plan* Oriflame - *Leaders Edition*…, 60.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dibawahnya.[23] Oriflame akan membayar konsultan menurut dua set nilai yaitu *Business Volume* (BV) dan *Bonus Point* (BP).

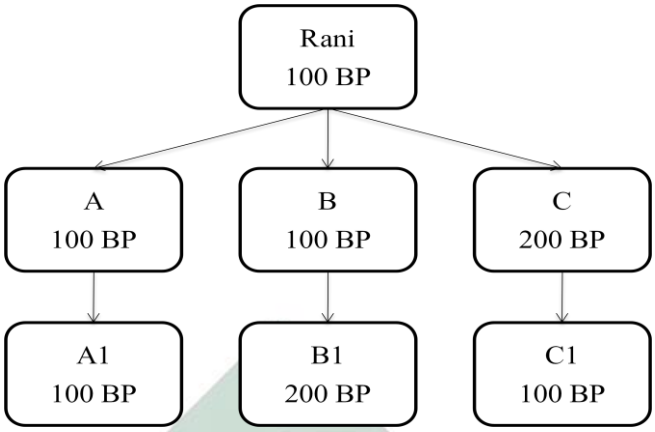
Bonus Point (BP) ini berarti setiap produk yang dipesan memiliki poin yang berbeda-beda. Oriflame akan menambahkan BP pada order pribadi *member* dan konsultan yang ia sponsori serta pada grup mereka di sepanjang satu periode katalog (1 bulan). Sedangkan *Business Volume* (BV) sama halnya dengan penjualan pada harga *member* dikurangi PPN dan bisa berubah sesuai dengan perubahan harga.[24]

Berikut contoh perhitungan komisi di *Multi Level Marketing* Oriflame:

a. Contoh 1 : Rani baru bergabung di Oriflame dan di bulan ini, Rani dapat mengumpulkan 100 BP namun ia belum memiliki *downline*, maka Rani tidak mendapat *Performance Discount* sebab Rani berada di posisi 0% dan minimal *Performance Discount* adalah 200 BP. Namun, karena Rani telah tutup poin (100 BP) maka ia bisa mendapatkan *reward* kecil seperti *pouch*, kosmetik, atau bahkan potongan harga untuk pembelian produk tertentu.[25]
b. Contoh 2 : A, B, dan C telah bergabung menjadi *downline* Rani dan masing-masing memiliki BP yang berbeda-beda yang ditunjukkan pada gambar dibawah ini:

[23] *Consultant Manual*, *Getting Started - The Oriflame Opportunity*…, 78.
[24] Ibid., 19.
[25] Restu, *Manager* Oriflame kantor cabang Surabaya, *Wawancara*, 30 September 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id



Gambar 1.2 Contoh perolehan BP *member* Oriflame

Diketahui bahwa :

Personal Point Rani : 100 BP

Group Point A : 200 BP, level 3%

Group Point B : 300 BP, level 3%

Group Point C : 300 BP, level 3%

Group Point Rani : 900 BP, maka Rani berada di level 6%

Maka, perhitungan *Performance Discount* Rani adalah :

Rumus PD : level x BP x BV (anggap 1 BP = 6100 BV)

PD untuk order pribadi Rani : 6% x 100 BP x 6100 = Rp 36.600

PD Rani dari kaki A : (6% - 3%) x 200 BP x 6100 = Rp 36.600

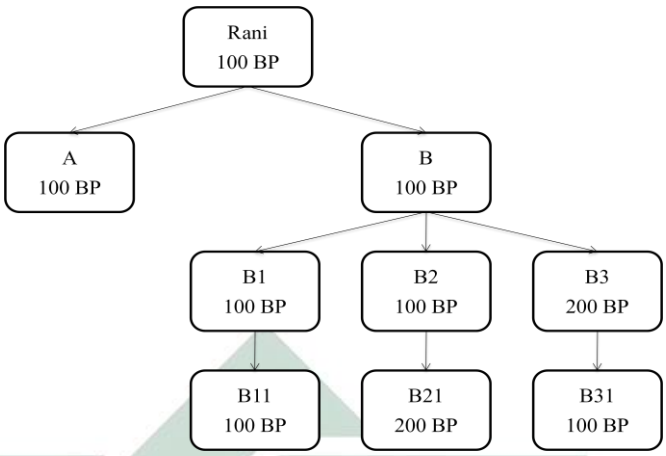
PD Rani dari kaki B : (6% - 3%) x 300 BP x 6100 = Rp 54.900

PD Rani dari kaki C : (6% - 3%) x 300 BP x 6100 = Rp 54.900

Total PD Rani = Rp 183.000

c. Contoh 3 : Rani memiliki *downline* yakni A dan B, masing-masing memiliki BP yangberbeda-beda yang ditunjukkan pada gambar dibawah ini:

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id



Gambar 1.3 Contoh perolehan BP *member* Oriflame

Diketahui bahwa :

Personal Point Rani : 100 BP

Group Point A : 100 BP, level 0%

Group Point B : 900 BP, level 6%

Group Point Rani : 1100 BP, maka Rani berada di level 6%

Maka, perhitungan *Performance Discount* Rani adalah :

Rumus PD : level x BP x BV (anggap 1 BP = 6100 BV)

PD untuk order pribadi Rani : 6% x 100 BP x 6100 = Rp 36.600

PD Rani dari kaki A : (6% - 0%) x 100 BP x 6100 = Rp 36.600

PD Rani dari kaki B : (6% - 6%) x 900 BP x 6100 = 0

Total PD Rani = Rp 73.200

Perhatikan PD Rani dari kaki B adalah 0. Sekarang kita bandingkan PD Rani dengan PD B. Perhitungan total PD B sama dengan contoh 2 yaitu Rp 183.000. PD B disini lebih besar dari PD Rani, padahal B adalah *downline* Rani. Hal ini dikarenakan Rani dan B berada di level yang sama yakni 6%. Jadi tidak menutup kemungkinan bahwa PD

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

downline bisa lebih besar dari *upline*. Inilah alasan mengapa seorang *upline* harus menyeimbangkan *downline*. Dan siapa yang bekerja keras ia akan mendapatkan hasil nyata dari kinerjanya, tanpa memandang posisinya sebagai *upline* maupun *downline*, sebab di Oriflame diterapkan sistem yang adil.[26]

2. **Implementasi Sistem Tutup Poin di *Multi Level Marketing* Oriflame**

Berbicara soal tutup poin, banyak orang beranggapan bahwa tutup poin itu sesuatu yang sangat sulit dilakukan sehingga banyak yang mundur ketika seseorang menjumpai bisnis *Multi Level Marketing* yang menerapkan sistem tutup poin. Padahal, di Oriflame, komisi maupun bonus akan diberikan kepada mereka yang berkomitmen untuk mengajak orang untuk bergabung, membina, dan melakukan tutup poin.

