

BISNIS MULTI LEVEL MARKETING PERSPEKTIF HUKUM POSITIF DAN HUKUM ISLAM (Studi Kasus PT.Orindo Alam Ayu atau Oriflame)

Athi' Maziidatul Hikmah

UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

ziidamaziida21@gmail.com

Abstrak

Multi Level Marketing merupakan metode pemasaran barang secara bertingkat melalui jenjang level yang mulai legal dikalangan masyarakat. Masyarakat menganggap *MLM* sebagai money game, hal ini disebabkan oleh bonus yang diterima oleh member. Perusahaan *MLM* tidak hanya melakukan jual beli produk barang, selain itu melakukan penjualan berupa jasa marketing dengan imbalan berupa bonus. Bonus diperoleh dari banyaknya penjualan, level penjualan, serta status keanggotaan distributor. Jenis penelitian yang digunakan adalah empiris dengan pendekatan yuridis sosiologis. Sumber data yang diperoleh melalui sumber data primer secara wawancara terhadap member dengan jumlah 40 orang. Adapun metode pengolahan data menggunakan pemeriksaan data, klasifikasi, analisis data melalui hasil yang didapatkan dari wawancara antar member serta kesimpulan. Hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa proses perekrutan member baru dikenakan biaya pendaftaran dengan jumlah tertentu dan selanjutnya akan diberikan bimbingan dalam proses penjualan pertama. Secara ketentuan hukum konvensional mekanisme *MLM* diatur didalam Permendag No 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung. Berdasarkan hukum islam ketentuan multi level marketing disebutkan didalam fatwa DSN MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Perusahaan oriflame telah ditunjuk sebagai perusahaan penjualan langsung (*direct selling*) dan *Multi Level Marketing* yang legal dimata hukum, yang telah memiliki kredibilitas dalam menjalankan mekanisme penjualannya.

Kata Kunci : Fatwa DSN-MUI; Multi Level Marketing; Sistem Pemasaran

Pendahuluan

Di Indonesia saat ini sudah banyak perusahaan *Multi Level Marketing* (*MLM*) yang sangat berkembang dengan pesat. Hal ini tidak diseimbangi oleh pengetahuan masyarakat terkait pengertian dari *MLM* itu sendiri. Masyarakat hanya mengetahui bahwa *MLM* merupakan perusahaan yang memiliki inovasi terbaru yang bisa memberikan penghasilan (uang) dalam waktu yang singkat tanpa harus memakan waktu dalam melakukan pekerjaan. Inilah yang menjadi

latar belakang dari banyak kalangan masyarakat yang mulai tertarik dan mengikuti perusahaan MLM di Indonesia.¹

Beberapa orang telah membicarakan bisnis MLM ini bahwa keterkaitan bisnis dengan cara mendapatkan penghasilan dengan cepat dan mudah. Pikiran yang seperti ini sering kali didapatkan dari banyaknya promosi yang diberikan dari perusahaan langsung ataupun promosi dari mulut ke mulut melalui peranan *member* MLM. Tak sedikit dari kalangan masyarakat yang mempercayai tujuan utama mereka terkait penghasilan dari bisnis tersebut. Proses perekrutan distributor baru dari kebanyakan perusahaan selalu ditandai dengan promosi yang begitu fantastis mengenai materialisme dan keserakahan. Dimana didalam promosinya diberikan tambahan “*iming-iming*” jaminan modal akan bisa kembali.

Kehadiran MLM ditengah kalangan masyarakat, utamanya masyarakat Indonesia dapat dilihat sangat legal dimata umum. Banyak orang-orang awam yang terlibat didalamnya. Orang-orang yang masih berada di *level bawah* masih mempertahankan organisasi yang telah mengambil alih diri mereka dan memiliki harapan bahwa nantinya akan mendapatkan hasil yang lebih banyak. Jika dilihat secara nyata, tidak dapat disangkal apabila banyak orang yang bisa mendapatkan sejumlah uang melalui perusahaan ini, akan tetapi yang perlu dipertanyakan adalah “*berasal dari mana uang tersebut? Apakah hasil dari produk yang telah dijualkan?*”.

Produk yang dimiliki oleh perusahaan yang menggunakan sistem multi level marketing melalui distribusi dengan banyak tingkatan (*Multi Level Distribution*). Konsep ini sudah sangat umum digunakan oleh perusahaan-perusahaan yang ada di dunia secara “nyata”. Secara MLM bentuk pendistribusiannya dilakukan dengan cara melalui *downline* atau memanfaatkan perorangan sebagai jalur distribusi. Perusahaan tidak memerlukan pemikiran terkait biaya operasional untuk jalur distribusi yang biasanya bisa mencapai 40% hingga 60% dari penetapan harga suatu produk. Suatu perusahaan MLM tidak hanya dapat melakukan penghematan biaya operasional akan tetapi perusahaan MLM juga bisa mendapatkan keuntungan dari uang pendaftaran yang telah diberikan oleh orang-orang yang tertarik melakukan kerja sama dalam memasarkan produk-produknya.²

Jika, dilihat dari sisi harga produk masyarakat banyak yang menilai bahwa produk yang ditawarkan oleh perusahaan MLM sangat mahal dan eksklusif, sehingga sedikit memberatkan anggota yang berada di *level bawah* serta konsumen. Selain memberatkan dalam segi harga perusahaan ini juga memberikan keuntungan bahkan bisa mencapai dua atau tiga kali lipat.

Beberapa stigma negatif yang seringkali menjadi rumor dalam masyarakat mengenai persaingan usaha yang diciptakan oleh perusahaan MLM, seperti yang telah disebutkan diatas terdapat pula stigma antara *upline* dan *downline* yakni dalam hal perolehan bonus. Keuntungan dalam berbisnis MLM hanya bisa diperoleh ketika telah merekrut *downline*. *Upline* yang telah melakukan

¹ Benny Santoso, *All About MLM* (Yogyakarta, ANDI, 2003), 1.

² Andreas Harefa, “*Multi Level Marketing : Alternatif Karier dan Usaha Menyongsong Milenium Ketiga*” (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama. 1999) , 32.

perekrutan *downline* agar bisa memperoleh bonus secara tetap, kemungkinan besar *upline* akan memiliki tingkat komisi tersendiri. Salah satu resiko yang akan didapatkan oleh perusahaan MLM dapat berpotensi pada kerugian, dikarenakan fokus konsumen mulai bergeser kepada motif keuntungan secara pribadi sehingga melupakan aspek performa produk serta kepuasan otentik konsumen.

