

**TINJAUAN FATWA DSN MUI TERHADAP MULTI LEVEL
MARKETING BISNIS ORIFLAME**

SKRIPSI



**JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH FAKULTAS SYARIAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2021

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi atas nama saudara:

Nama : AzifatulAzifah

NIM : 210217061

Jurusan : HukumEkonomiSyariah

Judul : Tinjauan Fatwa DSN MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009
Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap
Multi Level Marketing Bisnis Oriflame.

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji dalam ujian *munaqosah*.

Ponorogo, 21 September 2021

Menyetujui
Pembimbing



Dr. H. Agus Purnomo, M.Ag
NIP. 197308011998310001

Mengetahui

Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah



Muham Tanzilulloh, M.H.I
NIP. 198608012015031002



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO

PENGESAHAN

Skripsi atas nama saudara:

Nama : Azifatul Azifah
Nim : 210217061
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Judul : Tinjauan Fatwa Dsn Mui Terhadap Multi Level Marketing Bisnis
Oriflame


Skripsi ini telah dipertahankan pada sidang Munaqosah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo pada:

Hari : Kamis
Tanggal : 4 November 2021

Dan telah diterima sebagai bagian dari persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana dalam ilmu syariah pada :

Hari : Senin
Tanggal : 17 November 2021

Tim penguji :

1. Ketua Sidang : Dr. Hj. Khusniati Rofiah, M.S.I. ()
2. Penguji 1 : Dr. H. A, Rodli Makmun, M.Ag ()
3. Penguji 2 : Dr. H. Agus Purnomo, M. Ag ()

Ponorogo, 23 November 2021

Mengesahkan
Dekan Fakultas Syariah
Dr. Hj. Khusniati Rofiah, M.S.I.
Nip. 197401102000032001



SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Azifatul Azifah

Nim : 210217061

Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah

Judul : Tinjauan Fatwa Dsn Mui Terhadap Multi Level Marketing
Syariah Bisnis Oriflame

Menyatakan bahwa skripsi/tesis telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing, selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di etheses.iainponorogo.ac.id. Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut sepenuhnya menjadi tanggungjawab penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 23 November 2021

Penulis



Azifatul Azifah
210217061



IAIN
P O N O R O G O

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Azifatul Azifah

NIM : 210217061

Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah

Fakultas : Syariah

Judul : "Tinjauan Fatwa Dsn Mui No 75/ DSN-MUI/VII/2009 Tentang
Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Multi Level
Marketing Syariah Bisnis Oriflame"

Dengan ini menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis adalah benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan merupakan pengambil alihan pikiran atau tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri.

Apabila dikemudian hari terbukti atau dibuktikan skripsi ini hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Ponorogo, 29 September 2021
Yang membuat pernyataan



Azifatul Azifah
210217062

A K

Azifah, Azifatul. 2021. “*Tinjauan Fatwa Dsn Mui No 75/ Dsn –Mui/Vii/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Multi Level Marketing Bisnis Oriflame*”.**Skripsi.**Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo.

Kata Kunci :Fatwa Dsn Mui No 75/ Dsn –Mui/Vii/2009, Multi Level Marketing, Oriflame”.

Fatwa DSN adalah fatwa yang dikeluarkan dewan yang dibentuk Majelis Ulama Indonesia (MUI) untuk menangani masalah-masalah yang berhubungan dengan aktivitas keuangan syariah. MLM adalah metode penjualan barang dan jasa dengan menggunakan sistem pemasaran Network Marketing atau sistem penjualan berjenjang. Fatwa yang mengatur MLM syariah adalah fatwa DSN-MUI No. 75 tahun 2009 tentang Penjualan Berjenjang Syariah. Penelitian ini berawal dari produk yang berasal dari PT. Orindo Alam Ayu ini yang mana dalam sistem ini Oriflame menggunakan sistem hangus poin dan dalam pemasarannya terdapat keganjalan pada setiap member.

Rumusan Masalah dalam penelitian ini meliputi (1) Bagaimana Tinjauan Fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah dalam Pemasaran Bisnis Oriflame? (2) Bagaimana Tinjauan Fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Sistem Hangus Poin Bisnis *Multi Level Marketing* Oriflame?

Adapun jenis penelitian dalam skripsi ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*) yang menggunakan metode penelitian kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui *interview* (wawancara). Setelah data diperoleh akan dianalisa dengan teori Fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Penelitian ini berlokasi di Ngawi pada salah satu member Oriflame.

Hasil penelitian ini (1) Pemasaran Bisnis Oriflame berkaitan dengan fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang PLBS ketentuan hukum, belum sepenuhnya sesuai, sebab tindakan member ini termasuk melakukan *dzulm* yang memiliki arti ketidakadilan (2) sistem hangus poin pada bisnis Oriflame tidak sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN MUI, sebab sistem hangus bisnis Oriflame termasuk bentuk eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota yang dapat memenuhi target dan anggota yang belum memenuhi target.

KATA PENGANTAR

Bismillaahirrahmanirrahiim

Puji syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat Allah SWT berkat rahmat dan karunia-Nya penulis mampu menyelesaikan skripsi yang berjudul “Tinjauan Fatwa DSN MUI No 75/ DSN–MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Multi Level Marketing Syariah Bisnis Oriflame” dengan baik.

Dalam skripsi ini, dijelaskan mengenai adanya sistem hangus poin dalam pemberian bonus terhadap bisnis Oriflame, dimana dalam perolehan bonus member harus dapat mencapai target dalam jangka waktu satu bulan kemudian jika tidak bisa mencapai target maka bonus poin akan hilang dan kembali ke nol lagi. Dan menjelaskan sistem penjualan dalam bisnis Oriflame.

Selanjutnya, penulis menyadari bahwa tidak akan menyelesaikan penyusunan skripsi ini tanpa bantuan orang lain. Oleh karena itu izinkan penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Ibu Dr. Hj. Evi Muafiah, M.Ag. selaku Rektor IAIN Ponorogo yang telah memberikan kesempatan penulis menimba ilmu di almamater tercinta.
2. Dr. Hj. Khusniati Rofiah, M.S.I. selaku Dekan Fakultas Syariah IAIN Ponorogo yang telah membantu melancarkan proses pendidikan penulis selama di Fakultas Syariah hingga penyelesaian skripsi ini.
3. M. Ilham Tanzilullah, M.H.I selaku Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah yang telah memberikan motivasi dalam penyelesaian skripsi ini.

4. Dr. H. Agus Purnomo, M.Ag selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan arahan kepada penulis dengan penuh kesabaran, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
5. Bapak Ibu dosen dan segenap civitas akademika IAIN Ponorogo yang telah memberikan pendidikan dan pengajaran kepada penulis, selama menuntut ilmu di Institut Agama Islam Negeri Ponorogo.
6. Segenap distributor pada bisnis PT. Orindo Alam Ayu. Yang bersedia meluangkan waktu membenatu penulis dalam menggali data.

Semoga Allah SWT memberikan balasan yang terbaik kepada beliau semua atas bantuan dan jasanya yang diberikan kepada penulis. Dengan adanya penulis skripsi ini penulis berharap bisa mewujudkan apa yang menjadi maksud dan tujuan dari penyajian skripsi ini.

Kesempurnaan hanya milik Allah SWT semata, maka dari itu penulis menyadari bahwa dalam pembuatan skripsi ini ada kesalahan, kekurangan, dan kekhilafan. Untuk itu sebagai bahan evaluasi adalah saran dan kritik yang konstruksi dari berbagai pihak.

Akhirnya dengan mengucapkdan Alhamdulillah semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis dan pembaca pada umumnya. Aamiin Ya Rabbal'alamiin.

Ponorogo, 28 September 2021
Penulis

Azifatul Azifah
NIM 210217061

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi digunakan ketika peneliti melakukan perubahan teks dari satu kata tulisan ke tulisan lain atau dapat disebut alih huruf atau alih aksaraanya dari huruf arab ke huruf latin dan sebagainya. Berikut adalah pedoman baku untuk transliterasi dari huruf Arab ke huruf Latin:

1. Pedoman transliterasi yang digunakan adalah :

Arab	Ind.	Arab	Ind.	Arab	Ind.	Arab	Ind.
ء	ʿ	د	D	ض	d}	ك	k
ب	B	ذ	Dh	ط	T	ل	L
ت	T	ر	R	ظ	Z}	م	M
ث	Th	ز	Z	ع	'	ن	N
ج	J	س	S	غ	Gh	ه	H
ح	H}	ش	Sh	ف	F	و	W
خ	Kh	ص	S}	ق	Q	ي	Y

- Untuk menunjukkan bunyi hidup panjang caranya dengan menuliskan coretan horizontal di atas huruf a>, i> dan u>.
- Bunyi hidup double (diftong) Arab ditransliterasikan dengan menggabung dua huruf "ay" dan "aw"

Contoh :

Bayna, 'layhim, qaul, mawdu>'ah.

- Istilah (*technical terms*) dalam bahasa asing yang belum terserap menjadi bahasa baku Indonesia harus dicetak miring.

5. Bunyi huruf hidup akhir sebuah kata tidak dinyatakan dalam transliterasi.

Transliterasi hanya berlaku pada huruf konsonan akhir.

Contoh:

Ibn Taymi>yah bukan Ibnu Taymi>yah. *Inna al-di>n 'inda Alla>h al- Isla>m*
bukan Inna al-di>na 'inda Alla>hi al- Isla>mu.Fhuwa wa>jib bukan
fahuwa wa>jibu dan bukan pula fahuwa wa>jibun.

6. Kata yang berakhir dengan *Ta>'marbu>tah* dan berkedudukan sebagai sifat (*na'at*) dan *ida>fah* ditransliterasikan dengan "ah". Sedangkan *muda>f* ditransliterasikan dengan "at".

Contoh :

Na'at dan *muda>f ilayh* : *Sunnah sayyi'ah, al-Maktabah, al-Misryah.*

Muda>f : *Mut}ba'at al-'A>mmah.*

7. Kata yang berakhir dengan *ya>'mushaddadah* (*ya>' bertashdid*) ditransliterasikan dengan *i>*. Jika *i>* diikuti dengan *ta>' marbu>tah* maka transliterasinya adalah *i>yah*. Jika *ya>' ber-tashdid* berada di tengah kata ditransliterasikan dengan *yy*.

Contoh :

Al-Ghaza>li>, al- Nawawi>

Ibn Taymi>yah. Al- Jawzi>yah.

Sayyid, Mu'ayyid, Muqayyid.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMBUNG	i	
HALAMAN JUDUL.....	ii	
LEMBAR PERSETUJUAN.....	iii	
MOTTO	iv	
HALAMAN PERSEMBAHAN	v	
ABSTRAK.....	vii	
KATA PENGANTAR	viii	
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	x	
DAFTAR ISI.....	xii	
BAB I : PENDAHULUAN		
A.....	Latar	
Belakang Masalah	1	
B.....	Rumusan Masalah	10
C.....	Tujuan Penelitian	11
D.....	Manfaat Penelitian	11
E.....	Telaah Pustaka.....	12

F.	Meto	
de Penelitian		16
G.	Siste	
matika Pembahasan		22

**BAB II : FATWA DSN MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009 TENTANG
PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH**

A.	Pengerti	
an Fatwa dan MUI.....		24
B.	Pengerti	
anMulti Level Marketing (MLM)		27
C.	F	
atwa DSN MUI NO 75/ DSN –MUI/VII/2009 TentangPenjualanLangsungBerjenjangSyariah		29
D. Dasar Hukum Fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah		30
E. Ketentuan-Ketentuan Fatwa No.75/DSNMUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah		32

BAB III : IMPLEMENTASI MULTI LEVEL MARKETING ORIFLAME

A.	Pema	
saran Bisnis Oriflame		47
B.	S	
istem Hangus Poin Pada Multi Level Marketing Oriflame		60

**BAB IV: ANALISIS FATWA DSN MUI NO 75/
DSNMUI/VII/2009 TENTANG PENJUALAN LANGSUNG
BERJENJANG SYARIAH TERHADAP MULTI LEVEL
MARKETING SYARIAH BISNIS ORIFLAME**

A.....	T	
injauan Fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Pemasaran Bisnis Oriflame.....		66
B.....	T	
injauan Fatwa DSN MUI NO 75/ DSN–MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Sistem Hangu Poin Bisnis Oriflame.....		73

BAB V PENUTUP

A.....	Kesi	
mpulan.....		87
B.....	Saran	87

DAFTAR PUSTAKA



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia sebagai makhluk sosial yang memiliki berbagai kebutuhan hidup, dan sudah disediakan Allah SWT. Beragam benda yang dapat memenuhi kebutuhan. Dalam rangka memenuhi kebutuhan tersebut tidak mungkin di produksi sendiri oleh individu yang bersangkutan. Dengan kata lain harus adanya kerjasama dengan orang lain.¹ Disitulah terjadinya hubungan timbal balik antara individu satu dengan yang lainnya untuk menunjang kebutuhannya. Hubungan timbal balik ini dapat dilakukan dalam bidang ekonomi, pendidikan, kesehatan, keagamaan, hukum, politik, dan sebagainya. Misalnya seperti pada bidang ekonomi yang mana sedang mengalami perkembangan pesat, bentuk interaksi antar individu berupa bisnis.

Bisnis merupakan keseluruhan kegiatan yang menyediakan atau menghasilkan produk (barang atau jasa) guna menciptakan manfaat dan nilai baik bagi diri sendiri maupun orang lain.² Bahwasanya bisnis merupakan salah satu kegiatan ekonomi yang sangat pesat pertumbuhannya. Dalam Islam berbisnis juga dianjurkan bahkan Rasulullah menyatakan melalui bisnis atau perdagangan merupakan jalan yang paling cepat mendapatkan

¹Suhrawadi K Lubis, *Hukum Ekonomi Islam* (Jakarta: Sinar Grafika, 2014), 4.

²Mardani, *Hukum Bisnis Syariah* (Jakarta: Prenada Media Grub, 2014), 2.

rezeki. Seperti Firman Allah SWT yang berkaitan dengan bisnis atau dagang yang terdapat pada Q.S. Al Baqarah: 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ
ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ
مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ
فِيهَا خَالِدُونَ (٢٧٥)

“Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah Menghalalkan jual beli dan Mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhan-nya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.”³

Islam memang menghalalkan jual beli atau bisnis. Namun, kebanyakan masyarakat belum bisa mengamalkan dan mempraktikkan hukum-hukum islam. Karena seperti yang diketahui bersama, bisnis mempunyai keburukan yang harus ditolak. Untuk menolak bisnis tersebut, Islam memberikan sebuah hukum atau halal haramnya bisnis. Aturan tersebut meliputi barang yang di perjualbelikan, cara yang digunakan hingga bagaimana keuntungan itu diperoleh.⁴

Berbicara tentang bisnis, tentu hal yang terpenting adalah sistem untuk membangun sebuah jaringan di dalamnya, bukan sekedar menjual

³Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, (Semarang: PT Karya Toha Putra)

⁴Sarah Mutiarani, *Bisnis Multi Level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam* (Surakarta: IAIN Surakarta, 2017), 1.

produknya saja. Sistem itulah yang menjadipember penghasilan bagi pelaku bisnis. Dengan begitu, sistem yang di buat untuk membangun jaringan tersebut akan menentukan apakah perusahaan tersebut dapat berhasil atau tidak. Walaupun nilai produknya berkualitas, tapi jika dalam perusahaan tersebut hanya mengandalkan sistem pertemuan langsung pembeli penjual (*direct meeting between seller and buyer*) maka bisnis tidak akan berjalan dengan maksimal atau sesuai harapan karena sistem tersebut kurang teruji.

Dalam beberapa waktu ini sering dijumpai seseorang mengajak orang lain untuk bergabung dengan bisnis pemasaran yang menerapkan sistem keuntungan berjenjang berdasarkan tingkatan anggota (membering) pada perusahaan bisnis tertentu. Sistem tersebut dikenal dengan istilah dengan *Multi Level Marketing* (MLM). Adanya *Multi Level Marketing* ini banyak diminati masyarakat karena dipercayai memberikan keuntungan yang menjanjikan seperti *marketing*, *fee*, bonus, hadiah dan sebagainya, dengan hanya mendaftarkan diri kemudian menjual produk milik perusahaan, mereka akan diberi gaji yang melimpah sesuai dengan tingkatan level atau prestasi yang diperolehnya.

Sistem MLM sesungguhnya sudah ada semenjak tahun 1930 di Amerika Serikat, dengan perusahaan pertamanya yang memasarkan produk-produk makanan tambahan (*nutrilite*) yang didistribusikan dengan penjualan langsung. Kemudian pada tahun 1959 muncul perusahaan MLM lain, diantaranya Amway yang merupakan perusahaan MLM terbesar di dunia. Di Indonesia, bisnis MLM mulai ada sejak tahun 1992 ketika bisnis

MLM Amway diperkenalkan. Namun sebenarnya, pada tahun 1986 sebuah perusahaan MLM telah didirikan di Bandung dengan nama Nusantara SunChorelatama yang kemudian berubah nama menjadi CNI.⁵

Multi Level Marketing adalah (Pemasaran Multi Tingkat) yaitu, sistem pemasaran yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung. Sistem penjualan ini menggunakan beberapa level atau tingkatan di dalam pemasaran barang dagangannya. *Multi Level Marketing* dapat juga diartikan sebagai suatu konsep penyalur barang (produk dan jasa tertentu) yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh keuntungan di dalam garis kemitraan. Strategi pemasaran produk melalui sistem MLM ini tentunya sangat menguntungkan banyak pihak, seperti pengusaha (baik produsen maupun perusahaan MLM). Salah satu bidang yang memainkan peran menonjol dalam percaturan dunia bisnis adalah bidang pemasaran. Pemasaran merupakan bagian penting dalam manajemen perusahaan dalam memperkenalkan produk guna merebut pangsa pasar. Media pemasaran suatu produkpun banyak ragam jenis dan metodenya, dari yang bersifat konvensional baku seperti promosi dan periklanan sampai dengan yang modern fenomenal seperti TV shopping dan MLM (*Multilevel Marketing*). Namun dari beberapa model pemasaran di atas, yang banyak dan sering

⁵Anis Tyas Kuncoro, "Konsep Bisnis Multi Level Marketing Dalam Perspektif Ekonomi Syariah," *Sultan Agung*, Vol. XLV, 119 (2009). 25.

menjadi berita menarik dan pembicaraan umum, baik positif maupun negative adalah model pemasaran MLM.⁶

Sistem *Multi Level Marketing* atau MLM yang merupakan salah satu cabang dari *direct selling* adalah salah satu sistem bisnis pemasaran, promoter, dan sebagai distributor. *Direct selling* merupakan adalah metode penjualan barang atau jasa tertentu kepada konsumen, dengan cara tatap muka diluar lokasi eceran tetap yang dikembangkan oleh jaringan pemasar yang dikembangkan oleh anggota. Bekerja sebagai komisi penjualan dan bonus penjualan.⁷

Tidak bisa dipungkiri, perkembangan bisnis MLM di Indonesia cukup berperan dalam menggerakkan roda perekonomian masyarakat, hingga menjadi salah satu sistem bisnis yang dapat mengurangi pengangguran di Indonesia. Beberapa bisnis MLM sudah menyebar di Indonesia, ada yang berpusat dari luar negeri ada juga yang dari dalam negeri. Beberapa diantaranya berjalan sukses, namun tidak sedikit juga yang ditinggal kabur pengelolanya setelah berhasil mendapatkan keuntungan yang cukup besar.

