

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **1. Bonus Pada Bisnis Pemasaran berjenjang Oriflame**

Sebelum menjelaskan mengenai praktik pemberian bonus pada oriflame, maka terlebih dahulu dijelaskan profil Oriflame secara singkat agar bisa menggambarkan secara jelas mengenai objek dari penelitian ini. Perusahaan Oriflame adalah perusahaan yang bergerak dalam perancangan, pengembangan, manufaktur dan pemasaran global produk-produk yang mencakup perawatan kulit, kosmetik, wewangian, perawatan rambut dan tubuh hingga pada aksesoris dan kebugaran. Perusahaan ini didirikan pada tahun 1961 oleh Jonas, Robert Jochnick, dan Bengt Hellsten. Perusahaan yang sudah menyebar ke 60 negara ini berkantor pusat di negara Swedia. Kemudian pada tahun 1982 Oriflame terdaftar di Bursa London dan pada tahun 1997 situs web (*Oriflame.com*) resmi diluncurkan. Pada saat ini member yang sudah terdaftar mencapai tiga juta orang baik member untuk menggunakan sendiri ataupun member yang menjalankan bisnisnya.<sup>1</sup>

Berikut cerita singkat perusahaan Oriflame :

- Tahun 1967 : Rangkaian Produk yang pertama

Produk pertama yang dikeluarkan perusahaan oriflame hanya krim kulit, lipstick, dan mascara, sementara produk perawatan kulit didasarkan pada ramuan dan ekstrak tumbuhan dari Swedia

- Tahun 1970 : Metode Penjualan yang Inovatif

---

<sup>1</sup> Oriflame Sweden, "Profil Oriflame", *www.Oriflame.com*, diakses pada 7 Juli 2021

Pada tahun ini Oriflame memfokuskan pada Beauty Guide dan penjualan secara langsung, dan pada bulan Agustus 1970 Beauty Guide Oriflame tercetak dengan total 1000 eksemplar untuk pertama kali.

- Tahun 1970s : Tender Care Diluncurkan

Awalnya Tender care dijual sebagai krem mata saja, tetapi ia menjadi terkenal karena manfaatnya yang bisa membantu merawat kulit yang kering. Sekarang tandercare menjadi produk penjualan terbesar dan total lebih dari 40 juta kemasan yang telah terjual.

- Tahun 1982 : Bursa Saham London

Perusahaan Oriflame adalah perusahaan asing pertama yang terdaftar di Bursa Saham London sejak Perang Dunia II

- Tahun 1997: Oriflame.com Diluncurkan

Untuk pertama kalinya situs web global milik perusahaan Oriflame diluncurkan.

- Tahun 1999: World Childhood Foundation

Oriflame bekerjasama dengan Ratu Silvia dari Swedia mendirikan sebuah yayasan untuk meningkatkan kesadaran akan nasib anak-anak yang terpinggirkan dari seluruh dunia, terutama perempuan

- Tahun 2008: Pusat Penelitian dan Pengembangan Dibuka

Peluncuran Pusat Penelitian dan Pengembangan mutakhir kami meliputi ruang uji klinis khusus, Oriderm, di mana semua produk dapat diuji pada konsumen untuk mendapatkan hasil yang nyata.

- Tahun 2009: Skin Research Institute Dibuka

Di Stockholm, para ahli kami mengawali berbagai riset yang ditujukan untuk menciptakan inovasi unik untuk perawatan kulit berikutnya

- Tahun 2015: Peluncuran Rangkaian Novage

Novage adalah skincare kebanggaan Perusahaan oriflame. NovAge menawarkan rangkaian perawatan kulit dengan teknologi mutakhir yang didukung teknologi canggih phytoCELL, dan dirancang untuk bisa melengkapi aneka kebutuhan kulit serta telah terbukti secara klinis.

- Tahun 2017 : Perayaan ulang tahun Oriflme yang ke 50

Oriflame masuk ke Indonesia pada tahun 1986 dan merupakan perusahaan pemasaran berjenjang yang telah terdaftar di Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia atau disingkat APLI dengan nama PT. Orindo Alam Ayu, juga dikenal sebagai Oriflame, berkantor pusat di Jakarta. Pemasaran berjenjang yang baik biasanya bergabung dengan APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia). Karena setiap perusahaan yang ingin menjadi anggota APLI terlebih dahulu diperiksa apakah memenuhi persyaratan sebagai perusahaan yang bergerak di bidang direct selling atau tidak.