Bisnis MLM seringkali dikaitkan dengan *money game* yang telah beredar dikalangan masyarakat. Masyarakat seringkali tidak dapat mencari perbedaan antara *money game* dengan bisnis MLM hal ini telah disebabkan oleh bonus yang sering kali diterima yang berupa gabungan antara komposisi bonus perekrutan dengan komisi omset penjualan. Oleh karenanya, MLM mendapatkan citra buruk dimata masyarakat.

Penulisan penelitian ini bertujuan agar dapat mengetahui bagaimana mekanisme bisnis multi level marketing pada PT Orindo Alam Ayu atau Oriflame serta agar dapat mengetahui bagaimana bisnis multi level marketing pada PT Orindo Alam Ayu atau Oriflame menurut hukum positif dan hukum islam.

Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan cara yang diambil dengan tujuan mencari, mencatat, merumuskan, serta menganalisis hingga terselesainya laporan ini. Dalam hal ini peneliti menggunakan perangkat penelitian guna dapat memperoleh hasil yang lebih maksimal. Penelitian yang berjudul “Bisnis Multi Level Marketing Perspektif Hukum Positif dan Hukum Islam (Studi Kasus PT Orindo Alam Ayu atau Oriflame)” menggunakan jenis penelitian empiris dengan pendekatan yuridis sosiologis. Sumber data primer yang digunakan melalui wawancara terhadap 40 member oriflame dan sumber data sekunder sekunder diambil melalui Fatwa DSN-MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, Peraturan Menteri Perdagangan No 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung, Web Katalog Oriflame. Lokasi penelitian diambil secara langsung pada domisili member utamanya pada kota Malang. Proses pengolahan data dengan cara analisa data melalui pemeriksaan data, klasifikasi data, analisis data, serta penarikan kesimpulan dari hasil yang telah diperoleh.

Hasil dan Pembahasan

Mekanisme Bisnis Multi Level Marketing Oriflame

Secara etimologi *multi level marketing* berasal dari bahasa Inggris, dimana kata *multi* berarti banyak, *level* berarti tingkatan atau jenjang, serta *marketing* yang memiliki arti pemasaran. Secara umum dapat difahami bahwa *multi level marketing* (MLM) dapat diartikan sebagai pemasaran yang dilakukan secara

bertingkat melalui jenjang level yang bisa dikenal dengan sebutan *upline* (tingkat atas), dan *downline* (tingkat bawah).³

Selain dikenal dengan sebutan bisnis berjenjang, MLM juga sering dikenal dengan sebutan *Networking Marketing*. Penyebutan *Networking Marketing* bagi MLM dikarenakan anggota dalam bisnis tersebut akan semakin banyak, sehingga dapat membentuk suatu jaringan kerja yang digunakan dalam sistem pemasaran melalui jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang dalam melakukan pemasaran.

Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan menggunakan sistem MLM tidak hanya berproses dalam penjualan produk barang akan tetapi bisnis yang menggunakan sistem MLM ini juga menjalankan produk berupa jasa yakni jasa marketing yang berlevel. Produk jasa yang diberikan oleh perusahaan penjalarn bisnis dengan sistem MLM bisa memperoleh imbalan yang berupa marketing fee, bonus, dan lain sebagainya. Imbalan tersebut dapat diperoleh bergantung pada prestasi, penjualan dan status keanggotaan distributor.

Langkah awal yang dilakukan member baru untuk dapat bergabung dengan jaringan bisnis *multi level marketing* ini, biasanya setiap orang diwajibkan untuk menjadi *member* (anggota jaringan) terlebih dahulu dengan melakukan pengisian formulir pendaftaran keanggotaan dengan melakukan proses pembayaran sejumlah uang dengan disertai proses pembelian salah satu produk agar dapat memperoleh poin, adapun proses pendaftaran member tanpa melakukan transaksi pembelian produk.⁴

Sistem pemasaran bisnis multi level marketing memiliki beberapa ciri-ciri yang menjadikan pembeda dengan sistem pemasaran pada umumnya, diantaranya memberikan kesempatan yang sama kepada setiap member untuk berhasil, keberhasilan dan keuntungan *distributor* ditentukan sepenuhnya oleh hasil dalam bentuk penjualan dan pembelian produk serta jasa perusahaan, setiap member memiliki hak untuk menjadi member hanya satu kali, biaya pendaftaran member cenderung sangat murah dikarenakan nilai biaya pendaftaran setara dengan harga barang yang diperoleh, keuntungan yang diperoleh *distributor* independen dihitung dengan sistem perhitungan yang jelas berdasarkan hasil penjualan pribadi maupun jaringannya, setiap *distributor* memiliki larangan yakni dilarang untuk menimbun barang, serta keuntungan yang diperoleh member dapat berupa keuntungan finansial serta keuntungan non finansial.

Di Indonesia *Multi Level Marketing* dikenal sejak awal tahun 1980-an, pada tahun 1984 mulai didirikan Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) yang merupakan organisasi yang menghimpun perusahaan penjualan langsung, termasuk pula perusahaan yang menjalankan penjualan secara sistem berjenjang. Sekian banyak perusahaan yang menggunakan sistem berjenjang adalah perusahaan oriflame.

³ Ahmad Mardalis, Nur Hasanah. "Multi-Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam," *Falah : Jurnal Ekonomi Syariah* Volume 1, No 1, (2016), 29
<https://doi.org/10.22219/jes.v1i1.2693>

⁴ Azhari Akmal Tarigan, *Ekonomi dan Bank Syariah*, (Medan: FKEBI IAIN Sumatera Utara, 2002).

Oriflame merupakan perusahaan yang bergerak di bidang kosmetik yang berdiri sejak tahun 1967 di sebuah kantor kecil di Stockholm. Di Indonesia oriflame mulai dikenal sejak tahun 1986 yang bekerjasama dengan PT. Orindo Alam Ayu dalam memasarkan produknya, beberapa kantor cabang telah tersebar di seluruh Indonesia utamanya di kota-kota besar Indonesia, yakni Jakarta, Bandung, Medan, Pekanbaru, Makassar, Surabaya, Denpasar, Yogyakarta, Balikpapan, Semarang, Palembang serta yang terakhir di kota Manado. PT Orindo Alam Ayu sudah tercatat dan mendapatkan izin dari APLI dengan nama dan nomor PT Orindo Alam Ayu 0011/06/93.⁵

Oriflame merupakan salah satu perusahaan *direct selling* dengan *Multi Level Marketing*, hal ini dikarenakan produk yang dimiliki oleh oriflame dijual belikan secara langsung kepada konsumen melalui distributor independen bukan melalui karyawan oriflame sendiri. Tujuan perusahaan oriflame menggunakan sistem ini adalah agar dapat memperbesar jangkauan jumlah penjualan dengan tetap mengutamakan kualitas produk serta pelayanan.⁶

Bisnis oriflame yang mengusung konsep bisnis *Multi Level Marketing*, dimana konsultan akan memperoleh pendapatan tambahan atau komisi penjualan serta bonus penjualan dari dihasilkan melalui proses penjualan barang secara pribadi dan anggota yang ada dalam jaringan kelompoknya.