Bisnis *Multi Level Marketing* di Indonesia ini mendatangkan pro kontra diantara para ulama sehingga Majelis Ulama Indonesia juga memberikan kepastian hukum terhadap bisnis *Multi Level Marketing* yang sedang marak ini apakah diperbolehkan atau tidak Pada tahun 2009 DSN-

⁶Anis Tyas Kuncoro, "Konsep Bisnis Multi Level Marketing Dalam Perspektif Ekonomi Syariah," *Sultan Agung*, Vol. XLV, 119 (2009),24.

⁷Luqman Nurhisam, "Multi Level Marketing Dalam Tinjauan Hukum Islam (Studi Fatwa DSN-MUI NOMOR:75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah)," *Tawazun: Journal of Sharia Economic Law* 2 (September 2019), 184.

MUI kemudian mengeluarkan fatwa tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Fatwa ini menjelaskan tentang PLBS atau MLM syariah mulai dari pengertian sampai ketentuan-ketentuan diperbolehkannya MLM tersebut. Namun semua kembali pada prakteknya di lapangan. Secara umum segala jenis usaha itu asalnya munah asalkan tidak menyalahi aturan syariat Islam. Hal ini sejalan dengan kaidah fiqh dikalangan ulama yang berbunyi

الأَصْلُ فِي الشُّرُوطِ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْحِلُّ وَالْإِبَاحَةُ إِلَّا بِدَلِيلٍ

“hukum asal dalam semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”⁸

Salah satu bisnis *Multi Level Marketing* yang begitu terkenal di Indonesia adalah Oriflame. Oriflame merupakan sebuah perusahaan kecantikan terkemuka dengan sistem penjualan langsung, telah hadir kurang lebih di 60 negara dan merupakan perusahaan yang berasal dari Swedia yang berkantor pusat di Swiss.⁹ Jika di Indonesia berkantor pusat di Jakarta dengan nama PT. Orindo Alam Ayu. Oriflamme termasuk perusahaan *direct selling* yang bergantung pada distributor yang berperan sebagai penjual dimana merupakan ujung tombak perusahaan yang memasarkan dan menjualkan produknya. Pemasaran Oriflame tidak melalui pengiklanan di televisi maupun media cetak lainnya, tetapi mengandalkan distributor independen untuk memasarkan produknya kepada pelanggan eceran.

⁸ Ridho Rokamah, *Al Qowaid al Fiqhiyyah kaidah kaidah pengembangan Hukum Islam*, (Ponorogo : STAIN Po Press, 2015), 53

⁹<https://id.oriflame.com/about/beauty-by-sweden>, diakses 2 Maret 2021.

Yang dimaksud distribusi dengan tingkatan adalah atasan (*Upline*) yang tugasnya mendistribusikan barang ke bawahan (*Downline*). Dan *downline* mendistribusikan barang dagangannya ke *downline* lainnya hingga berbentuk Piramida. Dari setiap perekrutan *downline*, *upline* akan mendapatkan komisi. Hal tersebut berlaku untuk seluruh *upline* dan *downline*. Dalam setiap tingkatan piramid ada jenjang karir yang menentukan besar kecilnya komisi.¹⁰

Dalam melakukan kinerja selama bergabung dengan MLM Oriflame, terdapat enam tingkatan yang menjadi acuan pada member dalam meraih jenjang karir pada perusahaan PT. Orindo Alam Ayu, yaitu: *consultant*, *senior manager*, *director*, *gold director*, *sapphire director*, *diamond director* and *up*. Selain itu juga untuk member yang pertama gabung akan mendapatkan *reward* berupa *Welcome Program* (WP) selama tiga bulan. Untuk mendapatkan *Welcome Program* tersebut seorang *downline* harus mencapai target yang harus dilalui yaitu dengan mengumpulkan poin sebanyak 100 poin. Sedangkan, untuk mendapatkan level yang lebih tinggi lagi yaitu dengan merekrut, karena merekrut adalah nyawa dalam bisnis ini.

Oriflame juga memiliki jenjang karir yang pastinya untuk mencapainya harus memenuhi syarat dan ketentuan dari perusahaan. Perusahaan Oriflame ini memiliki sistem yang berbeda, yang mana perusahaan ini menggabungkan antara *direct selling* dan Multi Level

¹⁰Liva Regiana, *Multi Level Marketing (Mlm) Dalam Perspektif Fatwa Dewan Syariah Nasional No : 75/DsnMui/Vii/2009* (Lampung: IAIN Metro, 2017).

Marketing yaitu mendapatkan keuntungan dari penjualan produk dan menjalankan MLM nya. Untuk mendaftar member di Oriflame harus membayar Rp. 49.900, atau sesuai ketentuan perusahaan karena setiap waktunya berbeda. Dalam perekrutan member di sini juga dianjurkan untuk memenuhi target pembelian barang, karena jika tidak melakukan pembelian barang disebut member non-aktif.¹¹ Setiap member dapat naik tingkat asalkan bisa menjual produk dan merekrut anggota-anggota lainnya, maka dari itu setiap member harus punya strategi untuk mengajak orang bergabung bisnis Oriflame. Member Oriflame yang menjadi *consultant* Oriflame mempunyai tugas sebagai penjual produk akan diberikan kompensasi berupa komisi atau bonus jika ia berhasil melakukan penjualan. Maka dari itu, sistem target dalam penjualan menjadi tugas utama untuk bisa mendapatkan komisi atau bonus yang disebut dengan tutup point. Sistem target ini disebut dengan tupo atau tutup poin.

Dalam praktinya salah satu contoh bisnis Oriflame terletak di kota Ngawi, yang mana menggunakan sistem penjualan langsung berjenjang dalam istilah himpunan fatwa DSN MUI No, 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang (PLBS). Dalam sistem ini penjualan produk berkembang melalui jaringan pemasaran oleh para anggota atas dasar (komisi atau bonus). Berbeda dengan bisnis lainnya, pada bisnis Oriflame ini bonus bisa dicairkan apabila member sudah tutup poin. Untuk bisa tutup point harus memenuhi 100BP (Bonus Point). Sementara jika tidak

¹¹Umi Maisaroh, Hasil Wawancara, Ngawi, 12 Maret 2021

dapat tutup point yakni memenuhi 100 BP dalam jangka waktu selama satu bulan terhitung mulai tanggal 1 awal bulan sampai berakhirnya tanggal, maka ia tidak dapat komisi di bulan tersebut sebab poin yang dikumpulkan hangus, dan di bulan selanjutnya point kembali menjadi 0 (nol). Misalnya, di bulan juli si A hanya bisa mengumpulkan point 50BP dari hasil penjualan, maka poin yang sudah terkumpulkan itu apabila masuk bulan Agustus poinnya hilang dan kembali menjadi 0 lagi.

Misalnya, bisnis Oriflame ini member merasa kesulitan dalam pencapaian bonus, karena adanya sistem hangus poin pada bisnis ini. Jika tidak mencapai target yang ditentukan dalam jangka waktu satu bulan maka bonus yang sudah terkumpul sebelumnya akan hilang dan akan kembali ke nol lagi. Begitupun dengan bonus-bonus lainnya seperti bonus penjualan, bonus hasil membimbing kepada *downline* semuanya harus bisa tutup poin. dengan demikian member merasa kesulitan terhadap bisnis ini.¹²

Sistem pemasaran Oriflame ini sudah diatur dalam kode etik Oriflame, sehingga member atau peserta bisnis tidak bisa sembarangan dalam memasarkan. Seperti contoh dalam peraturan bahwa member harus menjual produk sesuai dengan harga katalog, karena seluruh harga dalam katalog yang ditunjukkan adalah dalam kurs rupiah dan sudah termasuk pajak pertambahan nilai. Dalam kode etik Oriflame juga dijelaskan untuk tidak melakukan penyetakan dalam pemasaran barang Oriflame, jadi semua pengambilan barang langsung dari pusat. Tetapi, terdapat pihak-pihak

¹²Umi Maisaroh, *Hasil Wawancara*, Ngawi, 12 Maret 2021.

member tertentu yang melakukan penyetakan dalam memasarkan barang dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan lebih dari keuntungan yang ditentukan. Sehingga hal tersebut dapat merugikan member lain karena telah melakukan peyetakan barang yang berlebihan.

Proses pemberian bonus ini terlihat janggal apakah sesuai dengan Fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah atau tidak. Pada prinsipnya Fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah dijelaskan bahwa pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan atau anggota tidak menimbulkan *ighra* (janji –janji yang berlebihan) dan tidak boleh ada bonus pasif yang diperoleh tanpa melakukan penjualan barang atau jasa.

Berdasarkan paparan di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian, mengkaji secara mendalam tentang bagaimana sistem pemasaran Oriflamedan bagaimana sistem hangus poin pada Multi Level Marketing Oriflame dengan judul, **“Tinjauan Fatwa Dsn Mui Terhadap Multi Level Marketing Syariah Bisnis Oriflame”**

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang di atas, maka penyusun merumuskan pokok masalah yang selanjutnya dapat dijadikan fokus utama dalam penelitian ini.

Rumusan masalah tersebut adalah :

1. Bagaimana Tinjauan Fatwa DSN MUI Terhadap Sistem Pemasaran Bisnis Oriflame?
2. Bagaimana Tinjauan Fatwa DSN MUI Terhadap Sistem Hangus Poin Bisnis *Multi Level Marketing* Oriflame?

C. Tujuan Penelitian

Dari uraian rumusan masalah diatas tentunya tujuan dari penelitian ini yaitu :

1. Untuk mengetahui Tinjauan Fatwa DSN MUI Terhadap Sistem Pemasaran Bisnis Oriflame?
2. Untuk mengetahui sistem hangus poin bisnis *Multi Level Marketing* Oriflame ditinjau pada Fatwa DSN MUI

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari terlaksanakannya penelitian ini terkait Tinjauan Fatwa DSN MUI NO 75/ DSN –MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap *Multi Level Marketing* Syariah Bisnis Oriflame, Adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, hasil penelitian ini dapat menambah teori terkait sistem hangus poin pada member *Multi Level Marketing*. Selain itu juga dapat memberikan ilmu pengetahuan sebagai informasi kepada pihak-

pihak yang hendak bergabung bisnis *Multi Level Marketing* Oriflame yang terdapat sistem hangus poin dari adanya sitem tutup poin.

2. Secara Praktis

- a. Hasil penelitian ini bisa dijadikan pedoman bagi penelitian selanjutnya mengenai *Multi Level Marketing* yang menerapkan sistem hangus poin atau tutup poin.
- b. Memberikan pemahaman secara mendalam terkait sistem *Multi Level Marketing* pada bisnis Oriflame ditinjau dari Fatwa DSN MUI NO 75/ DSN –MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

E. Telaah Pustaka

Kajian Pustaka adalah kajian literatur atau kajian terdahulu yang relevan dari topik dan masalah penelitian. Maka peneliti menemukan beberapa penelitian yang relevan dengan topik yang akan diangkat.

Pertama, Skripsi Irawati (2012), dengan judul “*Multi Level Marketing* (MLM)”. Dalam tulisan ini disebut bisnis *Multi Level Marketing* yang jalankan oleh perusahaan K-Link diseluruh Indonesia telah memenuhi syarat dan juga telah mendapatkan sertifikat persetujuan dari majlis Ulama Indonesia (MUI) No. 75/VII/2009. Karena dalam pemasarannya perusahaan K-Link memiliki produk yang di pasarkan terdaftar di Asosiasi Penjualan

Langsung Indonesia (APLI), memiliki *marketing plan*, memiliki peluang *market*, dan juga memiliki *Track Record*.¹³

Kedua, Skripsi dengan judul: Analisis Fatwa DSN MUINO: 75/DSNMUI/VII/2009 Terhadap Sistem Operasional Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Kangzen Kenko Indonesia Di Surabaya. Di dalam skripsi ini menerangkan bahwa sistem operasional Multi Level Marketing Kangzen Kenko Indonesia di Surabaya menggunakan *Break Away*. Dalam sistem ini mengembangkan jaringannya mengutamakan kebaruan. Semakin banyak *downline*, semakin besar bonusnya. Namun yang menjadi kekurangannya adalah member harus mengurus semuanya sendiri. Sistem ini memungkinkan *downline* untuk melebihi *upline*-nya. Bonus member di awal karirnya kecil, maka biasanya perusahaan seperti ini mengandalkan bonus perekrutan. Sedangkan pada analisis fatwa DSN MUI dapat ditarik kesimpulan bahwa dikaitkan dengan 12 poin persyaratan MLM yang tidak sesuai hanya di *excessive mark up* dikarenakan kelebihan harga yang terjadi hal tersebut tidak menjadi masalah karena setiap perusahaan berhak mematok harga produk sesuai dengan bahan dan kegunaan dari produk tersebut sedangkan yang sesuai dengan fatwa DSN MU Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009.¹⁴

Ketiga, Penelitian oleh Ulfa Fadhilah Arafat 2018 yang berjudul “Analisis Fatwa DSN MUI N0. 75/DSN/MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) terhadap Jual Beli Pulsa Melalui Duta

¹³Irawati, *Multi Level Marketing (MLM)* (STAIN Pekalongan, 2012).

¹⁴Bety Fadilah, *Analisis Fatwa Dsn Mui No: 75/DSN MUI/VII/2009 Terhadap Sistem Operasional Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Kangzen Kenko Indonesia Di Surabaya* (Surabaya: UIN Sunan Ampel, 2015), 7.

Network Indonesia (DNI) Madiun. Dengan kesimpulan pelaksanaan akad Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) MLM DNI di Madiun telah sesuai dengan akad yang telah ditetapkan oleh DSN MUI. Dimana, akad akad yang digunakan dalam fatwa DSN MUI N0. 75/DSN/MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) adalah akad *Ba'I Murabahah* yang merujuk pada substansi Fatwa No: 4/DSNMUI/IV/2000 tentang *Murabahah*, Fatwa No: 16/DSNMUI/IX/2000 tentang diskon dalam *Murabahah*. Pemberian komisi kepada anggota MLM DNI di Madiun telah sesuai dengan fatwa DSN MUI N0. 75/DSN/MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) akan tetapi, dalam pemberian bonus yang dilakukan oleh DNI belum sesuai dengan ketentuan yang telah disebutkan diatas yang diterapkan oleh fatwa DSN MUI N0. 75/DSN/MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang (PLBS).¹⁵

Keempat, Penelitian oleh Nuril Chafidoh 2020, yang berjudul “Tinjauan Fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Strategi Penjualan Pada Produk Tupperware Di Agen “Alfin Tuppy” Jombang. Di dalam skripsi ini menerangkan bahwa salah satu strategi penjualan pada produk Tupperware adalah mengadakan kegiatan Tupperware yang di dalamnya terdapat upaya pengumpulan dana yang nanti dalam pengalokasian dana tersebut sebagian digunakan untuk pemberian produk Tupperware kepada beberapa orang yang mengikutinya, hal ini secara tidak langsung, sama saja menjual produk

¹⁵Ulfa Fadhilah Arafat, *Analisis Fatwa DSN MUI N0. 75/DSN/MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang (PLBS) Terhadap Jual Beli Pulsa Melalui Duta Network Indonesia (DNI) Madiun* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2018), 65.

sendiri dengan upaya mengumpulkan dana kemudian mengeluarkan produk yang dijual. Dengan adanya pengumpulan dana tersebut maka timbulah persepsi mengenai kesesuaian antara dana yang dikumpulkan dengan barang yang akan diberikan. Berdasarkan fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yang diantaranya membahas komisi, bonus, serta mengenai tidak diperbolehkan adanya *excessive mark up* dan hal-hal lain yang saling berkaitan. *Excessive mark-up* adalah batas marjin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.¹⁶

Kelima, penelitian oleh Rita Handayani 2020, yang berjudul Tinjauan Fatwa Dsn Mui No 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Bisnis Multi Level Marketing PT Janitra Jaya Mulia Stokis Imogen Madiun. Di dalam skripsi ini menerangkan bahwa Untuk sistem pembinaan dari pihak Stokis Imogen menerapkan sistem dari perusahaan dengan sistem duplikasi yaitu mewakili dimana pihak Stokis Imogen Madiun melakukan pembinaan kepada *dowline-dowline* yang tepat dibawahnya yang ditunjuk menjadi leader. Selain itu, pihak Stokis Imogen melakukan monitoring dengan menggunakan media sosial. Akan tetapi bonus yang dikeluarkan oleh perusahaan tidak berkaitan dengan sistem pembinaan.¹⁷

¹⁶Nuril Chafidoh, "Tinjauan Fatwa No.75/Dsn-Mui/Vii/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Strategi Penjualan Pada Produk Tupperware Di Agen Alfin Tuppy Jombang", *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2020), 16.

¹⁷Rita Handayani, "Tinjauan Fatwa Dsn Mui No 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Bisnis Multi Level Marketing Pt Janitra Jaya Mulia Stokis Imogen", *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2020), 9.