Berdasarkan informasi dari website resmi milik APLI, PT Orindo Alam Ayu (Oriflame) sudah terdaftar sebagai anggota APLI, begitu juga dengan produk-produknya.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> APLI, "Daftar Anggota APLI" [www.apli.or.id](http://www.apli.or.id), diakses pada 4 November 2021



Oriflame di Indonesia bekerjasama dengan PT. Orindo Alam Ayu untuk memasarkan produknya, Indonesia mempunyai 14 kantor cabang tersebar di seluruh kota kota besar di Indonesia, yaitu: Jakarta,Lampung, Kalimantan Barat, Kalimantan Tengah, Bengkulu, Banten,Bangka Balitung, Bogor, Karawang,Bekasi, Bogor Kota, Bekasi Kota, Depok Kota. Tersebar nya cabang oriflame menjadi bukti bahwa oriflame mempunyai visi untuk menjadikan perusahaannya menjadi perusahaan terbesar sebagai bisnis multi level marketing dengan misinya yaitu mewujudkan impian semua konsultan atau member-membarnya mencapai karir di Oriflame.

Perusahaan Oriflame bukanlah perusahaan yang didirikan oleh komunitas muslim,namun perusahaan Oriflame juga memiliki standar syariah. Hal ini bisa kita lihat dengan sejumlah produknya yang sudah bersertifikat halal dan masing-masing sudah terdaftar dalam Badan POM. Selain daripada itu, dalam mengejar karirnya pun setiap member diberikan kebebasan dan tidak ada unsur paksaan. Dengan sistem

seperti maka setiap anggota yang bergabung tidak merasakan kerugian. Sedangkan bonus yang didapat oleh anggota adalah bonus yang sesuai dengan hasil jerih payah setiap anggota dalam menekuni bisnis ini. Bisnis oriflame memiliki konsep jual beli yang sama menguntungkan diantara para anggota dan menambah anggota juga akan membentuk silaturahmi yang luas.

Penghasilan di Oriflame ditentukan dari seberapa jauhnya menaiki tangga success plan oriflame. Menaiki tangga *success Plan* itu adalah sesuatu yang sangat disayangkan jika tidak dicoba. Menaiki tangga *success plan* adalah dimana seorang anggota tidak hanya menjual produknya saja namun maju mmebangun bisnis sendiri bersama sama dengan keanggotaannya. Peluang untuk berkembang akan selalu ada jika anggota tersebut banyak mengajak orang lain bergabung dan membimbing agar orang lain tersebut bisa bertumbuh di dalam bisnis tersebut dan sama-sama menikmati keuntungannya.

Persis dengan karir pada umumnya,yaitu karir di dalam Oriflame dimulai dari tingkatan yang paling bawah sampai pada akhirnya anggota berhasil naik level dan terus meningkat.

Ada beberapa bonus tau keuntungan bagi member Oriflame,yaitu :

**a. *Welcome Program 1,2, dan 3***

Program hadiah ini dikhususkan bagi member baru yang bergabung. Member yang baru bergabung akan dibina agar bisa menghasilkan 100 poin dalam kurun waktu satu bulan yaitu bulan pertama, jika anggota baru tersebut berhasil maka lolos pada program WP1 (bulan pertama gabung) dan berhak untuk mengejar program WP2 pada bulan berikutnya, sampai pada program bulan ketiga yang disebut dengan

WP3. Kebiasaannya jika ditotal hadiah WP tersebut selama 3 bulan berturut-turut sekitaran 900ribu.<sup>3</sup> Bonus lain juga berlaku untuk member baru misalkan member merangkap menjadi pembisnis akan ada penghasilan bulanannya dan itu sesuai dengan levelnya. Enak sih sebenarnya kalau menjadi pembisnis, biasanya akan diajak jalan-jalan di dalam dan luar negeri setiap tahunnya bahkan ada juga yang bisa membawa bonus mobilnya.” Sedangkan hasil wawancara dari Agustina, yaitu :” Di Oriflame biasanya ada bonus buat member baru ada juga bonus untuk member lama setiap bulan. Tapi kalau misalnya member baru bisa mengejar syarat dan ketentuan untuk member yang lama maka boleh-boleh saja. Seperti misal khusus member baru jika bisa mengumpulkan 100BP maka dapat bonus WP1 dan berhak mengambil bonus WP2 di bulan berikutnya sampai sampai pada WP3 saja. Dan promo untuk member lama misalkan jika bulan ini dapat mengajak 12 orang bergabung dan berpoin maka akan mendapatkan handphone Oppo A15 misalnya. Dan bonus tersebut akan diberikan di bulan berikutnya.”<sup>4</sup>