Member baru yang akan bergabung cukup dengan mengisi data diri agar bisa mengakses aplikasi yang dimiliki oleh oriflame untuk selanjutnya member baru akan membayar uang senilai Rp 49.900 sebagai biaya pendaftaran yang akan digantikan sebuah buku katalog. Pembayaran biaya daftar member baru tidak diharuskan pada awal gabung dengan perusahaan, akan tetapi pembayaran senilai Rp 49.900 dibayarkan ketika terdapat konsumen atau pembeli produk pertama. Pada awal pendaftaran seorang member baru akan mendapatkan beberapa fasilitas yakni berupa akun member untuk order produk, diskon 23% dalam setiap transaksi belanja, bimbingan secara langsung dari mentor, serta buku katalog sebagai bahan penjualan produk.

Sistem yang digunakan oleh member oriflame dalam proses penjualan sangatlah mudah. Member hanya memerlukan sosial media atau pun melakukan penawaran secara langsung untuk menawarkan produk oriflame. Setelah menjadi anggota atau member, dalam jangka waktu satu bulan anggota baru dari perusahaan oriflame akan mendapatkan sebuah imbalan yang telah ditentukan. Imbalan tersebut berupa point yang akan didapatkan dari pencapaian selama satu bulan bekerja. Dalam penjualan produk setiap bulannya, anggota atau member oriflame diwajibkan untuk tupo (tutup point) senilai 100 bp atau setara dengan jumlah imbalan sebesar Rp 650.000, akan tetapi jika dalam jangka waktu satu bulan member tidak bisa mendapatkan point sebesar 100 bp maka member tidak mendapatkan imbalan tersebut.

Member baru yang memulai menjalankan bisnis akan diberikan kesempatan oleh perusahaan dengan memberikan potongan harga sebesar 23% dari harga yang tercantumkan didalam buku katalog. Pada cara pemasaran seperti

⁵ Dokumen Oriflame, *website* <https://apli.or.id/detail-anggota/APLI-000071/pt-orindo-alam-ayu>, diakses pada tanggal 15 Agustus 2021.

⁶ Wawancara (Malang, 02 Desember 2022)

inilah yang seringkali mendapat respon dari pelanggan, dikarenakan sebelum melakukan pemasaran seorang member mencoba atau mengkonsumsi secara pribadi produk oriflame untuk memberikan testimonial kepada pelanggan.

Tabel 1. Cara Menghitung Keuntungan Langsung Dalam Penjualan Produk

Kode	Harga Katalog	Harga Member	Laba	Poin
30574	Rp 119.000	Rp 91.600	Rp 27.400	14
17328	Rp 479.000	Rp 368.800	Rp 110.200	58
22786	Rp 489.000	Rp 376.500	Rp 112.500	59
25403	Rp 579.000	Rp 445.800	Rp 133.200	69
Jumlah	Rp 1.666.000	Rp 1.282.700	Rp 383.300	200

Sumber Buku Panduan Member Oriflame

Kinerja oriflame yang dilakukan oleh perusahaan, terdapat enam tingkatan yang menjadikan acuan para member agar dapat meraih jenjang karir yang sempurna pada perusahaan Multi Level Marketing, yakni Consultant, Manager, Director, Gold Director, Sapphire Director, Diamond Director, dan UP. Bonus yang didapatkan disetiap level nya sangat berbeda. Member baru yang masih ada digaris level 3% hanya mendapatkan bonus sebesar 22 – 60 ribu, pada level selanjutnya yakni 6% bonus yang bisa didapatkan oleh member sebesar 150 – 300 ribu, kemudian di level 9% bonus yang didapatkan 350 – 700 ribu, dan apabila telah mencapai level atas yakni dilevel 21% bonus yang bisa didapatkan sebesar 5 – 7 juta.⁷

Tabel 2. *Performance Discount*

Level	Min BP (Bonus Poin)	Bonus
21%	10.000	± Rp 6.000.000
18%	6.600	± Rp 3.200.000
15%	4.000	± Rp 2.200.000
12%	2.400	± Rp 1.100.000
9%	1.200	± Rp 500.000
6%	600	± Rp 200.000
3%	200	± Rp 30.000

Sumber Buku Panduan Member Oriflame

Secara ketat perusahaan oriflame telah menerapkan kode etik yang dimiliki agar dipatuhi oleh para member guna menjaga kestabilan pencapaian suatu perusahaan, oleh karenanya kode etik ini dipatuhi oleh para member salah satunya dalam bidang pemasaran produk oriflame.

Perusahaan oriflame memiliki cara tersendiri dalam sistem pemasaran, yakni tidak diperbolehkannya dalam hal penyetoran barang hal ini dapat diartikan sebagai setiap member dalam melakukan transaksi pembelian produk dengan jumlah yang telah sesuai dengan pesanan, tidak boleh lebih dengan tujuan dapat dijual belikan dilain waktu. Tujuan dari hal ini guna tidak ada kesenjangan sosial

⁷ wawancara pada tanggal 12 November 2022

antar tiap member dalam pembagian komisi.⁸ Selain sistem pemasaran yang dimiliki oleh perusahaan oriflame, terdapat 17 bagian kode etik yang wajib dipatuhi oleh para member, diantaranya *pertama* konsultan oriflame tidak diperkenankan menggunakan jaringan oriflame dalam melakukan pemasaran produk atau skema apapun yang tidak pernah mendapatkan persetujuan resmi dari oriflame.

Kedua, konsultan tidak boleh dalam cara apapun secara salah menerangkan, mempresentasikan, menjelaskan tentang kualitas, kinerja atau ketersediaan segala produk oriflame. Jika terdapat kesalahan yang dilakukan oleh member maka konsultan wajib mengganti kerugian serta bertanggung jawab kepada perusahaan atas segala kerugian yang ditimbulkan oleh pihak ketiga karena *misrepresentation* tersebut. *Ketiga*, konsultan tidak boleh melakukan tindak pencurian seorang calon konsultan dari konsultan lainnya, ataupun ikut campur dalam urusan konsultan lainnya. *Keempat*, konsultan oriflame tidak memiliki kepegawaian dalam bentuk apapun dengan oriflame. Seorang konsultan oriflame harus dengan jelas menyatakan dan menerangkan sifat independen bisnis ini, termasuk terkait fatwa bahwa kesempatan bisnis yang telah ditawarkan sama sekali tidak memiliki hubungan kepegawaian dengan oriflame. *Kelima*, konsultan oriflame tidak memiliki kewenangan dalam mengikat atau mengambil tanggung jawab atas nama oriflame.

