

**OPERASIONALISASI MULTI LEVEL MARKETING ORIFLAME DI
PONOROGO DALAM TINJAUAN FATWA DSN MUI**

SKRIPSI



Oleh :

KIKI YULIANA

NIM . 210213228

Pembimbing :

ELY MASYKUROH, SE, M.S.I.

NIP . 197202111999032003

**JURUSAN MUAMALAH FAKULTAS SYARI'AH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2017

ABSTRAK

Kiki Yuliana, 2017 “Operasionalisasi Multi Level Marketing Oriflame Di Ponorogo Dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI”. Jurusan Mu’amalah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo Pembimbing Ely Masykuroh, SE, M.S.I.

Bisnis MLM (Multi Level Marketing) adalah metode penjualan barang dan produk jasa dengan menggunakan pemasaran Networks Marketing atau pola penjualan berjenjang. Dalam sistemnya setiap anggota berhak mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan produk, perekrutan anggota dan pembinaan terhadap jaringannya. Pada tahun 2009 DSN-MUI mengeluarkan fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah). Fatwa tersebut dikeluarkan sebagai pedoman agar perusahaan multi level marketing dapat menjalankan sistemnya dengan ketentuan syariah. Penelitian ini berawal dari mengenai pembagian bonus harus dengan syarat yang tidak dijelaskan diawal akad, juga setiap bulan diharuskan untuk tupo (tutup point) jika tidak tupo (tutup point) bonus hangus dan selanjutnya mengenai jika anggota Oriflame telah mencapai target akan mendapatkan bonus sekian tapi pada praktiknya hal itu dilihat dari seberapa besar bentuk jaringan yang tidak dijelaskan diawal akad. Adapun yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana akad multi level marketing Oriflame dan bagaimana sistem bonus multi level marketing Oriflame di Ponorogo.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan jenis penelitian lapangan dan juga menggunakan metode induktif. Metode induktif adalah yaitu metode berpikir yang berangkat dari fakta-fakta yang khusus kemudian ditarik menjadi suatu kesimpulan yang umum. Penelitian berlokasi di kantor MLM (Multi Level Marketing) Oriflame di Ponorogo, dengan pengumpulan data melalui cara wawancara, observasi dan dokumentasi Semua itu dilakukan untuk memperoleh data yang benar-benar akurat.

Hasil dari penelitian ini yang pertama ialah adanya akad *ba’i Murabahah*, wakalah bil ujah dan ijarah telah sesuai dengan kajian fiqh sedangkan *ju’alah* pada Penjualan Langsung Berjenjang Syariah MLM Oriflame di Ponorogo masih belum sepenuhnya sesuai dengan fatwa DSN MUI karena pada akad *Ju’alah* dalam melakukan sesuatu yang di kerjakannya tidak ada batasan waktunya sedang di Oriflame ada batasan waktunya. Kedua mengenai sistem bonus di MLM Oriflame di Ponorogo telah sesuai dengan fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syarah (PLBS).

BAB I

**OPERASIONALISASI MULTI LEVEL MARKETING ORIFLAME DI
PONOROGO DALAM TINJAUAN FATWA DSN MUI**

A. Latar Belakang Masalah

Bisnis adalah sesuatu kegiatan yang terhormat dalam ajaran Islam. Karena itu sangat banyak ayat al-qur'an dan hadist Nabi yang menyebut dan menjelaskan norma-norma perniagaan.¹

Pelaku bisnis muslim, baik secara pribadi maupun bersama-sama tidak bebas mengerjakan apa saja yang disukainya atau apa saja yang menguntungkan, tetapi ia diikat oleh seperangkat nilai iman dan akhlak, moral etik bagi setiap aktivitas ekonominya, baik posisinya sebagai konsumen, produsen, distributor dan lain-lain maupun dalam melakukan usahanya dalam mengembangkan serta menciptakan hartanya.²

Berbisnis merupakan aktivitas yang sangat dianjurkan dalam ajaran Islam bahkan Rasulullah SAW sendiri pun telah menyatakan bahwa melalui jalan perdagangan inilah pintu-pintu rezeki akan dibuka sehingga karunia Allah

¹ Veithzal Rivai, *Islamic Marketing* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), 78.

² Muhammad, *Aspek Hukum Dalam Muamalat* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), 77.

terpancar dari padanya “ jual beli merupakan sesuatu yang diperbolehkan”, dalam surat QS Al-Baqarah (2) : 275.³



“ Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”.⁴

Saat ini pola bisnis yang sangat marak dilakukan adalah bisnis dengan sistem MLM (Multi Level Marketing). Pada dasarnya berbisnis dengan metode ini boleh - boleh saja karena hukum asal *mu'amalah* itu adalah al-ibaahah

³ Ismail Nawawi, Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), 76.

⁴ Fathurrahman Djamil, Hukum Ekonomi Islam (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), 156.

(boleh) selama tidak ada dalil yang melarangnya. Meski demikian bukan berarti tidak ada rambu-rambu yang mengaturnya. Namun pada prakteknya masih sering terdapat berbagai penyimpangan dari aturan syariah.⁵ Multi Level Marketing merupakan cabang dari direct selling. Direct selling adalah metode penjualan barang dan atau jasa tertentu kepada konsumen, dengan cara tatap muka di luar lokasi eceran tetap oleh jaringan pemasar yang dikembangkan oleh anggota. Bekerja berdasarkan komisi penjualan, bonus penjualan. Yang termasuk direct selling adalah Single Level Marketing dan Multi Level Marketing.⁶ Sistem MLM ini melarang para anggotanya untuk menjual produk di bawah harga, dilarang menjual, menitipkan dan memajang produk-produk di toko, swalayan, pasar atau tempat umum lainnya.⁷

Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan sistem MLM tidak hanya menjalankan penjualan produk barang tetapi juga produk jasa yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa marketing fee, bonus, dan sebagainya. bergantung level, prestasi penjualan, dan status keanggotaan distributor.⁸

⁵ Abdul Azis, Mariyah Ulfa, *Kapita Selekt Ekonomi Islam*(Bandung: Alfabeta, 2010), 123.

⁶ Kuswara, *Mengenal MLM Syari"ah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya*,(Depok: QultumMedia, 2005), 16.

⁷ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia* (Jakarta: Prenada Media Group, 2005),194.

⁸Setiawan Budi Utomo, *Fiqh Aktual* (Jakarta: Gema Insansi Press, 2003), 102-103.

MLM syariah harus memenuhi hal-hal sebagai berikut: sistem distribusi pendapatan haruslah dilakukan secara profesional dan seimbang, apresiasi distributor haruslah apresiasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, penetapan harga walaupun keuntungan (komisi dan bonus) yang akan diberikan kepada para anggota berasal dari keuntungan penjualan barang, bukan berarti harga barang yang dipasarkan harus tinggi dan jenis produk yang ditawarkan haruslah produk yang benar-benar terjamin kehalalan dan kesuciannya sehingga kaum muslimin merasa aman untuk menggunakan atau mengkonsumsi produk yang dipasarkan.⁹

Salah satu bisnis Multi level Marketing Oriflame. Oriflame adalah perusahaan yang menghasilkan dan menjual barang-barang kosmetik. Perusahaan Oriflame sebagai MLM (Multi Level Marketing) memiliki sistem yang sangat unik dimana perusahaan ini menggabungkan antara direct selling dan Multi Level Marketing yaitu bisa mendapatkan keuntungan dari menjual produk dan juga dari menjalankan MLM nya atau membesarkan jaringan. Untuk bergabung di MLM tersebut diharuskan membayar Rp 49.900 atau sesuai yang telah ditentukan perusahaan karena setiap bulan berbeda dan di berikan startekids yang di dalamnya ada peraturan kode etik bagaimana menjalankan bisnis Oriflame. Agar anggota dapat naik tingkat maka harus mempunyai strategi untuk mengajak orang bergabung di Oriflame, begitupun seterusnya dengan anggota-anggota yang lain dan juga harus menjualkan produk Oriflame. jika anggota telah

⁹Gemala Dewi, Hukum Perikatan Islam Di Indonesia, ... 196-197.

menjualkan produk minimal 100 Bp dan mengajak orang untuk bergabung maka anggota berhak mendapatkan bonus yang telah ditentukan oleh perusahaan. Karena perusahaan akan memberikan bonus kepada anggota yang telah melakukan penjualan produk dan juga merekrut orang lain.

Ada beberapa sebutan anggota di dalam MLM yaitu downline dan upline. Downline merupakan anak buah dari upline. Sedangkan Upline merupakan seseorang yang mengajak downline untuk bergabung di dalam grupnya.

Penjualan produk Oriflame harus sesuai harga katalog. Jika ditemukan bahwa anggota menjual harga di bawah standar yang ada di katalog maka akan diberikan sanksi. Sanksi disini merupakan teguran bagi anggota yang tidak mentaati kode etik yang berupa peraturan-peraturan yang harus disepakati oleh masing-masing anggota.

Mengenai sistem Oriflame di sini terjadi ketidakjelasan mengenai akad apa yang digunakan, padahal pihak Oriflame mengatakan bahwa Multi Level Marketing Oriflame sudah sesuai syariat Islam serta Oriflame sudah mempunyai sertifikat halal dari DSN MUI mengenai produknya, begitupun mengenai sistemnya. Tetapi, dalam sistem Multi Level Marketing Oriflame untuk pembagian bonusnya, melihat pada kerja keras downline dalam menjual produk dan membangun jaringan di dalam grupnya. Jika di dalam grup tersebut tidak membangun jaringan dan menjual produk Oriflame saja, maka tidak akan mendapatkan bonus. Bonus didapatkan dari seberapa besar jaringan di dalam group, begitu juga dalam menjual produk Oriflame di haruskan menjual minimal

sebesar 100bp atau 650.000 perbulan dan juga dari penjualan downline, yang nantinya secara otomatis point downline masuk ke point upline. Karena di dalam produk Oriflame memiliki point yang berbeda-beda. Dimana point dari produk Oriflame bisa ditukarkan dengan bonus sesuai dengan seberapa banyak point yang dikumpulkan di dalam group. Apabila mendapat bonus berupa barang, maka harus membeli produk Oriflame minimal 250.000 Rupiah dan bonus wajib di ambil pada bulan selanjutnya. Jika tidak tupo (tutup point) maka bonus tidak dapat di ambil. Bonus dapat di ambil pada bulan selanjutnya. Jika pada bulan selanjutnya bonus yang didapat habis, maka harus diambil pada bulan selanjutnya dengan syarat harus membeli produk Oriflame minimal 300.000 rupiah dan bonus akan datang bersama produk Oriflame yang dibeli. Jika pada bulan selanjutnya tidak diambil maka bonus yang didapat hangus.

Meskipun jaringan di dalam group sudah banyak dan berkembang, dalam pembagian bonus juga mengalami perbedaan misalnya di dalam A mendapat 600bp dan di dalam B juga mendapat 600bp dalam groupnya pada bulan yang sama, tetapi dalam pembagian bonus mengalami perbedaan. Padahal hal itu sudah ditetapkan bahwasannya, jika mendapatkan point semisal 600bp maka bonus yang diperoleh sekian tetapi pada prakteknya mengalami perbedaan.

Pada tahun 2009 DSN-MUI kemudian memunculkan fatwa tentang Penjualan Langsung Berjenjang (PLBS). Fatwa ini menjelaskan tentang PLBS atau MLM Syariah mulai dari pengertian, dan ketentuan-ketentuan yang menjadikan diperbolehkannya praktek MLM tersebut. Ada beberapa ketentuan

yang harus dipenuhi oleh pemohon Penjualan Langsung Berjenjang Syariah sebagai berikut:

1. Adanya obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.
2. Barang ataupun produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.
3. Transaksi dalam perdagangan tidak boleh mengandung unsur gharar atau ketidakjelasan, maysir atau judi, riba, zulm, dan maksiat.
4. Tidak adanya excessive mark-up yaitu kenaikan harga/biaya yang berlebihan, sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.
5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.
6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.

8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra*.¹⁰
9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakjelasan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.
10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan atau serimonial yang dilakukan tidak mengandung unsure yang bertentangan dengan akidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syiri, 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 money game¹¹

Untuk menuju langkah sukses dalam mengembangkan usaha Multi Level Marketing dapat dilakukan dengan cara menanamkan motivasi yaitu menumbuhkan keyakinan diri dalam melakukan usaha. Sebagai seorang muslim tentunya harus diiringi doa. Mencari atau memperluas jaringan mitra kerja sasaran awal adalah keluarga sendiri, teman sejawat, baru melangkah ke lingkungan yang lebih luas seperti teman sekantor, dan teman seprofesi. Untuk menjalankan usaha tidak diperlukan waktu khusus tetapi dapat dilakukan dengan waktu yang fleksibel (sembarang waktu).¹²

¹⁰ *Ibid.*,

¹¹ *Ibid.*,

¹² Suhrawardi K Lubis, Hukum Ekonomi Islam(Jakarta: Sinar Grafika, 2000), 170-171.

Dalam praktiknya MLM Oriflame di Ponorogo menggunakan sistem penjualan langsung berjenjang, yang di dalam istilah himpunan fatwa DSN MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Yang di maksud Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) adalah network marketing yaitu metode penjualan jasa tertentu dengan metode berjenjang atau bertingkat banyak. Dalam hal ini penjualan produk melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh anggota yang bekerja atas dasar imbalan (komisi atau bonus). lahirnya fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah dilatar belakangi oleh banyaknya masyarakat yang memerlukan penjelasan secara rinci tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yang di dalamnya terdapat MLM.

Adapun mengenai penerapan akad pada Penjualan Langsung Berjenjang Syariah telah diatur melalui fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Dalam fatwa ini yang dimaksud akad *Ba'I Murabahah* adalah akad jual beli antara perusahaan Oriflame dengan anggota Oriflame. Kemudian akad Wakalah Bil Ujah adalah perusahaan Oriflame mewakilkan kepada anggota untuk menjualkan produk Oriflame dan juga mengajak orang untuk bergabung. Selanjutnya akad *Ju'alah* adalah akad pemberian komisi kepada anggota atas pekerjaannya. Dan akad Ijarah adalah perusahaan Oriflame memberikan upah kepada anggota jika telah

menyelesaikan pekerjaanya seperti menjual produk dan mengajak orang untuk bergabung.

Berdasarkan paparan di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berkaitan dengan penjualan langsung berjenjang syariah dengan melihat operasional Multi Level Marketing Oriflame di Ponorogo dalam tinjauan fatwa DSN MUI. Terkait dengan akad dan sistem bonus, sudahkah sesuai dengan fatwa DSN MUI dalam praktek di lapangan. Untuk itu penulis akan mengkaji lebih lanjut dalam sebuah karya yang berbentuk skripsi dengan judul:

Operasional Multi Level Marketing Oriflame Di Ponorogo Dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI

B. Penegasan Istilah

Untuk pemahaman atas judul dari penelitian ini dan juga untuk mempermudah pembaca dalam memahami konteksnya maka diperlukan penegasan judul. Adapun istilah yang seharusnya dijelaskan dalam penelitian ini meliputi:

1. Multi Level Marketing adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Di sebut Multi Level karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat. MLM (Multi Level Marketing) ini disebut juga sebagai network marketing, disebut demikian karena anggota kelompok tersebut semakin banyak sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (network) yang

merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.

2. Akad Murabahah adalah pembelian oleh salah satu pihak untuk kemudian Islam kepada pihak lain yang telah mengajukan permohonan pembelian terhadap suatu barang dengan keuntungan atau tambahan yang transparan.¹³
3. Akad Wakalah bil Ujroh adalah salah satu jenis akad (perjanjian) di mana salah seseorang menyerahkan sesuatu wewenang (kekuasaan) kepada seseorang yang lain untuk menyelenggarakan sesuatu urusan dan orang lain tersebut menerimanya dengan imbalan ujah (fee).¹⁴
4. Akad *Ju'alah* adalah apa yang diberikan kepada seseorang karena sesuatu yang dikerjakannya, sedangkan pengupahan *ju'alah* menurut syariah menyebutkan hadiah atau pemberian seseorang dalam jumlah tertentu kepada orang yang mengerjakan perbuatan khusus.¹⁵
5. Akad Ijarah adalah mengambil manfaat tenaga orang lain dengan jalan memberikan ganti menurut syarat-syarat tertentu.¹⁶
6. Tupu (Tutup Point) adalah salah satu komitmen untuk menjalankan bisnis Oriflame.
7. BP (Bonus Point) adalah nilai yang tertera pada setiap barang.