Singkatnya, WP bisa didapat apabila:

1. WP 1 dengan mengumpulkan 100 Point pribadi dalam 30 hari sejak bergabung dengan Oriflame dan bisa saja mendapatkan produk gratis senilai 99 bahkan 199rb dari oriflame (Program berbeda setiap bulannya)
2. WP 2 dengan mengumpulkan 100 point pribadi di bulan kedua dan mendapatkan produk gratis dari Oriflame

---

<sup>3</sup> Rita Sholehah, Member Oriflame, *Wawancara Pribadi*, 27 Januari 2023 jam 10.00 WITA

<sup>4</sup> Agustina, Member Oriflame, *Wawancara Pribadi*, 27 Januari 2023 jam 12.00 WITA

3. WP 3 dengan mengumpulkan 100 point pribadi di bulan kedua dan mendapatkan produk gratis dari Oriflame



#### **b. Keuntungan langsung 23%**

Banyak keuntungan ketika bergabung dengan Oriflame. Hasil wawancara dengan Rita Sholehah adalah “Ya kalau hanya menjadi pemakai saja, yang di dapat hanyalah potongan harga 23% dari harga katalog. Kalau menjadi pemakai dan penjual maka dapat keuntungan jualan de. Nah kalau kaka pembisnis yang di dapat *double* dapat potongan harga, dapat untung jualan dan dapat keuntungan gaji setiap bulannya ditambah hadiah-hadiah promo.” Sama dengan hasil wawancara dengan Nur Annisa Febrianti” Kalau kita memilih hanya sebagai penjual atau bahasa kerennya sekarang reseller seperti kaka sekarang ini, kita dapat untung 23% dari harga jual. Oriflame tidak berbeda dengan perusahaan pemasaran berjenjang lainnya mempunyai produk dan barang yang diperjualbelikan. Produk tersebut nyatanya sudah pada umumnya digunakan dikalangan masyarakat. Berdasarkan hasil wawancara dengan Rita Sholehah didapatkan hasil

wawancara: “Selain kosmetik, ada juga menjual aksesoris, segala pewangian dan ada juga minuman untuk kesehatan. Namun paling banyak memang kosmetik, juga semua produk-produk oriflamme sudah BPOM”<sup>5</sup> Wawancara dengan Nur Anisa Febrianti sebagai pengguna produk oriflamme di dapatkan hasil bahwa:” Oriflame mempunyai bermacam-macam produk, yaitu kosmetik seperti lipstick, kemudian selain itu ada perawatan kulit dan juga ada untuk kesehatan. Semua produknya pasti aman karna sudah memiliki sertifikasi halal dan BPOM”<sup>6</sup> Sedangkan hasil wawancara dengan Agustina yaitu: “Semua produk Oriflame sudah BPOM dan produknyapun bermacam-macam ada perawatan tubuh, parfum-parfum, skincare dan ada juga minuman untuk kesehatan yang bermerek nutrishake.”<sup>7</sup>

Oriflame mempunyai kelebihan pada produknya, berdasarkan wawancara dengan Rita Sholehah yaitu: “Produk Oriflame berasal dari bahan-bahan yang berkualitas. Jadi sebelum diolah Oriflame berfokus pada *technology phytocell* karena pemakainnya dapat mengurangi konsumsi air dan energi, dan proses penanaman bahan bakunya tidak menggunakan pestisida. Alasan itulah yang menjadi *technology phytocell* menjadi instrument yang ramah lingkungan dan berdaya guna”.<sup>8</sup> Hasil wawancara dengan Nur Anisa Febrianti yaitu :”Produk oriflame ini tidak diujicobakan pada hewan”<sup>9</sup>. Sedangkan hasil wawancara dari

---

<sup>5</sup> Rita Sholehah, Member Oriflame, *Wawancara Pribadi*, 27 Januari 2023 jam 10.00 WITA