Keenam, konsultan oriflame wajib mematuhi semua hukum serta peraturan perundang-undangan yang berlaku, kode etik, dan aturan perilaku yang berlaku bagi pengoperasian keanggotaan mereka, termasuk segala peraturan perundang-undangan tentang perpajakan yang relevan. *Ketujuh*, pada awal pertemuan antara konsumen dengan konsultan, seorang konsultan harus memperkenalkan dirinya serta menjelaskan maksud dari pertemuan tersebut secara transparansi. *Kedelapan*, informasi yang diberikan konsultan kepada konsumen harus memberikan kejelasan serta menyeluruh sesuai dengan prinsip itikad baik dalam transaksi komersial serta prinsip yang menatur perlindungan terhadap mereka yang belum mendapatkan persetujuan. *Kesembilan*, konsultan tidak boleh melakukan penyalahgunaan kepercayaan. *Kesepuluh*, konsultan wajib memberikan informasi yang benar dan lengkap mengenai kondisi dan jaminan atas produk kepada konsumen.

Kesebelas, jika dalam periode yang memungkinkan suatu pengembalian barang sebagaimana yang telah ditetapkan, maka konsultan wajib memberikan penawaran kepada konsumen suatu penggantian. *Kedua belas*, atas permintaan pelanggan, konsultan wajib menghentikan demonstrasi atau presentasi penjualan dan mengambil langkah-langkah yang diperlukan dalam memastikan informasi pribadi yang diberikan oleh konsumen yang sebenarnya ataupun calon pelanggan dapat terlindungi. *Ketiga belas*, dalam membangun grub pribadi, konsultan harus memastikan bahwa konsultan baru akan mematuhi semua ketentuan dan persyaratan yang berlaku bagi konsultan oriflame. *Keempat belas*, dalam membangun grub pribadi, konsultan harus memastikan bahwa konsultan baru

⁸ <https://id.oriflame.com/terms-and-conditions/consultant> diakses pada tanggal 12 Desember 2022 pukul 21.05 WIB.

akan mematuhi persyaratan kredit oriflame. *Kelima belas*, untuk menjadi sponsor, konsultan harus memastikan bahwa secara pribadi melatih dan memberikan motivasi kepada konsultan oriflame yang disponsori tersebut. *Keenam belas*, konsultan oriflame tidak diperbolehkan terlibat dalam suatu wawancara yang terkait atau merujuk pada oriflame dengan media apapun untuk kepentingan pemasaran bisnis tanpa persetujuan terlebih dahulu oleh oriflame. *Ketujuh belas*, konsultan tidak boleh terlibat dalam dialog media sosial yang salah satunya menyajikan atau memberikan informasi yang tidak tepat atau menyesatkan tentang oriflame yang dapat merugikan.⁹

Mekanisme diskon yang telah ditetapkan perusahaan kepada member akan mendapatkan *Welcome Program* yang terdiri dari 3 langkah, yakni *Welcome Program 1* (WP 1) Pada bulan pertama semenjak bergabung, anggota baru melakukan proses belanja dengan total poin hingga 100 poin yang akan mendapatkan hadiah sebuah produk di katalog dengan maksimal nilai Rp 300.000 hanya seharga Rp 29.900, *Welcome Program 2* (WP 2) Belanja pada bulan kedua semenjak bergabung dengan total poin 100 setelah menyelesaikan WP 1, akan mendapatkan hadiah WP 2 yakni sebuah produk katalog dengan nilai maksimal Rp 400.000 hanya seharga Rp 29.900, *Welcome Program 3* (WP 3) Pada bulan ketiga sejak bergabung dengan belanja 100 poin akan mendapatkan hadiah sebuah Fickan Crossbody Bag senilai Rp 599.000 hanya Rp 29.900.

Selain hadiah dari welcome program terdapat pula diskon *Business Class* yang diberikan kepada member dengan syarat member perlu mengumpulkan sebanyak 200 poin pada setiap bulannya serta dapat diskon 50 % pada bulan berikutnya, serta diskon 23% yang akan diberikan kepada seluruh member yang telah bergabung dengan perusahaan pada setiap pembelian produk yang ada di katalog.

Tabel 3. Daftar Harga Produk Oriflame¹⁰

Harga Katalog/Harga Konsumen	Rp 119.000
Harga Member	Rp 91.600
Poin yang didapatkan	14 poin

Sumber Website Oriflame

Secara umum produk yang dimiliki oriflame merupakan produk yang diminati banyak kalangan dengan kesesuaian hasil antara hukum permintaan serta penawaran dikarenakan beberapa faktor terhadap produk oriflame yang dijadikan peluang bisnis yang menguntungkan bagi member.

Akan tetapi, terdapat penyimpangan harga pada penjualan produk yang dilakukan oleh member yang menjual dibawah harga katalog. Hal ini biasa dilakukan oleh para member yang telah memiliki jenjang karir yang lebih tinggi dari jaringan bisnisnya sudah luas serta berkembang sehingga sangat mudah bagi member dalam menurunkan harga penjualan produk sehingga mereka tidak

⁹ <https://id.oriflame.com/terms-and-conditions/consultant> diakses pada tanggal 12 Desember 2022 pukul 21.05 WIB.

¹⁰ Buku Panduan Member Oriflame

mendapatkan keuntungan dari penjualan akan tetapi mendapatkan keuntungan lebih besar dari poin komisi.

Member yang melakukan hal ini bukanlah member yang berfokus dalam penjualan produk unggulan oriflame. Dapat dikatakan jika terdapat member yang melakukan proses penjualan yang tidak memenuhi standar penjualan, maka member tersebut telah melanggar kode etik yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Bisnis *Multi Level Marketing* Oriflame Menurut Hukum Positif dan Hukum Islam

Dalam tatanan hukum positif, bisnis *multi level marketing* diatur oleh Kementerian Perindustrian dan Perdagangan yang regulasinya tertuang dalam beberapa ketentuan diantaranya, Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor: 73/MPP/Kep/3/2000, Tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 13/M-DAG/PER/3/2006 Tentang Ketentuan Dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung. Undang-Undang No 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan.