Tutup poin, istilah untuk mencapai target poin yang sudah ditentukan. Jadi tutup poin itu mengumpulkan poin yang sudah di target setiap bulannya. Karena di Oriflame menggunakan sistem poin, maka ada penyebutan target poin dan tutup poin. Jika target poin sudah tercapai, berarti sudah tutup poin. Dalam hal ini tutup poin yang harus dipenuhi tiap periode atau tiap bulan adalah 100 BP, yaitu sekitar Rp 600.000,- pembelanjaan di katalog.[27]

Tutup poin ini bisa dibilang sebagai komitmen dalam berbisnis. Sebelum mendapatkan hak, tentu harus melakukan kewajiban terlebih dahulu. Sebelum mendapatkan komisi, maka haruslah tutup poin dulu.

[26] Restu, *Manager* Oriflame kantor cabang Surabaya, *Wawancara*, 30 September 2019.
[27] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

karena di Oriflame memiliki *success plan* atau jenjang karir, maka diperlukan syarat dan ketentuan untuk mencapainya. Sama halnya dengan orang bekerja yang memiliki *job desc* yang harus dilakukan. Jika telah menyelesaikan *job desc* nya, maka akan digaji. Semakin baik kinerjanya, maka ada bonus. Sama persis dengan sistem tutup poin yang ada di Oriflame.[28]

Sistem tutup poin sendiri diterapkan untuk menghindari adanya *passive income*. *Passive income* yang dimaksud ialah mendapatkan poin secara pasif tanpa melakukan penjualan, perekrutan, serta pembinaan. Jadi, tidak ada *upline* atau atasan yang bergabung terlebih dahulu akan mendapat keuntungan yang lebih besar dari bawahannya tanpa melakukan pekerjaan. Apapun posisinya, baik sebagai *upline* maupun *downline* harus tutup poin agar komisi atau bonus bisa cair. Dengan demikian, keadilan akan didapat oleh semua *member*.

Namun, *member* tidak diharuskan untuk tutup poin, sebab bergabung dengan Oriflame, kita bisa memilih untuk menjadi *member* yang tipe apa. Terdapat tiga tipe *member* di Oriflame, yaitu pemakai, penjual, dan pebisnis.

a. Pemakai

Menjadi pemakai atau pengguna, *join* atau bergabung karena ingin mendapatkan harga lebih murah dari harga katalog, caranya ialah dengan menjadi *member*. *Member* bisa mendapatkan diskon harga

[28] Bintoro, *Business Coach* kantor cabang Surabaya, *Wawancara*, 30 September 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

member sebesar 23% dari harga katalog. Jadi, tidak ada sistem target atau tutup poin.[29]

b. Penjual

Jika ingin menjadi penjual atau *seller*, *join* atau bergabung karena ingin mendapatkan laba dari berjualan. *Member* bisa mendapatkan keuntungan langsung sebesar 30% atas penjualan yang dilakukan kepada konsumen.[30] Menjadi penjual juga tidak diwajibkan untuk tutup poin, sebab tipe ini hanya mencari keuntungan dari berjualan saja. Jadi, tidak ada targetnya, tapi jika berjualan dengan rajin, keuntungan dan *Bonus Point* yang didapatpun banyak bahkan bisa sampai tutup poin.

c. Pebisnis

Join atau bergabung karena ingin menjadi seorang pebisnis yang menjalankan sistem *Multi Level Marketing* dan ingin mendapatkan penghasilan bulanan diluar laba jualan atau ingin mengejar *success plan* nya, tentu ada target yang harus dicapai. Menjadi pebisnis harus berkomitmen, jika ingin mendapatkan komisi atau bonus berarti harus tutup poin. Karena jika tidak bisa tutup poin, berarti tidak bisa menyelesaikan tugasnya dan tidak akan mendapatkan komisi atau bonus dari Oriflame. Walaupun level sudah mencapai posisi *manager* atau *senior manager*.[31]

---

[29] Nailul, *Member* Oriflame, *Wawancara*, 22 Agustus 2019.
[30] *Success Plan* Oriflame - *Leaders Edition*…, 15.
[31] Nailul, *Member* Oriflame, *Wawancara*, 22 Agustus 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Implementasi Sistem Hangus Poin

Sistem hangus poin di Oriflame merupakan sebuah sistem dimana jika seorang *member* yang tidak bisa tutup poin, maka poin yang telah dikumpulkan dalam satu periode atau satu bulan akan hangus. Jadi, sistem hangus poin ini berkaitan dengan sistem tutup poin. Dalam hal ini, poin akan hangus dalam jangka waktu satu bulan jika poin yang dikumpulkan tidak memenuhi target yakni 100 BP.

Pada dasarnya, sistem hangus poin ini sebagai motivasi atau sebagai pendorong agar *member* tipe pebisnis di Oriflame selalu bekerja keras dan berusaha agar dapat tutup poin. Sebab Oriflame adalah perusahaan *retail* yang menjual produk kepada konsumen dimana harus ada penjualan dan perputaran uang didalamnya. Setiap perusahaan yang menjalankan bisnis marketing pasti mempunyai target omset setiap bulan yang harus dicapai oleh karyawannya supaya karyawan tersebut mendapatkan bonus dan perusahaan bisa mendapatkan hasil penjualan yang tinggi.[32]

Mengenai poin *member* yang hangus dan tidak diakumulasikan ini, poin tersebut tetap dapat masuk ke poin atasannya (*upline*) sebagai *group point*, namun tidak dapat menjadi *personal point* karna *member* tersebut tidak dapat tutup poin. *Group point* yang masuk di poin *upline* tersebut dianggap sebagai poin tambahan untuk *upline* atas jasanya yang telah

[32] Moch. Fachrur Rozi, *Kontroversi Bisnis MLM* …, 102.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

merekrut dan membina *member* nya meskipun *member* nya tidak dapat tutup poin dan poin akan hangus bagi *member* tersebut.[33]

Poin yang hangus pun tidak masuk menjadi keuntungan bagi *Multi Level Marketing* Oriflame karena Oriflame sudah mendapat untung dari penjualan. Dan poin tersebut juga akan didonasikan sebagai aksi sosial yang dilakukan secara insentif per tahun dari Oriflame untuk yayasan amal bagi kaum anak-anak dan perempuan muda.[34]

[33] Bintoro, *Business Coach* kantor cabang Surabaya, *Wawancara*, 30 September 2019.
[34] Restu, *Manager* Oriflame kantor cabang Surabaya, *Wawancara*, 30 September 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB IV

ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP SISTEM HANGUS POIN BAGI *MEMBER* ORIFLAME

A. Analisis Hukum Islam Menggunakan Akad *Ju'ālah* Terhadap Sistem Hangus Poin Bagi *Member* Oriflame

Secara garis besar, *member* atau anggota Oriflame akan ditawarkan tiga cara untuk menghasilkan uang dengan cara menjadi *member* untuk membeli produk Oriflame lebih murah; dengan menunjukkan katalog dan mendapatkan keuntungan dari penjualan; dan dengan mengundang orang dan membangun sebuah tim untuk menghasilkan uang secara bersama-sama.[1] Namun, pada dasarnya yang harus dilakukan setiap *member* agar mendapatkan poin adalah dengan melakukan penjualan. Setiap *member* yang melakukan penjualan akan mendapatkan poin, dan ketika poin tersebut telah memenuhi target tertentu, maka *member* tersebut akan mendapatkan *performance discount*.[2]

Karena perusahaan Oriflame menerapkan sistem tutup poin, dimana untuk mendapatkan komisi atau bonus *member* harus melakukan tutup poin sebesar 100BP dalam jangka waktu satu periode atau satu bulan. Jika *member* tidak dapat tutup poin, maka poin yang telah dikumpulkan akan hangus. Hukum dari hangusnya poin ketika *member* tidak dapat tutup poin ini dapat dianalisis menggunakan Hukum Islam dengan akad *ju'ālah*.