<sup>6</sup> Nur Anisa Febrianti, Member Oriflame, *Wawancara Pribadi*, 27 Januari 2023 jam 11.00 WITA

<sup>7</sup> Agustina, Member Oriflame, *Wawancara Pribadi*, 27 Januari 2023 jam 12.00 WITA

<sup>8</sup> Rita Sholehah, Member Oriflame, *Wawancara Pribadi*, 27 Januari 2023 jam 10.00 WITA

<sup>9</sup> Nur Anisa Febrianti, Member Oriflame, *Wawancara Pribadi*, 27 Januari 2023 jam 11.00 WITA



Agustina: “Oriflame itu produk import dan dikembangkan di pabrik yang berteknologi tinggi dibawah pengawasan mutu yang tepat”.<sup>10</sup>

Mengenai harga produk Oriflame, hasil wawancara dengan Rita Shalehah yaitu:” Menurut saya sih harga produk Oriflame itu standar tidak mrah atau tidka mahal,karena Oriflame menyediakan produk dari harga 29.000 sampai 700 riban”.<sup>11</sup> Lalu hasil wawancara dengan Nur Annisa Febrianti adalah “ Harga produk sesuai dengan kantong penduduk Indonesia. Bahkan sangat murah karena secara Oriflame adalah produk impor. Namun tidak seperti produk impor yang lain karena Oriflame menyediakan produk dari harga 29 ribuan.” Sedangkan hasil wawancara dengan Agustina, yaitu: “harganya bervariasi, ada yang dari Rp.29.900,- sudah dapat produk oriflame sampai harga Rp.700.000,- pun juga ada.Jadi menurut saya pribadi sih ya lumayan terjangkau. Oriflame itu produk import loh dan pasaran nya eksklusif jadi gak aka nada ceritanya kalau misalnya produknya palsu. Bahan-bahan yang alami dan aman ya sudah pasti terjangkau dengan harga segitu.”

Dari wawancara diatas diketahui bahwa produk yag dijual bukanlah produk yang asing di masyarakat kita,seperti lipstick,parfum dan lain sebagainya. Produk tersebut berasal dari bahan yang tidak diharamkan oleh syariat seperti babi dan anjing,dan tidak diujicobakan dengan hewan. Maka dari itu layak Oriflame mendapatkan sertifikasi halal. Walaupun produk impor, oriflame dipasarkan dengan harga yang terjangkau, yaitu dari harga Rp.29.000,-.

---

<sup>10</sup> Agustina, Member Oriflame, *Wawancara Pribadi*, 27 Januari 2023 jam 12.00 WITA

<sup>11</sup> Rita Sholehah, Member Oriflame, *Wawancara Pribadi*, 27 Januari 2023 jam 10.00 WITA

jika dilihat dari kacamata hukum Islam, adanya produk harus ada dalam obyek riil transaksi jual beli dan barang yang diperjualbelikan bukanlah barang yang diharamkan atau sesuatu yang digunakan untuk yang haram. Barang ialah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dikonsumsi atau tidak habis pakai, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, digunakan, atau dieksploitasi oleh konsumen.<sup>12</sup> Kemudian mengenai harga di dalam hukum islam dinyatakan harus saling suka dalam artian rela diantara penjual dan pembeli. Jadi, untuk produk dan harga Oriflame sejauh ini sesuai saja dengan hukum islam karena tidak pernah ditemukan indikator bahan tidak halal pada produk. Selain daripada itu produk oriflamme juga sudah lulus BPOM ( Badan Pengawasan Obat dan Makanan), dengan keluarnya nomor-nomor BPOM disetiap produk Oriflame menyakinkan bahwa produk oriflame sangat aman untuk digunakan.

**b. Perengkrutan member**

Oriflame membuk pintu selebar-lebarnya bagi semua orang yang ingin memulai bisnis ini. Berdasarkan wawancara dengan Rita Shalehah yaitu:” Caranya hanya membeli produk Oriflame senilai Rp.49.900,- saja sudah bisa menjadi member Oriflame lalu keuntungannya jika hanya menjadi pemakai saja, yang di dapat hanyalah potongan harga 23% dari harga katalog.Kalau menjadi pemakai dan penjual maka dapat keuntungan jualan de. Nah kalau kaka pembisnis yang di dapat *double* dapat potongan harga, dapat untung jualan dan dapat keuntungan gaji setiap bulannya ditambah hadiah- hadiah promo.<sup>13</sup> Ditambahkan oleh Nur Annisa