Sebelum UU perdagangan disahkan penyelenggaraan usaha MLM di Indonesia diatur oleh Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung.¹¹ Sistem perekrutan di Oriflame tidak ada reward atau bonus atau komisi apapun atas rekrut, setiap member yang kita rekrut hanya membayar *joining fee* dan diganti dengan *starter kit*. Tidak ada satu rupiah pun bagi hasil dari pembelian starter kit tersebut diberikan kepada sebagai sponsor. Dalam paket pembelian starterkit juga tidak diikuti *bundling* produk. Pembelian produk dilakukan terpisah. Sesuai dengan pasal 1 poin no 12 yang berbunyi jaringan pemasaran terlarang adalah kehiatan usaha dengan nama atau istilah apapun dimana keikutsertaan mitra usaha berdasarkan pertimbangan adanya peluang untuk memperoleh imbalan yang berasal atau didapatkan terutama dari hasil partisipasi orang lain yang bergabung kemudia atau sesudah bergabungnya mitra usaha tersebut, dan bukan dari hasil kegiatan penjualan barang dan/atau jasa.

Pemberian komisi/bonus atau biasa Oriflamers sebut sebagai gaji yang tiap tanggal 5 ditransfer oleh Oriflame ke rekening juga adalah hasil kerja sesuai volume dari penjualan pribadi dan volume penjualan group/jaringan. Biasa disebut tupo. Sesuai dengan pasal 1 poin no5 sebagaimana berbunyi komisi atas penjualan adalah imbalan yang diberikan perusahaan kepada mitra usaha yang besarnya berdasarkan hasil kerja nyata, sesuai volume atau nilai penjualan barang dan/atau jasa, baik secara pribadi maupun jaringannya. Bonus yang berupa insentif seperti *cash award* mulai dari level Director, car reward, trip ke Director Seminar, Gold Conference, Diamond Conference, dan Executive Conference juga

¹¹ Permendag No 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung

didapat ketika Oriflamers bisa mencapai atau melebihi target yang diberikan oleh Oriflame Indonesia. Contoh: Maki mencapai level Diamond di C8 2013 lalu, artinya kami mencapai target dari Oriflame Indonesia untuk mempunyai 6 kaki 21% (bisa lebih), kami mendapat *cash award* 42 juta rupiah, sebuah mobil Honda All New CRV di bulan Oktober 2013 dan trip ke Diamond Conference di Cape Town Januari 2014 lalu. Sesuai dengan pasal 1 poin no 6 yang berbunyi bonus atas penjualan adalah tambahan imbalan yang diberikan perusahaan kepada mitra usaha, karena berhasil melebihi penjualan barang dan/atau jasa yang ditetapkan perusahaan.

Pada bagian belakang katalog Oriflame, terdapat informasi pengembalian produk jika konsumen tidak puas. Terdapat informasi alamat kantor Oriflame, dan juga informasi bahwa Oriflame dengan bangga menjadi anggota Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI). Untuk menjadi anggota APLI, perusahaan MLM harus sudah memiliki SIUPL. Tanpa SIUPL perusahaan MLM adalah ilegal. Kode etik dan kebijakan untuk member Oriflame bisa dilihat di buku panduan Success Plan Leader Edition. Sesuai dengan pasal 1 poin 10 dan pasal 2.

Secara kenyataan, perusahaan MLM kali ini telah banyak berkembang baik secara luar negeri ataupun dalam negeri. Di Indonesia sendiri perusahaan bisnis yang menggunakan sistem MLM ini telah menyatakan secara gamblang terkait bisnis nya yang telah sesuai dengan syariat islam serta mendapatkan sertifikat halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI).

DSN MUI telah menjelaskan terkait penjualan langsung berjenjang ini pada fatwa no 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, fatwa tersebut memberikan penjelasan terkait cara penjualan barang atau jasa yang melalui jaringan pemasar (*networking marketing*) yang dilakukan perorangan ataupun badan usaha dengan sejumlah orang secara berturut.

Sistem hukum islam yang digunakan oleh perusahaan *Multi Level Marketing* melalui sistem *member get member* merupakan salah satu cara dalam perekrutan anggota baru yang dilakukan oleh anggota sebelumnya. Menjual, memprospek, merekrut, menyeleksi, serta membina dan memotivasi merupakan persoalan yang sangat penting dalam menjalankan mekanisme bisnis multi level marketing. Dalam hadist yang diriwayatkan oleh Imam Bukhari dari Abu Khurairah, Rasulullah Saw, yang artinya “*Ketika menyia-nyiakan amanah, maka tunggulah kehancuran. Dikatakan, hai Rasulullah apa yang membuatnya sia-sia? Rasulullah bersabda : ketika suatu perkara diserahkan kepada orang yang bukan ahlinya, maka tunggulah kehancurannya*”.¹²

Dasar hukum dari *Multi Level Marketing* ini adalah mubah, dilihat dari kaidah Fiqh islam dalam kitab *al-buyu'* yang memberikan kesempatan luas dalam perkembangan jual beli. Bisnis *Multi Level Marketing* bebas dari unsur-unsur riba, gharar, dhahar, jahalah, dan zhulm serta pada fokus utama dalam berbisnis secara syariah adalah produk yang telah terjamin kehalalannya.

¹² Yudi Yansyah, *Mimbar Dakwah Sesi 43 : Bila Amanah Telah Disia-siakan*, Kantor Wilayah Kementerian Agama Provinsi Jawa Barat, 26 Agustus 2020, Diakses 26 Januari 2023, <https://jabar.kemenag.go.id/portal/read/mimbar-dakwah-sesi-43-bila-amanah-telah-disiasiakan->

Bisnis dalam syariah islam pada dasarnya termasuk kategori muamalah yang hukum asalnya adalah boleh. Berdasarkan kaedah Fiqh yang artinya, Pada dasarnya segala hukum dalam muamalah adalah boleh, kecuali ada dalil/ prinsip yang melarangnya. Berdasarkan kaedah fiqh ini, maka terlihat jelas bahwa islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem teknik dan mediasi dalam melakukan perdagangan.

Sebagaimana yang telah ditentukan oleh fatwa DSN-MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terkait ketentuan akad. Perusahaan *multi level marketing* memberlakukan akad *Murabahah*, Akad *Wakalah Bil Ujrah*, akad *Ju'alah*, akad *Ijarah*.¹³ Pertama, berlakunya akad *Murabahah* yang dilakukan antara perusahaan dengan anggota dalam hal jual beli. Beberapa rukun serta syarat akad *murabahah*, pada *rukun* akad *murabahah* terdapat pelaku akad yakni penjual dan pembeli, objek akad (barang yang akan dijual belikan) serta sighat (ijab qabul). Kedua, berlakunya akad *wakalah bil ujrah* antara perusahaan dengan anggota dalam menjualkan barang berdasarkan ketentuan berikut, terdapat *muwakil* (perusahaan), *wakil* (anggota), serta objek yang akan dijualkan. *Wakalah bil ujrah* merupakan akad dari salah satu pihak yang menyerahkan suatu kekuasaan kepada pihak lain agar dapat menyelenggarakan suatu urusan dan orang tersebut akan mendapatkan imbalan (fee). Ketiga, akad *Ju'alah* secara bahasa merupakan sesuatu yang diberikan kepada seseorang karena sesuatu yang dikerjakannya, sedangkan secara syariah dapat diartikan sebagai hadiah atau pemberian terhadap seseorang dalam jumlah tertentu atas perbuatan khusus.¹⁴ Secara ketentuan hukum islam produk atau barang harus ada obyek riil dalam transaksi jual beli, barang yang akan diperjualbelikan bukanlah barang yang diharamkan. Jadi dapat disimpulkan bahwa produk yang telah diproduksi oleh perusahaan oriflame telah mencakupi teori hukum islam. Hingga saat ini belum ditemukannya indikator bahan berbahaya serta bahan tidak halal didalam produk oriflame.¹⁵ Keempat, akad *ijarah* merupakan pengambilan manfaat tenaga dengan memberikan ganti atas tenaga yang tergantikan menurut syarat-syarat tertentu.