Keenam, Kiki Yuliana Penelitian oleh Kiki Yuliana 2017, yang berjudul Operasional Multi Level Marketing Oriflame Di Ponorogo dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI, di dalam skripsi ini menerangkan bahwa operasionalisasi akad dan sistem bonus MLM Oriflame di Ponorogo dalam tinjauan Fatwa DSN MUI. Hasil dari penelitian ini, operasional akad menggunakan akad *Ba'i Murabahah* antara perusahaan Oriflame dan anggota Oriflame. Berlaku akad *Wakalah Bil Ujroh* antara perusahaan Oriflame dan anggota Oriflame untuk menjual produk dan mengajak orang bergabung. Dan berlaku akad *Jualah* dalam pemberian komisi dan akad *Ijarah* antara perusahaan dengan anggota karena telah menjual produk dan merekrut anggota. Hal tersebut sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI sedangkan sistem bonus sudah sesuai dengan Fatwa DSN MUI tentang PLBS.¹⁸

Dalam telaah pustaka yang telah dipelajari penulis, memang sudah banyak dari karya-karya ilmiah yang membahas tentang bisnis *Multi Level Marketing* yang berkaitan tentang penjualan berjenjang. Tetapi yang dibahas hanya mengenai jual beli dengan sistem *Multi Level Marketing* dan juga mengenai kriteria DSN MUI apakah sudah sesuai atau belum. Sedangkan dalam penelitian ini yang akan dibahas adalah mengenai hangus poin dalam sistem bonus dan mekanisme penjualan. Bagaimana sistem keuntungan dan bonus yang terdapat dalam MLM bisnis Oriflame. Serta penelitian akan membahas mengenai praktik pemasaran MLM Syariah pada bisnis kosmetik Oriflame sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI ataukah belum. Maka

¹⁸Kiki Yuliana, Operasional Multi Level Marketing Oriflame Di Ponorogo dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI, *Skripsi* (Ponorogo : IAIN Ponorogo 2017), 88

penulis mengangkat judul “Tinjauan Fatwa DSN MUI No 75/ DSN–MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Multi Level Marketing Syariah Bisnis Oriflame”

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Pendekatatan ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*field reseach*) yaitu penelitian yang dilakukan pada suatu kejadian yang benar-benar terjadi.¹⁹ Peneliti memilih jenis penelitian ini karena akan meneliti sistem *Multi Level Marketing* Oriflame.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yaitu penelitian dengan menggunakan pengamatan dan wawancara.²⁰Peneliti akan meneliti secara langsung sistem *Multi Level Marketing* dari Member Oriflame terkait dengan Tinjauan Fatwa DSN MUI No 75/ DSN –MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

2. Kehadiran Penelitian

Kehadiran peneliti dalam meneliti adalah sebagai pengamat yaitu dalam proses pengumpulan data mengadakan pengamatan secara langsung dengan wawancara dengan member Oriflame dan pihak-pihak yang terlibat pada *Multi Lever Marketing* bisnis Oriflame, yang akan dianalisis dengang menggunakan tinjauan Fatwa DSN MUI No. 75/ DSN–MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

¹⁹Aji Damanuri, *Metodologi Penelitian Muamalah* (Ponorogo: STAIN Po Press, 2010), 6.

²⁰Lexi J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2009), 11.

3. Lokasi Penelitian

Penelitian ini mengambil tempat di Ngawi dan wawancara langsung kepada para pihak yang terlibat pada *Multi Lever Marketing* bisnis Oriflame, alasanya karena bisnis Oriflame sudah menyebar hampir diseluruh kota Indonesia dan saya memilih kota Ngawi untuk diteliti.

4. Data dan Sumber Data

a. Data

Dalam penelitian ini terdapat data-data yang diperlukan untuk memecahkan masalah yang menjadi bahasan pokok dalam penelitian.

- 1) Data tentang tinjauan Fatwa DSN MUI terhadap Sistem pemasaran Bisnis Oriflame.
- 2) Data tentang tinjauan Fatwa DSN MUI terhadap sistem hangus poin *Multi Level Marketing* bisnis Oriflame.

b. Sumber Data

1) Sumber Data Primer

- a) Fatwa DSN MUI No. 75/ DSN-MUI/VII/2009 Tentang

PLBS
P L B S

2) Sumber Data sekunder

- a) Web Katalog Oriflame
- b) Member Oriflame cabang Ngawi

5. Tehnik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data penelitian ini dilakukan dengan tiga cara, yaitu melalui wawancara, observasi dan dokumentasi.²¹

a) Wawancara (*interview*)

Wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui proses tanya jawab yang berlangsung satu arah (artinya pertanyaan datang dari pihak penanya dan jawaban diberikan oleh narasumber).

Teknik ini digunakan untuk mendapatkan data dari masyarakat dengan cara membuat daftar pertanyaan. Wawancara selanjutnya dengan member Oriflame sebagai sasaran fatwa. Hal ini sangat penting karena perlu diketahui bagaimana tanggapan pelaku usaha setelah fatwa tersebut diterapkan. Dalam penelitian ini peneliti melakukan wawancara kepada narasumber yaitu pelaku usaha *Multi Level Marketing* bisnis Oriflame, dan konsumen untuk memperoleh informasi.

b) Dokumentasi

Dokumentasi adalah pengumpulan, penelaahan, dan penyimpanan informasi di bidang pengetahuan, penyimpanan data. Peneliti akan melakukan penelusuran dokumen berupa foto maupun catatan untuk menguatkan data-data dalam penelitian, maka dokumentasi data yang didapatkan dalam penelitian sangat penting.

6. Analisis Data

²¹Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfa Beta, 2013), 193.

Dalam penelitian kualitatif ini analisis data berlangsung selama pengumpulan data dan dilanjut setelah pengumpulan data. Proses analisis tersebut meliputi:

a) Reduksi Data

Proses merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting dan membuang yang tidak perlu dari data yang diperoleh di lapangan.

b) Penyajian Data

Proses penyusunan informasi yang diperoleh secara kompleks kedalam bentuk yang sistematis agar lebih sederhana dan melihat gambaran keseluruhannya. Setelah data reduksi kemudian disajikan dengan bentuk uraian naratif dengan menyusun informasi yang diperoleh dengan sistematis agar mudah dipahami.²²

c) Penarikan kesimpulan

Data yang diperoleh dan telah dianalisis kemudian menarik makna dari analisis tersebut dengan membuat kesimpulan yang jelas.²³

7. Pengecekan Keabsahan Data

Penelitian ini menggunakan teknik Triangulasi dalam pengecekan keabsahan data. Triangulasi dalam pengujian diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu. Terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik

²²Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung:Alfa Beta, 2013), 341.

²³Aji Damanuri, *Metodologi Penelitian Muamalah*, (Ponorogo: STAIN Po Press, 2010),

pengumpulan data, dan triangulasi waktu. Penelitian ini menggunakan triangulasi teknik pengumpulan data, yakni dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda.²⁴

G. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan pada umumnya berisi uraian singkat mengenai pokok-pokok bahasan yang terdapat pada skripsi. Guna mempermudah pembahasan dalam penelitian ini dan penyusunan penelitian lebih terarah, maka akan disusun pembahasan secara kronologis dan sistematis.

Bab Pertama, merupakan gambaran sebagai pengantar dari seluruh isi skripsi yang meliputi latar belakang masalah, rumusan masalah, kajian pustaka, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab kedua, dibahas tentang landasan teori yang digunakan untuk menganalisis permasalahan yang diangkat pada prinsip ini, menguraikan fatwa DSN MUI Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) dan teori hukum yang terkait dengan fatwa tersebut sebagai landasan teori dalam penelitian ini.

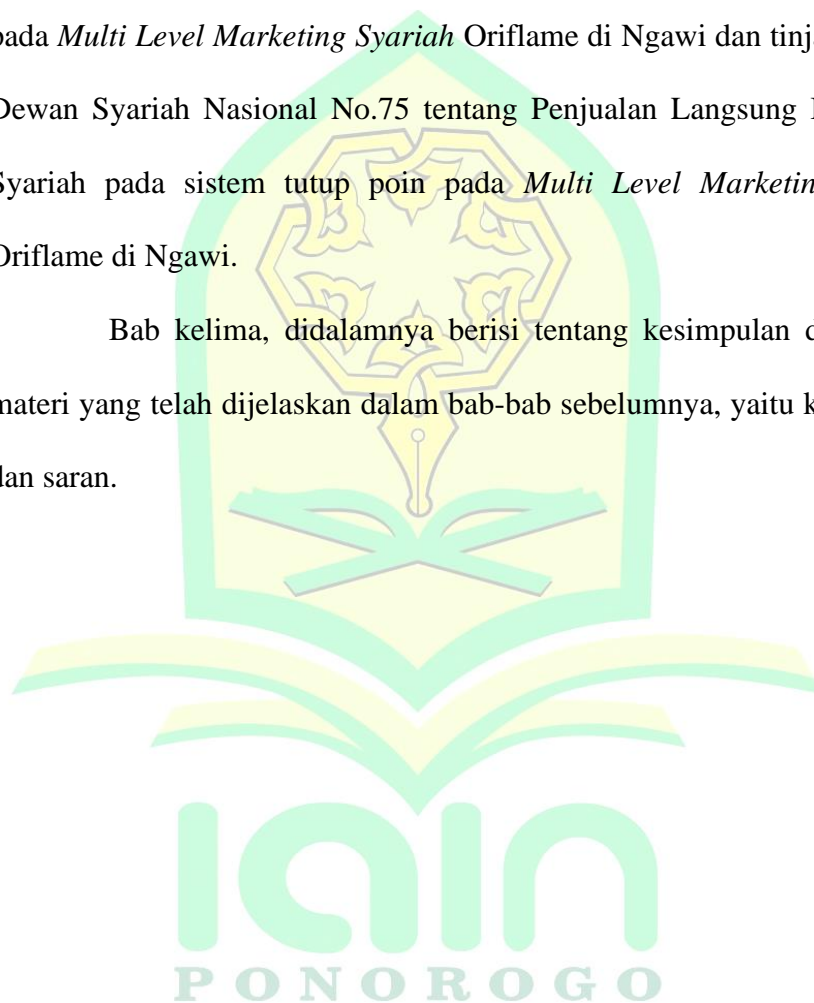
Bab ketiga, dibahas tentang gambaran umum bisnis *Multi Level Marketing* Oriflame yang meliputi, cara kerja sistem *Multi Level Marketing* di Oriflame, dan *success plan* di Oriflame. Serta berisi Peran

²⁴Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D* (Malang: Alfabeta, 2013), 273.

Member dalam Pemasaran Bisnis Oriflame dan sitem tutup poin yang berada pada Multi Level Marketing Oriflame.

Bab keempat, Bab ini membahas tentang tinjauan Fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah dalam peran member dan pemasaran bisnis Oriflame dan praktik pada *Multi Level Marketing Syariah* Oriflame di Ngawi dan tinjauan Fawa Dewan Syariah Nasional No.75 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah pada sistem tutup poin pada *Multi Level Marketing Syariah* Oriflame di Ngawi.

Bab kelima, didalamnya berisi tentang kesimpulan dari semua materi yang telah dijelaskan dalam bab-bab sebelumnya, yaitu kesimpulan dan saran.



BAB II

FATWA DSN MUI No 75/ DSN –MUI/VII/2009 TENTANG PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH

A. Pengertian Fatwa dan Majelis Ulama Indonesia (MUI)

Fatwa adalah jawaban resmi terhadap pertanyaan dan persoalan yang menyangkut masalah hukum. Fatwa berasal dari kata bahasa arab *al-ifta'*, al-fatwa yang secara sederhana berarti “pemberian keputusan”. Fatwa bukanlah sebuah keputusan hukum yang dibuat dengan gampang, atau yang disebut dengan membuat hukum tanpa dasar. Dari sini dimengerti bahwa fatwa pada hakikatnya adalah memberi jawaban hukum atas persoalan yang tidak diketemukan dalam Al-quran maupun hadits atau memberi penegasan kembali akan kedudukan suatu persoalan dalam kaca mata ajaran Islam.¹

Dalil-dalil menurut akal (*rasional*) diberikan sebagai keterangan pendukung. Setelah itu barulah pertanyaan sebenarnya dari fatwa itu diberikan dan hal itu dicantumkan pada bagian akhir. Akan tetapi, dalam beberapa kejadian sama sekali tidak dicantumkan dalil-dalilnya, baik yang dikutip dari ayat Al-Qur'an maupun menurut akal, melainkan keputusan itu langsung saja berisi pertanyaan fatwa, di mana dalil-dalil mungkin sekali dapat ditemukan dalam catatan persidangan-persidangan

Pada bagian akhir fatwa selalu ada tiga hal yang dicantumkan yaitu, tanggal dikeluarkannya fatwa, nama-nama ketua dan para anggota

¹Diana Mutia Habibaty, “Peranan Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia Terhadap Hukum Positif Indonesia,” *Jurnal Legislasi Indonesia* 4 (Desember 2017), 449.

komisi disertai tanda tangan mereka, dan nama-nama mereka yang menghadiri sidang. Adakalanya tanda tangan ketua MUI dicantumkan pada fatwa yang bersangkutan, bahkan telah terjadi pada satu fatwa ada dicantumkan tanda tangan Menteri Agama.²

MUI adalah wadah yang menghimpun dan mempersatukan pendapat dan pemikiran ulama Indonesia yang tidak bersifat operasional tetapi koordinatif. Majelis ini dibentuk pada tanggal 26 Juli 1975 M atau 17 Rajab 1395 H dalam suatu pertemuan ulama nasional, yang kemudian disebut Musyawarah Nasional I Majelis Ulama Indonesia, yang berlangsung di Jakarta pada tanggal 21-27 Juli 1975. Berdirinya MUI dilatarbelakangi oleh dua faktor:

1. Wadah ini telah lama menjadi hasrat umat Islam dan pemerintah, mengingat sepanjang sejarah bangsa ulama memperlihatkan pengaruhnya yang sangat kuat, nasihat-nasihat mereka dicari umat, sehingga program pemerintah khususnya menyangkut keagamaan akan berjalan baik bila mendapat dukungan ulama, atau minimal tidak dihalangi oleh para ulama.
 2. Peran ulama yang dirasakan sangat penting.³
- Lahirnya MUI memiliki peran yang cukup penting bagi masyarakat muslim Indonesia, peran tersebut berupa:

²Mohammad Atho Mudzhar, *Fatwa-fatwa Majelis Ulama Indonesia*, (Jakarta: Dwibahasa), 80.

³Ainur Rokhim Faqih, *HKI, Hukum Islam Dan Fatwa MUI*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), 35.

- a. Memberikan bimbingan dan tuntunan kepada umat Islam Indonesia dalam mewujudkan kehidupan beragama dan bermasyarakat yang di ridhoi Allah SWT.
- b. Memberikan nasihat dan fatwa mengenai masalah keagamaan dan kemasyarakatan kepada Pemerintah dan masyarakat.
- c. Meningkatkan kegiatan bagi terwujudnya ukhuwah islamiyah dan kerukunan antar umat beragama dalam memantapkan persatuan dan kesatuan bangsa.
- d. Menjadi penghubung antara ulama dan umaro (pemerintah) dalam penerjemah timbal balik antara umat dan pemerintah guna mensukseskan pembangunan nasional.
- e. Meningkatkan hubungan dan kerjasama antar organisasi, lembaga islam dan cendikiawan muslimin dalam memberikan bimbingan dan tuntunan kepada masyarakat khususnya umat Islam dengan mengadakan konsultasi dan informasi secara timbal balik.⁴

Berbagai macam fatwa MUI selain dikeluarkannya untuk permintaan perseorangan maupun lembaga, juga dikeluarkan fatwa nasihat, fatwa rekomendasi atau anjuran untuk merespon berbagai persolan dalam kehidupan masyarakat dan fatwa berisi kebijakan MUI. Keberadaan fatwa sendiri dalam masyarakat Islam merupakan sesuatu yang lazim terjadi. Karena banyak pertanyaan atas permasalahan yang terjadidalam

⁴Yeni Salma Barlinti, *Kedudukan Fatwa DSN dalam Sistem Hukum Nasional diIndonesia* (Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, 2010),448.

masyarakat yang diajukan kepada orang atau kelompok orang yang dianggap memahami ajaran Islam secara mendalam.⁵

B. Pengertian Multi Level Marketing (MLM)

Semua bisnis yang menggunakan sistem MLM dalam literatur fiqh termasuk dalam kategori muamalah yang dibahas dalam bab *Al-Buyu'* (Jual-Beli). Dalam kajian fiqh kontemporer bisnis MLM ini dapat ditinjau dari dua aspek yaitu produk barang atau jasa yang dijual dan cara atau sistem penjualannya (*selling marketing*). Mengenai produk atau barang yang dijual apakah halal atau haram tergantung kandungannya, apakah terdapat sesuatu yang diharamkan Allah seperti unsur babi, *khamr*, bangkai atau darah. Begitu pula dengan jasa yang dijual apakah mengandung unsur kemaksiatan seperti praktik perzinaan, perjudian atau perdagangan anak dan sebagainya. Ini semua bisa dirujuk pada serifikasi halal dari LP-POM MUI. Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan sistem MLM tidak hanya menjalankan penjualan produk barang, melainkan juga produk jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa marketing *fee*, bonus sebagainya tergantung level, prestasi penjualan dan status keanggotaan distributor. Jasa penjualan ini (makelar) dalam terminologi fiqh disebut sebagai "*Samsarah/simsar*". Maksudnya perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli) untuk memudahkan jual beli.⁶

⁵ Yeni Salma Barlinti, *Kedudukan Fatwa DSN dalam Sistem Hukum Nasional di Indonesia* (Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, 2010), 63.

⁶ Firman Wahyudi, *Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah*, AL-BANJARI, Vol. 13, No. 2, Juli-Desember, 2014, 170.

Hukum dari MLM ini adalah mubah berdasarkan kaidah ushuliyah “*al-ashlu fil mu’amalah al-ibahah hatta dallad dalilu ala tahrimiha*” (asal dari semua transaksi/perikatan adalah boleh sehingga ada indikator yang menunjukkan keharamannya). Selain itu bisnis ini harus bebas dari unsur-unsur *Riba* (sistem bunga), *gharar* (penipuan), *dharar* (bahaya), *jahalah* (tidak transparan) dan *dhulm* (merugikan orang lain) dan yang lebih urgen adalah produk dan jasa yang dibisniskan adalah halal. Karena bisnis MLM merupakan bagian dari perdagangan oleh sebab itu bisnis ini juga harus memenuhi syarat dan rukun sahnya sebuah perikatan.⁷

Dalam *Multi Level Marketing* terdapat Pemasaran dan distribusi yang dilakukan melalui banyak level (tingkatan), yang biasa dikenal dengan istilah *Upline* (tingkat atas) rekan kerja yang mengajak kita untuk menekuni usaha MLM dengan pengetahuan dan pengalaman yang telah mereka miliki dan *Downline* (tingkat bawah), orang akan disebut *Upline* jika mempunyai *Downline*. Secara global sistem bisnis MLM dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan member (anggota) dari perusahaan yang melakukan praktek MLM.⁸

Member adalah anggota yang mejadi aktor/pelaku utama.

Member yang tergabung dalam MLM akan disebut sebagai mitra niaga, distributor atau member. Selanjutnya, mitra niaga tersebut akan mengajak

⁷Firman Wahyudi, *Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah*, AL-BANJARI, Vol. 13, No. 2, Juli-Desember, 2014,171.

⁸Agus Marimin dan Abdul Haris Romdhoni, Tira Nur Fitria, *Bisnis Multi Level Marketing (Mlm) Dalam Pandangan Islam*,Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam Vol. 02, No. 02, Juli 2016 , 106.

pihak lain untuk turut menjadi member, sehingga jaringan pelanggan atau pasarnya bisa semakin luas dan besar.