---

<sup>12</sup> Fatwa DSN MUI No.75 tentang PLBS

<sup>13</sup> Rita Sholehah, Member Oriflame, *Wawancara Pribadi*, 27 Januari 2023 jam 10.00 WITA

Febriant:” Ada syaratnya kalau ingin gabung, harus ada KTP, email yang aktif, nomor handphone yang aktif dan ada punya buku rekening..<sup>14</sup> Sedikit penambahan dari Agustina:” Jika pendaftaran sudah selesai, akan masukan dalam grub personal untuk dibimbing.<sup>15</sup>



Persyaratan yang harus dipenuhi cukup mudah yaitu hanya dengan cara mendaftarkan diri saja dengan mengisi formulir, sudah bisa mendapatkan nomor keanggotaan sebagai member oriflame. Atau bisa saja apabila kita ingin mendaftar dengan teman kita cukup menunjukkan KTP saja maka kita sudah bisa bergabung di Oriflame. Namun selain dari KTP yang harus disiapkan adalah email yang aktif, nomor handphone yang aktif, mempunyai nomor rekening Bank yang aktif.

<sup>14</sup> Nur Anisa Febrianti, Member Oriflame, *Wawancara Pribadi*, 27 Januari 2023 jam 11.00 WITA

<sup>15</sup> Agustina, Member Oriflame, *Wawancara Pribadi*, 27 Januari 2023 jam 12.00 WITA

Perekrutan member yang paling baik adalah tidak memaksakan atau menekan seseorang untuk bergabung, dalam artian orang tersebut sangat setengah hati mendaftarkan diri.

Pada hukum Islam, sistem member get member adalah strategi perekrutan anggota baru oleh anggota yang sudah terdaftar sebelumnya. Merekrut merupakan persoalan yang kursial. Hal ini pernah diisyaratkan Nabi Muhammad Saw di dalam hadits yang diriwayatkan oleh Imam Bukhari dari Abu Hurairah. Rasulullah bersabda.

*“Ketika menya-nyiakan amanah, maka tunggulah kehancuran. Dikatakan, hai Rosulullah, apa yang membuatnya sia-sia? Rosulullah bersabda : “ketiak suatu perkara diserahkan kepada orang yang bukan ahlinya, maka tunggulah kehancurannya”*

Dari Hadits diatas dapat diketahui bahwa kegiatan merekrut anggota atau mengontrak karyawan sekalipun diperbolehkan di dalam Islam. Allah SWT berfirman :

أَهُمْ يَفْسِمُونَ رَحْمَتَ رَبِّكَ نَحْنُ فَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ  
 دَرَجَاتٍ لِيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سُخْرِيًّا وَرَحْمَتُ رَبِّكَ خَيْرٌ مِّمَّا يَجْمَعُونَ ٣٢

*32. Apakah mereka yang membagi-bagi rahmat Tuhanmu? Kami telah menentukan antara mereka penghidupan mereka dalam kehidupan dunia, dan kami telah meninggikan sebahagian mereka atas sebagian yang lain beberapa derajat, agar sebahagian mereka dapat mempergunakan sebagian yang lain. Dan rahmat Tuhanmu lebih baik dari apa yang mereka kumpulkan(Q.S Al Zukkhruf ayat 32)*

Hadist dan kalam Allah menyakinkan bahwa Oriflame dalam melakukan kegiatan perekrutan sudah sesuai dengan hukum islam yang berlaku. Maka dari itu sangat dibolehkan untuk oriflame mencari anggota baru dengan merekrut membernya.

Selain hadits diatas, konsep pemasaran berjenjang tidak mengandung unsur paksaan, semua murni berdasarkan keinginan setiap member untuk bergabung dan melakukan penjualan, maka praktik pemasaran berjenjang tidak keluar dari syaria Islam.

لَهُ مَعْقَبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُعْزِرُوا مَا  
بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُمْ مِّنْ دُونِهِ مِنْ وَالٍ ۝ ١١

*11. Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia (Q.S Ar Ra'ad ayat 11)*

Ayat diatas, mengandung arti bahwasannya Allah tidak akan mengubah suatu kaum, apabila tiak ada ikhtiar dari kaum tersebut untuk berubah. Adanya praktik pemasaran berjenjang dan mendaftarkan diri menjadi anggota adalah salah satu ikhtiar untuk mengubah kehidupan menjadi lebih baik lagi dan mampu mencapai taraf perekonomian yang mapan dan mandiri, sehingga ayat tersebut cocok dijadikan prinsip pada bisnis pemasaran berjenjang.