¹³ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah* (Jakarta: Kencana, 2013), 136.

¹⁴ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), 234.

¹⁵ Ismail Nawawi, *Fiqh Muamalah Klasik dan Kontemporer* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2017),

¹⁶ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), 316.

8. Upline adalah orang yang mengajak bergabung.
9. Downline adalah orang yang di ajak untuk bergabung.

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana operasionalisasi akad multi level marketing Oriflame di Ponorogo dalam tinjauan fatwa DSN MUI?
2. Bagaimana operasionalisasi sistem bonus multi level marketing Oriflame di Ponorogo dalam tinjauan fatwa DSN MUI?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui operasionalisasi akad multi level marketing Oriflame di Ponorogo dalam tinjauan fatwa DSN MUI
2. Untuk mengetahui operasionalisasi sistem bonus multi level marketing Oriflame di Ponorogo dalam tinjauan fatwa DSN MUI

E. Manfaat Penelitian

1. Kegunaan ilmiah (teoritis)

Peneliti berharap, dalam penelitian ini mampu anggotakan sumbangan ilmu pengetahuan pada umumnya dan di siplin dalam bisnis MLM yang sesuai Islam.

2. Kegunaan terapan (praktis)

Peneliti berharap dalam penelitian ini dapat anggotakan kontribusi secara praktis bagi ilmu pengetahuan dan kemudian sebagai pertimbangan bagi peneliti selanjutnya.

F. Kajian Pustaka

Telaah pustaka ini bertujuan untuk mencari data yang tersedia dalam penelitian terdahulu yang berkaitan dengan permasalahan yang dikaji dalam penulisan skripsi ini.¹⁷ skripsi karya Helin Rizka Amanati, “Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI Tentang Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Di Ahad Net Internasional Semarang”. menjelaskan titik permasalahan bagaimana pemenuhan syarat dan rukun jual beli pada sistem penjualan langsung berjenjang syariah di ahad net internasional semarang dan bagaimana penerapan kriteria fatwa DSN MUI pada sistem penjualan langsung berjenjang syariah di ahad net internasional semarang, dalam karya ilmiah tersebut dijelaskan bahwa praktek jual beli di MLM pada Ahad Net dalam pemenuhan rukun dan syarat jual beli tidak melanggar syariat Islam. Adanya pihak penjual, pembeli, dan obyeknya telah memenuhi persyaratan berdasarkan hukum Islam dan sistem yang dijalankan oleh Ahad Net Internasional Semarang tidak bertentangan dengan kriteria yang telah ditentukan dalam fatwa MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009.¹⁸

¹⁷ Dudung Abdurahman, Pengantar Metode Penelitian (Yogyakarta: Kurnia Kalam Semesta, 2003), 26.

¹⁸Skripsi karya Helin Rizka Amanati, yang membahas tentang “Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI Tentang Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Di Ahad Net Internasional Semarang.

Puspita Rachmawati yang membahas tentang “Multi Level Marketing Pada Perusahaan Tianshi Solo Ditinjau Dari Hukum Islam”. Karena disinyalir dalam praktek bisnis ini nampak menyalahi ketentuan dalam hukum Islam. Sepertihalnya dalam pembagian point keuntungan yang terkesan eksploitasi, melalui pemanfaatan posisi yang dilakukan oleh di dalam terhadap. Dan kebanyakan masyarakat yang langsung terjun menekuni bisnis MLM ini belum memahami karakteristik bisnis MLM secara utuh, bahkan pelaku dan pengelola bisnis MLM ini pun tidak mengetahui perbedaan tersebut. Mereka menganggap bisnis MLM dapat menjangkau kendala-kendala seperti fleksibel dalam waktu, biaya, tenaga kerja, dan lain-lain, meskipun tetap mempunyai kesulitan dalam mencari dan memasarkan barang yang diperdagangkan.¹⁹

Ami Sholihati yang membahas “Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif Passive Income Pada Multi Level Marketing Syariah Di PT. K-Link International” skripsi ini membahas tentang Insentif passive income didapatkan oleh anggota K-Link yang berperingkat atas. Mereka mahir dan fasih dalam menjalankan SEGITIGA-S (Sikap, Service, Sponsoring). Langkah inilah yang bermanfaat untuk menjalankan pembinaan kepada -nya. Insentif yang diperoleh anggota yang berperingkat atas adalah passive income karena anggota yang berperingkat atas tersebut mendapatkan penghasilan yang lebih besar dari nya dan dari hasil jerih payah para atau ada eksploitasi secara sepihak atau ada unsur

¹⁹Puspita Rachmawati yang membahas tentang “Multi Level Marketing Pada Perusahaan Tianshi Solo Ditinjau Dari Hukum *Islam*”.

zalim, akan tetapi para telah rela menerima pendapatan yang lebih kecil daripada di dalamnya. Mereka saling rela dan tidak ada keterpaksaan. Maka insentif passive income yang diperoleh anggota yang berperingkat atas dibolehkan dalam hukum Islam²⁰

Wardatul Wildiana yang membahas tentang “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Pulsa Hand Phone Dengan Sistem Multi Level Marketing (Studi Kasus di PT Veritra Sentosa Internasional Semarang) perspektif hukum Islam pada pelaksanaan jual beli pulsa sistem MLM di PT. VSI Semarang telah sesuai dengan hukum Islam dalam hal ini telah sesuai dengan syarat dan rukun jual beli. Namun, dalam praktek pelaksanaan jual beli pulsa pada sistem ini terdapat usur gharar. Dikatakan demikian karena pada sistem pembelian KP25, pihak perusahaan tidak menjelaskan diawal akad terkait keharusan untuk melakukan deposit kembali. Sehingga dalam hal ini unsur ‘an-taradhin (kerelaan) diantara kedua pihak belum sepenuhnya terpenuhi. Adapun pada pembagian komisi ada beberapa tidak sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN MUINo. 75 Tahun 2009, yaitu komisi atau bonus yang tidak berkaitan langsung dengan nilai penjualan atau volume penjualan. Bonus atau komisi yang tidak

²⁰Ami Sholihati yang membahas “*Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif Passive Income Pada Multi Level Marketing Syariah Di PT. K-Link International*”.

sesuai adalah komisi sponsor, komisi leadership, komisi generasi leadership dan bonus generasi sponsor.²¹

Dari telaah pustaka yang telah dipelajari oleh penulis, memang sudah banyak dari karya-karya ilmiah yang membahas tentang bisnis Multi Level Marketing yang berkaitan dengan penjualan dengan berjenjang. Tetapi yang dibahas hanya mengenai jual beli dengan sistem MLM dan juga mengenai kriteria DSN MUI apakah sudah sesuai atau belum. Sedangkan dalam skripsi ini yang akan dibahas mengenai akad dan juga sistem bonus, apakah akad yang dilakukan MLM dengan produk Oriflame ini telah sesuai dengan DSN MUI atau belum. Serta skripsi ini membahas mengenai sistem bonus yang ada di Oriflame tersebut. Maka dari itu penulis mengangkat skripsi **“Operasionalisasi Multi Level Marketing Oriflame di Ponorogo Dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI”** belum ada sehingga penulis mengambil untuk diteliti lebih lanjut.

G. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan (field Reseach) yaitu penelitian yang dilakukan pada suatu kejadian yang benar-benar

²¹ Wardatul Wildiana yang membahas tentang *“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Pulsa Hand Phone Dengan Sistem Multi Level Marketing (Studi Kasus di PT Veritra Sentosa Internasional Semarang) Dalam perspektif hukum Islam pada pelaksanaan jual beli pulsa sistem MLM diPT).*

terjadi.²² Peneliti memilih jenis penelitian lapangan karena penelitian yang akan diteliti ialah mengenai sistem MLM Oriflame di Ponorogo.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yaitu tata cara penelitian dengan menggunakan pengamatan atau wawancara.²³ Karena peneliti akan meneliti secara langsung mengenai sistem MLM Oriflame di Ponorogo.

2. Kehadiran Peneliti

Kehadiran peneliti dalam penelitian adalah sebagai pengamat artinya dalam proses pengumpulan data peneliti mengadakan pengamatan dan penelitian ini dilakukan secara terang-terangan.

3. Lokasi Penelitian

Adapun lokasi yang dijadikan penulis untuk diteliti adalah MLM Oriflame di Ponorogo yang terletak di Jl. Sukowati nomor 32 Keniten kabupaten Ponorogo. Alasan peneliti memilih lokasi ini adalah karena di dalam sistem Oriflame tidak hanya memperbesar jaringan tetapi juga harus menjual produk Oriflame.

4. Data dan Sumber data

Sumber data yang digunakan adalah sumber data primer dan sekunder. Data primer pada skripsi ini adalah hasil wawancara kepada para pihak Oriflame di Ponorogo untuk mendapatkan keterangan yang benar-benar

²² Aji Damanuri, Metodologi Penelitian Muamalah (Ponorogo: STAIN Po Press, 2010),6.

²³ Lexi J. Moleong, Metodologi Penelitian Kualitatif(Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2009), 11.

terjadi. Sedangkan untuk data sekunder adalah seluruh literatur yang berhubungan dengan sistem MLM secara umum/ literatur lain yang dapat anggotakan tambahan pada judul yang diangkat dalam skripsi ini yaitu buku, jurnal dan lain sebagainya. Data yang diperoleh selanjutnya dirumuskan bentuk catatan lapangan pengamatan.

5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah meliputi wawancara, observasi dan dokumentasi. Sebab bagi peneliti kualitatif fenomena dapat dimengerti maknanya secara baik, apabila dilakukan interaksi dengan subyek melalui wawancara mendalam dan observasi pada latar di mana fenomena tersebut berlangsung dan disamping itu untuk melengkapi data juga diperlukan dokumentasi.

a. Teknik Wawancara

Wawancara adalah percakapan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat disusun makna dalam suatu topik tertentu.²⁴ wawancara ini akan dibagi menjadi beberapa macam antara lain:

1) Wawancara terstruktur

Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti telah mengetahui dengan pasti

²⁴ Sugiono, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2005), 72.

tentang informasi apa yang akan diperoleh. Oleh karena itu dalam melakukan wawancara pengumpul data telah menyiapkan instrument penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis. Dengan wawancara terstruktur ini diberi pertanyaan yang sama dan pengumpul data mencatatnya. Dengan wawancara terstruktur ini pula pengumpul data menggunakan beberapa pewawancara sebagai pengumpul data.

2) Tidak terstruktur

Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.

Peneliti dalam pengumpulan data menggunakan dua kedua wawancara ini karena bertujuan untuk memperoleh data yang lebih kuat dan akurat. Dengan penggunaan wawancara ini peneliti akan lebih mudah dalam mendapatkan data dari informan.²⁵

b. Teknik Observasi

²⁵Nasution, Metode Penelitian Naturalistik-Kualitatif (Bandung: Tarsito, 1996), 72.

Yaitu suatu teknik penggalan data dengan cara pengamatan langsung terhadap objek yang diteliti. Dalam observasi ini peneliti tidak hanya mencatat suatu kejadian, melainkan mengenai segala sesuatu yang berkaitan dengan system MLM Oriflame.²⁶

c. Teknik Dokumentasi

Dari data dokumentasi diantaranya yaitu foto dan dokumen, dalam dokumentasi ini diharapkan dapat membantu memperoleh data-data mengenai sistem MLM Oriflame di Ponorogo.

6. Analisis Data

Analisis data merupakan upaya mencari dan menata secara sistematis catatan hasil observasi, wawancara dan sebagainya untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti dan menyajikan sebagai temuan bagi orang lain.

Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deduktif. Metode induktif adalah yaitu metode berpikir yang berangkat dari fakta-fakta yang khusus kemudian ditarik menjadi suatu kesimpulan yang umum. Komponen analisis adalah sebagai berikut:

- a. Data Collection, mengoleksi atau mengumpulkan data. Dalam tahap ini peneliti hadir didalam objek penelitian untuk melakukan observasi,

²⁶ Suharsini Arikunto, Prosedur Penelitian(Jakarta: PT Rineka Cipta, 2002),204..

wawancara (interview), mencatat semua data yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

- b. Data Reduction (reduksi data) mereduksi berarti merangkum, memfokuskan pada hal-hal yang benar-benar dibutuhkan sesuai dengan tema dalam penelitian yang dilakukan. Dengan demikian data yang telah direduksi akan anggotakan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan analisis data yang sesuai dengan apa yang akan dikehendaki oleh peneliti (sesuai dengan judul dan tema dalam penelitian).
- c. Data Display (penyajian data), tahap ini dilakukan untuk mempermudah peneliti dalam memahami apa yang telah terjadi di objek penelitian sehingga peneliti bisa menentukan dan merencanakan kerja selanjutnya sesuai dengan hasil temuan yang telah dipahami.
- d. Conclusion Drawing/Verification, penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat dan mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti valid dan konsisten saat peneliti kembali kelapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

7. Pengecekan Keabsahan Data

Kriteria yang digunakan dalam pengecekan data atau pemeriksaan keabsahan data dalam penelitian ini adalah pengecekan dengan kriteria kredibilitas.²⁷ Kredibilitas adalah suatu kriteria untuk memenuhi bahwa data dan informasi yang dikumpulkan harus mengandung nilai kebenaran, yang berarti bahwa penelitian kualitatif dapat dipercaya oleh pembaca.

Adapun dalam penelitian ini, peneliti dalam pemeriksaan keabsahan hanya menggunakan cara triangulasi karena cara ini merupakan cara yang paling sesuai dengan penelitian yang dilakukan. Adapun yang dimaksud triangulasi yaitu verifikasi dengan menggunakan berbagai sumber informasi dan berbagai metode pengumpulan data. Sedangkan triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut: membandingkan apa yang dikatakan secara pribadi, membandingkan dari wawancara dengan isi dokumen terkait, membandingkan apa yang di katakan orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakan sepanjang waktu, dan membandingkan keadaan dan persektif seseorang dari berbagai pendapat dan pandangan orang lain.²⁸

8. Tahap-tahap Penelitian

Tahap-tahap yang berlaku untuk sebuah penelitian adalah:

²⁷ Rianto Y, Penelitian Kualitatif (Surabaya: Erlangga, 2003), 27.

²⁸ M. Junaidi Ghony dan Fauzan Al-manshur, Metodologi Penelitian Kualitatif (Yogyakarta: Ar-Ruzz, 2012), 322-323.

- a. Research planning merupakan perencanaan untuk penelitian. Eneliti merumuskan persoalan secara jelas, menentukan sumber data yang akan diambil, dan selanjutnya menentukan metode pengumpulan data yang akan ditempuh, serta dari sumber dari sumber apa yang didapatkan.
- b. Data collection (pengumpulan data dan informasi). Agar pencapaian itu dapat diwujudkan maka pemilihan dan penentuan metode pengumulan data serta penentuan instrumen pengumpulan adalah instrumen yang harus dicermati secara baik.
- c. Data analiting yakni, pengelolaan data hasil riset kegiatan analisa yang meliputi: 1) editing, pemeriksaan data yang berhasil dihimpun. 2) cooding, mengatur dengan anggotai kode atau tanda pada data yang terkumpul. 3) tabulating, membuat daftar klasifikasi bila diperlukan, 4) analiting, menganalisis data yang terkumpul.²⁹

H. Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah pembahasan dalam penelitian ini akan disusun dalam beberapa bab dan masing-masing bab dibagi menjadi sub-sub bab sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

²⁹Aji Damanuri, Metodologi Penelitian, ...,14-15.