Keberhasilan mitra niaga dalam mengajak dan menambah anggota akan mampu meningkatkan omset perusahaan, sehingga akan memberikan keuntungan yang maksimal. Oleh karena itu, perusahaan akan memberikan keuntungan pada mitra niaganya dalam bentuk insentif berupa bonus.⁹

C. Fatwa DSN MUI NO 75/ DSN –MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

Dengan semakin maraknya pendirian MLM di Indonesia akhirnya pada tahun 2009, Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) mengeluarkan Fatwa DSN MUI No.75 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Tujuan dari dikeluarkannya fatwa tersebut adalah untuk memberikan bisnis MLM ini.¹⁰

Adapun pertimbangan DSN MUI mengeluarkan fatwa tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) ialah agar pola penjualan berjenjang termasuk didalamnya MLM yang telah dipraktikan oleh masyarakat yang telah semakin berkembang sedemikian rupa dengan inovasi dan pola yang beragam, tidak merugikan masyarakat dan tidak mengandung

⁹https://accurate.id/marketing-manajemen/multi-level-marketingadalah/#Sistem_Multi_Level_Marketing

¹⁰Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah* (Jakarta: Erlangga, 2014), 809.

hal-hal yang diharamkan dan agar mendapat pedoman syariah yang jelas mengenai praktik Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).¹¹

Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.¹²

D. Dasar Hukum Fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Dalam kinerjanya, komisi fatwa MUI mempunyai mekanisme dan prosedur dalam penetapan fatwa yang menjadi pedoman untuk mengeluarkan fatwa.

Dasar hukum Fatwa Fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah:

a. Al-Qur'an

Pada beberapa ayat Al-Qur'an yang menggunakan terminologi fatwa terlihat bahwa hal tersebut adalah didasarkan pada pertanyaan-pertanyaan atas suatu kejadian.

QS. An-Nisa (4): 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْتُمْ كُنْتُمْ جَارَةً بَيْنَ أَيْدِيكُمْ لَا تَقْتُلُوا
 أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ حَرِيمًا (٢٩)

“ Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu.

¹¹Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah* (Jakarta: Erlangga, 2014), 809.

¹²Fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, 5

Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.”¹³

QS. Al-Maidah (5): 1

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

“Wahai orang-orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu”

QS. Al-Mutaffifiin (36): 1-3

وَيَلْلِلُ الْمُطَفِّفِينَ (١) الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ
(٢) وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوَّزْتُوهُمْ يُخْسِرُونَ (٣)

“Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang, orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi.

b. Hadis Nabi SAW

Terminologi fatwa yang terdapat dalam AlQur’an, juga terdapat dalam Hadits-hadits Rasulullah SAW yang digunakan sebagai jawaban Rasulullah SAW atas berbagai kejadian, kasus atau permasalahan yang terjadi ketika itu. Salah satu contoh Hadits tersebut adalah berikut ini:

Hadis Nabi SAW:

لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ (رواه ابن ماجه والدارقطني وغيرهما)

“Tidak boleh membahayakan diri sendiri maupun orang lain.” (HR. Ibnu Majah, Daruquthni, dan yang lain dari Abu Sa’id al-Khudri).¹⁴

¹³Departemen Agama RI, *Al-Qur’an Dan Terjemahnya*, (Semarang: PT Karya Toha Putra) 135

¹⁴Duski Ibrahim, *Al Qawa’id Al Fiqhiyah (Kaidah-Kaidah Fiqh)*, (Palembang : Amanah, 2019) 34

c. Kaidah Fiqh

الاصل في المعاملات الإباحة الا ان يدل دليل على تحريمها

“Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.¹⁵

E. Ketentuan-Ketentuan dalam Fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Fatwa tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah menetapkan :

a. Ketentuan umum.

- 1) Penjualan Langsung Berjenjang Syariah adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berurut-urutan.
- 2) Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
- 3) Prodak jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
- 4) Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau prodak

¹⁵Ibid.,61

jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.

- 5) Konsumen adalah pihak pemakai barang dan atau jasa, dan tidak bermaksud untuk memperdagangkan.
- 6) Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota atau penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau hasil penjualan barang dan atau produk jasa.
- 7) Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota atau penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang diterapkan perusahaan.
- 8) *Ighra'* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
- 9) *Money game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran anggota yang baru/ bergabung kemudian dan buka hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan.

10) *Excessive mark up* adalah batas margin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain diluar biaya.

11) *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang terdaftar sebelumnya.

12) Anggota/*stokist* adalah pengecer/*resailer* yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.¹⁶

b. Ketentuan hukum

1) Adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau prodak jasa.

Adanya objek yang diperjualbelikan itu adalah salah satu pemenuhan rukun *ijarah, bai'* dan lainnya, yaitu adanya pihak yang melakukan transaksi, adanya barang yang di transaksikan, dan sighot. Salah satu dari ketiga rukun tersebut jika tidak terpenuhi maka semua transaksi dianggap tidak sah.

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

Serangkaian produk yang dijual telah lulus uji BPOM (Badan Pengawasan Obat dan Makanan). Tidak pernah diuji pada hewan dan dibuat menggunakan bahan alami. BPOM telah mengeluarkan surat izin atas kehalalan semua produk, setiap produk yang dijual telah memiliki nomor izin BPOM.

¹⁶Fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah,

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

Gharar adalah ketidakjelasan atau sesuatu yang tersembunyi. Imam syafi'i memberikan pengertian *Gharar* adalah apa-apa yang akibatnya tersembunyi dalam pandangan kita dan akibat yang paling mungkin muncul adalah yang paling kita takuti (tidak dihindaki).¹⁷ *Maysir* (perjudian) adalah transaksi yang digantungkan pada suatu keadaan yang tidak pasti dan bersifat untung-untungan. Menurut Muhammad Ayub, *maysir* dimaksudkan sebagai permainan untung-untungan (*game of chance*). Dengan kata lain, yang dimaksudkan dengan *maysir* adalah perjudian.¹⁸ *Riba* adalah penambahan pada salah satu dari dua ganti yang sejenis tanpa ada ganti dari tambahan ini, tetapi tidak semua tambahan dianggap *riba*, karena tambahan terkadang dihasilkan dalam sebuah perdagangan dan tidak ada *riba* didalamnya hanya saja tambahan yang di istilahkan dengan nama 'riba' dan al-Qur'an datang menerangkan pengharamannya adalah tambahan yang diambil sebagai ganti rugi dari tempo yang ditentukan.¹⁹ *Dharar* adalah hal yang membahayakan. *Dzulm* adalah aniaya atau tidak menempatkan sesuatu pada tempatnya, macam-macam *dzulm* dalam jual beli, yaitu: *Najsy* merupakan jual beli yang

¹⁷Sjahdeini and Sutan Remy, *Perbankan Syariah Produk-Produk Dan Aspek-Aspek Hukumnya* (Jakarta: Kencana Prenamedia Group, 2014), 171.

¹⁸Azzam Abdul and Aziz Muhammad, *Fiqh Muamalat System Transaksi Dalam Islam* (Jakarta: Amzah, 2010), 217.

¹⁹Rachmat Syafe'I, *Fiqh Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 279.

mempengaruhi seseorang, atau juga menjual dengan harga yang dinaikkan oleh seseorang yang tidak ingin membelinya yang dengan cara menawarkan barang tersebut dengan harga yang tinggi, yang bertujuan hanya untuk membuat orang tertarik untuk membeli barang tersebut agar seseorang itu membeli, atau ada juga yang bertujuan agar penjual untung atau bahkan hanya bermain-main. Dan ada juga yang mengatakan, orang yang melakukan *Najsy* ini merupakan pemakan riba. Atau juga najsy itu penipuan jual beli dengan cara berpura-pura. *Al-Ghisy* itu merupakan suatu cara menyembunyikan barang yang cacat atau menampilkan barang yang bagus terus menyelipkan di *Al-ghisy* melakukan kecurangan yang disengaja yang akan menimbulkan kerugian pada pihak lain. *Ihktikar* itu adalah penimbunan suatu barang. *Tas'ir* itu pematokan harga. *Tathfif* itu mengurangi hak orang lain dalam timbangan ataupun takaran.²⁰ Maksiat adalah perbuatan melawan perintah Allah atau malah melakukan hal yang dilarang Allah. MLM Syariah harus siap memastikan bahwa praktinya tidak menjalankan transaksi terlarang tersebut.²¹ Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung

²⁰<https://www.kompasiana.com/onti/5864f9a1109373a1132c4156/kezaliman-jual-beli-dalam-muamalah> diakses tanggal 6 september 2021 pukul 22.00 WIB

²¹<https://sharianews.com/posts/cara-mencermati-mlm-syariah>, diakses tanggal 23 juni 2021 pukul 10.53

dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.

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

Hal ini sifatnya subjektif. Jika barang yang diperjualbelikan mengalami kenaikan harga yang tidak masuk akal dibandingkan dengan harga standar, yang mana akan merugikan konsumen dan perusahaan mendapatkan keuntungan diatas wajar, itu tidak diperbolehkan.

- 5) Komisi yang diberikan oleh perusahaan anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha PLBS.

Profit masuk akal hadir jika dan hanya jika melalui jual beli.

Semua profit yang dihasilkan harus melalui jual beli riil, baik jual beli barang maupun jual beli manfaat. Prestasi kerja ini harus menjadi sumber pendapatan utama mitra.

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

Bonus merupakan tambahan imbalan yang diberikan kepada member yang berhasil melampaui target penjualan barang atau jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.²² Pada poin ini mengacu dalam sistem pembagian bonus yang berkaitan dengan akad *ju'alah* yaitu transaksi memanfaatkan jasa orang dengan imbalan.

- 7) Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan jasa.

Pendapatan dibagi menjadi dua yaitu : *Aktive incame* yaitu suatu pendapatan yang hanya akan diterima jika aktif melakukan usaha, seperti bekerja atau berinvestasi diantaranya : karyawan(pegawai), buruh perusahaan, *manager, executive*. *Passive incame* yaitu suatu pendapatan yang diperoleh seseorang walaupun orang tersebut tidak aktif lagi bekerja, seperti bisnis dengan sistem konglomerasi, waralaba, *network marketing*, investasi pada saham, obligasi, tanah, perhiasan, *property* dan deposito.²³

Multi Level Marketing yang berprinsip pada syariah mengharuskan member nya untuk tetap aktif melakukan penjualan sampai pada level tertinggi sekalipun agar tidak terjadi yang namanya *pasive income*.²⁴

²²Kuswara, *Mengenal MLM Syariah Dari Halal- Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya* (Depok: Qultum Media, 2005), 53.

²³ Pindi Kisata, *Why Not MLM-sisi lain MLM*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama 2010) , 14.

²⁴Nur aini Latifah, *Multi Level Marketing (Mlm) Dalam Perspektif Syariah*, 7.

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

Bisnis Multi Level Marketing memang sering dihubungkan dengan bonus-bonus yang menghiurkan. Begitupun Oriflame yang juga menawarkan keuntungan bonus, *cash award* serta bonus mewah lainnya yang sangat menjanjikan. *Upline* yang sedang mencari *downline* biasanya memang menimbulkan iming-iming dengan cara menjadikan bonus sebagai faktor utama yang paling menarik menjadi sumber pendapatan dan tak jarang bonus menjadi tujuan utama anggota baru untuk bergabung.²⁵

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

Eksploitasi adalah pemanfaatan secara sewenang-wenang atau terlalu berlebihan terhadap sesuatu subyek eksploitasi hanya untuk kepentingan ekonomi semata-mata tanpa mempertimbangkan rasa kepatutan, keadilan serta kompensasi kesejahteraan.

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. Begitupun sebaliknya jika bisnis *Multi Level Marketing* tersebut memberikan peluang kepada setiap membernya baik *upline* atau *downline* dan

²⁵Reni Setianti, *Mekanisme Pemberian Bonus Di Oriflame*, IAIN Surakarta, AL-HAKIM~ Vol. 2, No. 2, November (2020), 119.

memberikan sesuai dengan hasil kerjanya tanpa mempengaruhi member lama atau member baru. Berarti bisnis tersebut tidak melakukan eksploitasi dan menerapkan sistem keadilan.

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*.²⁶

c. Ketiga ketentuan akad :

Akad-akad yang digunakan dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) ialah :

1) Akad *Ba'i/murabahah* merujuk kepada substansi Fatwa No.4/DSN/MUI/IV/2000 tentang *murabahah*.

Fatwa DSN MUI menetapkan fatwa tersebut dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat tersebut, lembaga keuangan syariah memerlukan fasilitas pembiayaan murabahah bagi nasabah yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga jual beli kepada pihak pembeli, dan pembeli

7. ²⁶Fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah,

membayar dengan harga yang lebih sebagai laba bagi penjual.²⁷ Fatwa No.16/DSN/MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *murabahah*. Fatwa DSN MUI menetapkan fatwa tentang potongan harga (diskon) *murabahah* untuk dijadikan pedoman bagi Lembaga Keuangan Syariah dan kepastian hukum mengenai status diskon dalam *murabahah* sesuai dengan prinsip Syariat Islam.²⁸ *Ba'i/Murabahah* adalah jual beli barang dengan harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam jual beli *murabahah* penjual harus member tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan seharga tambahnya.²⁹ Secara Istilah Jual beli *Murabahah* adalah jual beli suatu barang dimana penjual menyebutkan harga jual yang terdiri dari harga pokok barang dan tingkat keuntungan tertentu atas barang dan harga jual.³⁰

Firman Allah, QS. Al Maidah : 1

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

"Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu."³¹

Aqad *ba'i murabahah* memiliki rukun jual beli pada umumnya yaitu: P O N O R O G O

²⁷Fatwa No.4/DSN/MUI/IV/2000 tentang *murabahah*

²⁸Fatwa No.16/DSN/MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *murabahah*.

²⁹Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam* (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2015), 185.

³⁰Abu Azam Al Hadi, *Fikih Muamalah Kontemporer* (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017), 87.

³¹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, (Semarang: PT Karya Toha Putra)

- a) Penjual (*al-ba'i*) dengan syarat penjual memberitahu biaya modal kepada pembeli (nasabah), dan penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembeli.
 - b) Pembeli (*al-musyitari'*) memahami kesepakatan yang telah dilakukan dan tidak ada unsur merugikan pada pembeli
 - c) Barang yang dibeli (*al-mabi'*) tidak cacat dan sesuai kesepakatan bersama.
 - d) Harga (*al-tsaman*)
 - e) Shighat (*ijab-qabul*).³²
- 2) Akad *wakalah bil ujah* merujuk kepada substansi Fatwa No.52/DSN/MUI/III/2006 tentang *wakalah bil ujah* pada Asuransi dan Reasuransi Syariah.

Dewan Syariah Nasional menetapkan Fatwa tentang *wakalah bil ujah* sebagai pedoman pada Asuransi yaitu salah satu bentuk akad *wakalah* yang mana peserta memberikan kuasa kepada perusahaan asuransi dengan imbalan pembagian ujah (*fee*).³³

Wakalah adalah pelimpahan suatu kekuasaan oleh satu pihak dari pihak lain dalam hal hal yang boleh di wakikan.dasar hukum wakalah firman Allah Q.SAl baqarah: 283

³²Rachmad Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 75.

³³Fatwa No.52/DSN/MUI/III/2006 tentang *wakalah bil ujah* pada Asuransi dan Reasuransi Syariah

وَأِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ يَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً فَإِنْ مِنْكُمْ بَعْضٌ مِّنْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ أِثْمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ - ٢٨٣

“Maka, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang di percayai itu menunaikan amanatnya dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah.”³⁴

Akad wakalah dikatakan sah apabila mengikuti rukun wakalah yaitu:

- a) *Wakil* (yang mewakilkan)
- b) *Muwakkil* (yang mewakili)
- c) *Akad*.³⁵

3) Fatwa No.62/DSN/MUI/XII/2007 tentang akad ju'alah.

DSN-MUI menetapkan fatwa tentang akad *Ju'alah* sebagai dasar transaksi bahwa salah satu bentuk pelayanan jasa, baik dalam sektor keuangan, bisnis maupun sektor lainnya, yang menjadi kebutuhan masyarakat adalah pelayanan jasa yang pembayarannya (reward/*'iwadh/ju'l*) bergantung pada pencapaian hasil (*natijah*) yang telah ditentukan.³⁶ *Ju'alah* adalah janji atau komitmen (*iltizam*) untuk memberikan imbalan (*reward/'iwadh/ju'l*) tertentu atas pencapaian hasil (*natijah*) yang ditentukan dari suatu pekerjaan. firman Allah Q.S. An Nisa : 58

³⁴Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, (Semarang: PT Karya Toha Putra)

³⁵Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam*, (Jakarta : Rajagrafindo Persada, 2015),238.

³⁶Fatwa No.62/DSN/MUI/XII/2007 tentang akad ju'alah.

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ
النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ ۗ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ
سَمِيعًا بَصِيرًا

“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya dan apabila kamu menetapkan hukum di antara manusia, hendaklah dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat”.³⁷

Ketentuan akad *ju'alah* menurut Fatwa DSN sebagai berikut :

- a) Pihak *ja'il* harus memiliki kecakapan hukum dan kewenangan (*muthlaqah-tasharruf*) untuk melakukan akad.
 - b) Objek *ju'alah* (*mahal al-'aqad/maj'ul 'alaih*) harus berupa pekerjaan yang tidak dilarang oleh syariah.
 - c) Hasil pekerjaan (*natijah*) sebagaimana yang dimaksud harus jelas dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran.
 - d) Imbalan *ju'alah* (*reward/iwadh/ju'l*) harus ditentukan besarnya oleh *ja'il* dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran.
 - e) Tidak boleh ada syarat imbalan diberikan dimuka (sebelum pelaksanaan objek *ju'alah*).³⁸
- 4) Akad *ijarah* merujuk kepada substansi Fatwa No.9/DSN/MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *ijarah*.

³⁷Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, (Semarang: PT Karya Toha Putra)

³⁸ Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam*, (Jakarta : Rajagrafindo Persada, 2015),238.

DSN-MUI menetapkan fatwa tentang pembiayaan *ijarah* memandang perlu menetapkan fatwa tentang akad *ijarah* untuk dijadikan pedoman oleh Lembaga Keuangan Syariah. Bahwa kebutuhan masyarakat untuk memperoleh manfaat suatu barang sering memerlukan pihak lain melalui akad *ijarah*, yaitu akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang dalam waktu tertentu dengan pembayaran sewa (*ujrah*), tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri. Bahwa kebutuhan masyarakat untuk memperoleh jasa pihak lain guna melakukan pekerjaan tertentu melalui akad *ijarah* dengan pembayaran upah (*ujrah/fee*).³⁹

Dasar hukum akad *Ijarah*, Firman Allah QS. al-Qashash 28: 26:

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ (٢٦)

“Dan salah seorang dari kedua (perempuan) itu berkata, “Wahai ayahku! Jadikanlah dia sebagai pekerja (pada kita), sesungguhnya orang yang paling baik yang engkau ambil sebagai pekerja (pada kita) ialah orang yang kuat dan dapat dipercaya.”⁴⁰

Hadis riwayat Ibn Majah dari Ibnu Umar, bahwa Nabi bersabda:

أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْفُهُ

³⁹Fatwa No.9/DSN/MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *ijarah*.