### c. Level Bonus performa diskon

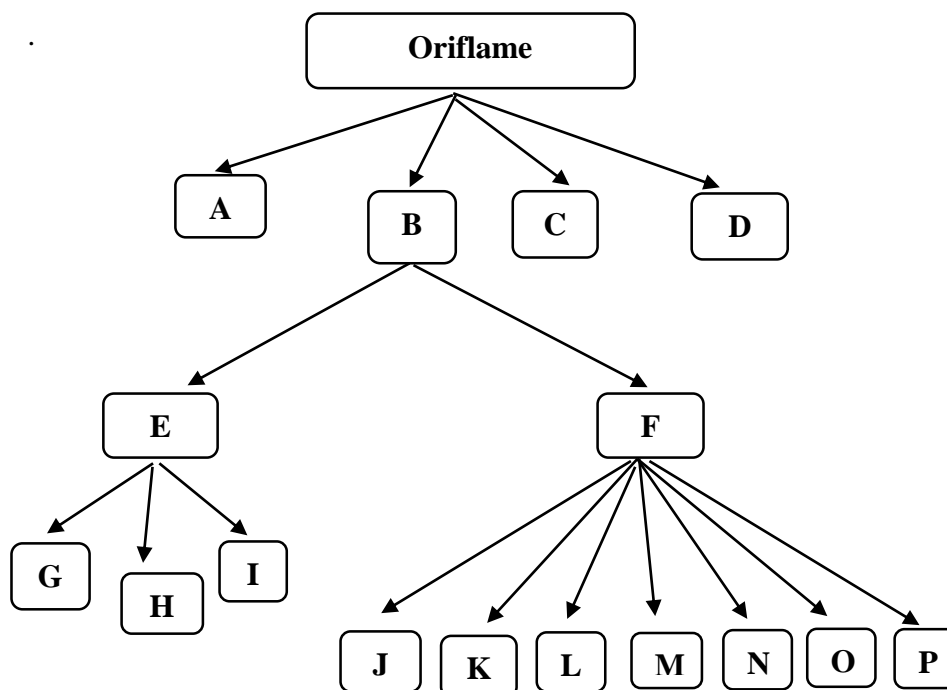
Perusahaan oriflame menyediakan jenjang karier bagi membernya agar setiap member memiliki target pencapaian tingkatan. Tingkatan ini selain berdasarkan pada point penjualan juga berdasarkan banyaknya jaringan yang sudah dibangun. Sistem jaringan pada oriflame memberikan kebebasan untuk membangun jaringan. Artinya setiap member dipersilahkan untuk membuka jaringan selebar mungkin dan sebanyak-banyaknya. Pada jenjang karier ini member oriflamme bisa mendapatkan komisi diluar laba penjualan. Pastinya semakin banyak member maka semakin tinggi tingkat level dan semakin banyak pula Bonus point yang didapat maka komisi yang diperoleh akan besar pula nilainya.

Gambaran bisnis Multi level marketing yaitu bahwa perusahaan Oriflame menjual produk dengan sistem network marketing, Perusahaan oriflame menjaring member A,B,C,dan D. Member B selain menjadi pemakai, juga menjadi pembisnis. Member B menjaring anggota E dan F. Kemudian E dan F memperluas jaringannya yaitu E menjaring G,H dan I. Sedangkan F menjaring J,K,L,M,N,O,P. dari perluasan tersebut, member B akan mendapat bonus sesuai kebijakan dari perusahaan Oriflame. Semakin luas jaringan yang dibinanya maka semakin banyak pula bonus yang akan di dapat.

Namun jika member B tidak lebih banyak mempunyai tim dalam mengumpulkan poin penjualan dibandingkan member F maka bonus yang didapatkan pun tidak lebih besar pula, karena pada sistem perusahaan Oriflame bonus dihitung sesuai dengan banyaknya anggota yang berada dibawah upline dan usaha membimbing

agar dapat menghasilkan poin bersama dan *grow* bersama. Maka dari itu, tidak heran pada perusahaan Oriflame *downline* lebih tinggi level dibandingkan *upline* misalkan *upline* hanya 9% sedangkan *downline* bisa menjadi 12%. Artinya masuk anggota terakhirpun tidak akan menguntungkan *upline* karna jika usahanya lebih banyak maka akan membuat *upline* tertinggal jauh, dan pada oriflame hanya mengenal istilah barangsiapa yang bekerja lebih baik maka dialah yang mendapatkan hasil lebih baik, bukan yang bergabung di awal.