Bab ini berisikan uraian dari konsep dasar yang memberikan gambaran secara umum dari keseluruhan penelitian, yang meliputi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kajian pustaka metode penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini berisikan landasan teori yang digunakan untuk menganalisis permasalahan yang diangkat dalam skripsi 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 III : OPERASIONALISASI MULTI LEVEL MARKETING ORIFLAME

Bab ini berisikan gambaran umum yang menjelaskan kondisi wilayah penelitian. Di antaranya menguraikan tentang praktik MLM Oriflame di Ponorogo. Pertama membahas Sejarah MLM Oriflame di Ponorogo, visi misi MLM Oriflame, nilai utama Oriflame, Keunggulan produk MLM Oriflame dan success plan di Oriflame. Yang kedua praktik akad MLM Oriflame di Ponorogo dan sistem bonus MLM Oriflame di Ponorogo.

BAB IV : ANALISIS OPERASIONALISASI MULTI LEVEL MARKETING ORIFLAME DI PONOROGO DALAM TINJAUAN FATWA DSN MUI

Bab ini berisikan pembahasan dari berbagai hasil pengumpulan data dan analisis mengenai hasil penelitiandi antaranya mengenai akad Oriflame di Ponorogo dan mengenai sistem bonus MLM Oriflame di Ponorogo.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisikan temuan penelitian berupa kesimpulan dari keseluruhan pembahasan dan saran dari hasil kesimpulan tersebut. Dan merupakan tahap akhir penelitian yang berisi kesimpulan dan jawaban dari pembahasan-pembahasan bab sebelumnya dengan tujuan untuk memudahkan pembaca memahami inti sari penelitian, saran-saran, penutup dan lampiran-lampiran yang berhubungan dengan penyusunan penelitian ini.

BAB II

Fatwa DSN MUI Tentang MLM (Multi Level Marketing) dan Dasar Hukumnya

A. Fatwa DSN MUI Tentang MLM (Multi Level Marketing)

Dengan semakin maraknya pendirian MLM di Indonesia, akhirnya pada tahun 2009 Dewan Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) mengeluarkan Fatwa No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Tujuan dari dikeluarkannya fatwa tersebut adalah untuk memberikan pedoman kepada masyarakat umum agar tidak dirugikan dalam melakukan bisnis MLM ini.³⁰

Agar Bisnis MLM sesuai dengan syariah maka DSN MUI mengeluarkan fatwa tentang penjualan langsung berjenjang syariah dengan berlandaskan hukum Islam yang meliputi:³¹

1. Firman Allah SWT. Q.S. An-Nisa (4) 29:



“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu.”³²

³⁰Hasanudi, ichwan Sam, dkk, Himpunan Fatwa Keuangan Syariah (Jakarta: Erlangga: 2014), 806.

³¹ Ibid.,

³² Al- Qur’an, 4:29.

2. Hadith Nabi riwayat Imam Muslim dari Abu Hurayrah), Nabi SAW bersabda:

مَنْ غَشَّنَا فَلَيْسَ مِنَّا (رَوَاهُ مُسْلِمٌ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ)

“Barang siapa menipu kami, maka ia tidak termasuk golongan kami.”

3. Kaidah Fiqh:

أَلْجُرُّ عَلَى قَدْرِ الْمَشَقَّةِ

“Ujrah/ kompensasi sesuai dengan tingkat kesulitan (kerja).”

Adapun pertimbangan DSN MUI mengeluarkan fatwa tentang PLBS (Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) ialah agar pola penjualan berjenjang termasuk didalamnya Multy Level Marketing (MLM) yang telah dipraktikkan oleh masyarakat yang telah semakin berkembang sedemikian rupa dengan inovasi dan pola yang beragam tidak merugikan masyarakat dan tidak mengandung hal-hal yang diharamkan dan agar mendapatkan pedoman syariah yang jelas mengenai praktik Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).³³

Menurut MUI, 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 kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut. Tidak mengandung kegiatan money game. Money game adalah kegiatan penghimpunan dana

³³³³Hasanudi, ichwan Sam, dkk, Himpunan, 809.

masyarakat atau pengadaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/ pendaftaran Anggota yang baru/ bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/ kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan.

Berdasarkan fatwa tersebut sebuah perusahaan MLM dianggap halal dan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah, baik dalam produk yang dijual maupun operasionalnya, apabila memenuhi 12 poin seperti yang ditetapkan dalam fatwa tersebut. Persyaratan-persyaratan tersebut yaitu: ³⁴

1. 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.
2. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
3. Produk 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 produk jasa dengan

³⁴ibid.,811.

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 nilai 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 ditetapkan 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.³⁵
9. Money Game adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau pengadaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/ pendaftaran Anggota yang baru/ bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan.

³⁵ Ibid.,

10. Excessive Mark-up adalah batas marjin 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/ stockist adalah pengecer/ retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.³⁶

Belakangan ini di Indonesia semakin banyak muncul perusahaan-perusahaan yang menjual produknya melalui sistem MLM (Multi Level Marketing). Karena itu perlu dibahas hukumnya menurut syariat Islam. Semakin banyaknya perusahaan MLM (Multi Level Marketing) yang berkembang untuk itu, Dewan Pengawas Syariah Nasional Majelis Ulama' Indonesia (DSN-MUI) pada tahun 2009 mengeluarkan fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

Dalam fatwa tersebut, MUI memutuskan beberapa ketentuan yang harus terpenuhi oleh perusahaan MLM, agar dalam sistemnya dapat berjalan sesuai syariah. Ketentuan-ketentuan dalam fatwa No.75/DSN-MUI/VII/2009 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS).³⁷

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

³⁶ Ibid.,

³⁷ Ibid., 813.

2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.
3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur gharar, maysir, riba, dharar, zulm, maksiat.
4. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.
5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota 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 anggota dalam PLBS.
6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (*akad*) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang atau jasa.
8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (*anggota*) tidak menimbulkan *ighra'*.
9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.

10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan akidah, syariah dan akhlak mulia seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain.
11. Setiap anggota yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.
12. Tidak melakukan kegiatan money game.³⁸

Dalam praktek yang dilakukan di MLM DSN MUI menetapkan akad-akad yang dapat digunakan dalam PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) ialah akad-akad yang dapat digunakan dalam PLBS adalah: Akad Murabahah merujuk kepada subtansi Fatwa No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah; Fatwa No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam Murabahah, Akad Wakalah bil-Ujrah merujuk kepada subtansi Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang Wakalah Bil Ujrah pada Asuransi dan Reasuransi Syariah., Akad *Ju'alah* merujuk kepada subtansi Fatwa No. 62/DSN-MUI/XII/2000 tentang akad *Ju'alah* dan Akad Ijarah merujuk kepada subtansi Fatwa No. 9/DSN-MUI/IV/2000 TENTANG Pembiayaan Ijarah.³⁹

³⁸ibid., 814.

³⁹ibid., 117.

B. Dasar Hukum Fatwa DSN MUI Tentang MLM (Multi Level Marketing)

1. *Ba'I* Murabahah

Adapun pertimbangan DSN MUI mengeluarkan fatwa tentang akad murabahah ialah untuk mendapat kepastian hukum sesuai dengan prinsip syariah, tentang status diskon dalam transaksi murabahah tersebut. Apakah diskon tersebut menjadi hak penjual (LKS) ataukah merupakan hak pembeli (nasabah). Biasanya penjual (Lembaga Keuangan Syariah) memperoleh potongan harga (diskon) dari penjual pertama (supplier).

Dasar yang diterapkan oleh DSN MUI pada akad murabahah ini diantaranya ialah:

a. Firman Allah SWT. Q. S Al- Maidah (5) 1:



“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu....”

b. Hadis Nabi riwayat at- Tirmidziy dari ‘Amr bin ‘Awf:

اَلصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ اِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا اَوْ اَحَلَّ حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ
عَلَى شُرُوطِهِمْ اِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا اَوْ اَحَلَّ حَرَامًا

“ Shullh (penyelesaian sengketa melalui musyawarah untuk mufakat) dapat dilakukan di antara kaum muslimin. Kecuali shullh yang mengharamkan yang halal atau yang menghalalkan yang haram. Dan kaum

muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka, kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram”

c. Kaidah fiqh

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

“ Pada dasarnya segala bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”

Akad murabahah dikatakan sah, jika memenuhi beberapa rukun dan syarat berikut ini:⁴⁰

a. Rukun akad murabahah

- 1) Pelaku akad yaitu penjual dan pembeli
- 2) Objek akad
- 3) Sighat

b. Syarat akad murabahah

- 1) Jual beli murabahah harus dilakukan atas barang yang telah dimiliki (hak kepemilikan telah berada ditangan sipenjual). Artinya keuntungan dan resiko tersebut ada pada penjual sebagai konsekuensi dari kepemilikan yang timbul dari akad yang sah. Ketentuan ini sesuai dengan kaidah bahwa keuntungan yang terkait dengan resiko dapat mengambil keuntungan.

⁴⁰ Mardani, Fiqh Ekonomi Syariah (Jakarta: Kencana, 2013), 136-137.

- 2) Mengetahui harga pokok (harga beli), disyaratkan bahwa harga beli harus diketahui oleh pembeli kedua, karena hal itu merupakan syarat mutlak bagi keabsahan *bai' murabahah*.
- 3) Adanya kejelasan margin (keuntungan) yang diinginkan penjual kedua, keuntungan harus dijelaskan nominalnya kepada pembeli kedua atau dengan menyebutkan pesentase dari harga beli.
- 4) Dalam sistem murabahah, penjual boleh menetapkan syarat pada pembeli untuk menjamin kerusakan yang tidak tampak pada barang, tetapi lebih baik syarat seperti itu tidak ditetapkan, karena pengawasan barang merupakan kewajiban penjual disamping untuk menjaga kepercayaan yang sebaik-baiknya.⁴¹

2. Wakalah bil Ujah

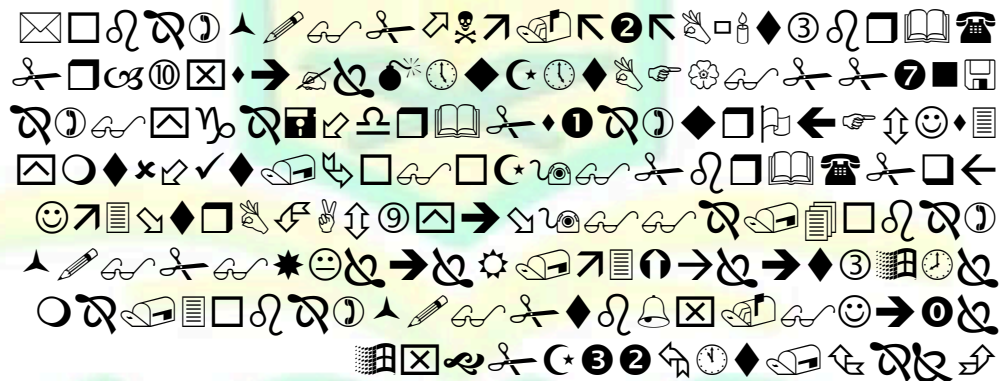
Akad wakalah bil ujah yang merujuk tentang substansi Asuransi yaitu salah satu bentuk akad wakalah di mana peserta memberikan kuasa kepada perusahaan untuk melakukan kegiatan peransuransian dengan imbalan pemberian ujah (fee). Dalam akad wakalah bil ujah harus disebutkan sekurang-kurangnya mengenai hak dan kewajiban peserta dan perusahaan asuransi, besaran, cara, dan waktu pemotongan ujah fee atas premi dan syarat-syarat lain yang disepakati sesuai dengan jenis asuransi yang diadakan.

⁴¹Ibid .,

Wakalahbil ujah merupakan salah satu jenis akad (perjanjian) di mana salah seseorang menyerahkan sesuatu wewenang (kekuasaan) kepada seseorang yang lain untuk menyelenggarakan sesuatu urusan dan orang lain tersebut menerimanya dengan imbalan ujah (fee).

Dasar yang diterapkan oleh DSN MUI pada akad wakalah bil ujah ini diantaranya ialah:

a. Firman Allah SWT, QS An- Nisa' (4): 58:



“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil.Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu.Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat.”

b. Hadist- hadist Nabi SAW antara lain:

.....وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالَ أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا

“... Kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat yang mereka buat, kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram.” (HR. At-Tirmidziy dari Amr bin ‘Awf).”

c. Kaidah fiqh

أَصْلُ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ لَيْلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

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

Sama seperti jenis akad yang lain, pada akad wakalah bil ujroh ini agar sah dan mempunyai akibat hukum maka harus memenuhi rukun dan syaratnya. Rukun dan syarat wakalah bil ujroh sebagai berikut:

- a. Adanya orang yang mewakilkan. Syaratnya ialah orang yang mewakilkan merupakan orang yang memiliki barang tersebut ataupun orang tersebut berkuasa atas barang atau harta yang dimilikinya sendiri.
- b. Adanya wakil (orang yang mewakili), bagi wakil disyaratkan bahwa orang tersebut berakal dan mampu mengerjakan apa yang diwakilkan.
- c. Adanya objek atau muwakkal fih yaitu sesuatu yang diwakilkan dengan syarat bahwa sesuatu itu memang bisa diwakilkan, sedangkan seperti shalat dan puasa tidak dapat diwakilkan karena memang kewajiban masing-masing individu. Kemudian sesuatu tersebut dimiliki oleh orang yang mewakilkan ketika transaksi berlangsung. Selanjutnya diketahui dengan jelas bahwa barang tersebut ada.
- d. Adanya sighat yaitu sebuah ucapan mewakilkan kepada orang yang mewakili sebagai tanda bahwa setuju mewakilkan kepada wakil kemudian wakil menerimanya dengan imbalan fee atau ujah.

Dalam pemberian kuasa tidak akan berlangsung selamanya, karena biasanya telah ditentukan limit waktu yang menjadi sebab berakhirnya perjanjian pemberian kuasa ini. Dengan demikian pemberian kuasa akan berakhir dalam hal terjadi keadaan/kondisi sebagai berikut: pemberi atau penerima kuasa meninggal dunia, pencabutan kuasa oleh orang memberikan kuasa, mandate pekerjaan telah diselesaikan oleh pihak wakil, penerima kuasa memutuskan sendiri.⁴²

3. *Ju'alah*

Akad *ju'alah* untuk memberikan pelayanan jasa, baik dalam sektor keuangan, bisnis maupun sektor lainnya, yang menjadi kebutuhan masyarakat adalah pelayanan jasa yang pembayar imbalannya (*reward/‘iwadh/ju’l*) bergantung pada pencapaian hasil yang telah ditentukan dan agar dalam pelaksanaan pelayanan jasa sesuai dengan prinsip syariah, maka dari itu DSN MUI memandang perlu menetapkan fatwa tentang akad *ju'alah* sebagai dasar transaksi untuk dijadikan pedoman.

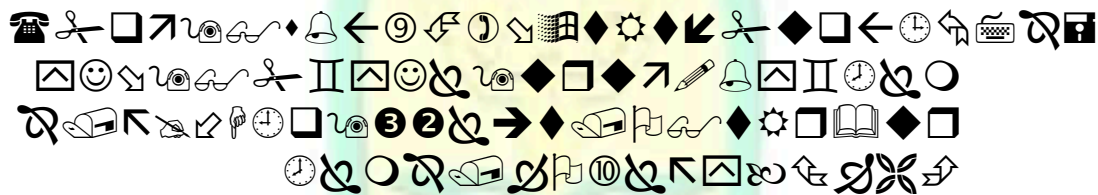
Ju'alah menurut bahasa ialah apa yang diberikan kepada seseorang karena sesuatu yang dikerjakannya, sedangkan *ju'alah* menurut syariah menyebutkan hadiah atau pemberian seseorang dalam jumlah tertentu kepada orang yang mengerjakan perbuatan khusus. Misalnya seseorang berkata ,” barang siapa membangun tembok ini untukku, ia berhak mendapatkan uang sekian”.

⁴²Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,2002),234-235.