---

[1] *Success Plan* Oriflame - *Leaders Edition*…, 15.
[2] Restu, *Manager* Oriflame kantor cabang Surabaya, *Wawancara*, 30 September 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dalam konteksnya dengan *success plan* di Oriflame, sebagai perusahaan yang menjual produknya dengan sistem *Multi Level Marketing*, maka akad *ju'ālah* diterapkan dalam pemberian atau pencairan komisi atau bonus yang akan diberikan oleh perusahaan Oriflame kepada *member* yang telah berhasil melakukan pekerjaan tertentu yakni melakukan penjualan dengan sistem target. Jika target yang ditentukan oleh pihak Oriflame tidak terpenuhi dalam satu periode, maka poin yang telah dikumpulkan akan hangus. Misalnya, bagi *member* yang dapat tutup poin sebesar 100 BP, maka ia akan mendapatkan komisi atau *performance discount* sesuai dengan tingkatan levelnya.

Pekerjaan untuk melakukan penjualan produk Oriflame ini mungkin diusahakan oleh semua *member*, namun yang akan memperoleh komisi atau bonus hanyalah orang yang berhasil tutup poin dengan melakukan penjualan. Jika ada *member* yang telah berusaha dan bekerja untuk bisa tutup poin, namun tidak berhasil, maka ia tidak berhak mendapatkan komisi atau bonus. Dan poin yang telah dikumpulkan akan hangus di bulan berikutnya.

Apabila ditinjau dari kelengkapan rukun dan syarat *ju'ālah* pada pemberian komisi dengan sistem tutup poin, maka harus memenuhi kriteria sebagai berikut:

a. *Aqidain* (Dua orang yang berakad)

Adanya orang yang berakad yakni *jā'il* (pihak yang berjanji akan memberikan imbalan) dan *maj'ūllah* (pihak yang melakukan pekerjaan) harus cakap hukum. Sementara itu, jika *maj'ūllah* ditentukan, ia harus

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

cakap melakukan pekerjaan tersebut, jika tidak ditentukan, siapapun yang mengetahui dan mendengarnya boleh melakukannya.[3]

Yang disebut sebagai *jā'il* dalam bisnis ini adalah perusahaan Oriflame yang berjanji akan memberikan komisi atau bonus ketika para *member* dapat melakukan penjualan sesuai target yang ditentukan. Sementara *maj'ūllah* ialah para *member* yang akan mendapatkan komisi dan bonus dari Oriflame jika berhasil melakukan penjualan sesuai target. Keduanya telah cakap hukum yang dibuktikan dengan perusahaan Oriflame yang telah resmi sebagai perusahaan *Multi Level Marketing* dan *member* yang mana ketika bergabung telah mencapai usia minimal 17 tahun yang dibuktikan dengan kepemilikan KTP.

b. *'Amal* (Pekerjaan)

Pekerjaan yang ditawarkan tidak boleh bertentangan dengan syariat Islam dan harus mengandung manfaat yang jelas serta memiliki tingkat kesusahan, tidak ada upah bagi pekerjaan yang tidak ada beban. Selain itu, pekerjaan yang ditawarkan bukan suatu pekerjaan yang wajib bagi si pekerja.[4]

Dalam hal ini, pekerjaan yang ditawarkan oleh pihak Oriflame adalah melakukan penjualan produk kepada konsumen yang mana pekerjaan ini tidak bertentangan dengan syariat sebab produk yang dijual sudah jelas kehalalannya yang dibuktikan dengan label MUI.

---

[3] Panji Adam, *Fikih Muamalah Maliyah*…, 355.
[4] Ibid., 357.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pada dasarnya, yang menjadi objek utama dalam akad *ju'ālah* adalah manfaat atas suatu pekerjaan, bukan pekerjaan itu sendiri. Dalam praktik *Multi Level Marketing* syariah, maka yang menjadi objeknya adalah keberhasilan *member* dalam menjual produk, baik yang dilakukan oleh dirinya sendiri maupun tim nya atau *downline* nya.

Ada anggapan bahwa upah yang diterima *upline* atas kinerja *downline* merupakan kedzaliman. Namun, anggapan ini tidak tepat karena hal ini telah disepakati para pihak. Dapat dianalogikan bahwa keberhasilan pengecer dalam menjual produk akan berdampak pada keuntungan agen dan keberhasilan tim dalam menjual produk akan berdampak pada keuntungan pimpinan dan perusahaan. Para *downline* tidak akan dapat melakukan penjualan jika tidak direkrut dan dibimbing oleh *upline*. Oleh karena itu, komisi yang diterima *upline* atas kinerja *downline* nya ini merupakan bentuk apresiasi kepada *upline* yang telah merekrut dan membina *downline* nya.

Dalam Oriflame, seorang *member* yang merekrut banyak *downline* tetapi tidak melakukan penjualan dan pembinaan, maka tidak akan mendapatkan komisi sebab Oriflame mengharuskan *member* nya aktif melakukan penjualan yang dapat memberikan manfaat kepada perusahaan yakni terjualnya produk. Untuk itu, *member* diharuskan tutup poin jika ingin mendapatkan komisi atau bonus sehingga tidak ada *passive income*. Melakukan penjualan hingga tutup poin bukanlah pekerjaan yang wajib bagi *member* Oriflame. Namun, jika *member* dapat tutup poin, maka ia

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

berhak mendapatkan komisi atau bonus sesuai yang ditentukan oleh Oriflame.

c. *Ju'ūl* (Upah atau imbalan *ju'ālah*)

Upah yang dijanjikan harus berupa sesuatu yang bernilai harta dalam jumlah yang jelas. Upah tersebut telah ditentukan dan diketahui oleh *maj'ūllah* sebelum melakukan pekerjaan.[5]