⁴⁰Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, (Semarang: PT Karya Toha Putra)

“Berikanlah upah pekerja sebelum keringatnya kering.”⁴¹

- 5) Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikeluarkan fatwa oleh DSN-MUI.⁴²

Dapat diketahui bahwa Penjualan Langsung Berjenjang Syariah ialah konsep penjualan kepada sejumlah perorangan secara berturut-turut untuk menyerahkan barang atau jasa kepada konsumen tanpa melalui perantara pemasaran.⁴³ 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.⁴⁴

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 berlebihan⁴⁵

⁴¹Al Imam Ibnu Hajr Al Asqalani, *Bulughul Marom*, (Surabaya : Darul Ulum) 188

⁴²Fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, 7.

⁴³Nurlailah, *Manajemen Pemasaran* (Surabaya: UIN Sunan Ampel Press, 2014), 166.

⁴⁴Kuswara, *Mengenal MLM Syariah: Dari Halal-Haram* (Depok : Qultum Media 2005), 17.

⁴⁵Ibid.,

BAB III

IMPLEMENTASI MULTI LEVEL MARKETING ORIFLAME

A. Sistem Pemasaran Bisnis Oriflame

Oriflame termasuk perusahaan yang menyediakan media berbisnis online membantu dengan membantu orang lain untuk memprospek, menjual, merekrut dan melatih. Sarana ini membuat orang lain dapat menghemat waktu dan membuat pekerjaan lebih efisien.

Di dalam bisnis 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. Dengan mengkonsumsi sendiri produk Oriflame, maka seorang member nantinya dapat memberikan sebuah testimonial kepada pelanggan dan meyakinkan 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. Seperti contoh, member membayar kepada Oriflame Rp 100.000 untuk produk yang dijual sebesar Rp 130.000.¹

Selain mendapatkan keuntungan dari harga member ketika ia order sebuah produk untuk dijual kembali, member juga akan mendapat labapenjualan yang diperoleh dari selisih harga katalog dengan harg member. Seperti contoh: Sinta sebagai konsultan menunjukkan catalog kepada 5 temannya dan ia menerima order untuk 100 BP dari total produk yang dijualnya. Sinta akan mendapatkan keuntungan 30% daripenjualan produk kepada konsumen.

Sinta mendapatkan dari konsumen	Rp 915.200 (Harga katalog)
Sinta membayar kepada Oriflame	Rp 704.000 (Harga member)
<hr/>	
Keuntungan langsung Sinta	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 disetiap produknya.

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

¹Brosur Katalog, Newsletter Oriflame Bussiness & Beauty. Edisi Januari-Maret, 2018,

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.² Selain personal point, bagi member (upline) yang bisa membangun jaringan di grubnya dengan mengajak orang lain untuk bergabung, maka ia akan mendapatkan komisi atau bonus atas usahanya yang disebut dengan *Group point*. *Group point* ini didapat ketika *downline* yang telah direkrutnya telah melakukan penjualan. *Group point* yang tersebut menandakan bahwa upline selain merekrut, ia juga telah membina *downline* nya sehingga *downline* bisa segera melakukan hal layaknya yang dilakukan *upline* dan begitu seterusnya. Dengan demikian, tidak ada pendapatan secara pasif sebab upline telah membina *downline*. Member Mifta Widya :

“Semua Poin yang masuk tidak akan bisa dicairkan kak tanpa adanya penjualan bagi pemilik poin termasuk poin grup.”³

Hal tersebut sebagaimana ditegaskan oleh Member Oriflame Mifta Widya:

“mungkin ada kak, seperti seminar-seminar gitu dipimpin oleh atasanya di waktu tertentu untuk memberikan motivasi kepada member agar lebih percaya pada bisnis Oriflame yang menjanjikan berbagai keuntungan.”⁴

Sebenarnya sederhana sekali bagaimana cara memasarkan produk Oriflame itu, tinggal kemauan kita untuk melakukannya. Akan

²Brosur Katalog Success Plan Oriflame Leaders Edition, 2016, 50

³ Mifta Widya, Hasil Wawancara, Ngawi, 14 Juni 2021

⁴ Ibid.,

tetapi kebanyakan konsultan Oriflame enggan untuk melakukannya dengan alasan gengsi atau malu. Dari hasil Wawancara Umi Maisaroh terkait dengan pemasaran dan pemesanan produk mengatakan bahwa:

“kita bisa datang ke kantor cabang Oriflame dalam wilayah tertentu atau melalui telepon kak, atau melalui website aplikasi Oriflame. Seperti di Ngawi di daerah Ngrambe ada kantor atau tempat perantara untuk memesan produk agar tidak langsung ke pusatnya yang bernama SPO (*Service Point Oriflame*). Apabila hanya ingin membeli produknya saja itu tidak masalah. Untuk pengiriman barang sendiri akan terkena ongkos kirim jika pembelanjaan kurang dari Rp.200.000.”⁵

1. Jenjang Karier Perusahaan Oriflame

Perusahaan Oriflame membuat jenjang karier untuk membeyang dimiliki. Hal ini dilakukan agar setiap member memiliki target untuk pencapaian tingkatan. Tingkatan ini didasarkan pada penjualan produk yang dimana setiap produk memiliki poin dan pada banyaknya jaringan yang dibangun.⁶

Gambaran jenjang karier MLM Oriflame termasuk kedalam sistem jaringan matahari yang dimana memberikan kebebasan untuk membangun jaringan. Setiap member diperkenankan membuka jaringan selebar mungkin dan sebanyak-banyaknya. Artinya para pelaku MLM tersebut dapat membuka jaringan dengan beberapa orang dengan pola menyebar. Adapun gambaran level dasar di Oriflame Ngawi dimulai dari *Konsultan 3%* sampai *Director* sebagai berikut :

a. *Konsultant 3% (K 3%)*

⁵ Umi Maisaroh, Hasil Wawancara, Ngawi, 12 Maret 2021

⁶ Fahrul Rozi, "Analisis Marketing Mix Dalam Peningkatan Volume Penjualan", *Skripsi* (Medan: Universitas Sumatera Utara Medan, 2016).

Menjadi *Konsultant 3%* seorang *upline* harus berhasil mengumpulkan 200 bonus poin dari penjualan produk Oriflame secara pribadi maupun group dalam 1 (satu) bulan dan akan mendapatkan bonus Rp 50.000.

b. *Konsultant 6% (K 6%)*

Menjadi *Konsultant 6%* seorang *upline* harus berhasil mengumpulkan 600 bonus poin dari penjualan produk Oriflame secara pribadi maupun group dalam 1 (satu) bulan dan akan mendapatkan bonus Rp 100.000-Rp 200.000.

c. *Konsultant 9% (K 9%)*

Menjadi *Konsultant 9%* seorang *upline* harus berhasil mengumpulkan 1200 bonus poin dari penjualan produk Oriflame secara pribadi maupun group dalam 1 (satu) bulan dan akan mendapatkan bonus Rp 300.000-Rp 500.000.

d. *Manager 12% (M 12%)*

Menjadi *Manager 12%* seorang *upline* harus berhasil mengumpulkan 2400 bonus poin dari penjualan produk Oriflame baik secara pribadi maupun group dalam sebulan dan akan mendapatkan bonus Rp 650.000-900.000.

e. *Manager 15% (M 15%)*

Untuk menjadi *Manager 15%* seorang *upline* harus berhasil mengumpulkan 4000 bonus poin dari penjualan produk Oriflame baik secara pribadi maupun group dalam 1 (satu) bulan dan akan mendapatkan bonus Rp 1.000.000-Rp 1.500.000.

f. *Manager 18%* (M 18%)

Untuk menjadi *Manager 18%* seorang *upline* harus berhasil mengumpulkan 6600 bonus poin dari penjualan produk Oriflame baik secara pribadi maupun group dalam 1 (satu) bulan dan akan mendapatkan bonus Rp 2.000.000-Rp 3.000.000.

g. *Senior Manager 21%* (SM 21%)

Menjadi *Senior Manager 21%* *upline* harus berhasil mengumpulkan 10.000 bonus poin dari penjualan produk Oriflame secara pribadi maupun group dalam hitungan 1 (satu) bulan dan akan mendapatkan bonus Rp 4.000.000- Rp 7.000.000.

h. *Director*

Menjadi seorang *Director upline* harus memenuhi criteria sebagai *Senior Manager 21%* (SM 21%) selama 6 (enam) kali dalam 1 (satu) tahun dan berhak mendapatkan bonus Rp 7 juta perbulan dan komisi (penghasilan) rata-rata sebesar Rp 72 juta pertahun serta ditambah tiket gratis menghadiri Director Seminar dan Gala Dinner.⁷

2. Succes Plan

Keuntungan menjadi *partner Oriflame*:



⁷Fahrul Rozi, "Analisis Marketing Mix Dalam Peningkatan Volume Penjualan", *Skripsi* (Medan: Universitas Sumatera Utara Medan, 2016).

Gambar 1.1 Success Plan di Oriflame

- a. Keuntungan langsung 30% Misal:

Midnight Pearl EDP (kode 19851), harga katalog Rp 529.000, harga *partner* Rp 406.900,- jadi keuntungan langsung Rp 122.100,- (30% dari harga *partner*).

- b. *Performance discount* 3% - 21%

Performance Discount:

Level	Min BP (Bonus Poin)	Bonus
21%	10.000	±Rp. 6000.000
18%	6.600	±Rp. 3.200.000
15%	4.000	±Rp. 2.200.000
12%	2.400	±Rp. 1.100.000
9%	1.200	±Rp. 500.000
6%	600	±Rp. 200.000
3%	200	±Rp. 30.000

- c. Program berhadiah (WP, BC, dan lain-lain)

Welcome Program (WP), program khusus *partner* baru:

WP 1 kumpulkan 75 poin pribadi dalam 30 hari sejak bergabung dan dapatkan produk gratis Rp 70.000,- (harga katalog)

WP 2 kumpulkan 100 poin pribadi di bulan kedua dan dapatkan produk gratis Rp 100.000,-

WP 3 kumpulkan 125 poin pribadi di bulan ketiga dan dapatkan produk gratis Rp 125.000,-

Business Class (BC), program untuk *partner* lama dan *partner* baru:

Bila bisa mengumpulkan 150 poin pribadi disebut sebagai

memberBCdan bisa mendapatkan diskon 50% untuk 1 produk pilihan di bulanberikutnya.

Royalty hingga ratusan juta rupiah setiap bulannya.

- d. Leaders Club bonus.
- e. Jenjang karir dan Cash Award hingga 7 Milyar Rupiah.
- f. Program kepemilikan mobil dan saham.
- g. Jalan-jalan ke dalam dan luar negeri gratis (hingga 3x setahun 4 tiket)Oriflame *Conference*: Mexico, Yunani, Roma, Dubai, Tokyo, Rusia, Spanyol, Afrika, Stockholm, Paris.
- h. Bisa pensiun dan diwariskan.⁸

Member dalam sebuah bisnis Oriflame bertujuan untuk menjual produk, membeli produk agar mendapat harga lebih murah, membimbing member baru, dan merekrut member baru. Yang jelas bisnis Oriflame adalah sebuah perusahaan yang menjual produk kecantikan dan sudah menyebar di berbagai Negara. Karena sudah memiliki kepercayaan di hati masyarakat dan demi menjaga kestabilan pencapaian perusahaan Oriflame, maka dari itu dari perusahaan mengeluarkan kode etik yang harus diketahui dan di patuhi untuk semua anggota Oriflame. Salah satunya adalah dalam bidang pemasaran produk Oriflame.

Dalam sistem pemasaran Orilame ini, memang memiliki cara sendiri dibanding dengan bisnis lain, yaitu tidak diperbolehkan untuk menyetok barang, artinya setiap member melakukan pembelian produk

⁸Amri Marzali, "Etnosia Jurnal Etnografi Indonesia," *Departemen Antropologi FISIP UNHAS*, 02, 01 (Desember 2016).

sesuai dengan jumlah pesanan, tidak boleh lebih atau menyimpan produk untuk dijual dilain waktu. Hal ini dengan tujuan agar komisi bisa adil kepada seluruh member, tidak ada kecurangan.

Berikut adalah sebagian kode etik Oriflame yang harus dipatuhi semua member.

1. Konsultan Oriflame tidak diperbolehkan menggunakan jaringan Oriflame untuk memasarkan produk-produk atau skema apapun yang tidak pernah disetujui secara resmi oleh Oriflame.
2. Konsultan tidak boleh dalam cara apapun secara salah menerangkan, mempresentasikan, menjelaskan (*misrepresentation*) tentang kualitas, kinerja atau ketersediaan segala produk Oriflame. Mereka tidak dapat membuat klaim apapun atas produk selain dari yang tercantum pada label produk atau dalam Literatur resmi Oriflame. Konsultan Oriflame harus mengganti kerugian dan bertanggung jawab kepada Oriflame atas segala biaya atau kerugian yang timbul dari pihak ketiga karena *misrepresentation* tersebut.
3. Konsultan Oriflame tidak boleh mencuri seorang calon konsultan dari Konsultan Oriflame lainnya, maupun mencampuri urusan dengan mengajak Konsultan Oriflame pada garis sponsor Konsultan Oriflame lainnya.
4. Konsultan Oriflame tidak memiliki hubungan kepegawaian dalam bentuk apapun dengan Oriflame. Ketika mempresentasikan kesempatan bisnis Oriflame kepada orang lain, Konsultan Oriflame harus dengan

jelas menyatakan dan menerangkan sifat independen bisnis ini, termasuk fakta bahwa kesempatan bisnis yang ditawarkan sama sekali bukan hubungan kepegawaian dengan Oriflame.

5. Konsultan Oriflame tidak memiliki kewenangan untuk mengikat atau mengambil tanggung jawab atas nama Oriflame. Mereka harus mengganti kerugian kepada Oriflame atas segala biaya atau kerugian yang timbul dari semua pelanggaran atau ketidakpatuhan atas ketentuan ini. Oriflame tidak mengenakan persyaratan untuk pembelian minimum, baik dalam jumlah maupun nilai, atas para Konsultannya. Sama halnya, seorang Konsultan Oriflame tidak diperbolehkan mendorong atau memaksa orang-orang yang disponsornya untuk memesan melalui dirinya, termasuk memesan berdasarkan jumlah minimum pesanan (*minimum order*) atau melakukan penyimpanan stok produk. Semua Konsultan Oriflame dapat memesan jumlah berapapun secara langsung dari Oriflame, namun biaya penanganan (*handling fee*) dan biaya kurir akan berlaku tergantung pada jumlah pemesanan tersebut. Setiap Konsultan Oriflame dapat menentukan sendiri apakah dia merasa perlu untuk melakukan penyimpanan stok produk secara wajar. Seorang Konsultan Oriflame tidak boleh melakukan pesanan atas nama Konsultan Oriflame yang lain, tanpa persetujuan tertulis terlebih dahulu dari Konsultan Oriflame tersebut.
6. Konsultan Oriflame wajib mematuhi semua hukum dan peraturan perundang-undangan yang berlaku, Kode Etik dan Aturan Perilaku

yang berlaku bagi pengoperasian keanggotaan mereka, termasuk segala peraturan perundang-undangan tentang perpajakan yang relevan, seperti pemotongan dan pelaporan pajak. Konsultan Oriflame juga tidak boleh melibatkan diri dalam sesuatu kegiatan yang dapat menyebabkan reputasi buruk atau pencemaran nama baik bagi Oriflame maupun diri mereka sendiri.

7. Sejak pertama melakukan kontak dengan seorang konsumen, Konsultan Oriflame harus memperkenalkan dirinya dan menjelaskan tentang maksud dari pertemuan tersebut kepada konsumen. Konsultan Oriflame wajib memastikan transparansi tentang identitas mereka sebagai Konsultan Oriflame dalam setiap komunikasi yang terkait, baik melalui email, website, atau media sosial lainnya. Nama terang dan informasi kontak yang jelas serta informasi bahwa si pengirim bukanlah seorang perwakilan pejabat Oriflame harus diberikan. Kata "*Independent*" wajib selalu ditambahkan sebelum kata "Konsultan Oriflame" untuk setiap keterangan/penjelasan identitas, seperti misalnya pada tanda tangan email, kartu nama, termasuk informasi dalam website, dan media sosial lainnya.
8. Informasi yang diberikan oleh Konsultan Oriflame kepada pelanggan harus diberikan dengan jelas dan secara menyeluruh sesuai dengan prinsip itikad baik dalam transaksi komersial dan prinsip-prinsip yang mengatur tentang perlindungan terhadap mereka yang belum dapat

memberikan persetujuan mereka, misalnya anak yang belum mencapai usia dewasa.

9. Konsultan Oriflame tidak boleh menyalahgunakan kepercayaan setiap pelanggan dan wajib menghormati jika ada pelanggan yang secara komersial belum berpengalaman. Konsultan Oriflame tidak boleh mengeksploitasi usia, penyakit, kelemahan fisik atau mental, sifat terlalu mudah percaya, ketidak pahaman dan/atau kurangnya kemampuan pelanggan dalam berbahasa.
10. Konsultan Oriflame wajib memberikan informasi yang benar dan lengkap mengenai kondisi dan jaminan atas produk Oriflame kepada pelanggan, termasuk penjelasan tentang penggunaan dan pemeliharannya. Kepada pelanggan, harga produk Oriflame harus dinyatakan dalam mata uang Rupiah, sesuai dengan harga yang telah ditetapkan oleh Oriflame.
11. Jika dalam periode yang memungkinkan untuk suatu pengembalian sebagaimana ditetapkan Oriflame, seorang pelanggan meminta jaminan kepuasan untuk dipenuhi, maka Konsultan Oriflame wajib untuk menawarkan kepada pelanggan tersebut suatu penggantian, baik berupa penukaran produk serupa maupun dengan produk Oriflame lainnya, termasuk suatu penggantian dengan cara-cara lain berdasarkan syarat dan ketentuan yang berlaku di Oriflame.
12. Atas permintaan pelanggan, Konsultan Oriflame wajib menghentikan suatu demonstrasi atau presentasi penjualan dan mengambil langkah-

langkah yang perlu untuk memastikan informasi pribadi yang diberikan oleh pelanggan yang sebenarnya maupun calon pelanggan tersebut dapat terlindungi. Konsultan Oriflame akan melakukan kontak pribadi, baik melalui telepon atau media elektronik dengan cara dan pada waktu-waktu yang wajar untuk menghindari ketidaknyamanan.