Maka, orang yang membangun tembok untuknya berhak atas hadiah (upah) yang ia sediakan, banyak atau sedikit.⁴³

Dasar yang digunakan oleh DSN MUI pada akad *ju'alah* ini diantaranya ialah:

- a. Firman Allah SWT, QS. Yusuf: 72)



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

- b. Hadist Nabi SAW

مَنْ فَرَّجَ عَنِ مُسْلِمٍ كُرْبَةً مِنْ كُرْبِ الدُّنْيَا، فَرَّجَ اللَّهُ عَنْهُ كُرْبَةً مِنْ كُرْبِ يَوْمِ الْقِيَامَةِ، وَاللَّهُ فِي عَوْنِ الْعَبْدِ مَا دَامَ الْعَبْدُ فِي عَوْنِ أَخِيهِ (رواه مسلم)

“barang siapa yang melepaskan dari seorang muslim suatu kesulitan di dunia, Allah akan melepaskan kesulitan darinya pada hari kiamat dan Allah senantiasa menolong hamba-Nya selama ia (suka) menolong saudaranya. (hr. Muslim dari Abu Hurayrah).”

- c. Kaidah fiqh

الأصلُ في المُعَا مَلَاتِ الإِبَاحَةِ إِلاَّ أَنْ يَدْذُلَّ لَيْلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

⁴³ Ismail Nawawi, Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer (Bogor: Ghalia Indonesia, 2017), 188.

“ Pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”⁴⁴⁴

Secara logika manusia membutuhkan akad *ju'alah* seperti halnya menemukan aset atau properti yang hilang melakukan pekerjaan yang tidak mampu dikerjakan oleh pemiliknya, maka ia diperbolehkan akad *ju'alah*. Ketidakjelasan pekerjaan dan jangka waktu penyelesaian dalam *ju'alah*, tidaklah memberi mudharat kepada pelaku. Dengan alasan akad *ju'alah* bersifat tidak mengikat (gharar lazim). Berbeda dengan akad ijarah yang bersifat lazim (mengikat keduanya).

Ulama memberikan beberapa rukun dan syarat terkait dengan keabsahan akad *ju'alah* yakni sebagai berikut:

- a. Orang yang terlibat dalam akad *ju'alah* harus memiliki ahliyyah. *Al ja'il* (pemilik sayembara) haruslah orang yang memiliki kemutlakan dalam transaksi (baligh, berakal dan rasyid), tidak boleh dilakukan oleh anak kecil, orang gila atau orang safih. Untuk *'amil* (pelaku) haruslah orang yang memiliki kompetensi dalam menjalankan pekerjaan, sehingga ada manfaat yang bisa dihadirkan.
- b. Hadiah, upah (*ja'i*) yang diperjanjikan harus disebutkan secara jelas jumlahnya. Jika upahnya tidak jelas, maka akad *ju'alah* batal adanya, karena ketidakjelasan kompensasi. Seperti, barang siapa menemukan mobil saya

⁴⁴⁴Hasanudi, ichwan Sam, dkk, Himpunan, 376.

yang hilang maka ia berhak mendapatkan baju. Selain itu upah yang diperjanjikan bukanlah barang haram, seperti minuman keras dan lain-lain.⁴⁵

- c. Manfaat yang akan dikerjakan pelaku (*'amil*) haruslah jelas dan diperbolehkan secara syar'i. tidak diperbolehkan menyewa tenaga paranormal untuk mengeluarkan jin, praktik sihir atau perkara haram lainnya. Kaidahnya adalah setiap aset yang boleh dijadikan sebagai objek transaksi dalam akad ijarah maka juga diperbolehkan dalam akad *ju'alah*. Namun demikian akad ijarah lebih umum dan kompleks dari pada *ju'alah*. Mazhab Syafi'iyah menambahkan setiap pekerjaan (manfaat) yang dilakukan haruslah mengandung beban (usaha), karena tidak ada kompensasi tanpa adanya usaha.
- d. Madhab Malikiyah menambahkan satu syarat, akad *ju'alah* tidak boleh dibatasi dengan jangka waktu.

Ulama' fiqh sepakat bahwa akad *ju'alah* diperbolehkan dan bersifat *ghair lazim* (tidak mengikat), berbeda dengan akad ijarah yang bersifat *lazim*. Untuk itu masing-masing pihak yang bertransaksi memiliki hak untuk membatalkan akad. Namun demikian ulama' berbeda pendapat tentang waktu diperbolehkannya membatalkan akad.⁴⁶

4. Ijarah

⁴⁵Dimyauddin Djuwaini, *Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), 166-167.

⁴⁶ *Ibid.*, 169.

Akad ijarah untuk memperoleh jasa pihak lain guna melakukan pekerjaan tertentu melalui akad ijarah dengan pembayaran upah (ujrah/fee) yang diakomondasi. Al-ijarah berasal dari kata Al-Ajr yang arti menurut bahasanya ialah al-*'iwadh* yang arti dalam bahasa indonesianya ialah ganti atau upah. Sedangkan menurut istilah para ulama' berbeda-beda mendefinisikan ijarah, antara lain adalah sebagai berikut:

a. Menurut Hanafiah

Ijarah adalah akad atas manfaat dengan imbalan berupa harta.⁴⁷

b. Menurut Sayyid Sabiq

Ijarah jenis akad untuk mengambil manfaat dengan jalan penggantian.⁴⁸

c. Menurut Idris Ahmad

Mengambil manfaat tenaga orang lain dengan jalan memberi ganti menurut syarat-syarat tertentu.⁴⁹

Manfaat tersebut terkadang berupa manfaat benda, pekerjaan dan tenaga. Manfaat benda meliputi antara lain mendiami rumah atau mengendarai mobil, manfaat pekerjaan seperti pekerjaan menjahit insinyur dan manfaat tenaga seperti para pembantu dan buruh.⁵⁰

Dasar yang digunakan oleh DSN MUI pada akad ijarah ini diantaranya ialah:

⁴⁷ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Sinar Grafika, 2010),316.

⁴⁸ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2013),115.

⁴⁹ Atik Abidah, *Fiqh Muamalah.*, 89.

⁵⁰ Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah.*, 78.

a. Firman Allah SWT, QS Al- Qashash (28): 25:



“ Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: "Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena Sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat dipercaya".(Al-Qashash: 26)⁵¹

b. Hadist riwayat ‘Abd ar-Razzaq dari Abu Hurayrah dan Abu Sa’id al- Khudriy, Nabi SAW bersabda:

مَنْ اسْتَأْجَرَ أَجِيرًا فَلْيُعَلِّمَهُ أَجْرَهُ

“ Barang siapa memperkerjakan pekerja, beritahukanlah upahnya”.

c. Kaidah fiqh

الْأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ لَيْلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

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

Secara yuridis agar perjanjian sewa menyewa memiliki kekuatan hukum maka perjanjian tersebut harus memenuhi rukun dan syarat-syaratnya. Unsur terpenting yang harus diperhatikan yaitu kedua belah pihak cakap bertindak dalam hukum yaitu punya kemampuan untuk dapat membedakan yang baik dan yang buruk (berakal).

⁵¹ M Ali Hasan, Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam (Jakarta: PT Grafindo Persada, 2004), 230..

Menurut Hanafiah rukun ijarah hanya satu, yaitu ijab dan qabul, yakni pernyataan dari orang yang menyewa dan menyewakan. Lafal yang digunakan adalah lafal *ijarah, isti'jar, ikhtira', dan ikra'*. Sedangkan menurut jumhur ulama' rukun dan syarat ijarah ada empat yaitu:

- a. *Mu'jir* dan *musta'jir* yaitu orang yang melakukan akad sewa menyewa atau upah mengupah, *mu'jir* adalah orang yang memberikan upah dan yang menyewakan, *musta'jir* adalah orang yang menerima upah untuk melakukan sesuatu dan yang menyewa sesuatu, di syaratkan pada *mu'jir* dan *musta'jir* adalah baliqh, berakal, cakap melakukan tasbarruf (mengendalikan harta dan saling meridhoi).
- b. Shghat ijab kabul antara *mu'jir* dan *musta'jir*, ijab kabul sewa menyewa dan upah mengupah, ijab kabul sewa menyewa misalnya: "Aku sewakan mobil ini kepadamu setiap hari Rp 5.000, maka *musta'jir* menjawab " Aku terima sewa mobil tersebut dengan harga demikian setiap hari". Ijab kabul upah mengupah misalnya seseorang berkata " kuserahkan kebun ini kepadamu untuk dicangkuli dengan upah setiap hari Rp 5.000", kemudian *musta'jir* menjawab " aku akan kerjakan pekerjaan itu sesuai dengan apa yang engkau ucapkan".
- c. Ujrah, disyaratkan diketahui jumlahnya oleh kedua belah pihak, baik dalam sewa menyewa maupun dalam upah mengupah.⁵²

⁵² Asep Jamaludin, Fiqih Muamalah (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), 170.

- d. Barang yang disewakan atau sesuatu yang dikerjakan dalam upah mengupah disyaratkan pada barang yang disewakan dengan beberapa syarat:
- 1) Hendaklah barang yang menjadi objek akad sewa menyewa dan upah mengupah dapat dimanfaatkan kegunaannya.
 - 2) Hendaklah yang menjadi objek sewa menyewa dan upah mengupah dapat diserahkan kepada penyewa dan pekerja berikut kegunaannya.
 - 3) Manfaat dari benda yang disewa adalah perkara yang mubah (boleh) menurut syara' bukan hal yang dilarang (diharamkan)
 - 4) Benda yang disewakan disyaratkan kekal '*ain* (zat) nya hingga waktu yang ditentukan menurut perjanjian dalam akad.⁵³

Dilihat dari segi objeknya ijarah dapat dibagi menjadi dua macam yaitu: ijarah yang bersifat manfaat dan yang bersifat pekerjaan.⁵⁴

- a. Ijarah yang bersifat manfaat. Umpamanya sewa menyewa rumah, toko, kendaraan, pakaian (pengantin) dan perhiasan.
- b. Ijarah yang bersifat pekerjaan ialah dengan cara memperkerjakan seseorang untuk melakukan suatu pekerjaan. Ijarah semacam ini dibolehkan seperti buruh bangunan, tukang jahit, tukang sepatu dan lain-lain.

⁵³ Ibid.,

⁵⁴ Hasan m. ali, Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam.,232.

Perjanjian/ akad termasuk akad sewa- menyewa/ ijarah menimbulkan hak dan kewajiban para pihak yang membuatnya. Di bawah ini akan dijelaskan mengenai hak-hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian sewa-menyewa.⁵⁵

- a. Pihak pemilik objek perjanjian sewa-menyewa atau pihak yang menyewakan.
 - 1) Ia wajib menyerahkan barang yang disewakan kepada sipenyewa.
 - 2) Memelihara barang yang disewakan sehingga barang itu dapat dipakai untuk keperluan yang dimaksudkan.
 - 3) Memberikan si penyewa kenikmatan/manfaat atas barang yang disewakan selama waktu berlangsungnya sewa-menyewa.
 - 4) Menanggung si penyewa terhadap semua cacat dari barang yang disewakan yang merintangi pemakaian barang.
 - 5) Ia berhak atas uang sewa besarnya sesuai dengan yang telah diperjanjikan.
 - 6) Menerima kembali barang objek perjanjian diakhir masa sewa.
- b. Pihak penyewa
 - 1) Ia wajib memakai barang yang disewa sebagai bapak rumah yang baik .sesuai dengan tujuan yang diberikan pada barang itu menurut perjanjian sewanya atau jika tidak ada suatu perjanjian mengenai.
 - 2) Membayar harga sewa pada waktu yang telah disepakati.
 - 3) Ia berhak menerima manfaat dari barang sewanya.

⁵⁵ Abdul Ghofur Anshori, Hukum Perjanjian Islamdi Indonesia (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2010), 73.

- 4) Menerima ganti kerugian, jika terdapat cacat pada barang yang disewa.
- 5) Tidak mendapatkan gangguan dari pihak lain selama memanfaatkan barang yang disewa.⁵⁶

Adanya wanprestasi bisa menyebabkan adanya pembatalan perjanjian dan dalam hal-hal tertentu bisa menimbulkan tuntutan ganti rugi kerugian bagi pihak lain yang dirugikan. Dapat pula ada tuntutan ganti rugi dan pembatalan perjanjian sekaligus.

Pada dasarnya perjanjian sewa menyewa merupakan perjanjian dimana masing-masing pihak yang terikat dalam perjanjian itu tidak mempunyai hak untuk membatalkan perjanjian (tidak mempunyai hak fasakh), karena jenis perjanjian ini termasuk perjanjian timbal balik sebagaimana kita ketahui bahwa perjanjian timbal balik yang dibuat secara sah tidak dapat dibatalkan secara sepihak. Melainkan harus dengan kesepakatan. Kecuali jika adanya faktor yang mewajibkan terjadinya fasakh antara lain:⁵⁷

- a. Terjadinya cacat pada barang sewaan ketika barang sewaan berada ditangan *musta'jir*. Benda yang disewakan rusak seperti rumah yang disewa roboh atau binatang yang disewa mati atau benda yang diijarahkan rusak, misalkan baju yang diupahkan untuk dijahit dan tidak mungkin untuk memperbaikinya. Menurut jumhur ulama' kematian pada salah satu

⁵⁶Ibid, 74.

⁵⁷Mudaimullah Azza, Metodologi Fiqih Muamalah (Kediri: Lirboyo Press, 2013), 293.

orang yang berakad tidak dapat memfasakijarah, karena ahli warisnya dapat menggantikan posisinya, baik sebagai *mu'jir* atau *muta'jir*. Namun ulama' Hanafiyah berpendapat bahwa akad ijarah berakhir karena kematian salah satu pihak yang berakad. Selanjutnya Hanafiyah menambahkan bahwa benda ijarah tidak boleh dijual kecuali atas izin *musta'jir* atau dia mempunyai hutang sehingga benda itu disita pihak berwajib untuk membayar hutangnya.

- b. Terpenuhinya manfaat benda ijarah atau selesainya pekerjaan dan juga berakhirnya waktu yang telah ditentukan, kecuali apabila ada alasan yang melarang memfasakhnya, seperti masa ijarah terhadap tanah pertanian yang telah habis masa sewanya sebelum tiba panennya. Dalam kondisi demikian status benda ijarah masih berada ditangan penyewa (*musta'jir*) dengan syarat dia harus membayar uang sewa lagi kepada pemilik tanah (*mu'jir*) sesuai kesepakatan.⁵⁸

⁵⁸ Ibid.,

BAB III

Operasionalisasi Multi Level Marketing Oriflame Di Ponorogo

A. Profil MLM Oriflame Di Ponorogo

1. Sejarah MLM Oriflame

Oriflame didirikan di Swedia pada tahun 1967 oleh Bengt Hellsten serta dua bersaudara Robert dan Jonas af Jochnick yang telah menjadi perusahaan kecantikan internasional dengan sistem penjualan langsung di lebih dari 60 negara di seluruh dunia. Portofolio yang luas dari produk-produk kecantikan Swedia yang alami, inovatif dipasarkan melalui melalui tenaga penjualan sekitar 3.600.000 Konsultan Mandiri. Oriflame berpengalaman lebih dari 42 tahun menciptakan produk berkualitas internasional yang terinspirasi dari alam dan lebih dari 800 jenis produknya terbuat dari sari pati tumbuhan yang tumbuh di Swedia.

Di Indonesia sendiri, Oriflame berdiri pada tanggal 11 Desember 1986 oleh Insinyur Setyadi Wibisono dan Nona Hedy Reny Pattipeilohy dengan badan hukum yang bernama PT. Orindo Alam Ayu dan akte notaris No.15 oleh Notaris Arikanti Natakusumah S.H mendirikan PT. Orindo Alam Ayu di Jakarta dan cabang-cabang lain yang ditentukan oleh direksi. Dengan maksud dan tujuan menjalankan usaha di bidang industri terutama tapi tidak terbatas pada industri kosmetik dan sejenisnya. Menjalankan usaha di bidang

perdagangan umum impor, ekspor, lokal maupun antar pulau baik atas perhitungan sendiri maupun atas perhitungan pihak lain secara komisi untuk menunjang usaha industri kosmetik dan usaha-usaha industri sejenisnya.