Upah yang diberikan oleh perusahaan Oriflame kepada *member* yang berhasil tutup poin berupa *performance discount*, yaitu komisi (3% - 21%) yang diperoleh atas penjualan sendiri dan *member* dibawahnya (*downline*). Komisi ini telah ditentukan besarannya oleh pihak Oriflame sesuai dengan tabel *performance discount* di Oriflame. Besaran jumlah komisi ini akan diketahui *member* Oriflame sebagai *maj'ūllah* ketika *member* melihat tabel *performance discount* pada *staterkid* yang diberikan ketika melakukan orderan pertama di Oriflame. Selain itu juga dapat dilihat pada buku *Consultant Manual* Oriflame yang hanya diberikan kepada *member* Oriflame.

d. *Shīghat* (Ucapan)

Ucapan ini datang dari *jā'il* sedangkan dari pihak *maj'ūllah* tidak disyaratkan ada kabul darinya. Ijab harus disampaikan dengan jelas oleh pihak yang menjanjikan upah walaupun tanpa ucapan kabul dari pihak yang

[5] Abdul Rahman Ghazaly, dkk., *Fiqh Muamalat*…, 143.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

melaksanakan pekerjaan. Lafaz, disyaratkan mengandung izin untuk melakukan pekerjaan kepada setiap orang yang mampu.[6]

Pada zaman modern ini, ijab kabul pada umumnya dibuat dalam bentuk tertulis, apalagi pada industri seperti *Multi Level Marketing*. Akad bisa berbentuk aturan atau kode etik perusahaan yang telah disetujui oleh anggota dengan menandatangani formulir yang disediakan. Begitupun di *Multi Level Marketing* Oriflame, ijab dianalogikan sebagai kode etik perusahaan yang telah dibuat untuk para *member* nya. Sedangkan kabul dianalogikan sebagai persetujuan *member* ketika resmi bergabung dengan dibuktikan mengisi formulir identitas dan memberikan fotokopi KTP.

Dari rukun dan syarat *ju'ālah* yang telah dipaparkan diatas, dapat disimpulkan bahwa hangusnya poin karena adanya sistem tutup poin yang diterapkan oleh *Multi Level Marketing* Oriflame sudah sesuai karena telah memenuhi rukun dan syarat *ju'ālah*. Pemberian komisi atau bonus hanya akan diberikan kepada *member* yang berhasil tutup poin, sebagaimana dalam akad *ju'ālah* bahwa upah akan diberikan kepada seseorang yang telah menyelesaikan pekerjaan yang ditawarkan dengan sempurna. Jadi, hangusnya poin ini bukan merupakan suatu keharaman sebab *member* sebagai *maj'ūllah* tidak dapat menyelesaikan pekerjaannya sesuai target. Justru, dengan hal ini perusahaan ingin memotivasi *member* bahwa diperlukan kerja keras untuk mencapai hasil yang telah dijanjikan.

[6] Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah: Prinsip dan Implementasinya*…, 154.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman PLBS Terhadap Sistem Hangus Poin Bagi *Member* Oriflame

Di dalam fatwa Dewan Syariah Nasional No.75/DSN-MUI/VII/ 2009 dijelaskan bahwa komisi adalah imbalan yang diberi oleh perusahaan kepada mitra bisnisnya atas penjualan, yang besarannya diperhitungkan atas dasar prestasi kerja nyata yang terkait dengan nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa. Sedangkan bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan kepada mitra bisnis oleh perusahaan atas dasar keberhasilan yang melampaui target penjualan barang dan atau jasa yang telah ditetapkan perusahaan.[7]

Terdapat hal-hal yang harus diperhatikan dalam pemberian komisi maupun bonus, diantaranya:

1. Sistem pemberian komisi maupun bonus disusun dengan memperhatikan prinsip keadilan dan kesejahteraan. Dirancang semudah mungkin untuk dipahami serta dipraktikkan.
2. Setiap *member* mendapat kesempatan yang sama untuk memperoleh pendapatan seoptimal mungkin sesuai kemampuannya melalui penjualan, pengembangan jaringan, ataupun melalui kedua-keduanya.
3. Jumlah komisi atau bonus yang harus diberikan kepada *member* adalah menurut perjanjian. *Member* berhak menerima komisi maupun bonus setelah berhasil memenuhi akadnya. Dalam hal ini seperti seseorang yang belum mendapatkan target dalam batas waktu tertentu maka ia tidak mendapat komisi. Hal ini diperbolehkan sesuai perjanjian yang disepakati bersama dan tidak terdapat kedzaliman.[8]

Agar sebuah perusahaan *Multi Level Marketing* dapat dikategorikan sebagai perusahaan yang menjalankan sistem penjualan langsung berjenjang yang berbasis syariah (*Multi Level Marketing* syariah), maka harus memenuhi dua belas ketentuan hukum yang tertera dalam fatwa Dewan Syariah Nasional

---

[7] Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.
[8] Kuswara, *Mengenal MLM Syariah: Dari Halal*-Haram…, 89.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Dua belas ketentuan hukum tersebut ialah:

1. Adanya obyek yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.

   Setiap akad seperti *ijārah*, *bai'*, dan lainnya, harus memenuhi rukun-rukunnya yaitu: adanya para pihak yang berakad; adanya sighat; dan adanya obyek akad. Maka, syarat pertama ini merupakan salah satu rukun akad yang harus dipenuhi di semua akad, termasuk dalam bisnis *Multi Level Marketing*. Jika satu rukun saja tidak dipenuhi, maka akadnya menjadi batal.

   Oriflame adalah perusahaan yang menjalankan sistem *Multi Level Marketing* yang menjual produk-produk kecantikan. Barang yang diperjualbelikan di Oriflame berupa parfum, lipstik, maskara, pensil alis dan lain sebagainya. Keunggulan produk Oriflame yaitu dibuat berdasarkan bahan-bahan alami, tidak pernah diujikan pada hewan, dan telah lulus uji di BPOM (Badan Pengawasan Obat dan Makanan).

2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.

   Sejauh ini belum ditemukan indikator bahan tidak halal dalam produk Oriflame. Serangkaian produk kosmetik Oriflame telah lulus uji di BPOM (Badan Pengawasan Obat dan Makanan) divisi produk kosmetik, yang dibuktikan dengan keluarnya nomor izin BPOM di setiap produk Oriflame. Bahkan, BPOM telah mengeluarkan izin kehalalan produk-produk Oriflame.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, riba, *dharar*, *dzulm*, maksiat.

Dalam perusahaan *Multi Level Marketing*, unsur *gharar* (ketidakjelasan) ini bisa terletak pada spesifikasi, ukuran maupun harga dari produk yang diperjualbelikan.[9] Di Oriflame sendiri, produk yang diperjualbelikan telah jelas kegunaan dan takarannya yang dapat dilihat dari katalog maupun dari spesifikasi yang tertera di setiap produknya. Untuk harganya pun tidak ada penipuan, sesuai kode etik perusahaan, para *member* dilarang menjual produk Oriflame diluar harga katalog.