13. Dalam membangun grup pribadi, Konsultan Oriflame harus memastikan bahwa seluruh Konsultan Oriflame yang baru akan mematuhi semua ketentuan-ketentuan dan persyaratan yang berlaku bagi Konsultan Oriflame.
14. Dalam membangun Grup Pribadi, Konsultan Oriflame harus memastikan bahwa semua Konsultan Oriflame yang baru akan mematuhi persyaratan kredit Oriflame, apabila ada fasilitas credit ditawarkan Oriflame dan pengajuan kredit Konsultan tersebut disetujui Oriflame.
15. Untuk menjadi seorang Sponsor, Konsultan Oriflame harus memastikan bahwa ia secara pribadi melatih dan memberikan motivasi kepada Konsultan Oriflame yang disponsorinya tersebut.
16. Seorang Konsultan Oriflame tidak diperbolehkan terlibat dalam suatu wawancara yang terkait atau merujuk pada Oriflame dengan media apapun, baik televisi, internet, radio, majalah, sosial media, menggunakan suatu media periklanan (termasuk periklanan viral seperti SMS, internet dan lain-lain) untuk kepentingan pemasaran bisnis

Oriflame mereka tanpa persetujuan tertulis terlebih dahulu dari Oriflame.

17. Konsultan Oriflame tidak boleh terlibat dalam dialog media sosial yang salah satunya menyajikan atau memberikan informasi yang tidak tepat atau menyesatkan tentang Oriflame, termasuk produk atau jasanya yang secara umum dapat merugikan reputasi baik Oriflame.

B. Sistem Hangus Poin Pada Multi Level Marketing Oriflame

1. Perhitungan Komisi dan Bonus di Multi Level Marketing Oriflame

Di Setiap perusahaan *Multi Level Marketing* pasti mempunyai sistem perhitungan bonus. Termasuk juga perusahaan Oriflame yang mempunyai sistem perhitungan bonus yang adil. Sementara bonus akan diberikan sebagai *reward* atas kinerja member yang berhasil berada di jenjang karir. Semua orang bisa mendapatkan bonus, apapun title mereka, sepanjang mereka dapat memenuhi kriteria yang ditentukan. Dalam *success plan* Oriflame akan diuraikan mengenai level, grup BP, jenjang karir.

%PD Level	BP	Jenjang Karir	Bonus (Rp)
0%	0-199 BP	<i>Welcome Program</i>	0
3%	200-599 BP	<i>Consultant</i>	30.000 - 50.000
6%	600-1199 BP	<i>Consultant</i>	100.000 - 200.000
9%	1200-2399 BP	<i>Consultant</i>	300.000 - 500.000
12%	2400-3999 BP	<i>Manager</i>	650.000 - 900.000
15%	4000-6599 BP	<i>Manager</i>	1.000.000 -1.500.000
18%	6600-9999 BP	<i>Manager</i>	2.000.000 - 3.000.000

21%	10000BP ke atas	Senior Manager	4.000.000 - 7.000.000
-----	-----------------	----------------	-----------------------

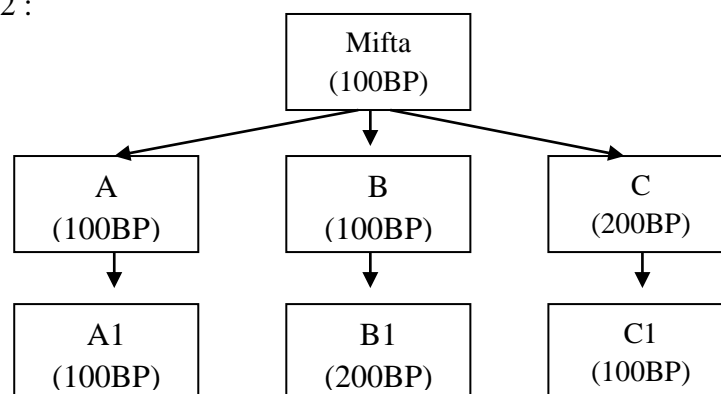
Tabel 1.1 Performance Discount di Oriflame

Bonus Point (BP) di sini 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 disepanjang 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.⁹

Seperti contoh yang dijelaskan member Mifta widya berikut :

“Contoh 1 : Saya baru saja bergabung dalam bisnis Oriflame. Dan di bulan ini saya dapat mengumpulkan 100BP (Bonus Poin) tapi belum memiliki *downline*.maka saya tidak mendapat *Performance Discount* sebab saya berada di posisi 0% dan minimal *Performance Discount* adalah 200 BP. Namun, karena saya berhasil mendapat 100 BP yang artinya telah tutup poin pada bulan ini, maka ia bisa mendapatkan *reward* kecil seperti *pouch*, kosmetik, atau bahkan potongan harga untuk pembelian produk tertentu.”¹⁰

Contoh 2 :



⁹Brosur Katalog Consultant Manual, Getting Started - The Oriflame Opportunity..., 78

¹⁰ Mifta Widya As Syawa, *Hasil Wawancara*, Ngawi, 21 Maret 2021

Gambar 1.2 Contoh perolehan BP member Oriflame

Dari gambar di atas diketahui bahwa Mifta memiliki beberapa *downline*

A B C dengan perolehan BP yang berbeda.

Dengan keterangan sebagai berikut:

Personal Point Mifta : 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 Mifta : 900 BP, maka Mifta berada di level 6%

Maka, perhitungan *Performance Discount* Mifta adalah :

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

$$\text{PD untuk order pribadi Mifta} : 6\% \times 100 \text{ BP} \times 6100 = \text{Rp } 36.600$$

$$\text{PD Mifta dari kaki A} : (6\% - 3\%) \times 200 \text{ BP} \times 6100 = \text{Rp } 36.600$$

$$\text{PD Mifta dari kaki B} : (6\% - 3\%) \times 300 \text{ BP} \times 6100 = \text{Rp } 54.900$$

$$\text{PD Mifta dari kaki C} : (6\% - 3\%) \times 300 \text{ BP} \times 6100 = \text{Rp } 54.900$$

$$\text{Total PD Mifta} = \text{Rp } 183.000$$

Member Mifta Widya menjelaskan bahwa:

“Dalam contoh di atas dapat dikatakan bahwa tutup poin pada bisnis ini digunakan sebagai syarat untuk mendapat komisi sebagai komitmen dalam berbisnis. Bisnis Oriflame tentunya juga memiliki *success plan* atau jenjang karir, maka diperlukan syarat dan ketentuan untuk mencapainya. Seperti halnya orang bekerja yang memiliki tugas dan harus dikerjakan untuk setelah

itu mendapat gaji. Semakin baik kinerjanya, maka ada bonus. Sama persis dengan sistem tutup poin yang ada di Oriflame.”¹¹

Adanya sistem tutup poin untuk menghindari adanya *passive income*. *Passive income* disini ialah mendapatkan poin secara pasif tanpa melakukan penjualan, perekrutan, serta pembinaan.

“Perihal *Passive income*, jadi tidak ada upline atau atasan yang bergabung terlebih dahulu akan mendapat keuntungan yang lebih besar dari bawahannya tanpa melakukan pekerjaan atau penjualan produk kak. Apapun posisinya member itu, baik sebagai *upline* maupun *downline* harus tutup poin agar komisi atau bonus bisa cair. Dengan demikian, keadilan akan didapat oleh semua member.”¹²

B. Sistem Tutup Poin dan Hangus Poin Oriflame

Target poin atau biasa disebut tutup pin pada bisnis Oriflame adalah suatu pencapaian target disetiap periode. Karena di dalam Oriflame menggunakan sistem poin, maka ada penyebutan target poin dan sistem poin. Jika sudah mencapai target poin maka diharuskan untuk tutup poin.

Member Mifta Widya menjelaskan:

“Jadi dalam Oriflame tutup poin yang harus dipenuhi di setiap periodenya atau setiap bulan minimal adalah 100BP, yaitu sekitar Rp. 600.000 pembelian dikatalog.”¹³

Mengenai sistem tutup poin ini banyak orang beranggapan bahwa tutup poin itu sesuatu yang sangat sulit dilakukan sehingga banyak orang yang mundur ketika menjumpai bisnis *Multi Level Marketing* yang menerapkan sistem tutup poin. Tetapi berbeda dengan bisnis Oriflame, komisi maupun bonus akan diberikan kepada mereka

¹¹ Mifta Widya As Syawa, *Hasil Wawancara*, Ngawi, 21 Maret 2021

¹² Ibid.,

¹³ Ibid.,

yang berkomitmen dalam berbisnis melakukan kewajiban untuk mengajak orang bergabung, membina, dan melakukan tutup poin.

Akan tetapi, sistem tutup poin ini tidak harus dilakukan oleh setiap member Oriflame. Sebab Oriflame memiliki tiga tipe member yaitu, pemakai, penjual dan pembisnis.

1. Pemakai

Member pemakai adalah dia bergabung dengan tujuan untuk mendapat harga barang lebih murah dari harga katalog. Biasanya mendapatkan potongan 23%. Jadi jelas tidak ada sistem tutup poin.

2. Penjual

Member penjual adalah dia yang bergabung dengan tujuan untuk menjual kembali produk yang ia beli dengan menggunakan member dan pastinya akan mendapatkan laba dari penjualan produk Oriflame. Biasanya member mendapatkan keuntungan 23% dari penjualan tersebut. Dan member penjual tidak diwajibkan melakukan tutup poin, karena memilih mendapatkan keuntungan dari penjualan saja.

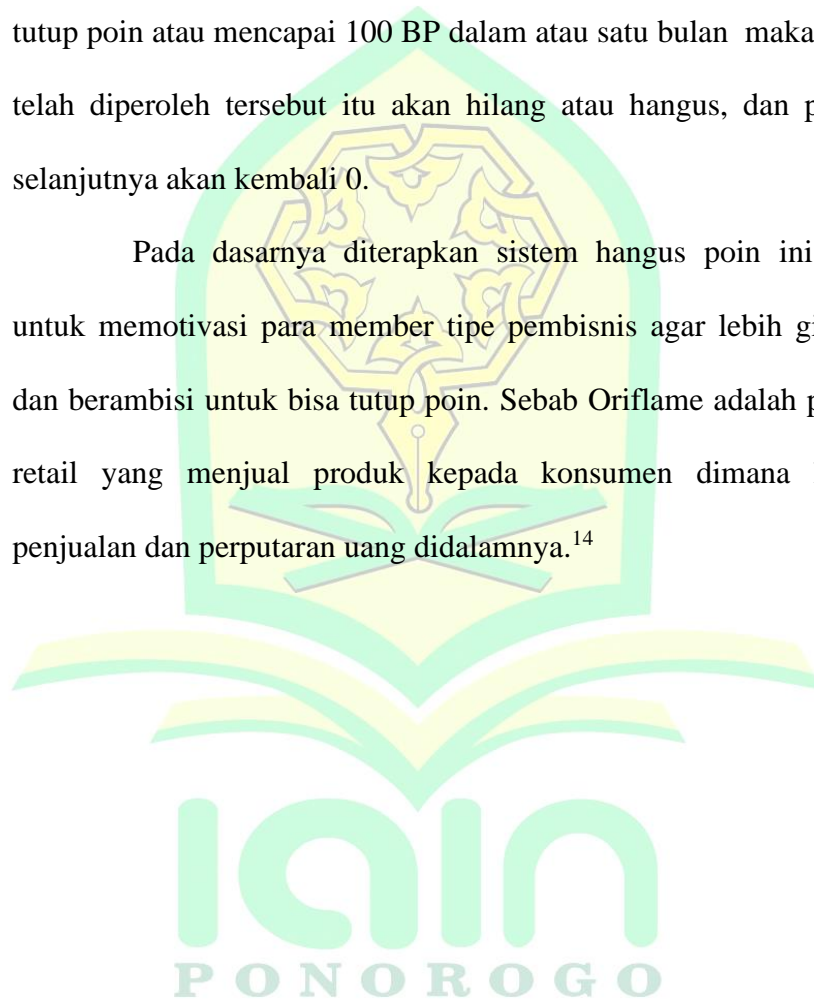
3. Pembisnis

Bergabung member Oriflame bertujuan ingin menjadi seorang pembisnis yang menjalankan sistem *Multi Level Marketing* dan ingin mendapatkan penghasilan bulanan diluar laba jualan atau ingin mengejar *success plannya*, tentu ada target yang harus dicapai. Menjadi pembisnis harus berkomitmen, jika ingin mendapatkan komisi atau bonus maka harus melakukan 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 bahkan senior manager.

Di dalam perusahaan Oriflame memiliki sistem yang namanya sistem hangus poin. Yang mana seorang member apabila tidak dapat tutup poin atau mencapai 100 BP dalam atau satu bulan maka poin yang telah diperoleh tersebut itu akan hilang atau hangus, dan pada bulan selanjutnya akan kembali 0.

Pada dasarnya diterapkan sistem hangus poin ini bertujuan untuk memotivasi para member tipe pembisnis agar lebih giat bekerja dan berambisi untuk bisa tutup poin. Sebab Oriflame adalah perusahaan retail yang menjual produk kepada konsumen dimana harus ada penjualan dan perputaran uang didalamnya.¹⁴



¹⁴Moch. Fachur Rozi, *Kontroversi Bisnis MLM* (Yogyakarta: Pilar Media Anggota IKAPI, 2005), 102.

BAB IV

ANALISIS FATWA DSN MUI NO 75/ DSN–MUI/VII/2009 TENTANG PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH TERHADAP MULTI LEVEL MARKETING SYARIAH BISNIS ORIFLAME

A. Tinjauan Fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Sistem Pemasaran Bisnis Oriflame

Mencari keuntungan dalam bisnis pada prinsipnya merupakan suatu perkara yang *ja'iz* (boleh) dan dibenarkan *shara'*, Dalam al-Qur'an dan hadist tidak ditekankan berapa persen keuntungan atau laba yang diperbolehkan. Tingkat laba atau keuntungan berapapun besarnya selama tidak mengandung unsur-unsur keharaman dan *kedzaliman* dalam praktik pencapaiannya, maka hal itu dibenarkan *shara'*. Penentuan harga adalah pemasangan nilai tertentu untuk barang yang akan dijual dengan wajar di mana penjual tidak terdzalimi dan tidak menjerumuskan pembeli.¹

Dalam ketentuan hukum yang terdapat pada poin nomor 3 Fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yaitu yang berbunyi “ transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, *maksiat*.” Dalam sistem pemasaran Produk Oriflame ini, Pada kenyataanya terdapat beberapa member yang melakukan penyimpangan salah satu poin

¹Sabiq, *Fiqh Sunnah*, 96

pada ketentuan hukum fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, yaitu *Dzulm*.²

Dzulm adalah menempatkan sesuatu tidak pada tempatnya, memberikan sesuatu tidak sesuai ukuran, kualitas dan temponya, mengambil sesuatu yang bukan haknya dan memperlakukan sesuatu tidak sesuai posisinya (*kedzaliman*).³

Dalam kamus bahasa Indonesia kata dzalim berarti bengis, tidak menaruh belas kasihan, tidak adil, serta kejam,⁴ artinya orang yang berlaku Dzalim senantiasa menyakiti hati orang lain baik itu secara lahiriah maupun batiniyah.

Secara terminologi *dzulm* diartikan sebagai tindakan melampaui batas kebenaran dan cenderung kepada kebatilan. M. Dawam Raharjo dalam bukunya *Engsiklopedi al-Qura'an* menjelaskan bahwa kata *dzalim* merupakan istilah kekafiran atau kekufuran, dalam bahasa Indonesia *dzalim* itu mengandung pengertian berbeda. *Dzalim* sama dengan kejam yakni tindakan yang tidak berprikemanusiaan. Dalam bahasa Jawa (*tepa sahra*), maksudnya adalah seseorang yang berbuat kejam itu harus berpikir, bagaimana jika hal itu dikenakan pada dirinya sendiri, akan tetapi *dzalim* juga mengandung pengertian sewenang wenang, tidak mengikuti norma susila, norma hukum, menurut kemauannya sendiri, tidak mempertimbangkan hak-hak orang lain.⁵

² Fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang , 6.

³<http://ejournal.kopertais4.or.id/mataraman/index.php/tahdzib/article/view/2226> diakses 18 Juli 2021

⁴Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Bahasa Indonesia* (Jakarta: Pusat Bahasa, 2008), 836.

⁵M. Dawam Raharjo, *Engsiklopedi Al-Qur'an, Cet I* (Jakarta: Paramadina, 1996), 393.

Yaitu Firman Allah SWT QS. Ali Imron : 130

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ (١٣٠)

“ Dan janganlah kamu makan harta di antara kamu dengan jalan yang batil, dan (janganlah) kamu menyuap dengan harta itu kepada para hakim, dengan maksud agar kamu dapat memakan sebagian harta orang lain itu dengan jalan dosa, padahal kamu mengetahui.”⁶

Imam al-Fadil al-Syaikh Zaenuddin ibn Abdul Aziz, mengatakan bahwa *Dzulm* adalah meletakkan sesuatu tidak pada tempatnya, dan berbuat sewenang-wenang terhadap hak orang lain, serta merampas hak orang lain secara paksa, dan kedua perbuatan tersebut adalah haram, bahkan orang yang berani menghalalkannya maka ia akan menjadi kafir, meskipun hak tersebut hanya sebutir atau sebiji.⁷

Dalam hal ini member Oriflame melakukan penyetokan barang, yang mana dalam sebuah kode etik atau peraturan yang sudah dibuat oleh perusahaan Oriflame, bahwasanya dalam pemasaran produk Oriflame member tidak diperbolehkan untuk menyetok barang dalam sekali beli, karena setiap bulan akan ada perubahan harga, baik itu potongan harga maupun kembali ke harga asli. Bisnis Oriflame ini memang menerapkan sistem *dropshipping*, yang mana suatu metode penjualan yang memungkinkan toko ataupun si pemilik barang tidak menyimpan stok barang yang ingin dijual.

⁶Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, (Semarang: PT Karya Toha Putra)

⁷Irfan, "Konsep Al-Dzulm Dalam Al-Qur'an", *Skripsi* (Makasar: Fakultas Ushuluddin Dan Filsafat Uin Alauddin, 2011).

Biasanya sistem ini dilakukan dengan jalan, penjual membuat akun sendiri. Ia mencantumkan banyak ragam barang yang ditawarkan, sementara barangnya masih berada di tangan orang lain yang menjadi pedagang aslinya. Ia hanya berperan mencarikan barang, tanpa kesepakatan imbalan (*ujrah*) dengan pedagang pertama. Sebagai gambaran mudahnya adalah perdagangan ala makelar. Barang yang ditawarkan belum menjadi milik makelar, dan belum mendapat izin atau meminta izin kepada pedagang aslinya, tapi dia sudah menawarkan barang.