PT Orindo Alam Ayu (Oriflame) telah berjaya di Indonesia selama 23 tahun. Oriflame memiliki 13 cabang dan ribuan consultant yang tersebar luas di seluruh Indonesia. Untuk saat ini, Oriflame Indonesia merupakan perusahaan kosmetika dengan sistem penjualan mandiri No.1 di Indonesia. Meskipun berkembang dengan cepat, Oriflame tidak pernah sekalipun melupakan konsep bisnis awalnya- Natural Swedish Cosmetics yang dijual dari teman untuk teman. Perusahaan PT Orindo Alam Ayu (Oriflame) merupakan salah satu perusahaan kosmetika dengan pertumbuhan tercepat di dunia dan juga perusahaan kecantikan berbasis penjualan langsung terbesar di Eropa. Saat ini saham Oriflame terdapat di bursa saham di New York. Oriflame Memulai bisnisnya di Indonesia pada tahun 1986, dan Indonesia telah mencapai prestasi menjadi nomor 1 di Asia. Meskipun berkembang dengan cepat, Oriflame tidak pernah sekalipun melupakan konsep bisnis awalnya yaitu Natural Swedish Cosmetics yang dijual dari teman untuk teman.

Oriflame adalah perusahaan dengan karakteristik semangat “saya-bisa”, manajemen yang tersebar, dengan atmosfer muda dan kewirausahaan yang tinggi. Oriflame Cosmetics saat ini adalah perusahaan kosmetik dengan perkembangan tercepat di dunia. Oriflame memiliki kantor penjualan di 63

negara dan merupakan pemimpin pasar di lebih dari 30 negara. Jaringan penjualan yang terdiri dari 2,3 juta 57 Consultant mandiri yang memasarkan rangkaian lengkap perawatan kulit, wewangian dan kosmetik berkualitas tinggi. Portofolio yang luas dari produk-produk kecantikan Swedia yang alami, inovatif dipasarkan melalui melalui tenaga penjualan sekitar 3.300.000 Consultant mandiri, yang bersamasama membuat penjualan tahunan melebihi beberapa € 1,3 miliar. Peluang bisnis kecantikan yang terbuka subur dan sangat luas di Indonesia dan mungkin saja anda adalah salah satu orang sukses di bisnis ini.

Bisnis ini sangat mudah di jalani, sistem yang teruji dan mudah diduplikasi, produk yang berkualitas, serta harga yang terjangkau. Oriflame adalah perusahaan kosmetika yang menawarkan produk kosmetik dan perawatan kulit alami berkualitas tinggi melalui jaringan penjual mandiri (independent sales force), yang berbeda dengan sistem retail pada umumnya. Oriflame mendirikan dan mendukung World Childhood Foundation dengan banyak cara. Selain kontribusi Oriflame sebagai pendiri, Oriflame juga mensponsori dan aktif dalam berbagai program untuk anak-anak. Saat ini Oriflame memberikan dukungan ekstra untuk program-program yang membantu anak-anak di Estonia, Lithuania, Latvia, Rusia dan Polandia.

Dengan memilih Oriflame, Anda membuat perbedaan dan anda memberikan kesempatan untuk memberikan kontribusi lebih banyak lagi.⁵⁹

2. Visi dan Misi Oriflame

a. Visi Oriflame

Menjadi no 1 sebagai Perusahaan Penjualan Langsung yang bergerak di bidang Kecantikan.

b. Misi Oriflame

Untuk mewujudkan impian.⁶⁰

3. Nilai Utama Oriflame

a. Togetherness

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

b. Spirit

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

c. Passion

⁵⁹ Eka Dewi Kartika Sari Manager 15%, wawancara, 28 Januari 2017.

⁶⁰ Nurul Lathifah Munawaroh Manager 12%, wawancara, 5 Februari 2017.

Gairah, orang memiliki kekuatan untuk mengubah dunia. Mereka menyukai apa yang mereka lakukan, mereka mempercayainya. Mereka tahu dalam hati bahwa mereka bisa membuat perbedaan.⁶¹

4. Keunggulan Produk Oriflame

- a. Produk-produk Oriflame tidak uji cobakan pada hewan, tetap pada sukarelawan dengan menjamin keamanan, kecocokan serta efektifitas termasuk kulit sensitive.
- b. Produk riflame terbuat dari sari pati alami. Penggunaan bahan dari tumbuhan, aman dan kualitasnya tinggi.
- c. Skin care dibedakan berdasarkan jenis kulit dan usia (spesifik), sehingga lebih cocok dan dapat digunakan oleh semua orang, pH sesuai kulit manusia (antara 4,5- 6,5).
- d. Oriflame menggunakan aerosol yang akrab dan aman terhadap ozon.
- e. Ada tanggal kadaluwarsa (terjamin baru)
- f. Cocok untuk iklim tropis (Bukti: sudah lebih 25 tahun Oriflame eksis di Indonesia).

5. Success Plan⁶²

⁶¹ Dwi Ayu Wulandari manager 12%, wawancara, 1 Februari 2017.

⁶² Reindra Swastika Putra Gold Director, wawancara, 3 Februari 2017.

a. Konsultan

Anggota Oriflame disebut sebagai konsultan apabila memiliki level 3% - 9% dengan penjelasan pencapaian poin akumulasi seperti tabel di bawah ini:

Tabel 3.1 Konsultan

Tingkatan bonus dalam pencapaian konsultan

Bonus Point	Level	Title	Performance Discount
200 – 599	3%	Konsultan	100 Ribu
600 – 1199	6%	Konsultan	300 Ribu
1200 – 2399	9%	Konsultan	600 Ribu

Sumber : Dokumen consyultant manual getting started the Oriflame opportunity.

b. Manager dan Senior Manager

Anggota Oriflame disebut sebagai Manager apabila memiliki level 12% - 18% dan senior manager apabila memiliki level 21% dengan penjelasan pencapaian point akumulasi tabel di bawah ini:

Tabel 3.2 Manager dan Senior Manager

Tingkatan bonus pada pencapaian Manager dan Senior Manager

Bonus Point	Level	Title	Performance Discount
2400 – 3999	12%	Manager	750 – I Juta
4000 – 6599	15%	Manager	>1,5 Juta
6600 – 9999	18%	Manager	2 Juta – 3 Juta
10000 BP keatas	21%	Senior Manager	4 Juta – 6 Juta

Sumber : Dokumen consyultant manual getting started the Oriflame opportunity.

c. Director Team

Anggota Oriflame disebut sebagai Director apabila memiliki level 21% sebagai Senior Manager sebanyak 6 kali dalam 12 bulan.

- 1) Gold team yaitu anggota Oriflame disebut dengan gold team apabila memiliki 6x level 21% dalam waktu 1 tahun dan juga memiliki 2 director.

Tabel 3.3 Gold Team

Tingkatan bonus dalam pencapaian gold team

Title	Cara Pencapaian	Cash Award	Bonus rata-rata/ Tahun	LC Bonus dan Car Program	Travelling
Director	6x SM dalam 1 tahun	7 Juta	72 Juta	1 Juta	
Gold Director	2 Director	14 Juta	120 Juta	1, 4 Juta	1 orang, 1x/ tahun
Senior Gold Director	3 Director	21 Juta	180 Juta	1, 4 Juta	1 orang, 1x/tahun
Sapphire Director	4 Director	28 Juta	240 Juta	2, 8 Juta	2 orang, 2x/tahun

Sumber : Dokumen consultant manual getting started the Oriflame opportunity.

- 2) Diamond Team yaitu anggota Oriflame disebut juga sebagai diamond team apabila memiliki 6 director, 8 director, dan 10 director.

. Tabel 3. 4 Diamond Team

Tingkatan bonus dalam pencapaian Diamond Team

Title	Cara Pencapaian	Cash Award	Bonus rata-rata/ Tahun	LC Bonus dan Car Program	Travelling
Diamond Director	6 Director	42 Juta	460 Juta	Honda CRV	2 orang, 2x/tahun
Senior Diamond Director	8 Director	56 Juta	600 Juta		3 orang, 2x/tahun
Double Diamond Director	10 Director	70 Juta	720 Juta		2 orang, 2x/tahun

Sumber : Dokumen consultant manual getting started the Oriflame opportunity.

- 3) Executive Team yaitu anggota Oriflame disebut sebagai executive team apabila memiliki 12 director, 15 director, 18 director dan 21 director.

Tabel 3.5 Executive Team

Tingkatan bonus dalam pencapaian Executive Team

Title	Cara Pencapaian	Cash Award	Bonus rata-rata/ Tahun	LC Bonus dan Car Program	Travelling
Executive Director	12 Director	168 Juta	1,06 Milyar	BMW	4 orang, 3x/tahun
Gold Executive Director	15 Director	210 Juta	1,44 Milyar		4 orang, 3x/tahun

Sapphire Executive Director	18 Director	252 Juta	1,8 Milyar		4 orang, 3x/tahun
Diamond Executive Director	21 Director	294 Juta	2,354 Milyar	Mercedes Benz	4 orang, 3x/tahun

Sumber : Dokumen consultant manual getting started the Oriflame opportunity.

- 4) President Team yaitu anggota Oriflame disebut sebagai Presiden Team apabila memiliki level 24 director, 18 director – 6 diamond, 12 director- 12 diamond, dan 24 diamond.

Tabel 3.6 President Team

Tingkatan bonus dalam pencapaian President Team

Title	Cara Pencapaian	Cash Award	Bonus rata-rata/ Tahun	LC Bonus dan Car Program	Travelling
President Director	24 Director	700 Juta	2,88 Milyar		4 orang, 4x/tahun
Senior President Director	18 Director – 6 Diamond	1, 4 Milyar	3, 6 Milyar		4 orang, 4x/tahun
Gold President Director	12 Director – 12 Diamond	2,1 Milyar	4, 45 Milyar	Mercedes Benz	4 orang, 4x/tahun
Sapphire President Director	6 Director – 18 Diamond	2,8 Milyar	5, 48 Milyar	Mercedes Benz	4 orang, 4x/tahun
Diamond	24 Diamond	7 Milyar	6, 77		4 orang,

President Director			Milyar		4x/tahun
-----------------------	--	--	--------	--	----------

Sumber : Dokumen consyultant manual getting started the Oriflame opportunity.

B. Operasionalisasi Akad Multi Level Marketing Oriflame⁶³

Perusahaan yang menggunakan Multi Level Marketing pada umumnya memberikan peluang bisnis kepada anggota secara bebas. Artinya anggota bertindak sebagai distributor independen, yakni tidak memiliki keterikatan kontrak dengan perusahaan Multi Level Marketing. Anggota akan memperoleh penghasilan yakni dengan cara memperkenalkan produk perusahaan Multi Level Marketing Oriflame kepada anggota baru. Mekanisme kerja bisnis Multi Level Marketing pada umumnya adalah menjual, mengajak dan mengajarkan, membangun organisasi serta membina dan memotivasi. Adapun produk Oriflame yang dipasarkan sudah mempunyai sertifikat halal dari dsn mui tapi mengenai sistemnya masih dipertanyakan.

Oriflame mengusung konsep Multi Level Marketing. Multi Level Marketing berbentuk lebih dari satu tingkat, di mana konsultan mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang dan atau jasa yang dilakukannya sendiri dan anggota jaringan didalam kelompoknya. Berikut ini adalah sistem Multi Level Marketing yang diterapkan oleh perusahaan Oriflame.

⁶³ Nurul Vitringtyas Manager 15%, wawancara, 7 Februari 2017.

Untuk memulai bergabung, sebut saja X membayar uang dalam jumlah tertentu senilai sebuah staterkid untuk didaftar sebagai seorang anggota yang mencakup pembayaran sejumlah literatur perusahaan yang terdiri dari buku pedoman perusahaan, majalah, informasi produk, formulir pesanan, nasihat bisnis dan contoh-contoh produk dan menyerahkan foto ktp yang minimal berusia 17 tahun. Setelah menjadi anggota, jika ingin naik tingkat maka X diharuskan menjual produk-produk perusahaan ke orang lain dan juga mengembangkan jaringan dalam waktu satu bulan maka anggota Oriflame akan mendapatkan imbalan yang telah ditentukan oleh perusahaan Oriflame.. dalam penjualan produk setiap bulan diharuskan tupu menjual produk Oriflame senilai 100bp atau setara dengan Rp 650.000. tetapi apabila dalam waktu satu bulan tidak tupu maka tidak mendapatkan imbalan yang telah ditentukan oleh perusahaan Oriflame dan juga dalam pengembangan jaringan bisa menggunakan sistem apa saja. Begitupun seterusnya jika X memiliki downline, misal Y maka downline tersebut juga harus menjual produk Oriflame dan mengembangkan jaringan. Dengan mengajak Y maka X akan mendapatkan point yang didapat dari Y yang sudah menjual produk dan memperbesar jaringan dari perusahaan Oriflame. Bisnis multi level marketing Oriflame ini downline bisa mengungguli upline dari segi pendapatannya jika upline tidak bekerja keras membangun jaringan yang sama kuatnya dengan jaringan downline.

Konsultan independen Oriflame ini bukanlah karyawan tetapi konsultan. Konsultan adalah anggota dari Oriflame. Namun meskipun bukan karyawan,

konsultan tersebut tetap terikat dengan peraturan yang dibuat oleh Oriflame. Seperti dalam penjualan produk Oriflame harus sesuai harga katalog jika ditemukan bahwa anggota (anggota) menjual di bawah katalog maka akan diberikan sanksi terkadang di cabang ponorogo ini masih melakukan penjualan produk Oriflame tidak sesuai katalog hal itu dilakukan hanya ingin mendapatkan point dan ada juga yang menyetok produk Oriflame hanya untuk tupo. Adapun beberapa cara pemasaran yang diterapkan perusahaan Oriflame yaitu:⁶⁴

1. Pemasaran langsung (direct marketing)

Direct marketing menggunakan iklan untuk menghubungkan antara pelanggan dengan penjual, dimana penjual tidak perlu mengunjungi toko ritel untuk membeli produk. Sama halnya Oriflame yang merupakan perusahaan multi level marketing yang pelanggan produknya harus melalui konsultannya karena tidak dijual di toko.

Pemasaran Oriflame dilakukan dengan katalog dengan menerapkan sistem multi level marketing. Dimana multi level marketing ini merupakan bagian dari direct selling. Penjualan menggunakan katalog ini dilakukan dengan bermacam-macam cara. Biasanya konsultan membagikan katalog lengkap dengan nomor telepon. Sehingga jika calon pelanggan ingin memesan, bisa langsung menghubungi nomor telepon yang tertera.

2. Pemasaran Interaktif

⁶⁴ Reindra Swastika Putra Gold Director, wawancara, 26 Maret 2017.

Berupa kegiatan dan program online yang dirancang untuk melibatkan pelanggan atau prospek dan secara langsung atau tidak langsung meningkatkan kesadaran, memperbaiki citra, atau menciptakan penjualan produk dan jasa. Ada banyak program atau kegiatan online yang dapat dilakukan untuk membangun suatu kegiatan pemasaran interaktif. Hal ini karena program online yang memiliki kelebihan daripada yang lain. Selain waktunya yang fleksibel, tidak terikat waktu, online marketing ini tidak membutuhkan tempat kerja khusus. Artinya pembisnis dapat melakukan pekerjaannya dimana saja selama memiliki komputer yang terhubung dengan internet bisa juga menggunakan hp.

3. Pemasaran Dari Mulut Ke Mulut

Pemasaran ini berupa komunikasi secara lisan maupun tertulis antara masyarakat yang berhubungan dengan keunggulan atau pengalaman membeli atau menggunakan produk atau jasa. Komunikasi ini dapat berlangsung dengan sebuah percakapan antara orang ke orang. Tidak hanya bertatap muka langsung, pemasaran produk Oriflame juga dapat dilakukan dengan memanfaatkan blackberry messenger. Dimana konsultan dapat dengan aktif mempromosikan Oriflame dan pelanggan dapat bertanya langsung kepada konsultan perihal produk maupun bisnis Oriflame.