Adanya *maysir* (perjudian) dan riba terletak pada sistem pembagian bonus yang berlebihan atau bahkan bisa mendapatkan keuntungan tanpa bekerja.[10] Maka di bisnis Oriflame ini tidak menerapkan hal demikian sebab Oriflame menerapkan sistem tutup poin dan hangus poin, dimana *member* yang tidak aktif melakukan penjualan dan tutup poin tidak akan mendapatkan komisi atau bonus sehingga tidak ada keuntungan yang didapat tanpa melakukan kewajibannya. Pun pembagian nya terhitung adil dan tidak berlebihan sebab disesuaikan dengan prestasi *member*.

Tidak ada pula unsur *dharar* maupun *dzulm* dalam praktik bisnis Oriflame. Tidak ada pihak yang dirugikan dari sistem maupun peraturan yang ada. Justru sistem yang dibuat oleh pihak Oriflame seperti sistem tutup poin dan hangus poin akan memotivasi para *member* agar bekerja lebih keras untuk mencapai impiannya dan sistem-sistem ini telah disetujui

[9] Http://www.stiualhikmah.ac.id/, diakses pada tanggal 30 Oktober 2019 pukul 9:32 WIB.
[10] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

oleh *member* sehingga tidak ada yang merasa dirugikan dalam praktiknya. Serta tidak ada kedzaliman dalam praktiknya sebab dalam pembagian bonusnya transparan, adil dan merata, tidak menguntungkan pihak yang lebih dulu bergabung. Semua *member* mendapatkan kesempatan yang sama untuk menghasilkan uang.

Pun kegiatan dalam bisnis Oriflame tidak mengandung hal-hal yang maksiat. Seperti kegiatan perekrutan, kegiatan-kegiatan seremonial, seminar, kegiatan sosial, dan lain sebagainya dilakukan dengan sewajarnya, tidak ada hal-hal yang bertentangan dengan syariat. Aksi sosial yang digelar oleh Oriflame justru mengandung hal positif bagi masyarakat dan sejalan dengan prinsip-prinsip dalam Islam bahwa membantu orang lain ialah hal yang mulia.

4. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.

Bagi industri *Multi Level Marketing*, nampaknya *excessive mark up* merupakan hal yang relatif terkait tingkat kemahalannya. Namun, larangan ini bisa menjadi hal yang positif karena lebih kepada membela dan melindungi kepentingan konsumen agar perusahaan tidak mengambil keuntungan yang berlebihan sehingga dapat merugikan konsumen.

Produk Oriflame merupakan produk kecantikan yang telah dikenal luas di Swedia, Indonesia dan beberapa negara lainnya. Harga produk Oriflame sendiri bisa dibilang tidak murah pun tidak terlalu mahal, tergantung pada

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

takaran, bahan dan kegunaan dari produk tersebut. Harga produk yang diperjualbelikan seimbang dengan manfaat yang terkandung didalamnya. Potongan harga sebesar 23% juga akan diberikan Oriflame jika konsumen memiliki kartu *member*. Dan setiap bulannya Oriflame selalu memberikan potongan harga untuk produk-produk tertentu.

5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) 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

   Dalam bisnis *Multi Level Marketing*, poin ini mengacu pada *marketing plan* atau pembagian komisi pada perusahaan tersebut. Kita bisa mencermati dari sistem yang diterapkan.[11] Jika *downline* memiliki kesempatan untuk mendapatkan komisi yang lebih besar dibanding *upline*, maka *Multi Level Marketing* tersebut menerapkan konsep pembagian komisi berdasarkan kinerja nyata penjualan produk dari masing-masing *member*. Namun jika *downline* tidak bisa mendapatkan bonus yang lebih besar daripada *upline*, maka *Multi Level Marketing* tersebut mengandalkan komisi dari hasil perekrutan *member*, bukan dari hasil penjualan produk dan pembinaan *member*. Jika *member* mendapatkan komisi yang besar hanya dengan merekrut tanpa menjual produk atau membina *member*, kemungkinan perekrutan tersebut dilakukan dengan janji manis saja.

[11] Http://www.stiualhikmah.ac.id/, diakses pada tanggal 30 Oktober 2019 pukul 9:32 WIB.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Sebagaimana *success plan* yang ada di Oriflame bahwa komisi akan diberikan kepada *member* yang telah berhasil melakukan penjualan bukan merekrut *member*. Bagi *member* pebisnis yang ingin mendapatkan komisi secara intens, ia berkewajiban untuk melakukan penjualan dan tutup poin. Membina *downline* juga penting sebab dalam Oriflame, *performance discount* akan diberikan atas hasil penjualan sendiri (*personal point*) maupun hasil penjualan *member* dibawahnya (*group point*), sebagai bentuk penghargaan atas pembinaan *member*.

Komisi diberikan jika *member* berhasil memenuhi target yang ditetapkan oleh Oriflame. Ketika member tidak dapat tutup poin, artinya ia belum bisa bekerja seoptimal mungkin sehingga tidak dapat memenuhi target. Sesuai peraturan yang ada, jika *member* tidak bisa tutup poin, maka di bulan berikutnya poin akan hangus. Dari sini ia harus bekerja lebih keras lagi agar komisi bisa dicairkan.

6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.

Poin ini mengacu pada sistem pembagian bonus khususnya berkaitan dengan akad *ju'ālah*. Bahwasannya bonus merupakan tambahan imbalan yang diberikan kepada *member* yang berhasil melampaui target penjualan barang atau jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.[12] Bonus ini juga harus

[12] Kuswara, *Mengenal MLM Syariah: Dari Halal*-Haram…, 53.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

jelas nisbahnya sejak awal, apa syarat dan ketentuannya, berapa target yang hars dicapai, serta bonus apa yang akan didapatkan.

Di Oriflame, bonus akan diberikan sebagai *reward* atas kinerja *member* ketika ia berada di jenjang karir tertentu. Bonus ini telah ditetapkan syarat dan ketentuannya yang dicantumkan dalam *success plan* Oriflame. Bonus dalam Oriflame ini dapat berupa uang, kendaraan pribadi, tempat tinggal, tiket perjalanan ke luar negeri maupun wisata religi, dan lain sebagainya.

7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang/jasa.

   Multi Level Marketing yang berprinsip pada syariah mewajibkan *member* nya untuk tetap aktif melakukan penjualan sampai pada level tertinggi sekalipun. *Multi Level Marketing* syariah atau yang tidak menerapkan sistem *passive income*, pada umumnya selalu ada kewajiban tutup poin yakni kewajiban menjual produk dalam jumlah tertentu setiap periodenya atau satu bulan.