Dengan sistem *dropship*, sebagai pemilik toko tidak perlu menyimpan stok barang. Ketika ada pembeli yang datang dan memesan barang ke toko, *dropshipper* bisa langsung mememesannya ke *supplier* dan meminta *supplier* barang untuk mengirimkan barang secara langsung ke konsumen.

Pelanggaran yang sering dilakukan member contohnya adalah ketika *Tendercare* pada bulan Januari harganya 20 ribu, member sengaja membeli banyak untuk disimpan dan dijual dibulan Februari yang mana harga *tendercare* kembali normal menjadi 50 ribu.⁸ Member yang melakukan penyetokan otomatis mendapatkan keuntungan yang lebih dan terjadi kerugian pada member lain.⁹ Kemudian salah satu member pendapat:

“Salah satu pelanggaran yang sering dilakukan member adalah dengan, menyetok barang, sedangkan pada peraturan Oriflame tidak diperbolehkan dalam penyetokan barang. Dengan alasan karena harga atau potongan harga produk Oriflame setiap bulanya ini mengalami perubahan yang tidak menentu. Semisal, harga *tendercare* pada

⁸Jumirani (*Director Upline*), Hasil Wawancara, Ngawi, 26 Juni 2021

⁹Elsye Olyvera Natritalova (*Gold Director*), Hasil wawancara, Ngawi, 27 Juni 2021

bulan ini terdapat potongan atau diskon menjadi Rp.20.000,00 dikarenakan harga yang terbilang cukup murah, maka para member tertarik untuk melakukan stok barang. Hasil dari penyetokan barang tersebut akan diperjual belikan pada bulan berikutnya dengan menggunakan harga diskon Rp. 20.000,00 yang mana harga telah kembali normal yaitu Rp.50.000,00 secara tidak langsung masyarakat lebih memilih membeli pada reseller yang menjual dengan harga murah dibulan tersebut dan akan merugikan reseller lain yang patuh pada peraturan perusahaan, selain itu juga pada member dapat mempercepat penambahan poin agar bisa tutup poin dibulan tersebut, secara tidak langsung member tersebut telah untung dua bulan berturut-turut hal seperti ini jelas merugikan member lain dan pastinya melanggar peraturan perusahaan.¹⁰

Jual beli online telah menjadi menjadi primadona sistem jual beli di tengah perkembangan teknologi internet dewasa ini. *Dropshipping* mengacu pada istilah jual beli yang dilakukan tanpa modal. Penjual tidak perlu menyediakan stokbarang atau melakukan proses pengiriman barang pada pembeli. Ia hanya berperan sebagai perantara yang menghubungkan antara penjual dan pembeli. Sementara itu, supplier berperan menyediakan stok dan melakukan pengiriman barang atas nama *dropshipper*. Sistem ini berbeda sekali dengan sistem jual beli *reseller*, yaitu sistem jual beli yang dilakukan dengan jalan menjual kembali barang yang dikulak oleh pedagang dari pedagang stok. Dalam sistem ini, penjual harus menyediakan stok barang terlebih dahulu sebelum bergerak selaku penjual. Tanggung jawab pengiriman barang melekat pada dirinya sendiri.

Untuk hukum seputar jual beli reseller, para ulama sepakatmembolehkan disebabkan karena barang sudah menjadi milik dari supplier.Sistem jual beli reseller masuk kategori *bai'u maushufin fi al-*

¹⁰Elsye Olyvera Natritalova (*Gold Director*), Hasil wawancara, Ngawi, 28 Juni 2021

dzimmah, yaitu jual beli barang yang sudah menjadi milik dari pedagang. Akad yang berlaku adalah akad salam, yaitu sistem jual akad pesan.

Jual beli sistem *dropship* model makelaran seperti ini disepakati oleh mayoritas ulama sebagai haram, kecuali mazhab Hanafi yang masih membolehkan, asalkan ia mengetahui ciri-ciri umum dari barang. Sebagian dari kalangan Syafi'iyah juga masih ada yang menyatakan boleh, namun sifatnya hanya terbatas pada barang tertentu yang mudah dikenali dan tidak gampang berubah ciri khasnya.¹¹

Untuk sistem ini, biasanya dilakukan dengan jalan pihak *dropshipper* meminta izin kepada *supplier* untuk ikut menjualkan barangnya. Dengan demikian pedagang berperan selaku orang yang diizinkan atau mendapatkan kuasa menjualkan. Selaku orang yang mendapatkan hak kuasa, maka kedudukannya hampir sama dengan pedagang *reseller*. Hanya saja, kondisi barang yang dijual belum ada di tangan pedagang.

Pelaku orang yang diberi izin menjualkan barang, maka *dropshipping* sistem kedua ini masuk kategori *bai'u ainin ghaibah maushufatin bi al-yad*, yaitu jual beli barang yang belum ada di tempat namun bisa diketahui sifat dan ciri khas barangnya dan diperbolehkan sebab pemberian kuasa. Kalangan ulama mazhab Syafi'i ada yang memandang hukumnya sebagai boleh sebagaimana pendapat berikut ini:

وقوله لم تشاهد يؤخذ منه أنه إذا شوهدت ولكنها كانت وقت العقد غائبة أنه يجوز

¹¹<https://islam.nu.or.id/post/read/95584/hukum-jual-beli-sistem-dropship-dan-reseller> diakses 19 September pukul 14:48

“Maksud dari pernyataan Abi Syujja’ “belum pernah disaksikan”, difahami sebagai “apabila barang yang dijual pernah disaksikan, hanya saja saat akad dilaksanakan barang tersebut masih ghaib (tidak ada)”, maka hukumnya adalah boleh.” (Taqiyuddin Abu Bakar bin Muhammad Al-Hushny, *Kifâyatul al-Akhyar fî hilli Ghâyati al-Ikhtishâr*).¹²

Namun kebolehan ini disertai dengan syarat mutlak yaitu apabila contoh barang tersebut pernah disaksikan oleh pembeli, mudah dikenali dan tidak gampang berubah modelnya, sebagaimana pendapat ini tercermin dari pernyataan berikut ini:

إن كانت العين مما لا تتغير غالباً كالأواني ونحوها أو كانت لا تتغير في المدة المتخللة بين الرؤية والشراء صح العقد لحصول العلم المقصود

“Jika barang “*ain ghaibah*” adalah berupa barang yang umumnya tidak mudah berubah, misalnya seperti wadah (tembikar) dan sejenisnya, atau barang tersebut tidak mudah berubah oleh waktu ketika mulai dilihat (oleh yang dipesani) dan dilanjutkan dengan membeli (oleh yang `memesan), maka akad (jual beli *ain ghaibah*) tersebut adalah sah disebabkan tercapainya pengetahuan barang yang dimaksud.” (Taqiyuddin Abu Bakar bin Muhammad Al-Hushny, *Kifâyatul al-Akhyar fî hilli Ghâyati al-Ikhtishâr*).¹³

Adapun akad jual beli untuk *dropshipping* seperti keterangan di atas adalah akad salam, yaitu jual beli dengan sistem pemesanan. Hukumnya adalah boleh (*jaiẓ*).¹⁴

Dzulm atau kezhaliman adalah perbuatan kejam tanpa mempunyai rasa perikemanusiaan atau timbang rasa. Seolah-olah mereka tidak memiliki hukum yang melarang atau membenci dengan tindakan tersebut dan disinilah timbul pengertian kesewenang-wenangan yaitu, perbuatan yang

¹²Taqiyudin bin Muhammad Ak Hushny, *Kifayatul al-Akhyar fî Ghayati Al-Ikhtishar*, (Surabaya : Al-Hidayah, 1993), jld 1, 241.

¹³Ibid.,

¹⁴<https://islam.nu.or.id/post/read/95584/hukum-jual-beli-sistem-dropship-dan-reseller> diakses 19 September pukul 15:00

tanpa pertimbangan dan perkiraan sama sekali, kecuali untuk kepentingan diri sendiri saja. Berdasarkan macam-macam *dzulm* di bab sebelumnya, permasalahan ini termasuk dalam *dzulm ikhtikar* yaitu penimbunan suatu barang yang dapat merugikan orang lain antaranya ketidakadilan dalam melakukan penjualan barang yang dapat menarik konsumen lain untuk memilih produk yang lebih murah dari harga standar dan melakukan kecurangan dalam mendapatkan bonus poin.

Berdasarkan hasil analisis di atas, dapat disimpulkan bahwa penyetakan barang yang telah dilakukan member tidak diperbolehkan. Dikarenakan hal yang telah dilakukan member, menyimpang salah satu ketentuan hukum yang terdapat dalam Fatwa DSN MUI No 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang PLBS nomor 3 ketentuan Hukum yang berbunyi: “Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maisir*, *riba*, *dhahar*, *dzulm*, *maksiat*.” Yang mana tindakan member ini termasuk melakukan *dzulm* yang mempunyai arti ketidakadilan dikarenakan menyetok barang Oriflame ketika barang dalam keadaan memiliki potongan harga (harga barang lebih murah dari biasanya atau normal) dan menjual kembali dibulan selanjutnya dengan harga diskon yang mana sebenarnya harga barang sudah kembali normal.

B. Tinjauan Fatwa DSN MUI NO 75/ DSN–MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Sistem Hangus Poin Bisnis Oriflame

Dalam pembagian bonus atau komisi, bisnis Oriflame di Ngawi juga menerapkan sistem tutup poin dan hangus poin. Di dalam fatwa Dewan Syariah Nasional No.75/DSN-MUI/VII/ 2009 dijelaskan bahwa komisi adalah imbalan yang diberi oleh perusahaan kepadamitra bisnisnya atas penjualan, yang besarnya diperhitungkan atas dasarprestasi kerja nyata yang terkait dengan nilai hasil penjualan barang dan atauproduk jasa. Sedangkan bonus adalah tambahan imbalan yang diberikankepada mitra bisnis oleh perusahaan atas dasar keberhasilan yang melampaui target penjualan barang dan atau jasa yang telah ditetapkan perusahaan.¹⁵

Sistem bonus atau pembagian komisi dalam sebuah bisnis harus memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

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

¹⁵Fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang

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 kezaliman.¹⁶

Setiap perusahaan yang menggunakan sistem penjualan langsung berjenjang yang berbasis syariah (Multi Level Marketing Syariah) harus siap memenuhi dua belas ketentuan hukum yang sudah diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No, 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

1. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.

Penjelasan hasil wawancara dari member Mifta Widya:

“semua member itu harus tetap tutup poin kak walaupun poin yang didapat sudah mencapai target, tetap harus tutup poin dengan tetap menjual produk karena kalau tidak sudah pasti akan hangus.”¹⁷

Dalam hal sistem target member Pipin Lady menjelaskan:

“Jadi di dalam perusahaan bisnis ini terdapat peraturan yang sudah ditetapkan kak, apabila member belum bisa tutup poin di bulan ini, maka komisi tidak akan cair dan di bulan selanjutnya poin akan hangus dan kembali ke 0 (nol) dan setiap tingkatan level member jumlah poin yang diperoleh akan naik, dan tutup poin 100bp tetap berlaku”¹⁸

¹⁶Kuswara, *Mengenal MLM syariah dari halal- haram, kiat berwirausaha, sampai dengan pengelolaannya* (Depok: Qultum Media, 2005), 89.

¹⁷Mifta Widya As Syawa, *Hasil Wawancara*, Ngawi, 15 Maret 2021

¹⁸Pipin lady Anggraini (Manager 18%), *Hasil Wawancara*, Ngawi, 23 Juni 2021

Dari hasil wawancara di atas peneliti dapat menganalisis bahwa sebagai *succes plan* pada Oriflame komisi atau bonus akan diberikan ketika member berhasil menjual produk dengan mencapai poin yang ditentukan dan bukan karena rekrut member. Bagi member pebisnis yang ingin mendapatkan komisi secara *intens*, ia tetap berkewajiban untuk melakukan penjualan dan tutup poin.

Penghargaan atas pembinaan member juga akan diperoleh bagi member pebisnis membina *downline*, sebab *performance discount* akan diberikan atas hasil penjualan sendiri (*personal point*) maupun hasil penjualan member dibawahnya (*group point*).

Oriflame memberikan komisi pada member dengan menggunakan sistem target. Jika member tidak dapat mencapai target atau sering disebut dengan istilah tutup poin berarti ia belum bekerja secara optimal dan tidak akan mendapat bonus dari perusahaan.

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

Oriflame memberikan bonus dengan maksud sebagai *reward* atas kinerja member yang telah berhasil mencapai jenjang karir tertentu. Bonus dalam Oriflame ini dapat berupa uang, tempat tinggal, kendaraan pribadi, tiket perjalanan ke luar negeri maupun wisata dalam negeri, dan masih banyak lagi dan pastinya harus mengumpulkan poin yang sudah

ditentukan. Semua syarat dan aturan bonus sudah di tetapkan dalam *succes plan* Oriflame .

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

Dalam pembagian bonus di Oriflame peneliti menyimpulkan dari hasil wawancara bahwasanya Oriflame tidak membuka peluang kepada para member untuk menikmati pendapatan tanpa harus bekerja (*pasive income*). Dan apabila melakukan praktik tersebut maka dapat merugikan pihak-pihak yang berada di bawahnya (*downline*) karena tidak memperoleh tambahan BP selain usaha sendiri. Namun, pembagian bonusnya tidak mengurangi hak *downline* karena perhitungan bonus untuk *upline* yang memperoleh BP dari *downline* berdasarkan selisih. Jadi, *downline* tetap memperoleh bonus hasil usaha. Dan BP tersebut setiap awal bulan kembali menjadi 0,

Analisis di atas ditegaskan dari wawancara member Mifta Widya :

“Dalam bisnis ini tidak akan terjadi *passive income* kak, karena semua mendapat untung dari hasil kerjanya sendiri”

Wawancara member Mifta Widya:

“Hal ini merupakan perwujudan keadilan di mana ketika awal bulan BP *upline* dan *downline* sama-sama 0 dan sama-sama memulai usaha. Jadi pemberian bonus berdasarkan jumlah BP yang diperoleh dan itu sangat adil mengingat member kerja keras mengumpulkan poin dan dibayar dengan *reward* bukan karena kerja keras *downline* saja.di sini semua member benar-benar bekerja untuk dapat tutup poin,”¹⁹

¹⁹Mifta Widya As Syawa, *Hasil Wawancara*, Ngawi, 15 Maret 2021

Multi Level Marketing yang berprinsip pada syariah mengharuskan member nya untuk tetap aktif melakukan penjualan sampai pada level tertinggi sekalipun agar tidak terjadi yang namanya *pasive income*.²⁰

Member Pipin Landy Anggraini menjelaskan:

“Dalam bisnis Oriflame, tidak ada yang namanya *passive income* atau penghasilan yang didapatkan secara cuma-cuma. Jadi para member yang ingin mendapatkan bonus harus bekerja dengan sungguh-sungguh dan terus melakukan penjualan dan pembinaan kepada *downline* nya. Khususnya bagi member Oriflame tipe pebisnis seperti saya ini, jika ingin komisi atau bonusnya cair maka harus tutup poin dulu. Jika tidak tutup poin, sama saja nanti poin akan hangus.”²¹

Member Pipin Landy Anggraini kembali menjelaskan:

“Mengenai Poin yang hangus, Poin ini akan tetap masuk dalam pendapatan grup (*group point*) atau masuk dalam poin *upline* sebagai tambahan dan bentuk penghargaan atas jasanya merekrut membimbing member yang telah didapatnya. Tetapi tetap saja apabila *upline* tidak dapat tutup poin bonus tidak bisa dicairkan. intinya semua pekerjaan akan sia-sia jika tidak dapat mencapai target.”²²

Setelah itu, poin member yang hangus tadi tidak akan menjadi keuntungan perusahaan Oriflame, melainkan akan disalurkan dalam aksisosial yang digelar Oriflame setiap tahunnya untuk yayasan amal bagi kaum anak-anak dan perempuan muda. Oriflame akan mengeluarkan 2% setiap tahun dari laba bersih rata-rata yang diperoleh dari keuntungan penjualan perusahaan yang di distribusikan oleh

²⁰ Nur Aini Latifah, *Multi Level Marketing (Mlm) Dalam Perspektif Syariah*,.7.

²¹ Pipin Landy Anggraini (Manager 18%), *Hasil Wawancara*, Ngawi, 24 Juni 2021

²² Ibid., 25 Juni 2021

member. Karena pada dasarnya Oriflame sudah mendapat keuntungan dari penjualan produk.²³

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

Komisi dan bonus yang diberikan masih dalam tahap kewajaran, karena berdasarkan kinerja nyata member. Sebagaimana dalam pedoman *success plan* di Oriflame.

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

Eksploitasi adalah pemanfaatan secara sewenang-wenang atau terlalu berlebihan terhadap sesuatu subyek eksploitasi hanya untuk kepentingan ekonomi semata-mata tanpa mempertimbangkan rasa kepatutan, keadilan serta kompensasi kesejahteraan.

Oriflame menerapkan sistem hangus poin disemua anggota artinya semua member dituntut untuk tutup poin dengan target poin yang ditentukan, namun apabila sudah bekerja keras tapi tidak dapat mencapai target poin yang sudah terkumpul selama tenggang waktu yang telah ditentukan maka poin tersebut akan hangus kembali ke 0 lagi, dan semua poin yang telah terkumpul tidak dapat cair atau dapat dikatakan hangus.

²³<https://id.oriflame.com/business-opportunity> diakses 25 Juni 2021

Orang yang tidak melakukan pekerjaan memperoleh pendapatan pernyataan tersebut memiliki dua pengertian dari sisi positif maupun negatif.

Pada sisi positif, peraturan seperti ini menggariskan bahwa perolehan pendapatan atas dasar kerja yang sah. Sisi positif lainnya pada aturan ini tercermin dalam aturan-aturan pada pengupahan dan penyewaan. Aturan tersebut mengizinkan pekerja yang jasa kerjanya tercurah pada aktivitas produksi tertentu untuk menerima upah sebagai kompensasi atas kerja kerasnya. Hal ini dapat dipahami bahwa pekerja yang dipandang oleh teori Islam sebagai salah satunya dasar bagi perolehan pendapatan. Jadi, walaupun terjadi penurunan kualitas kerja tetap mendapatkan kompensasi.