4. Penjualan Personal

Penjualan personal lebih kepada komunikasi dengan cara bertatap muka langsung dengan pelanggan. Baik untuk memperkenalkan produk atau

jasa maupun menawarkan diri sebagai anggota. Diharapkan dengan adanya komunikasi dengan cara bertatap muka langsung ini dapat membentuk pemahaman pelanggan terhadap produk sehingga kemudian akan bertanya dan tertarik terhadap penawaran tersebut.

Dalam perekrutan anggota tidak dijelaskan secara pasti bahwa komisi atau bonus akan didapat pada bulan selanjutnya hanya dijelaskan bahwasannya setiap bulan kita akan mendapatkan hadiah jika bisa tupo dan di iming-imngi hadiah yang menarik seperti dapat hadiah rumah, jalan-jalan keluar negeri dan lain sebagainya jika anggota memiliki jaringan yang berkembang.

C. Operasionalisasi Sistem Bonus Multi Level Marketing Oriflame

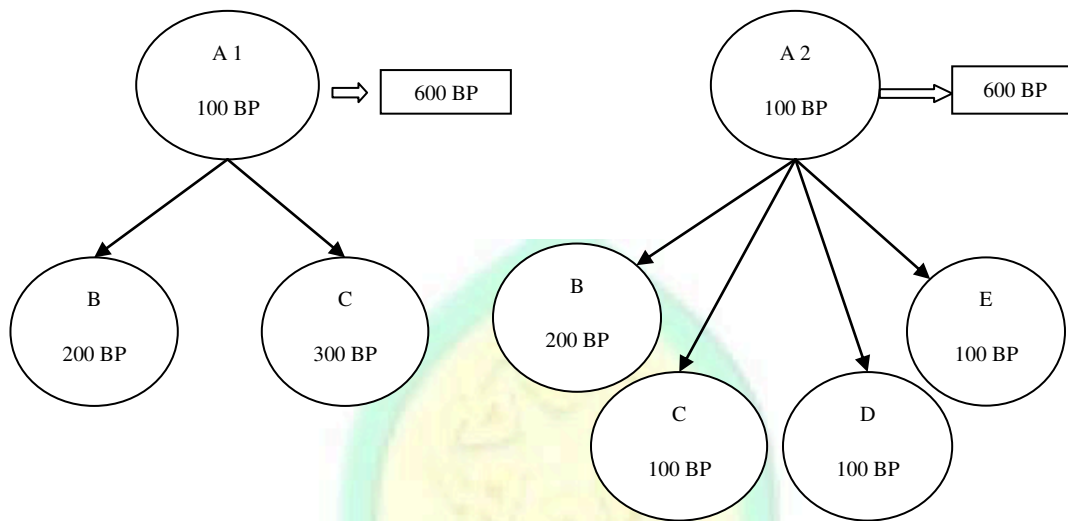
Multi level marketing Oriflame memberikan keuntungan langsung kepada anggota baru Oriflame berupa potongan 23% bagi setiap produk berdasarkan harga distributor. Sedangkan keuntungan lain yang ditawarkan oleh multi level marketing Oriflame adalah bonus yang diberikan pihak perusahaan dengan pengumpulan poin dari hasil penjualan yang dilakukan oleh anggota oriflame dan juga dalam memperluas jaringan. Jika anggota mampu menjualkan produk Oriflame dan mencapai 200BP atau setara dengan Rp 1.200.000 dalam satu bulan, maka anggota mendapat bonus yang telah ditentukan oleh perusahaan Oriflame tetapi jika hanya menjualkan produk Oriflame senilai 100 BP atau

setara dengan Rp 650.000 maka anggota hanya mendapat keuntungan dari penjualan.⁶⁵

Kemudian keuntungan lain yang akan didapat anggota yaitu dengan cara harus mengajak orang lain untuk bergabung di multi level marketing Oriflame sebagai downline begitupun seterusnya. Apabila downline mampu menjualkan produk Oriflame minimal 100 BP maka point yang didapat downline akan secara otomatis masuk kepoint upline atau orang yang mengajak. Karena setiap produk dari Oriflame memiliki point yang berbeda-beda semakin tinggi harga dari Oriflame semakin besar point begitu juga sebaliknya semakin rendah harga yang ditawarkan pihak Oriflame maka semakin rendah pula poin yang didapat. Dimana point-point yang telah didapat dapat ditukarkan bonus berupa uang bisa juga di tukarkan berupa barang yang telah ditentukan oleh perusahaan Oriflame.

Dalam pengambilan bonus pada bulan selanjutnya dengan syarat harus membeli produk Oriflame minimal Rp 250.000 jika tidak maka bonus tidak bisa di ambil bonus wajib diambil pada bulan selanjutnya jika tidak diambil maka bonus hangus dan tidak bisa diambil sampai kapan pun.

⁶⁵ Nurul Vitringtyas Manager 15%, wawancara, 7 Februari 2017.



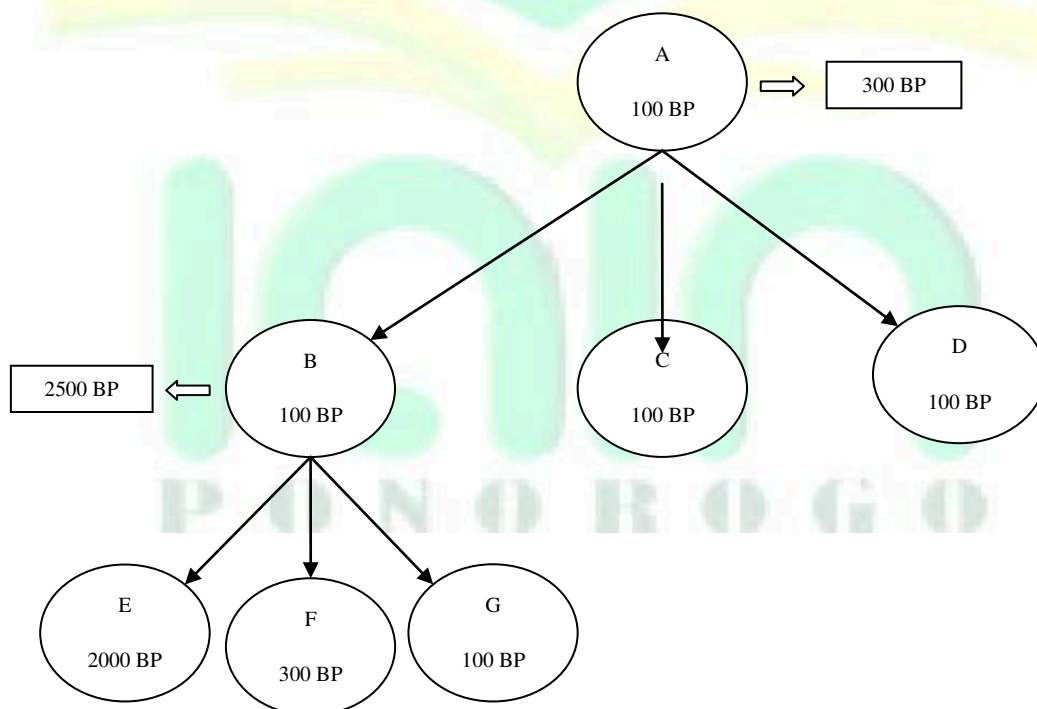
Gambar 3.1 Pembagian Bonus

Penjelasan : si A1 memiliki downline B dan C. Si A1 mengumpulkan point pribadi sebesar 100BP si B mengumpulkan point 200 BP dan si C mengumpulkan point 300BP, Maka total point yang dikumpulkan si A1 sebesar 600BP setara dengan manager 6%. Sedangkan si A2 memiliki downline B, C, D dan E. A2 mengumpulkan point pribadi sebesar 100BP si B mengumpulkan point 200BP si C mengumpulkan point 100BP si D mengumpulkan point 100BP dan si E mengumpulkan point 100BP, Maka total point yang dikumpulkan si A2 sebesar 600BP setara dengan manager 6%.

Dari penjelasan di atas sudah jelas bahwa dalam pembagian bonus ternyata mengalami perbedaan ternyata bonus itu ditentukan pada bentuk jaringan padahal perusahaan Oriflame sudah menentukan bahwasannya jika anggota mendapatkan point sekian akan mendapatkan bonus sekian. Oriflame

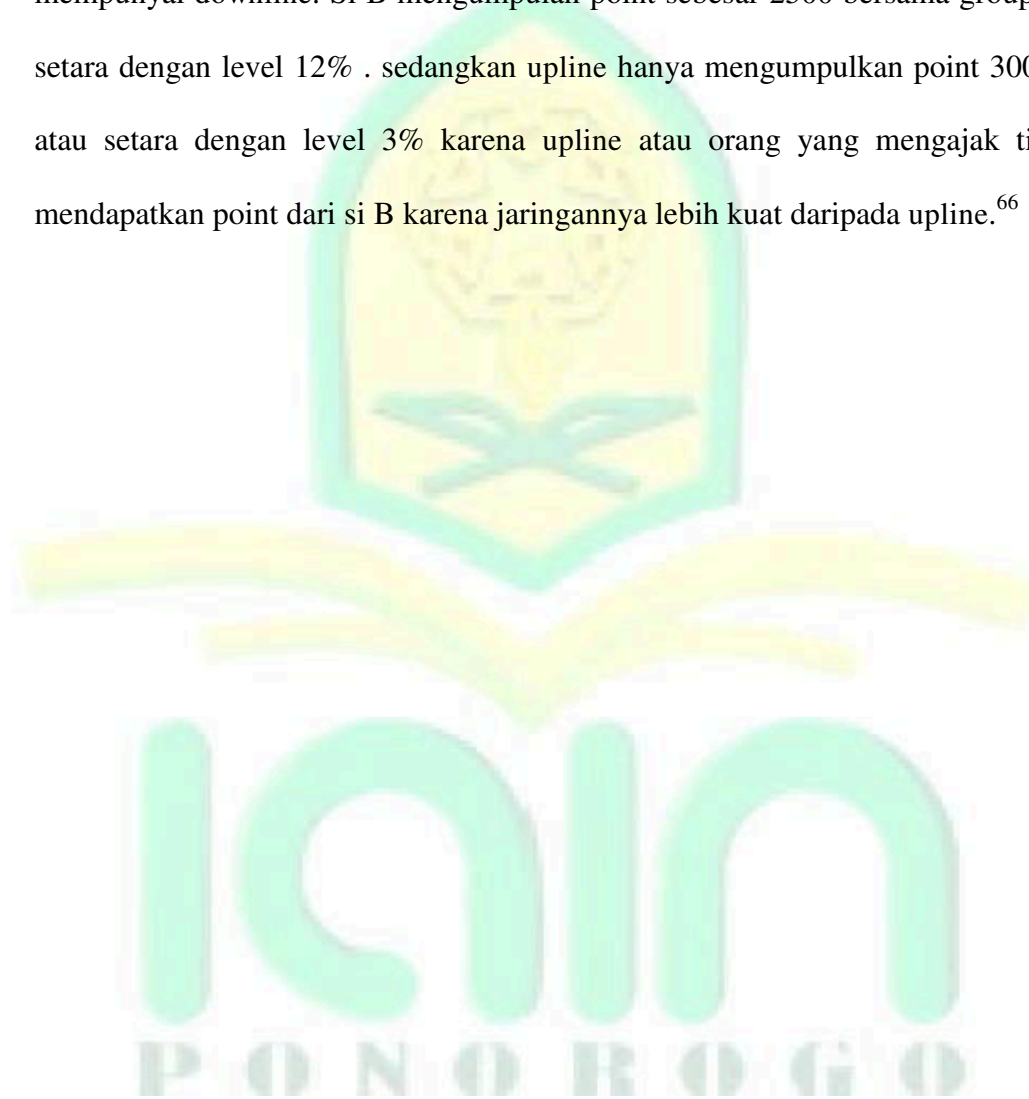
harus fokus pada menjual produk dan memperluas jaringan. jika anggota hanya fokus pada penjualan maka yang didapat hanya keuntungan penjualan dan tidak mendapatkan komisi.

Tetapi jika hanya fokus pada jaringan meskipun sudah berkembang dan anggota sudah mencapai level yang tinggi misalnya level 21% setara dengan senior manager kalau tidak tupe maka anggota tidak akan mendapatkan komisi meskipun anggota tersebut bersama groupnya sudah mencapai target yang telah ditentukan oleh perusahaan Oriflame. Di multi level marketing Oriflame ini mengenai pendapatan downline bisa jadi lebih besar daripada upline karena bentuk jaringan downline yang lebih besar daripada upline. Seperti dibawah ini:



Gambar 3.2 Pembagian Bonus antara Upline dan Downline

Penjelasan : si A mempunyai downline B, C, dan D. Si B mempunyai downline E, F, dan G. Si C tidak mempunyai downline dan Si D tidak mempunyai downline. Si B mengumpulkan point sebesar 2500 bersama groupnya setara dengan level 12% . sedangkan upline hanya mengumpulkan point 300 bp atau setara dengan level 3% karena upline atau orang yang mengajak tidak mendapatkan point dari si B karena jaringannya lebih kuat daripada upline.⁶⁶



⁶⁶ Nurul Vitringtyas Manager 15%, wawancara, 7 Februari 2017.

BAB IV

Analisis Operasionalisasi Multi Level Marketing Oriflame Di Ponorogo Dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI

A. Operasionalisasi Akad Multi Level Marketing Oriflame Di Ponorogo Dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI

Praktek mekanisme kerja bisnis MLM (Multi Level Marketing) pada umumnya adalah menjual produk Oriflame, mengajak dan mengajarkan orang lain untuk bergabung di dalam groupnya, membangun organisasi serta membina dan memotivasi. Untuk bergabung terlebih dahulu harus menjadi member dan membeli produk dari perusahaan Oriflame 100 bp atau setara dengan Rp 650.000 setiap bulan setelah itu mengajak orang lain untuk bergabung didalam group dan begitupun seterusnya. Untuk menjadi member harus membayar sesuai ketentuan perusahaan Oriflame. Untuk pembayaran member setiap bulan berbeda-beda tergantung dari perusahaan Oriflame itu sendiri serta harus menyetorkan fotokopi ktp kepada orang yang mengajak atau upline minimal berusia 17 tahun.

Salah satu bisnis Multi level Marketing Oriflame. Oriflame adalah perusahaan yang menghasilkan dan menjual barang-barang kosmetik. Perusahaan Oriflame sebagai MLM (Multi Level Marketing) memiliki sistem yang sangat unik dimana perusahaan ini menggabungkan antara direct selling dan Multi Level Marketing yaitu bisa mendapatkan keuntungan dari menjual produk dan juga dari menjalankan MLM nya atau membesarkan jaringan. Untuk bergabung di MLM

tersebut diharuskan membayar Rp 49.900 dan di berikan startekids yang didalamnya ada peraturan kode etik bagaimana menjalankan bisnis Oriflame. Agar anggota dapat naik tingkat maka harus mempunyai strategi untuk mengajak orang bergabung di Oriflame, begitupun seterusnya dengan anggota-anggota yang lain dan juga harus menjualkan produk Oriflame.

Ada beberapa sebutan anggota di dalam MLM yaitu downline dan upline. Downline merupakan anak buah dari upline. Sedangkan Upline merupakan seseorang yang mengajak downline untuk bergabung di dalam grupnya. Di mana nantinya downline harus membeli sendiri atau menjual produk Oriflame dan anggota Oriflame di haruskan untuk tupu atau tutup point minimal 100bp atau sama dengan 650.000 rupiah setiap bulannya dan juga dalam penjualan produk Oriflame harus sesuai harga katalog.

Paparan data dalam Bab III menunjukkan serangkaian kegiatan yang menitikberatkan kepada pelaksanaan akad Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Multi Level Marketing Oriflame di Ponorogo. Pelaksanaan akad Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) Multi Level Marketing Oriflame di Ponorogo. Dalam hal ini berlaku akad Murabahah antara perusahaan Oriflame dengan anggota Oriflame. Berlaku akad Wakalah Bil Ujrah antara perusahaan Oriflame dengan anggota Oriflame untuk manjualkan produk Oriflame dan mengajak orang untuk bergabung akan mendapatkan upah. Berlaku akad *Ju'alah* dalam pemberian komisi kepada anggota Oriflame dan akad Ijarah antara

perusahaan Oriflame dengan anggota Oriflame karena telah menjualkan produk Oriflame dan merekrut orang.