   Dengan kata lain, *Multi Level Marketing* syariah biasanya menerapkan sistem tutup poin agar tidak terjadi *passive income*. Karena adanya sistem tutup poin ini, maka sistem hangus poin juga diterapkan. *Member* yang tidak dapat tutup poin, maka poin yang telah dikumpulkan akan hangus terhitung dalam jangka waktu satu bulan. Hangusnya poin ini bertujuan agar *member* tetap aktif melakukan penjualan dan pembinaan sehingga tidak ada pendapatan secara pasif.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dalam bisnis Oriflame, tidak ada yang namanya *passive income* atau penghasilan yang didapatkan secara cuma-cuma. Para *member* yang ingin mendapatkan komisi atau bonus harus bekerja secara intens dan kontinyu dengan melakukan penjualan dan pembinaan kepada *downline* nya. Khususnya bagi *member* Oriflame yang tipe pebisnis, jika ingin komisi atau bonusnya cair maka harus tutup poin dulu. Jika tidak tutup poin, maka poin akan hangus sehingga tidak ada *passive income*.

Poin yang hangus ini tidak akan menjadi keuntungan bagi Oriflame. Poin ini akan tetap masuk dalam pendapatan grup (*group point*) atau masuk dalam poin *upline* sebagai bentuk penghargaan atas bimbingannya meskipun belum memenuhi target.[13] Poin *downline* yang masuk pada *upline* ini bukan merupakan *passive income* bagi *upline*, sebab *upline* juga harus tutup poin dulu agar *personal point* maupun *group point* nya dapat dicairkan.

Jika di perusahaan konvensional yang memasarkan produknya melalui jasa pengiklanan dan agen, yang tentunya dibutuhkan biaya pengiklanan dan promosi. Maka dalam perusahaan *Multi Level Marketing* yang memperpendek jalur distribusi, produk dipasarkan dari perusahaan langsung kepada konsumen secara ecer tanpa melalui agen distributor.[14] Jadi, poin *downline* yang masuk ke *upline* ini dapat dianalogikan sebagai jasa pengiklanan atau penghargaan atas binaan kepada *member* yang telah melakukan penjualan.

---

[13] Restu, *Manager* Oriflame kantor cabang Surabaya, *Wawancara*, 30 September 2019.
[14] Kuswara, *Mengenal MLM Syariah: Dari Halal*-Haram…, 67.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Selain itu, poin *member* yang hangus tadi akan disalurkan dalam aksi sosial yang digelar Oriflame setiap tahunnya. Oriflame akan mengeluarkan 2% setiap tahun dari laba bersih rata-rata yang diperoleh dari keuntungan penjualan perusahaan yang di distribusikan oleh *member*. Oriflame juga menyalurkan dananya kepada organisasi global yaitu *The World Childhood Foundation*, *SOS Children's Villages* dan *Livslust*.

8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.

Iming-iming secara berlebihan ini bisa menyebabkan *member* lalai terhadap kewajibannya demi memperoleh komisi atau bonus. Jadi, tawaran komisi atau bonus yang akan didapat tidak boleh dibuat semenarik mungkin atau dalam jumlah besar sehingga *member* akan berbuat apa saja seperti lalai beribadah karena asyik dengan bisnisnya.[15]

Oriflame menawarkan komisi atau bonus serta yang sangat menjanjikan kepada para *member* nya. Komisi dan bonus yang diberikan masih dalam tahap kewajaran, karena berdasarkan kinerja nyata *member*. Sebagaimana dalam pedoman *success plan* di Oriflame. Oriflame hanya menawarkan kepada *member* untuk menentukan target sendiri, pendapatan yang diinginkan serta jam kerja yang akan dijalani. Selain itu, Oriflame menawarkan bahwa bekerja pada Oriflame berkesempatan untuk bertemu dengan orang-orang baru dan membuat jaringan pertemanan yang baru, berkembang dalam hal pribadi dan juga profesional lewat pertemuan-

[15] Ardito Bhinadi, *Muamalah Syar'iyyah Hidup Barokah*…, 110.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pertemuan yang diadakan, pelatihan dan seminar serta berpergian ke luar negeri dan memenuhi kualifikasi untuk menghadiri event bergengsi. Jadi, yang ditawarkan bukanlah berupa komisi dan bonus yang besar.

9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.

Jika perusahaan *Multi Level Marketing* memiliki *marketing plan* yang memberikan peluang untuk mendapatkan keuntungan hanya kepada setiap *member* yang lebih dulu bergabung, maka hal ini merupakan bentuk eksploitasi dan ketidakadilan.[16] Sedangkan *Multi Level Marketing* yang memberikan peluang yang sama kepada setiap *member* nya dan akan memberikan bonus sesuai hasil kerjanya, serta tidak mengacu apakah ia bergabung lebih dulu ataukah belakangan, berarti *Multi Level Marketing* tersebut menerapkan pembagian bonus yang adil dan tidak ada eksploitasi.

Sama halnya di Oriflame yang tidak memperdulikan apakah *member* lebih dulu bergabung ataukah belakangan, semua *member* memiliki porsi yang sama untuk mendapatkan bonus yang telah dijanjikan Oriflame ketika *member* tersebut berhasil memenuhi target penjualan yang ditentukan. Pembagian bonus terlihat adil sesuai hasil kerja tiap *member* dan tidak ada eksploitasi antara *upline* dengan *downline*. Bisa saja *downline* lebih unggul daripada *upline* nya karena *downline* lebih maksimal dalam bekerja sedangkan *upline* nya hanya bersantai saja.

[16] Http://www.stiualhikmah.ac.id/, diakses pada tanggal 30 Oktober 2019 pukul 9:32 WIB.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain.

    Pada umumnya, perusahaan *Multi Level Marketing* sering mengadakan *event* seperti seminar, *training*, pembinaan anggota, pemberian penghargaan dan acara seremonial lainnya. Dalam kegiatan ini, tidak selamanya *member* berkewajiban untuk menghadirinya. Adanya kegiatan ini bisa memotivasi *member* agar lebih bersemangat dalam bekerja, selain itu *member* bisa bertemu dengan orang-orang baru yang berpengalaman lebih yang akan membagikan ceritanya. Kegiatan ini tidak boleh mencerminkan sikap hura-hura dan pesta pora sebab bertentangan dengan akidah.

    Kegiatan-kegiatan yang digelar oleh Oriflame merupakan kegiatan yang positif, seperti *training*, seminar, dan pemberian penghargaan bertujuan untuk memotivasi para *member* bahwa mereka memiliki peluang untuk sukses dan supaya rasa kekeluargaan antar *member* tetap terjaga. Oriflame juga rutin mengadakan aksi sosial setiap tahunnya. Aksi ini merupakan kegiatan positif yang sejalan dengan akidah yang ada.

11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.