Sisi negatif peraturan ini menyangkal pendapatan yang diperoleh tidak berdasarkan kerja nyata atau aktivitas produktif. Salah satu prinsip keadilan tercantum pada Q.S Al Jaatsiyah : 22

وَحَلَقَ اللَّهُ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضَ بِالْحَقِّ وَلِتُجْزَىٰ كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ وَهُمْ لَا يُظْلَمُونَ
(٢٢)

“Dan Allah menciptakan langit dan bumi dengan tujuan yang benar dan agar setiap jiwa diberi balasan sesuai dengan apa yang dikerjakannya, dan mereka tidak akan dirugikan.”²⁴

Berdasarkan ayat di atas dapat diketahui bahwasanya upah diberikan kepada setiap pekerja sesuai dengan apa yang telah dilakukannya. Jika ada pengurangan dalam upah tanpa diikuti oleh berkurangnya tenaga

²⁴Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, (Semarang: PT Karya Toha Putra)

yang dikeluarkannya hal itu dianggap ketidakadilan dan penganiayaan. Ayat ini menjelaskan upah yang dikeluarkan harus sesuai dengan pekerjaan yang dilakukannya. Sementara bila tanpa kerja kemudian mendapat upah hal itu tidak dibolehkan, perolehan upah tidak sah bila tanpa adanya keterlibatan kerja.²⁵

Hukum dari hangus poin ketika member tidak dapat tutup poin dapat dianalisis menggunakan Hukum Islam dengan akad *Ju'alah*.

Dalam konteksnya *succes plan* pada perusahaan Oriflame ini telah menjualkan produknya dengan sistem *Multi Level Marketing* dan menggunakan akad *Ju'alah* yang diterapkan dalam pemberian bonus kepada member setelah melakukan pekerjaan sistem target. Jika target yang ditentukan oleh perusahaan tidak tercapai, maka poin yang telah terkumpul dalam satu bulan akan hangus kembali ke nol lagi dan tidak akan mendapatkan komisi apapun. Dan sebaliknya jika member berhasil melakukan tutup poin maka akan mendapatkan komisi atau *performance discount* sesuai dengan tingkat levelnya.

Pekerjaan melakukan penjualan produk Oriflame mungkin akan dilakukan dan diusahakan oleh setiap member, namun yang akan memperoleh bonus hanyalah member yang berhasil melakukan tutup poin, jika member sudah berusaha untuk melakukan tutup poin tapi belum berhasil maka poin yang telah terkumpul sebelumnya akan hangus dan dibulan berikutnya akan kembali menjadi nol lagi.

²⁵Muhammad Baqir As Sadhr, *Buku Induk Ekonomi Islam*, (Jakarta : Zahra 2008) , 365.

Apabila ditinjau dari kelengkapan rukun dan syarat *ju'alah* pada sistem hangus poin ini, maka harus memenuhi kriteria sebagai berikut:

a. *Aqidain* (Dua orang yang berakad)

Adanya orang yang berakad *Ja'il* yaitupihak yang berjanji akan memberikan imbalan dan *Maj'ullah* orang orang yang melakukan pekerjaan, harus cakap hukum. Sementara *Maj'ullah* ditentukan ia harus cakap melakukan pekerjaan tersebut, jika tidak ditentukan, siapapun yang mengetahui dan mendengarnya boleh melakukannya.²⁶

Dalam pengaplikasian bisnis Oriflame *Ja'il* disini adalah perusahaan Oriflame yang menjanjikan bonus kepada para member yang berhasil menjualkan produk sesuai target yang ditentukan. *Maj'ullah* adalah member yang bekerja sesuai target dan mendapatkan komisi atau bonus dari Oriflame. Keduanya telah cakap hukum karena sudah dibuktikan melalui syarat pendaftaran member harus mencapai usia minimal 17 tahun.

b. *A'mal* (pekerjaan)

Pekerjaan yang ditawarkan tidak boleh bertentangan dengan Syariat Islam dan mengandung manfaat yang jelas serta memiliki tingkat kesusahan, tidak ada upah bagi pekerjaan yang tidak ada beban. Dan bukan suatu pekerjaan yang wajib bagi pekerja.²⁷

Pekerjaan yang berada pada bisnis Oriflame adalah melakukan penjualan produk kepada konsumen dan tidak ada pelanggaran Syariat

²⁶Panji Adam, *Fiqh Mu'amalah Maliyah*, (Bandung : PT. Refika Aditama 2017), 355.

²⁷Ibid.,

Islam karena sudah jelas kehalalannya yang dibuktikan dengan Sertifikat label MUI.

Ada anggapan bahwasanya bonus yang diperoleh oleh *upline* dari *downline* adalah sebuah kedzaliman. Namun hal ini kurang tepat karena telah diketahui dan disepakati oleh para member sebelumnya. Artinya bahwa keberhasilan member dalam menjual produk akan berdampak pada agen, tim serta keuntungan pemimpin dan perusahaan. *Downline* tidak akan bisa melakukan penjualan tanpa perekrutan dan bimbingan dari *upline*. Oleh karena itu, bonus atau komisi yang diterima oleh *upline* dari hasil kerja *downline* adalah sebuah apresiasi kepada *upline* yang telah merekrut dan membina *downlinenya*.

Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya, member yang berhasil merekrut banyak *downline* tapi tidak melakukan penjualan dan pembinaan tidak akan mendapatkan bonus atau komisi. Oriflame mengajak member untuk selalu aktif dalam penjualan, untuk itu member diharuskan tutup poin agar komisi dapat dicairkan hal ini yang dinamakan adanya hangus poin untuk menghindari *passive income*.

c. *Ju'ul* (upah)

Upah yang dijanjikan harus berupa sesuatu yang bernilai harta dalam jumlah yang jelas. Upah tersebut telah ditentukan dan diketahui oleh *maj'ullah* sebelum melakukan pekerjaan.²⁸

²⁸Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqih Muamalat*, (Jakarta : Kencana Prenada MediaGroup, 2010), 143.

Perusahaan yang memberikan upah kepada member yang berhasil tutup poin berupa *performance discount* yang diperoleh dari hasil penjualan sendiri dan member bawahanya (*downline*).

Komisi ini telah ditentukan besarnya oleh perusahaan Oriflame sesuai dengan tabel *performance discount* di Oriflame. Besaran jumlah komisi ini akan diketahui semua member Oriflame sebagai *maj'ullah* ketika member melihat table *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. *Shighot* (ucapan)

Ijab harus diucapkan oleh pihak yang menjanjikan upah walaupun tidak ada ucapan kabul dari pihak yang melaksanakan pekerjaan. Bentuk ijab kabul pada bisnis Oriflame ini dianalogikan dengan adanya kode etik yang dibuat perusahaan dan disetujui oleh member resmi dan memberikan formulir identitas beserta fotokopi KTP.

Dari rukun dan syarat *ju'alah* yang telah dijelaskan 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'alah*. Pemberian komisi atau bonus hanya akan diberikan kepada member yang berhasil tutup poin, sebagaimana dalam akad *ju'alah* bahwa upah akan diberikan kepada seseorang yang telah menyelesaikan pekerjaan yangtelah disepakati sebelumnya dengan

sempurna. Jadi, hangusnya poin ini bukan merupakan suatu keharaman sebab member sebagai *maj'ullah* tidak dapat menyelesaikan pekerjaannya sesuai target. Justru, dengan hal iniperusahaan ingin memotivasi member bahwa diperlukan kerja keras untuk mencapai hasil yang telah dijanjikan.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dalam tinjauan Fatwa DSN MUI Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah penulis dapat menarik beberapa kesimpulan, sebagai berikut:

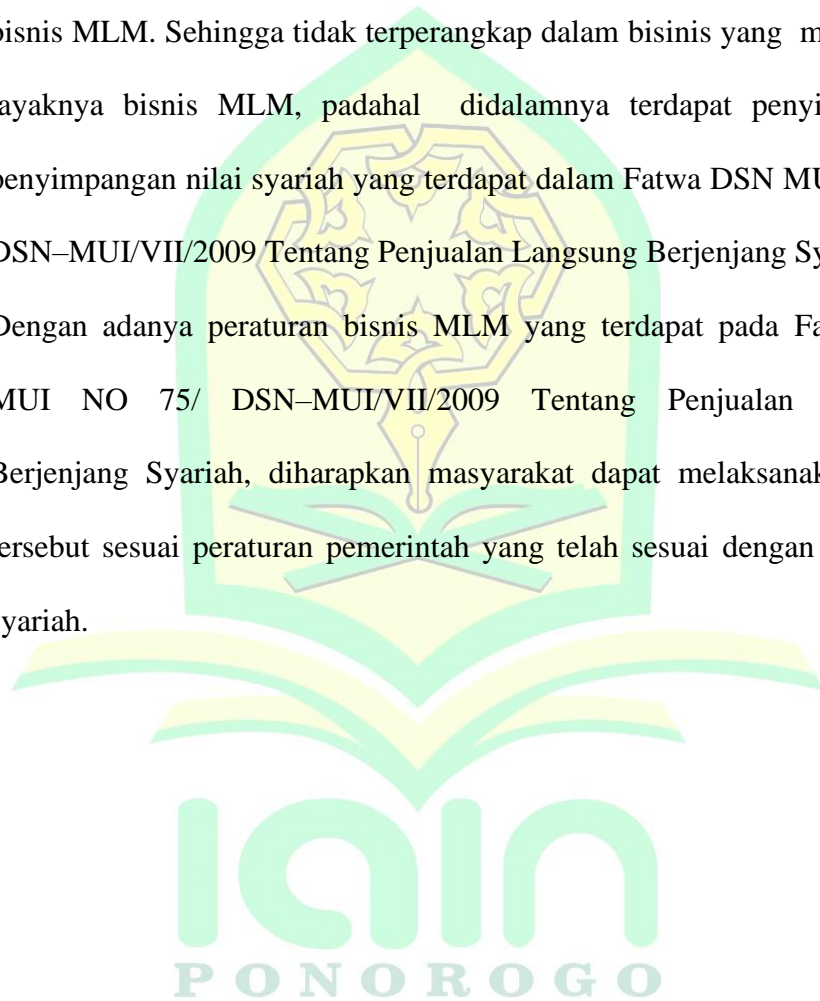
1. Menurut analisis Fatwa DSN MUI No. 75/ DSN-MUI/VII/2009 Terhadap sistem pemasaran bisnis Oriflame ini belum sepenuhnya sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN MUI, sebab pemasaran Oriflame ini mengandung unsur *dzulm* atau ketidakadilan pada ketentuan hukum, yang berbunyi: “Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maiysir*, *riba*, *dhahar*, *dzulm*, *maksiat*.”
2. Menurut analisis Fatwa DSN MUI No. 75/ DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Sistem Hangus Poin Bisnis Oriflame ini tidak sesuai dengan dengan ketentuan Fatwa DSN MUI, sebab sistem hangus bisnis Oriflame termasuk bentuk eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota yang dapat memenuhi target dan anggota yang belum memenuhi target.

B. Saran

1. Penulis berharap adanya penelitian ini tidak berhenti sampai sini saja, tetapi dapat menjadikan referensi pengetahuan kepada peneliti selanjutnya

agar lebih berkembang lagi dalam meneliti sebuah bisnis berlabel MLM, sebab bisnis MLM semakin hari semakin berkembang luas dan pemerintah telah mengatur tentang regulasi tentang bisnis berbentuk Multi Level Marketing.

2. Masyarakat seharusnya lebih waspada atau berhati-hati dalam memilih bisnis MLM. Sehingga tidak terperangkap dalam bisnis yang menyerupai layaknya bisnis MLM, padahal didalamnya terdapat penyimpangan-penyimpangan nilai syariah yang terdapat dalam Fatwa DSN MUI NO 75/ DSN–MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.
3. Dengan adanya peraturan bisnis MLM yang terdapat pada Fatwa DSN MUI NO 75/ DSN–MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, diharapkan masyarakat dapat melaksanakan bisnis tersebut sesuai peraturan pemerintah yang telah sesuai dengan nilai-nilai syariah.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdul, Azzam, and Aziz Muhammad. *Fiqh Muamalat System Transaksi Dalam Islam*. Jakarta: Amzah, 2010.
- Adam, Panji *Fiqh Mu'amalah Maliyah*. Bandung : PT. Refika Aditama 2017.
- Atho Mudzhar, Muhammad. *Fatwa-Fatwa Majelis Ulama Indonesia*. Jakarta: Dwibahasa, 2018.
- Azam Al Hadi, Abu. *Fikih Muamalah Kontemporer*. Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017.
- Baqir, Muhammad As Sadhr, *Buku Induk Ekonomi Islam*, Jakarta : Zahra 2008.
- Brosur Katalog, Newsletter Oriflame Bussiness & Beauty. Edisi Januari-Maret 2016.
- Brosus Katalog Consultant Manual, Getting Started - The Oriflame Opportunity, 2018
- Chafidoh, Nuril. *Tinjauan Fatwa No.75/Dsn-Mui/Vii/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Strategi Penjualan Pada Produk Tupperware Di Agen Alfin Tuppy Jombang*. Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2020.
- Damanuri, Aji. *Metodologi Penelitian Muamalah*. Ponorogo: STAIN Po Press, 2010.
- Dawam Raharjo, M. *Engsiklopedi Al-Qur'an, Cet I*. Jakarta: Paramadina, 1996.
- Fachur Rozi, Moch. *Kontroversi Bisnis MLM*. Yogyakarta: Pilar Media Anggota IKAPI, 2005.
- Fadhilah Arafat, Ulfa. *Analisis Fatwa DSN MUI NO. 75/DSN/MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang (PLBS) Terhadap Jual Beli Pula Melalui Duta Network Indonesia (DNI) Madiun*. Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2018.
- Fadilah, Bety. *Analisis Fatwa Dsn Mui No: 75/DSN MUI/VII/2009 Terhadap SistemOperasional Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Kangzen Kenko Indonesia Di Surabaya*. Surabaya: UIN Sunan Ampel, 2015.
- Fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.
- Fatwa No.4/DSN/MUI/IV/2000 tentang *murabahah*

Fatwa No.9/DSN/MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *ijarah*.

Fatwa No.16/DSN/MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *murabahah*.

Fatwa No.52/DSN/MUI/III/2006 tentang *wakalah bil ujarah* pada Asuransi dan Reasuransi Syariah

Fatwa No.62/DSN/MUI/XII/2007 tentang akad *ju'alah*.

Handayani, Rita. *Tinjauan Fatwa Dsn Mui No 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Terhadap Bisnis Multi Level Marketing Pt Janitra Jaya Mulia Stokis Imogen*. Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2020.

Irawati. *Multi Level Marketing (MLM)*. STAIN Pekalongan, 2012.

Irfan. *Konsep Al-Dzulm Dalam Al-Qur'an*. Makasar: Fakultas Ushuluddin Dan Filsafat Uin Alauddin, 2011.

J. Moleong, Lexi. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2009.

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

Kisata, Pindi, *Why Not MLM-sisi lain MLM*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama 2010.

Kuswara. *Mengenal MLM Syariah Dari Halal- Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya*. Depok: Qultum Media, 2005.

Mardani. *Hukum Bisnis Syariah*. Jakarta: Prenada Media Grub, 2014.

Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam*. Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2015.

Marimin, Agus, Abdul Haris Romdhoni, and Tira Nur Fitria. "Bisnis Multi Level Marketing (Mlm) Dalam Pandangan Islam." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 02, 02 (July 2016).

Marzali, Amri. "Etnosia Jurnal Etnografi Indonesia." *Departemen Antropologi FISIP UNHAS*, 02, 01 (Desember 2016).

Mutia Habibaty, Diana. "Peranan Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia Terhadap Hukum Positif Indonesia." *Jurnal Legislasi Indonesia* 4 (Desember 2017).

Mutiarani, Sarah. *Bisnis Multi Level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam*. Surakarta: IAIN Surakarta, 2017.

- Nurhisam, Luqman. "Multi Level Marketing Dalam Tinjauan Hukum Islam (Studi Fatwa DSN-MUI NOMOR:75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah)." *Tawazun: Journak of Sharia Economic Law 2* (September 2019).
- Nurlailah. *Manajemen Pemasaran*. Surabaya: UIN Sunan Ampel Press, 2014.
- Pendidikan Nasional, Departemen. *Kamus Bahasa Indonesia*. Jakarta: Pusat Bahasa, 2008.
- Regiana, Liva. *Multi Level Marketing (Mlm) Dalam Perspektif Fatwa Dewan Syariah Nasional No : 75/DsnMui/Vii/2009*. Lampung: IAIN Metro, 2017.
- Rohim Faqih. dkk, Aunur. *HKI, Hukum Islam & Fatwa MUI*. Yogyakarta: Graha Ilmu, n.d.
- Rokhim Faqih, Ainur. *HKI, Hukum Islam Dan Fatwa MUI*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.
- Rozi, Fahrul. *Analisis Marketing Mix Dalam Peningkatan Volume Penjualan*. Medan: Universitas Sumatera Utara Medan, 2016.
- Salman Barlinti, Yeni. *Kedudukan Fatwa Dewan Syariah Nasional Dalam Sistem Hukum Nasional Di Indonesia*. Jakarta: Badan Litbang dan Diklat Kementrian Agama, 2010.
- Setianti, Reni. "Mekanisme Pemberian Bonus Di Oriflame, AL-HAKIM." *IAIN Surakarta*, 2, 2 (November 2020).
- Sjahdeini, and Sutan Remy. *Perbankan Syariah Produk-Produk Dan Aspek-Aspek Hukumnya*. Jakarta: Kencana Prenamedia Group, 2014.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Malang: Alfabeta, 2013.
- Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfa Beta, 2013.
- Syafe'I, Rachmat. *Fiqih Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia, 2001.
- Syariah Nasional MUI, Dewan. *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*. Jakarta: Erlangga, 2014.
- Tyas Kuncoro, Anis. "Konsep Bisnis Multi Level Marketing Dalam Perspektif Ekonomi Syariah." *Sultan Agung*, 119, XLV (2009).
- Wahyudi, Firman. "Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah, AL-BANJARI," 2, 13 (July 2014).

<https://id.oriflame.com/about/beauty-by-sweden->, diakses 2 Maret 2021

<https://accurate.id/marketing-manajemen/multi-levelmarketingadalah/#Sistem Multi Level Marketing>

<https://www.kompasiana.com/onti/5864f9a1109373a1132c4156/kezaliman-jual-beli-dalam-muamalah-> diakses tanggal 6 september 2021

<https://sharianews.com/posts/cara-mencermati-mlm-syariah,-> diakses tanggal 23 juni 2021

<https://id.oriflame.com/business-opportunity-> diakses 25 Juni 2021

<http://ejournal.kopertais4.or.id/mataraman/index.php/tahdzib/article/view/2226-> diakses 18 Juli 2021

<https://islam.nu.or.id/post/read/95584/hukum-jual-beli-sistem-dropship-dan-reseller-> diakses 19 September

Elsye Olyvera Natritalova (*Gold Director*), Ngawi, 28 Juni 2021

Jumirani (*Director Upline*), Ngawi, 26 Juni 2021

Mifta Widya, Hasil Wawancara, Ngawi, 14 Juni 2021

Pipin lady Anggraini (Manager 18%), Ngawi, 23 Juni 2021

Umi Maisaroh, Hasil Wawancara, Ngawi, 12 Maret 2021.