Pertama, berlaku akad *Ba'I Murabahah* antara perusahaan Oriflame dengan anggota Oriflame dalam hal jual beli produk Oriflame dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Perusahaan Oriflame sebagai penyetok barang atau sebagai penjual
2. Anggota Oriflame sebagai pemasar atau sebagai pembeli.
3. Dalam hal ini produk Oriflame yang menjadi objek.

Kedua, berlaku akad Wakalah Bil Ujah antara perusahaan Oriflame dengan anggota Oriflame dalam menjualkan produk Oriflame dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Muwakil (Perusahaan Oriflame) sebagai penyetok barang produk Oriflame.
2. Wakil (Anggota Oriflame) mampu mengerjakan tugas yang diwakilkan perusahaan untuk menjualkan produk Oriflame dan juga mengajak anggota untuk bergabung.
3. Muwakkal fih (Objek) produk Oriflame sebagai objek.

Ketiga, berlaku akad *Ju'alah* antara perusahaan dengan anggota dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Anggota yang berhasil menjualkan produk Oriflame dan juga mengajak anggota baru dalam waktu satu bulan berhak mendapatkan komisi dari perusahaan.

2. Komisi yang diterima anggota berasal dari penjualan produk dan juga mengajak orang untuk bergabung.

Keempat, akad Ijarah antara perusahaan Oriflame dengan anggota karena telah menjualkan produk Oriflame dan juga merekrut atau mengajak orang lain untuk bergabung dengan ketentuan akad sebagai berikut:

1. Perusahaan Oriflame sebagai penyetok produk Oriflame.
2. Anggota sebagai pemasar dan juga mengajak orang untuk bergabung.

Selanjutnya, sebagaimana paparan pada Bab II dalam fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) terdapat ketentuan akad sebagai berikut:

1. *Ba' I Murabahah*

Akad murabahah adalah pembelian suatu barang dengan keuntungan atau tambahan yang transparan. Dalam arti suatu jual beli harus secara terang dijelaskan harga pokok serta keuntungannya secara jelas.

Dasar yang diterapkan oleh DSN MUI pada akad murabahah ini diantaranya ialah:

- d. Firman Allah SWT. Q. S Al- Maidah (5) 1:



“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu....”

e. Hadis Nabi riwayat at- Tirmidziy dari ‘Amr bin ‘Awf:

أَ الصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا

“ Shullh (penyelesaian sengketa melalui musyawarah untuk mufakat) dapat dilakukan di antara kaum muslimin. Kecuali shulh yang mengharamkan yang halal atau yang menghalalkan yang haram. Dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka, kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram”

f. Kaidah fiqh

الأصل في المعاملات الإباحة إلا أن يدل دليل على تحريمها

“ Pada dasarnya segala bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”

Akad murabahah akan dikatakan sah, jika memenuhi beberapa rukun dan syarat berikut ini:⁶⁷

c. Rukun akad murabahah

- 4) Pelaku akad yaitu penjual dan pembeli
- 5) Objek akad
- 6) Sighat

d. Syarat akad murabahah

⁶⁷ Mardani, Fiqh Ekonomi Syariah (Jakarta: Kencana, 2013), 136-137.

- 5) Jual beli murabahah harus dilakukan atas barang yang telah dimiliki (hak kepemilikan telah berada ditangan sipenjual). Artinya keuntungan dan resiko tersebut ada pada penjual sebagai konsekuensi dari kepemilikan yang timbul dari akad yang sah. Ketentuan ini sesuai dengan kaidah bahwa keuntungan yang terkait dengan resiko dapat mengambil keuntungan.
- 6) Mengetahui harga pokok (harga beli), disyaratkan bahwa harga beli harus diketahui oleh pembeli kedua, karena hal itu merupakan syarat mutlak bagi keabsahan *bai' murabahah*.
- 7) Adanya kejelasan margin (keuntungan) yang diinginkan penjual kedua, keuntungan harus dijelaskan nominalnya kepada pembeli kedua atau dengan menyebutkan persentase dari harga beli.
- 8) Dalam sistem murabahah, penjual boleh menetapkan syarat pada pembeli untuk menjamin kerusakan yang tidak tampak pada barang, tetapi lebih baik syarat seperti itu tidak ditetapkan, karena pengawasan barang merupakan kewajiban penjual disamping untuk menjaga kepercayaan yang sebaik-baiknya.⁶⁸

Melihat dari ketentuan di atas dapat dikatakan bahwa pihak perusahaan Oriflame sebagai penyetok barang atau bisa juga sebagai penjual dan anggota Oriflame sebagai pemasar bisa juga disebut sebagai pembeli. Hal ini telah sesuai

⁶⁸Ibid .,

dengan akad *Ba'i Murabahah* karena perusahaan Oriflame memberitahukan harga asli dan keuntungan yang transparan kepada anggota.

2. Akad Wakalah Bil Ujah

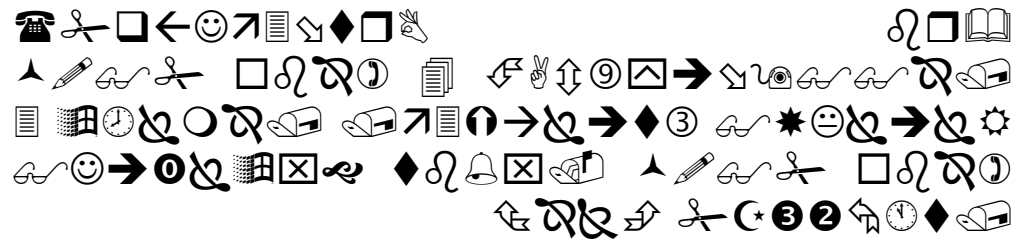
Akad wakalah bil ujah yang merujuk tentang substansi Asuransi yaitu salah satu bentuk akad wakalah di mana peserta memberikan kuasa kepada perusahaan untuk melakukan kegiatan peransuransian dengan imbalan pemberian ujah (fee). Dalam akad wakalah bil ujah harus disebutkan sekurang-kurangnya mengenai hak dan kewajiban peserta dan perusahaan asuransi, besaran, cara, dan waktu pemotongan ujah fee atas premi dan syarat-syarat lain yang disepakati sesuai dengan jenis asuransi yang diadakan.

Wakalah bil ujah merupakan salah satu jenis akad (perjanjian) di mana salah seseorang menyerahkan sesuatu wewenang (kekuasaan) kepada seseorang yang lain untuk menyelenggarakan sesuatu urusan dan orang lain tersebut menerimanya dengan imbalan ujah (fee).

Dasar yang diterapkan oleh DSN MUI pada akad wakalah bil ujah ini diantaranya ialah:

d. Firman Allah SWT, QS An-Nisa' (4): 58:





“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat.”

e. Hadist- hadist Nabi SAW antara lain:

.....وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا

“.... Kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat yang mereka buat, kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram.” (HR. At-Tirmidziy dari Amr bin ‘Awf).”

f. Kaidah fiqh

الْأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ لَيْلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

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

Sama seperti jenis akad yang lain, pada akad wakalah bil ujroh ini agar sah dan mempunyai akibat hukum maka harus memenuhi rukun dan syaratnya.

Rukun dan syarat wakalah bil ujroh sebagai berikut:

- e. Adanya orang yang mewakilkan. Syaratnya ialah orang yang mewakilkan merupakan orang yang memiliki barang tersebut ataupun orang tersebut berkuasa atas barang atau harta yang dimilikinya sendiri.
- f. Adanya wakil (orang yang mewakili), bagi wakil disyaratkan bahwa orang tersebut berakal dan mampu mengerjakan apa yang diwakilkan.
- g. Adanya objek atau muwakkal fih yaitu sesuatu yang diwakilkan dengan syarat bahwa sesuatu itu memang bisa diwakilkan, sedangkan seperti shalat dan puasa tidak dapat diwakilkan karena memang kewajiban masing-masing individu. Kemudian sesuatu tersebut dimiliki oleh orang yang mewakilkan ketika transaksi berlangsung. Selanjutnya diketahui dengan jelas bahwa barang tersebut ada.
- h. Adanya sighthat yaitu sebuah ucapan mewakilkan kepada orang yang mewakili sebagai tanda bahwa setuju mewakilkan kepada wakil kemudian wakil menerimanya dengan imbalan fee atau ujah.

Dalam pemberian kuasa tidak akan berlangsung selamanya, karena biasanya telah ditentukan limit waktu yang menjadi sebab berakhirnya perjanjian pemberian kuasa ini. Dengan demikian pemberian kuasa akan berakhir dalam hal terjadi keadaan/kondisi sebagai berikut: pemberi atau penerima kuasa meninggal

dunia, pencabutan kuasa oleh orang memberikan kuasa, mandate pekerjaan telah diselesaikan oleh pihak wakil, penerima kuasa memutuskan sendiri.⁶⁹

Melihat rukun dan syarat tersebut dalam hal bahwa perusahaan Oriflame mewakilkan kepada konsultan atau anggota untuk menjualkan produk dan juga mengajak orang lain untuk bergabung didalam groupnya begitupun seterusnya dengan imbalan fee atau ujah adalah sah. Karena telah memenuhi syarat dan rukun yang ada di fiqh.

3. Akad *Ju'alah*

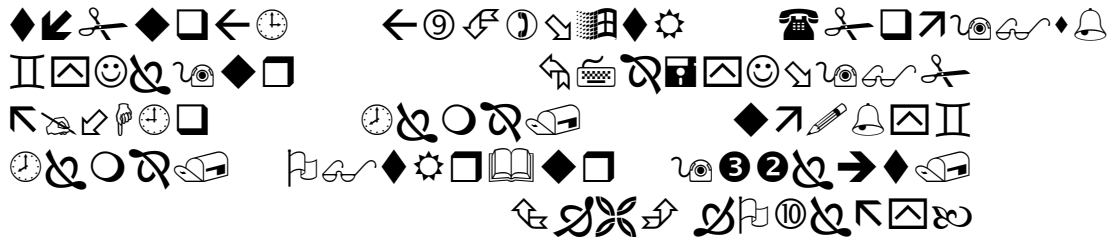
Ju'alah menurut bahasa ialah apa yang diberikan kepada seseorang karena sesuatu yang dikerjakannya, sedangkan *ju'alah* menurut syariah menyebutkan hadiah atau pemberian seseorang dalam jumlah tertentu kepada orang yang mengerjakan perbuatan khusus. Misalnya seseorang berkata ,” barang siapa membangun tembok ini untukku, ia berhak mendapatkan uang sekian”. Maka, orang yang membangun tembok untuknya berhak atas hadiah (upah) yang ia sediakan, banyak atau sedikit.⁷⁰

Dasar yang digunakan oleh DSN MUI pada akad *ju'alah* ini diantaranya ialah:

d. Firman Allah SWT, QS. Yusuf: 72)

⁶⁹Hendi Suhendi, Fiqh Muamalah (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,2002),234-235.

⁷⁰ Ismail Nawawi, Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer (Bogor: Ghalia Indonesia, 2017), 188.



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

e. Hadist Nabi SAW

مَنْ فَرَّجَ عَنِ مُسْلِمٍ كُرْبَةً مِنْ كُرْبِ الدُّنْيَا، فَرَّجَ اللَّهُ عَنْهُ كُرْبَةً مِنْ كُرْبِ يَوْمِ الْقِيَامَةِ، وَاللَّهُ فِي عَوْنِ الْعَبْدِ مَا دَامَ الْعَبْدُ فِي عَوْنِ أَخِيهِ (رواه مسلم)

“ barang siapa yang melepaskan dari seorang muslim suatu kesulitan di dunia, Allah akan melepaskan kesulitan darinya pada hari kiamat dan Allah senantiasa menolong hamba-Nya selama ia (suka) menolong saudaranya. (hr. Muslim dari Abu Hurayrah).”

f. Kaidah fiqh

أَلَّصَلُّ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ لَيْلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

“ Pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”⁷¹

Secara logika manusia membutuhkan akad *ju'alah* seperti halnya menemukan aset atau properti yang hilang melakukan pekerjaan yang tidak mampu dikerjakan oleh pemiliknya, maka ia diperbolehkan akad *ju'alah*. Ketidakjelasan pekerjaan dan jangka waktu penyelesaian dalam *ju'alah*, tidaklah memberi mudharat kepada pelaku. Dengan alasan akad *ju'alah* bersifat tidak

mengikat (gharar lazim). Berbeda dengan akad ijarah yang bersifat lazim (mengikat keduanya).

Ulama memberikan beberapa rukun dan syarat terkait dengan keabsahan akad *ju'alah* yakni sebagai berikut:

- e. Orang yang terlibat dalam akad *ju'alah* harus memiliki ahliyyah. *Al ja'il* (pemilik sayembara) haruslah orang yang memiliki kemutlakan dalam transaksi (baligh, berakal dan rasyid), tidak boleh dilakukan oleh anak kecil, orang gila atau orang safih. Untuk *'amil* (pelaku) haruslah orang yang memiliki kompetensi dalam menjalankan pekerjaan, sehingga ada manfaat yang bisa dihadirkan.
- f. Hadiah, upah (*ja'i*) yang diperjanjikan harus disebutkan secara jelas jumlahnya. Jika upahnya tidak jelas, maka akad *ju'alah* batal adanya, karena ketidakjelasan kompensasi. Seperti, barang siapa menemukan mobil saya yang hilang maka ia berhak mendapatkan baju. Selain itu upah yang diperjanjikan bukanlah barang haram, seperti minuman keras dan lain-lain.⁷²
- g. Manfaat yang akan dikerjakan pelaku (*'amil*) haruslah jelas dan diperbolehkan secara syar'i. tidak diperbolehkan menyewa tenaga paranormal untuk mengeluarkan jin, praktik sihir atau perkara haram lainnya. Kaidahnya adalah setiap aset yang boleh dijadikan sebagai objek transaksi dalam akad ijarah maka juga diperbolehkan dalam akad *ju'alah*. Namun

⁷² Dimyauddin Djuwaini, *Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), 166-167.

demikian akad ijarah lebih umum dan kompleks dari pada *ju'alah*. Mazhab Syafi'iyah menambahkan setiap pekerjaan (manfaat) yang dilakukan haruslah mengandung beban (usaha), karena tidak ada kompensasi tanpa adanya usaha.

- h. Madhab Malikiyah menambahkan satu syarat, akad *ju'alah* tidak boleh dibatasi dengan jangka waktu.

Ulama' fiqih sepakat bahwa akad *ju'alah* diperbolehkan dan bersifat *ghair lazim* (tidak mengikat), berbeda dengan akad ijarah yang bersifat *lazim*. Untuk itu masing-masing pihak yang bertransaksi memiliki hak untuk membatalkan akad. Namun demikian ulama' berbeda pendapat tentang waktu diperbolehkannya membatalkan akad.⁷³

Melihat dari ketentuan tersebut diatas dapat dikatakan bahwa pihak perusahaan Oriflame akan memberikan imbalan jika konsultan atau anggota menjual produk dan juga mengajak orang untuk bergabung didalam groupnya. Tetapi jika dalam waktu satu bulan tidak bisa menjual produk Oriflame maka tidak mendapatkan imbalan yang telah ditentukan oleh perusahaan Oriflame. maka akad *ju'alah* adalah tidak sah karena tidak memenuhi rukun dan syaratnya bahwa akad *ju'alah* tidak boleh dibatasi dengan jangka waktu.

⁷³ Ibid., 169.

4. Akad Ijarah

Akad ijarah adalah Mengambil manfaat tenaga orang lain dengan jalan memberi ganti menurut syarat-syarat tertentu.⁷⁴

Manfaat tersebut terkadang berupa manfaat benda, pekerjaan dan tenaga. Manfaat benda meliputi antara lain mendiami rumah atau mengendarai mobil, manfaat pekerjaan seperti pekerjaan menjahit insinyur dan manfaat tenaga seperti para pembantu dan buruh.⁷⁵

Dasar yang digunakan oleh DSN MUI pada akad ijarah ini diantaranya ialah:

d. Firman Allah SWT, QS Al- Qashash (28): 25:



“ Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: "Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena Sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat dipercaya".(Al-Qashash: 26)⁷⁶

e. Hadist riwayat ‘Abd ar-Razzaq dari Abu Hurayrah dan Abu Sa’id al- Khudriy, Nabi SAW bersabda:

⁷⁴ Atik Abidah, Fiqh Muamalah., 89.