    Dalam *Multi Level Marketing* syariah, mitra usaha memiliki kewajiban untuk membina dan mendampingi anggota yang direkrutnya agar tidak

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kesulitan dalam mendistribusikan produk perusahaan, serta tidak melenceng dari kode etik perusahaan.[17] Hal ini bertujuan untuk membedakan dengan *money game* yang berkedok *Multi Level Marketing*, dimana mereka hanya mengutamakan perekrutan *member* kemudian *member* tersebut dibiarkan begitu saja sebab perusahaan *money game* hanya mendapatkan pendapatan dari uang registrasi *member* yang bergabung, bukan dari hasil penjualan produk riil sehingga tidak memerlukan pembinaan.[18]

Telah disebutkan dalam kode etik tanggung jawab seorang konsultan Oriflame pasal 4.17 bahwa untuk menjadi seorang sponsor (*upline*), konsultan Oriflame harus memastikan bahwa ia secara pribadi melatih dan memberikan motivasi kepada konsultan Oriflame yang disponsorinya tersebut. Jadi, di Oriflame, *member* yang telah merekrut *downline* nya, ia tidak boleh membiarkan *downline* nya begitu saja, ia harus membimbing agar *downline* tersebut dapat melakukan penjualan produk dengan baik dan tidak melenceng dari kode etik Oriflame yang ada.

12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

Money game adalah perjudian murni yang tidak ada produk apapun didalamnya. Perusahaan yang menerapkan sistem *money game* tujuan utamanya hanya merekrut anggota, bukan menjual barang atau jasa. Barang atau jasa hanya sebagai kamuflase atau tidak memiliki kualitas. Selain itu, *money game* dapat dicermati dari sistem yang diterapkan yakni sistem

[17] Ardito Bhinadi, *Muamalah Syar'iyyah Hidup Barokah*…, 110.
[18] Http://www.stiualhikmah.ac.id/, diakses pada tanggal 30 Oktober 2019 pukul 9:35 WIB.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

piramida dimana keuntungan berasal dari hasil perekrutan *downline* dan akan diberikan kepada *member* yang lebih dulu bergabung.

Sebagaimana Oriflame yang merupakan perusahaan *retail* yang menjual produk kecantikan dengan menerapkan sistem penjualan langsung berjenjang atau *Multi Level Marketing*. Maka, jelas sudah bahwa Oriflame ialah perusahaan yang memiliki tujuan utama untuk menjual produk. Hanya saja sistem yang digunakan ialah penjualan langsung berjenjang dimana produk akan dijual secara *retail* melalui distributornya, bukan melalui agen seperti perusahaan konvensional pada umumnya. Selain itu, keuntungan yang akan didapat oleh *member* berasal dari penjualan pribadi dan tim bukan dari perekrutan *member*.

Berdasarkan analisis diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem hangus poin yang diterapkan karena adanya sistem tutup poin pada bisnis Oriflame sudah jelas hukumnya yakni diperbolehkan asalkan *member* telah menyetujui perjanjian atau sistem kerja yang diterapkan Oriflame. Hangus poin *member* jika ia tidak dapat tutup poin ini bertujuan untuk menghindari adanya *passive income* yaitu pendapatan *member* yang didapatkan tanpa melakukan penjualan dan pembinaan kepada *downline* nya.

Dalam bisnis Oriflame, poin bisa didapatkan melalui penjualan pribadi maupun penjualan tim nya. Jadi seorang *member* akan mendapatkan poin dari penjualan pribadinya (*personal point*) dan dari penjualan *downline* nya (*group point*). Poin tersebut hanya dapat dicairkan ketika *member* berhasil tutup poin sebesar 100 BP dalam jangka waktu satu periode atau satu bulan. Jika *member*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tidak dapat tutup poin, maka poin yang telah dikumpulkan akan hangus dan kembali menjadi 0 di bulan berikutnya. Oleh karena itu, jika *member* terutama *member* pebisnis yang ingin mendapatkan komisi atau bonus dari bisnis ini diharuskan untuk bekerja secara intens dan kontinyu agar dapat tutup poin. Dengan demikian, tidak ada pendapatan secara pasif dan setiap *member* memiliki kesempatan yang sama untuk menjadi besar tanpa memandang posisinya apakah ia seorang *upline* atau *downline.*

Sistem ini juga bertujuan untuk menghindari sistem piramida dimana akan ada pihak yang merasa terdzalimi. *Upline* hanya bersantai-santai tanpa melakukan penjualan dan pembinaan, melainkan hanya merekrut *member* saja, kemudian mendapatkan komisi atau bonus dari hasil jerih payah *downline*, maka terdapat ketidakadilan dan kedzaliman didalamnya. Sebab yang akan mendapatkan keuntungan besar ialah *member* yang lebih dulu bergabung dan *member* yang bergabung belakangan tidak akan bisa mendahului *member* diatasnya.

Sistem hangus poin yang diterapkan Oriflame telah sesuai dengan ketentuan fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman PLBS. Terutama pada poin ke tujuh, tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang/jasa. *Member* berhak mendapatkan komisi atau bonus setelah memenuhi akadnya yakni tutup poin sebesar 100 BP dengan melakukan penjualan pribadi sehingga *personal point* maupun *group point* nya

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dapat dicairkan. Dengan kode etik yang ada di Oriflame, *member* yang tidak dapat tutup poin, maka poin nya akan hangus.

Poin yang hangus ini tidak menjadi keuntungan bagi perusahaan Oriflame, melainkan poin ini akan tetap masuk pada pendapatan grup (*group point*) atau masuk pada poin *upline* sebagai bentuk penghargaan atas jasanya telah membina meskipun *downline* belum berhasil memenuhi target. Poin yang hangus ini juga akan disalurkan dalam aksi sosial yang digelar Oriflame setiap tahunnya. Oriflame juga akan menyalurkan kepada yayasan yang dikelola oleh *The Oriflame Foundation* seperti *The World Childhood Foundation*, *SOS Children's Villages* dan *Livslust*.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari seluruh pembahasan yang ditulis oleh penulis, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem hangus poin di Oriflame merupakan sebuah sistem yang diterapkan ketika seorang *member* tidak bisa tutup poin sebesar 100 BP, maka poin yang telah dikumpulkan dalam satu periode atau satu bulan akan hangus. Poin *member* yang hangus dan tidak diakumulasikan ini tetap dapat masuk ke poin atasannya (*upline*) sebagai *group point*, namun tidak dapat menjadi *personal point* karna *member* tersebut tidak dapat tutup poin. Poin yang hangus pun tidak masuk menjadi keuntungan bagi *Multi Level Marketing* Oriflame sebab poin tersebut akan didonasikan sebagai aksi sosial yang dilakukan secara insentif per tahunnya.
2. Hangusnya poin bagi *member* Oriflame karena adanya sistem tutup poin diterapkan oleh *Multi Level Marketing* Oriflame ini jika dianalisis menurut perspektif hukum Islam menggunakan akad *ju'ālah* sudah sesuai karena telah memenuhi rukun dan syarat *ju'ālah*. Sebagaimana jika dianalisis menggunakan fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah juga telah sesuai. Khususnya pada poin ke tujuh, tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penjualan barang/jasa. *Member* akan mendapatkan komisi atau bonus jika telah memenuhi akadnya yakni tutup poin sebesar 100 BP dengan melakukan penjualan pribadi sehingga *personal point* maupun *group point* nya dapat dicairkan. Dengan kode etik yang ada di Oriflame, *member* yang tidak dapat tutup poin, maka poin nya akan hangus. Oleh karenanya, tidak akan ada pendapatan secara pasif tanpa melakukan penjualan.