Seperti halnya perusahaan-perusahaan *multi level marketing* yang memiliki produk untuk dipasarkan, perusahaan oriflame pun juga memiliki produk unggulan yang dapat ditemui dipasaran. Produk yang dimiliki oleh oriflame merupakan produk yang berada pada skala kecantikan yang berupa parfum, bedak, pensil alis, eyebrow, maskara, lipstik dan lain-lain. Banyak kalangan masyarakat yang telah mengetahui keunggulan-keunggulan yang dimiliki oleh produk oriflame, salah satunya terdapat keunggulan bahwa produk oriflame diproduksi dengan menggunakan bahan alami.

¹³ Fatwa DSN-MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

¹⁴ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2017), 188.

¹⁵ Luqman Nurhisam, "Multi Level Marketing dalam Tinjauan Hukum Islam (Studi Fatwa DSN-MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah)", Tawasun : Journal Of Sharia Economic Law, Vol 2 No 2 (2019), 187

<http://dx.doi.org/10.21043/tawazun.v2i2.6281>.

Secara ketentuan hukum islam produk atau barang harus ada obyek riil dalam transaksi jual beli, barang yang akan diperjualbelikan bukanlah barang yang diharamkan. Jadi dapat disimpulkan bahwa produk yang telah diproduksi oleh perusahaan oriflame telah mencakupi teori hukum islam. Hingga saat ini belum ditemukannya indikator bahan berbahaya serta bahan tidak halal didalam produk oriflame.

Sistem penjualan yang telah diajarkan oleh agama islam menjelaskan berbagai macam etika yang dapat dilakukan oleh member perusahaan oriflame dalam melakukan jual beli, termasuk dalam penetapan harga. Salah satu nya adalah penjual diharuskan untuk berlaku jujur terhadap harga serta barang yang akan ditawarkan kepada konsumen.

Penyimpangan terhadap harga penjualan produk yang tidak sesuai dengan harga yang telah tertera pada katalog merupakan hal dari kecurangan dalam proses jual beli, meskipun tidak menimbulkan kerugian serta kerusakan akibat tindakan tersebut. Akan tetapi hal tersebut tetap diharamkan oleh Allah SWT.¹⁶

Dapat disimpulkan bahwa penjualan produk yang dibawah harga katalog jika tetap dibiarkan maka akan terjadi kerusakan harga yang membuat kerugian bagi setiap member lain. Selain menimbulkan kerugian akibat merusak harga pasar, perbuatan tersebut dapat merugikan orang lain serta merasa terdzalimi oleh sifat ketidakjujuran tersebut. Pada penetapan harga yang telah ditentukan oleh perusahaan merupakan ketentuan yang wajib diikuti oleh para member perusahaan oriflame agar dapat memperoleh keuntungan yang stabil tanpa melanggar sistem yang telah diterapkan oleh perusahaan.

Reward merupakan sebuah apresiasi yang telah diberikan oleh perusahaan kepada anggota atau member ketika telah mencapai target yang telah ditentukan oleh perusahaan. Pencapaian target ini melalui pengumpulan poin baik secara proses penjualan pribadi ataupun melalui keaktifan *downline*. Reward yang akan diberikan oleh perusahaan dapat berupa produk ataupun berupa uang yang akan diserahkan terimakan kepada member melalui transfer ke masing-masing rekening member.

Prinsip yang dimiliki islam dalam pengembangan sistem bisnis yakni terbebasnya dari unsur dhahar, jahala, dan zulm. Oleh karenanya dalam ketetapan pemberian bonus menurut segi syariah dapat dilihat dari 3 syarat, yakni Adil, dalam artian bahwa bonus yang diberikan kepada upline tidak boleh mengurangi hak orang lain yang ada dibawahnya, sehingga tidak terjadi hal yang dapat menzhalmi reward tersebut. Terbuka, artinya dalam pemberian reward ini wajib diberitahukan kepada seluruh member. Pembagian masing-masing bagiannya harus dibicarakan secara keseluruhan tanpa harus ada yang ditutupi kepada member. Berorientasi kepada *al-Falah* (keuntungan dunia akhirat).

Bisnis *multi level marketing* dijalankan agar dapat berjalan sesuai dengan syariah islam, maka harus diimbangi dengan kejujuran perusahaan serta member upline. Perusahaan harus transparan kepada member, tidak adanya unsur menipu, serta tida menjalankan bisnis haram dan syubhat sesuai dengan ketentuan yang

¹⁶ Yusuf Al-Qardhawi, *Halal dan Haram Dalam Islam* (Terjemahan Muammal Hamidy), (Surabaya : Bina Ilmu, 1993), 20.

telah dijalankan oleh perusahaan. Meski demikian, masih banyak member upline yang tidak mematuhi ketentuan perusahaan. Hal ini dapat merugikan member downline dan sangat jelas bahwa kegiatan ini sangat dilarang oleh Islam. Allah berfirman dalam Qs. Al-Baqarah ayat 188, yang artinya “Dan janganlah kamu makan harta di antara kamu dengan jalan yang batil, dan (janganlah) kamu menyuap dengan harta itu kepada para hakim, dengan maksud agar kamu dapat memakan sebagian harta orang lain itu dengan jalan dosa, padahal kamu mengetahui.”¹⁷

Terdapat dua aspek dalam penilaian terhadap bisnis *multi level marketing* yang telah sesuai dengan syari’ah atau belum sesuai, yakni pada aspek produk atau jasa yang dijual, serta pada sistem MLM sendiri.¹⁸

Objek yang dimiliki MLM haruslah berasal dari produk-produk yang halal serta terdapat kejelasan dari produk, bukan produk yang telah dilarang oleh agama. Selain dari segi halal, objek yang akan dijualkan diharuskan memiliki manfaat serta dapat diserahkan dan adanya kejelasan harga. Jika objek yang dimiliki perusahaan tidak adanya kejelasan bentuk, harga serta manfaat maka objek tersebut tidak sah untuk diperjual belikan.