⁷⁵ Qomarul Huda, Fiqh Muamalah., 78.

⁷⁶ M Ali Hasan, Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam (Jakarta: PT Grafindo Persada, 2004), 230..

مَنْ اسْتَأْجَرَ أَجِيرًا فَلْيُعَلِّمَهُ أَجْرَهُ

“Barang siapa memperkerjakan pekerja, beritahukanlah upahnya”.

f. Kaidah fiqh

الْأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

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

Secara yuridis agar perjanjian sewa menyewa memiliki kekuatan hukum maka perjanjian tersebut harus memenuhi rukun dan syarat-syaratnya. Unsur terpenting yang harus diperhatikan yaitu kedua belah pihak cakap bertindak dalam hukum yaitu punya kemampuan untuk dapat membedakan yang baik dan yang buruk (berakal).

Menurut Hanafiah rukun ijarah hanya satu, yaitu ijab dan qabul, yakni pernyataan dari orang yang menyewa dan menyewakan. Lafal yang digunakan adalah lafal *ijarah*, *isti'jar*, *ikhtira'*, dan *ikra'*. Sedangkan menurut jumhur ulama' rukun dan syarat ijarah ada empat yaitu:

- e. *Mu'jir* dan *musta'jir* yaitu orang yang melakukan akad sewa menyewa atau upah mengupah, *mu'jir* adalah orang yang memberikan upah dan yang menyewakan, *musta'jir* adalah orang yang menerima upah untuk melakukan sesuatu dan yang menyewa sesuatu, di syaratkan pada *mu'jir* dan *musta'jir* adalah baliqh, berakal, cakap melakukan tasbarruf (mengendalikan harta dan saling meridhoi).

- f. Shghat ijab kabul antara *mu'jir* dan *musta'jir*, ijab kabul sewa menyewa dan upah mengupah, ijab kabul sewa menyewa misalnya: “Aku sewakan mobil ini kepadamu setiap hari Rp 5.000, maka *musta'jir* menjawab “ Aku terima sewa mobil tersebut dengan harga demikian setiap hari”. Ijab kabul upah mengupah misalnya seseorang berkata “ kuserahkan kebun ini kepadamu untuk dicangkuli dengan upah setiap hari Rp 5.000”, kemudian *musta'jir* menjawab “ aku akan kerjakan pekerjaan itu sesuai dengan apa yang engkau ucapkan”.
- g. Ujrah, disyaratkan diketahui jumlahnya oleh kedua belah pihak, baik dalam sewa menyewa maupun dalam upah mengupah.⁷⁷
- h. Barang yang disewakan atau sesuatu yang dikerjakan dalam upah mengupah disyaratkan pada barang yang disewakan dengan beberapa syarat:
- 5) Hendaklah barang yang menjadi objek akad sewa menyewa dan upah mengupah dapat dimanfaatkan kegunaannya.
 - 6) Hendaklah yang menjadi objek sewa menyewa dan upah mengupah dapat diserahkan kepada penyewa dan pekerja berikut kegunaannya.
 - 7) Manfaat dari benda yang disewa adalah perkara yang mubah (boleh) menurut syara' bukan hal yang dilarang (diharamkan)
 - 8) Benda yang disewakan disyaratkan kekal '*ain* (zat) nya hingga waktu yang ditentukan menurut perjanjian dalam akad.⁷⁸

⁷⁷ Asep Jamaludin, Fiqih Muamalah (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), 170.

⁷⁸ Ibid.,

Melihat dari ketentuan diatas tersebut dapat dikatakan bahwa pihak perusahaan Oriflame telah memenuhi syarat dikarenakan anggota sebagai pendistribusi barang sekaligus sebagai tenaga pemasar dan yang menjadi objeknya adalah jasa para anggota sebagai pemasar produk perusahaan ke konsumen. Maka dapat diketahui bahwa penjualan langsung berjenjang syariah dengan menggunakan akad ijarah di multi level marketing Oriflame boleh menurut hukum Islam.

B. Operasionalisasi Sistem Bonus Multi Level Marketing Oriflame Di Ponorogo Dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI

Anggota yang telah menjualkan produk Oriflame dan merekrut anggota baru untuk bergabung di dalam groupnya maka berhak mendapatkan komisi dari perusahaan. Untuk menganalisa apakah sistem bonus yang diterapkan di MLM Oriflame sesuai dengan fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), maka dapat dianalisa sebagai berikut:

Dari paparan Bab III dapat diketahui sistem komisi dan bonus di MLM Oriflame di Ponorogo adalah:

1. Sistem marketing dan pembagian bonus bagi setiap anggota yang berhasil menjualkan produk Oriflame dan melakukan perekrutan anggota baru maka berhak mendapatkan komisi.
2. Dalam pemberian komisi dan bonus kepada anggota di MLM Oriflame di Ponorogo dilakukan secara adil dan tidak ada eksploitasi secara sepihak. Anggota

yang bergabung lebih dulu belum tentu mendapatkan komisi dan bonus yang besar dibanding anggota yang baru gabung. Karena siapa yang bekerja maka dia yang dapat komisi dan bonus lebih besar. Jadi di MLM Oriflame donwline bisa mengungguli upline.

3. Dalam pengambilan bonus harus pada bulan selanjutnya dengan syarat harus menjual atau membeli sendiri produk Oriflame minimal Rp 250.000. Jika pada bulan selanjutnya bonus tidak diambil maka bonus tersebut hangus.

4. Dalam pembagian bonus meskipun sudah mempunyai downline yang sangat berkembang dan sudah memiliki gaji misal 7juta perbulan jika tidak tupu maka bonus tidak bisa keluar atau hangus pada bulan ini. Karena tupu (tutup point) adalah suatu kewajiban yang harus dipenuhioleh semua anggota Oriflame

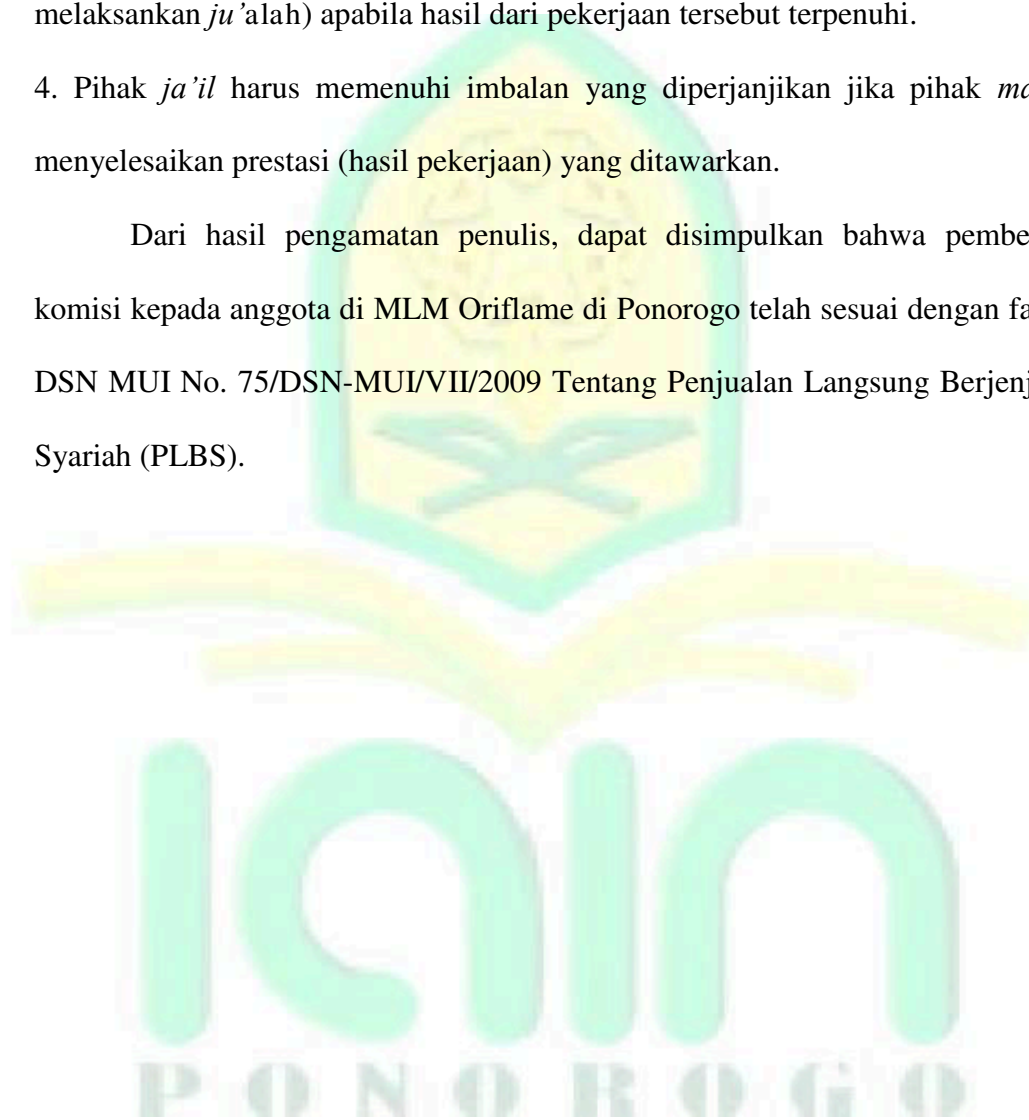
5. Dalam pembagian bonus juga mengalami perbedaan yang terletak pada seberapa besar jaringan di dalam groupnya. Jika jaringan semakin banyak maka bonus yang didapatkan juga bertambah. Dan ternyata yang menentukan banyaknya bonus bukan bp (bonus point) melainkan banyaknya donwline.

Selanjutnya, berdasarkan ketentuan dalam fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) telah disebutkan sebagai berikut:

1. Imbalan ju'alah (*reward/iwadh/ju'l*) harus ditentukan besarnya oleh *ja'il* (pihak yang berjanji akan memberikan imbalan tertentu) dan diketahui oleh para pihak pada saat akad.

2. Tidak boleh ada syarat imbalan diberikan dimuka (sebelum pelaksanaan objek *ju'alah*).
3. Imbalan *ju'alah* hanya berhak diterima oleh pihak *ma'jul* (pihak yang melaksanakan *ju'alah*) apabila hasil dari pekerjaan tersebut terpenuhi.
4. Pihak *ja'il* harus memenuhi imbalan yang diperjanjikan jika pihak *ma'jul* menyelesaikan prestasi (hasil pekerjaan) yang ditawarkan.

Dari hasil pengamatan penulis, dapat disimpulkan bahwa pemberian komisi kepada anggota di MLM Oriflame di Ponorogo telah sesuai dengan fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).



BAB V

Penutup

A. Kesimpulan

Kesimpulan merupakan jawaban atas rumusan masalah yang sudah dipaparkan di bab-bab sebelumnya. Di antaranya sebagai berikut:

1. Operasionalisasi Akad Multi Level Marketing Oriflame di Ponorogo Dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI

Pelaksanaan akad Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) MLM Oriflame di Ponorogo berlaku akad *Ba'I Murabahah* antara perusahaan Oriflame dengan anggota Oriflame. berlaku akad Wakalah Bil Ujah antara perusahaan Oriflame dengan anggota Oriflame untuk manjualkan produk Oriflame dan mengajak orang untuk bergabung akan mendapatkan upah dalam waktu satu bulan. Berlaku akad *Ju'alah* dalam pemberian komisi kepada anggota Oriflame dan akad Ijarah antara perusahaan Oriflame dengan anggota Oriflame karena telah manjualkan produk Oriflame dan merekrut orang. Hal ini sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

Tetapi masih ada yang belum sesuai akad *Ju'alah* karena di Oriflame ada batasan waktu sedang akad *Ju'alah* tidak ada batasan waktu.

2. Operasionalisasi Sistem Bonus MLM Oriflame Di Ponorogo Dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI

Pada sistem bonus kepada anggota yang dipratikkan di MLM Oriflame di Ponorogo telah sesuai dengan Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).

B. Saran

Dalam penulisan skripsi ini penulis akan memberikan saran-saran terkait dengan judul pembahasannya. Diharapkan bahwa akan berguna bagi penulis khususnya dan umumnya bagi pembaca. Adapun saran-sarannya ialah sebagai berikut:

1. Masyarakat seharusnya lebih selektif dalam memilih bisnis MLM, sehingga tidak terjebak dalam bisnis yang berkedok MLM yang ternyata dalam bisnis tersebut mengandung perjudian, money game, arisan berantai, dan sistemnya menggunakan skema piramida.
2. Dengan adanya fatwa MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 ini diharapkan perusahaan MLM, baik yang mendapatkan sertifikat halal atau tidak dapat menjalankan bisnis tersebut sesuai dengan ketentuan nilai-nilai syari'ah.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurahman, Dudung. Pengantar Metode Penelitian. Yogyakarta: Kurnia Kalam Semesta, 2003.
- Ali, M Hasan, Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam. Jakarta: PT Grafindo Persada, 2004.
- Al Mushlih, Abdullah, Fiqih Ekonomi Keuangan Islam .Jakarta: Darul Haq, 2004.
- Azis, Abdul dan Ulfa, Mariyah. Kapita Selekta Ekonomi Islam. Bandung: Alfabeta, 2010.
- Azza, Mudaimullah, Metodologi Fiqih Muamalah. Kediri: Lirboyo Press, 2013.
- Damanuri, Aji. Metodologi Penelitian Muamalah Ponorogo: STAIN Po Press, 2010.
- Dewi, Gemala. Hukum Perikatan Islam Di Indonesia. Jakarta: Prenada Media Group, 2005.
- Djamil, Fathurrahman. Hukum Ekonomi Islam. Jakarta: Sinar Grafika, 2013.
- Ghofur , Abdul Anshori, Hukum Perjanjian Islam di Indonesia. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2010.
- Ghoni, M. Junaidi dan Fauzan Al-manshur. Metodologi Penelitian Kualitatif. Yogyakarta: Ar-Ruzz, 2012.
- Hasanudi, Ichwan Sam, dkk, Himpunan Fatwa Keuangan Syariah. Erlangga, 2014.
- Huda, Qomarul, Fiqh Muamalah. Yogyakarta: Teras, 2011.
- Jamaludin, Asep Fiqih Muamalah. Bogor: Ghalia Indonesia, 2011

- Nawawi, Ismail, Fiqh Muamalah Klasik dan Kontemporer (Bogor: Ghalia Indonesia, 2017
- Kuswara. *Mengenal MLM Syariah"ah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya*. Depok: QultumMedia, 2005.
- Lubis, Suhrawardi K. Hukum Ekonomi Islam. Jakarta: Sinar Grafika, 2000.
- Mardani, Fiqh Ekonomi Syariah . Jakarta: Kencana, 2013.
- Moleong lexi J. Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2009.
- Muhammad. Aspek Hukum Dalam Muamalat. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007.
- Nawawi, Ismail, Fiqh Muamalah Klasik dan Kontemporer . Bogor: Ghalia Indonesia, 2012.
- Nasution, Metode Penelitian Naturalistik-Kualitatif. Bandung: Tarsito, 1996.
- Sugiono. Memahami Penelitian Kualitatif. Bandung: Alfabeta, 2005.
- Suhendi, Hendi, Fiqh Muamalah. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002.
- Rivai, Veithzal . Islamic Marketing . Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012.
- Utomo, Setiawan Budi. Fiqh Aktual. Jakarta: Gema Insansi Press, 2003.
- Wardi, Ahmad Muslich, Fiqh Muamalat. Jakarta: Sinar Grafika, 2010.
- Y, Rianto , Penelitian Kualitatif . Surabaya: Erlangga, 2003.