B. Saran

1. Masyarakat harus lebih selektif dalam memilih bisnis *Multi Level Marketing* khususnya dengan mempelajari sistem yang diterapkan pada *Multi Level Marketing* tersebut sehingga tidak terjebak pada bisnis yang hanya berkedok *Multi Level Marketing* yang ternyata mengandung sistem *money game* yang dilarang oleh syariat Islam.
2. *Multi Level Marketing* Oriflame saat ini telah menerapkan bisnisnya sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009, maka diharapkan untuk tetap menjalankan sistem bisnis yang diterapkan agar terus sesuai dengan nilai-nilai syariah.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR PUSTAKA

Abdurahman, Dudung. *Pengantar Metode Penelitian*. Yogyakarta: Kurnia Kalam Semesta: 2003.

Adam, Panji. *Fikih Muamalah Maliyah*. Bandung: PT Refika Aditama, 2017.

Agus, Bustanuddin. *Islam dan Ekonomi*: *Suatu Tinjauan Sosiologi Agama.* Padang: Andalas University Press, 2006.

Asnawi, Nur. *Pemasaran Syariah: Teori, Filosofi, dan Isu-isu Kontemporer*. Depok: Rajawali Pers: 2017.

Badis, 'Abd al-Hamid Ibn. *Min Hady al-Nubuwāh*. Maktabat al-Sharikah al-Jazā'rīyah: 1966.

Bhinadi, Ardito. *Muamalah Syar'iyyah Hidup Barokah*. Yogyakarta: Deepublish, 2018.

Bintoro, *Business Coach* kantor cabang Surabaya, *Wawancara*: 30 September 2019.

Djazuli, A. *Kaidah-kaidah Fikih: Kaidah-kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-masalah yang Praktis*. Jakarta: Kencana, 2006.

Departemen Agama Republik Indonesia. *Al-Qur'anul Karim; Terjemahan dan Tajwid Berwarna Disertai Tafsir Ringkas Ibnu Katsir.* Bandung: Penerbit Jabal, 2009.

Ghazaly, Abdul Rahman, dkk. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Prenada Media Group, 2010.

Ghony, M. Djunaidi dan Fauzan Almanshur. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Ar-Ruzz, 2017.

Ghufron, Muhammad. *Pemecahan Masalah Hukum Ekonomi dan Bisnis Islam*. Surabaya: UIN Sunan Ampel Press, 2014.

Gunawan, Imam. *Metode Penelitian Kualitatif: Teori dan Praktik*. Jakarta: Bumi Aksara, 2016.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Hadi, Abu Azam Al. *Fiqh Muamalah Kontemporer*. Surabaya: UIN Sunan Ampel Press, 2014.

Https://id.oriflame.com/. diakses pada tanggal 11 Oktober 2019.

Http://www.stiualhikmah.ac.id/. diakses pada tanggal 30 Oktober 2019.

Husnia. "Analisis Hukum Islam Terhadap Sistem Pemberian Bonus MLM (*Multi Level Marketing*) pada Bisnis Nu Amoorea." Skripsi. Surabaya: UIN Sunan Ampel, Surabaya, 2019.

Kasiram, Moh. *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif*. Malang: UIN Maliki Press, 2010.

Kuswara. *Mengenal MLM Syariah: Dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, sampai dengan Pengelolaannya*. Tangerang: QultumMedia, 2005.

Lubis, Suhrawardi K. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta, Sinar Grafika, 2014.

Mardani. *Hukum Bisnis Syariah*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014.

Muhammad. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008.

Musafa'ah, Suqiyah, Muh. Sholihuddin, dkk. *Hukum Ekonomi dan Bisnis Islam (Struktur Akad Tijārīy dalam Hukum Islam)*. Surabaya: IAIN SA Press, 2013.

Nailul. *Member Oriflame*. *Wawancara*: 22 Agustus 2019.

Narbuko, Cholid. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2009.

Noor, Juliansyah. *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2011.

Nurlailah. *Manajemen Pemasaran*. Surabaya: UIN Sunan Ampel Press, 2014.

Pujileksono, Sugeng. *Metode Penelitian Komunikasi Kualitatif*. Malang: Kelompok Intrans Publishing, 2015.

Purkon, Arip. *Bisnis Online Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Qomariyah, Lailatul. "Analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Bisnis MLM Syariah PayTren." Skripsi. Surabaya: UIN Sunan Ampel, 2018.

Restu. *Manager* Oriflame kantor cabang Surabaya. *Wawancara*: 30 September 2019.

Rozalinda. *Fikih Ekonomi Syariah: Prinsip dan Implementasinya pada Sektor Keuangan Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2016.

Rozi, Moch. Fachrur. *Kontroversi Bisnis MLM*. Yogyakarta: Pilar Media (Anggota IKAPI), 2005.

Ruchmana, Nur Hardianti. Mantan *Member* Oriflame. *Wawancara*: 19 Agustus 2019.

Sholihin, Ahmad Ifham. *Buku Pintar Ekonomi Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka, 2013.

Silmina, Cindy. *Executive Director Top 9 Oriflame Indonesia*. *Wawancara*: 26 Agustus 2019.

Sumarsono, Sony. *Metode Riset Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2004.

Sunan Nasa'i, *Ensiklopedi Hadits - Kitab 9 Imam versi 4.0 Windows*, Hadis shahih No. 3797 versi Al-Alamiyah.

Sunan Tirmidzi. *Ensiklopedi Hadits - Kitab 9 Imam versi 4.0 Windows*. Hadis shahih No. 1272 versi Al-Alamiyah.

Tim Penulis Fakultas Syariah dan Hukum. *Petunjuk Teknis Penulisan Skripsi*. Surabaya: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam UIN Sunan Ampel, 2017.

Triyanta, Agus. *Hukum Perbankan Syariah: Regulasi, Implementasi dan Formulasi Kepatuhannya Terhadap Prinsip-prinsip Islam*. Malang: Setara Press, 2016.

Widodo. *Metodologi Penelitian Populer & Praktis*. Depok: Rajawali Pers, 2018.

Yuliana, Kiki. "Operasionalisasi Multi Level Marketing Oriflame di Ponorogo dalam Tinjauan Fatwa DSN-MUI." Skripsi. Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Consultant Manual. 2018. *Getting Started - The Oriflame Opportunity*.

Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

Newsletter Oriflame. *Bussiness & Beauty*. Edisi Januari-Maret, 2016.

Success Plan Oriflame - *Leaders Edition*. 2016.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id