Produk-produk eksklusif oriflame telah menjalani proses uji pada Badan Pengawasan Obat dan Makanan (BPOM) divisi produk kosmetik dan telah mengeluarkan nomor izin. Pada tahun 2022, perusahaan oriflame akhirnya resmi memperoleh halal dari Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia untuk setiap produk yang telah dikeluarkan oleh perusahaan oriflame.

Ada 5 hal yang harus dipenuhi oriflame untuk menjadi Penjualan Langsung Berjenjang Syariah,¹⁹ yakni *Pertama*, hanya menjual produk kosmetik dan makanan yang tersertifikasi halal dan terdaftar di BPOM. Pada pembuatan produk, semua produk kosmetik serta makanan oriflame yang telah dipasarkan di Indonesia harus menggunakan formula atau bahan yang halal dan telah mendapatkan sertifikasi produk halal dari BPJPH. *Kedua*, distribusi sentral dan nasional bersertifikat halal dari BPJPH. Perusahaan oriflame telah memiliki 11 sertifikat halla pada lokasi manufaktur termasuk pembaharuan 22 sertifikat dengan grade A dan 10 sertifikat logistik termasuk 2 pabrik lokal. *Ketiga*, menerapkan model bisnis syariah dengan PLBS. Tetap menjaga adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan, dalam hal ini terdiri dari produk-produk kosmetika dan makanan. Kegiatan jual beli dapat dilakukan seadil-adilnya, sehingga tidak hanya berorientasi pada keuntungan perusahaan maupun kelompok tertentu. Hal ini dapat mencakup pada penjualan yang memiliki manfaat serta fungsi yang baik bagi konsumen. *Keempat*, Sistem perdagangan. Transaksi yang dilakukan oleh perusahaan tidak mengandung unsur gharar (ketidakpastian),

¹⁷ Tim Penyempurnaan Terjemahan Al-Qur'an. *Al-Qur'an dan Terjemahannya Edisi Penyempurnaan 2019*. (Jakarta : Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, 2019), 38.

¹⁸ Luqman Nurhisam, “*Multi Level Marketing dalam Tinjauan Hukum Islam (Studi Fatwa DSN-MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah)*”, Tawasun : Journal Of Sharia Economic Law, Vol 2 No 2 (2019), 187
<http://dx.doi.org/10.21043/tawazun.v2i2.6281>.

¹⁹ Oriflame, *Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Oriflame Indonesia*, <https://id.oriflame.com/press/press-releases/oriflame-syariah> diakses pada tanggal 26 Januari 2023

maysir (judi), riba, dhahar (menimbulkan kerugian), dzulm (sewenang-wenang), serta maksiat. Komisi yang diberikan kepada member oleh perusahaan besaran maupun bentuknya didasarkan pada presentasi kerja yang terkait langsung dengan nilai hasil penjualan produk. *Kelima*, lembaga Keuangan Syariah. Lembaga keuangan yang digunakan oleh perusahaan oriflame haruslah memenuhi prinsip syariah yang dalam proses menghimpun dan menyalurkannya menggunakan prinsip serta akad syariah.

Bisnis *Multi Level Marketing* yang telah mengikuti ketentuan Fatwa dengan bisnis *Multi Level Marketing* yang masih belum mengikuti fatwa DSN MUI mengalami perbedaan yang signifikan, hanya saja dapat dilihat dari kriteria-kriteria yang telah terpenuhi dalam menjalankan usaha nya, yakni sistem distribusi pendapatan dilakukan secara profesional serta seimbang, tidak adanya eksploitasi oleh sesama pihak, apresiasi distributor yang diharuskan sesuai dengan prinsip syariat islam, penetapan harga dalam mencari keuntungan (komisi serta bonus) yang diberikan kepada anggota bisnis, jenis produk yang ditawarkan harus produk yang benar-benar akan jaminan halal.

Penerapan dalam pemberian *reward* atau bonus kepada setiap anggota disetiap bulannya merupakan mekanisme kerja yang ada pada bisnis multi level marketing oriflame. Setaip anggota berhak untuk mendapatkan hasil tersebut dengan mengumpulkan sejumlah poin yang telah ditentukan pada setiap jenjangnya. Pada pembagian *reward* atau bonus ini, oriflame menerapkan sistem tutup poin serta hangus poin. Pada fatwa DSN-MUI no 75/DSN-MUI/VII/2009 disebutkan bahwa komisi merupakan imbalan yang diberi oleh perusahaan kepada mitra bisnisnya atau penjualan, yang besarnya diperhitungkan atas dasar prestasi kerja nyata yang terkait dengan hasil penjualan barang dan atau produk jasa.²⁰ Sedangkan bonus merupakan tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.

Reward atau penghargaan atau imbalan merupakan bentuk apresiasi terhadap suatu prestasi tertentu yang telah dicapai secara perorangan ataupun dalam lingkup lembaga dalam bentuk material ataupun non material. Adanya *reward* atau penghargaan ini berujuan agar anggota ataupun pegawai yang bekerja dalam suatu perusahaan dapat melakukan pekerjaannya dengan lebih semangat dan giat guna mencapai keberhasilan perusahaan, selain itu *reward* hadir dalam setiap perusahaan guna menarik serta mempertahankan anggota.

Standart pemberian *reward* tidak ada ketentuan yang mengikat, pemberian *reward* ditentukan langsung oleh pihak perusahaan. Tingkatan *reward* yang akan diberikan bergantung dari tingkatan pencapaian yang dapat diraih.

Hukum Islam menyebut kata *reward* dengan sebutan *ijarah*. Secara bahasa *ijarah* merupakan imbalan atau jasa, upah, sewa. Secara istilah *ijarah* merupakan suatu akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang dalam jangka waktu tertentu dengan pembayaran sewa (*ujrah*), tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.²¹ *Ijarah* terbagi menjadi dua yakni *ijarah bil*

²⁰ Fatwa DSN-MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

²¹ Fatwa DSN-MUI No. 09/DSN-MUI.IV/2000, Tentang Pembiayaan Ijarah, 1.

manfa'ah dan *ijarah bil 'amal*. *ijarah* merupakan upah-mengupah, hal ini dikarenakan proses pengupahan terlihat jelas diantara kedua belah pihak, hal ini telah sesuai dengan rukun dan syarat dari *ijarah*.²²

Usaha yang dilakukan dalam memenuhi tujuan reward dapat mengikuti beberapa tahapan-tahapan dalam pemberian reward,²³ diawali dengan melakukan analisis pekerjaan, kemudian melakukan penilaian pekerjaan, dan dilanjutkan dalam melakukan survei berbagai sistem penghargaan yang berlaku guna menentukan keadilan eksternal didasarkan pada sistem penghargaan di tempat lain, dan yang terakhir menentukan harga pada setiap pekerjaan guna menentukan penghargaan yang akan diberikan.

Dasar hukum pemberian reward berdasarkan firman Allah SWT Qs. Al-Qashash ayat 25 yang artinya kemudian datanglah kepada Musa salah seorang dari kedua wanita itu berjalan kemalu-maluan, ia berkata “Sesungguhnya bapakku memanggil kamu agar ia memberikan balasan terhadap (kebaikan)mu memberi minum (ternak) kami”. Maka tatkala Musa mendatangi ayahnya (Syuaib) dan menceritakan kepadanya cerita (mengenai dirinya), Syuaib berkata, “Janganlah kamu takut. Kamu telah selamat dari orang-orang zalim itu”.²⁴

Pada paparan diatas dijelaskan mengenai sistem bonus dan komisi pada bisnis oriflame, dapat disimpulkan bahwa sistem pembagian bonus bagi anggota yang berhasil mencapai point yang telah ditentukan perusahaan melalui penjualan produk serta dapat melakukan perekrutan anggota baru maka anggota berhak menerima komisi dari perusahaan, bonus yang akan dibagikan berdasarkan point yang telah diperoleh pada setiap bulannya, akan tetapi jika diakhir bulan point tidak dapat mencukupi untuk mendapatkan bonus maka point tersebut tidak dapat diambil dan hangus. jumlah downline yang dimiliki juga menjadi penentu banyak nya bonus tambahan.²⁵

Berdasarkan ketentuan fatwa DSN-MUI No 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) telah disebutkan bahwa imbalan *Ju'alah* harus ditentukan besarnya oleh *ja'il* (pihak yang memberikan imbalan) serta diketahui para pihak di saat akad, tidak boleh ada syarat imbalan diberikan dimuka sebelum pelaksanaan objek *ju'alah*, imbalan *ju'alah* hanya dapat diterima oleh pihak *ma'jul* apabila hasil dari pekerjaannya telah terpenuhi, pihak *ja'il* harus memenuhi imbalan yang dijanjikan kepada pihak *ma'jul* jika telah menyelesaikan pekerjaan yang ditawarkan.

²² Hendi suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Rajawali Press, 2011), 113.

²³ James L, dkk., *Organisasi : Perilaku, Struktur, Proses, Jilid 1* (Jakarta : Binarupa Aksara, 1996), 169.

²⁴ Tim Penyempurnaan Terjemahan Al-Qur'an. *Al-Qur'an dan Terjemahannya Edisi Penyempurnaan 2019*. (Jakarta : Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an Badan Litbang dan Diklat Kementrian Agama RI, 2019), 559.

²⁵ Zahro, Wawancara (Malang, 02 Desember 2022)

Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa mekanisme bisnis yang dijalankan oleh PT. Orindo Alam Ayu atau Oriflame tidaklah mudah. Seorang yang ingin bergabung dengan perusahaan ini hanya perlu mengisi data diri agar dapat memperoleh kunci untuk mengakses aplikasi yang telah dimiliki perusahaan dan untuk selanjutnya member baru akan dikenakan biaya pendaftaran sejumlah Rp 49.900 yang akan digantikan dengan sebuah buku katalog. Pembayaran biaya pendaftaran ini tidak perlu dibayarkan diawal pendaftaran akan tetapi dibayar ketika member memperoleh konsumen atau pembeli produk pertamanya. Dalam perolehan reward, member akan mendapatkan reward jika telah memenuhi poin yang telah ditentukan oleh perusahaan. Dari perolehan poin inilah, seorang member akan mengetahui jenjang karir yang akan didapatkannya. Jika dilihat berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) serta Permendag No 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung, dapat disimpulkan bahwa PT. Orindo Alam Ayu atau Oriflame telah menunjukkan bahwa perusahaan penjualan langsung (direct selling) dan MLM yang LEGAL, yang punya kredibilitas. Yang layak untuk masyarakat bergabung menjadi mitra bisnis atau membernya.

Daftar Pustaka

- Al-Qardhawi, Yusuf. *Halal dan Haram Dalam Islam (Terjemahan Muamalah Hamidy)*. Surabaya : Bina Ilmu, 1993.
- Mardalis, A., & Hasanah, N. Multi-Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam. *Falah: Jurnal Ekonomi Syariah*, 1(1), (2016) : 19–37
<https://doi.org/10.22219/jes.v1i1.2693>
- Harefa, a. *Multi Level Marketing : Alternatif Karier dan Usaha Menyongsong Milenium Ketiga*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 1999.
- James L, Gibson, John M. Ivancevich, James H. Donnelly, dan Ahli Bahasa Nunur Adiarni. *Organisasi : Perilaku, Struktur, Proses, Jilid 1*. Jakarta : Binarupa Aksara. 1996.
- Santoso, B. *All About MLM*. Yogyakarta: ANDI. 2003.
- Nawawi, I. *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*. Bogor: Ghalia Indonesia. 2017.
- Nurhisam, L. *Multi Level Marketing dalam Tinjauan Hukum Islam (Studi Fatwa DSN-MUI NOMOR:75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah*. Tawasun : Journal Of Sharia Economic Law (2019): 183-194
<http://dx.doi.org/10.21043/tawazun.v2i2.6281>
- Tarigan, Azhari Akmal. *Ekonomi dan Bank Syariah Pada Millenium Ketiga : Belajar Dari Pengalaman Sumatera Utara*. Medan: IAIN Press. 2002.

Yansyah, Yudi. Mimbar Dakwah Sesi 43 : Bila Amanah Telah Disia-siakan, Kantor Wilayah Kementerian Agama Provinsi Jawa Barat. Diakses 26 Januari 2023.

<https://jabar.kemenag.go.id/portal/read/mimbar-dakwah-sesi-43-bila-amanah-telah-disiasiakan->

Suhendi, H. *Fiqh Muamalah*. Jakarta : Rajawali Press. 2011.

Oriflame. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Oriflame Indonesia. Diakses 26 Januari 2023.

<https://id.oriflame.com/press/press-releases/oriflame-syariah>

Oriflame. Persyaratan dan ketentuan. Diakses 26 Januari 2023.
<https://id.oriflame.com/terms-and-conditions/consultant>

Permendag No 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung.

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

Fatwa DSN-MUI No. 09/DSN-MUI.IV/2000, Tentang Pembiayaan Ijarah.

Tim Penyempurnaan Terjemahan Al-Qur'an. *Al-Qur'an dan Terjemahannya Edisi Penyempurnaan 2019*. Jakarta : Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI. 2019.