Berikut adalah gambaran sistem pemasaran berjenjang yang dimaksud diatas:



Gambar diatas menjelaskan bahwa tidak semua ingin berbisnis, dilihat dari ada tidaknya *downline* dibawahnya. Namun ada juga yang berfokus untuk berbisnis, sehingga *downline* yang dibinanya sangat banyak, tujuannya adalah untuk naik level agar bisa berpenghasilan.

Bonus pertama yang didapatkan oleh member baru adalah bonus performa diskon ini yang dimulai dari konsultan 3%. Tujuan dari adanya bonus ini adalah agar setiap member memiliki target pencapaian tingkatan. Tingkatan ini selain berdasarkan pada point penjualan juga berdasarkan banyaknya jaringan yang sudah dibangun. Sistem jaringan pada oriflame memberikan kebebasan untuk membangun jaringan. Artinya setiap member dipersilahkan untuk membuka jaringan selebar mungkin dan sebanyak-banyaknya. Pada jenjang karier ini member oriflame bisa mendapatkan komisi diluar laba penjualan. Pastinya semakin tinggi level dan banyak Bonus point yang didapat maka komisi yang diperoleh akan besar pula nilainya. Berikut adalah level dasar oriflame yang dimulai dari Konsultan 3% sampai dengan Senior Manager beserta bonus poin dan komisi

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

Tabel 4.1 Performance Discount Oriflame



Setiap member yang mempunyai sepaling sedikitnya 200BP maka berhak mendapatkan Performance Discount (PD) yaitu komisi 3% yang diperoleh atas penjualan sendiri atau penjualan dari member dibawahnya.

Oriflame akan membayar consultant sesuai dengan hitungan BV (Bussines Volume) dan BP (Bussines Poin). Bonus Poin disini bisa di dapatkan dari setiap produk yang dipesan memiliki poin yang berbeda beda. Oriflame akan memberikan BP pada orderan pribadi member dan konsultan yang disponsori bahkan pada jaringan tim yang sudah dibangun sepanjang 1 katalog saja (1 bulan). Sedangkan Bussines Volume (BV) sama halnya dengan penjualan pada harga member dikurangi PpN dan bisa berubah sesuai dengan perubahan harga.

Contoh hitungan komisi di Pemasaran berjenjang Orifalme:

Anis baru saja bergabung dengan oriflame bulan ini dan sudah mengumpulkan 100 BP namun belum memiliki seorang *downline* maka anis tidak mendapat Perfomance discount sebab anis masih diposisi 0% dan minimal Perfomance discount adalah 200BP. Namun karena Anis telah tutup point maka bisa mendapatkan reward kecil seperti pouch, kosmetik atau bahkan potongan harga untuk penjualan tertentu. Sebenarnya sangat bisa anis mengejar target 3% yaitu 200BP hanya dengan hasil poin penjualan (alasan nya karna Oriflame menghitung poin dari penjualan produk saja) Akan tetapi, anis memerlukan tenaga dan waktu ekstra untuk mengumpulkannya, berbeda jika anis mempunyai downline, poin yang banyak akan terasa sangat ringan dikumpulkan karena bekerja bersama tim dan saling mendukung untuk naik level bersama.

d. Royalty sampai ratusan juta

Leader Club Bonus, Jenjang karier dan Cash Award, Program Kepemilikan Mobil dan saham, dan jalan-jalan kedalam dan luar negeri gratis (hingga 3x atau 4x dalam setahun). Dan yang paling penting bisnis Oiflame ini bisa di wariskan.<sup>16</sup>



Dilihat dari anak tangga diatas diketahui bahwa ada 6 tingkatan yang mejadiacuan para member dalam merah jenjang karier pada perusahaan Pemasaran berjenjang Orifflame yaitu Consultan, Manager, Direktur, Gold Director, Sapphire Director, Diamond Director and UP. Dan bonus yang di dapat setiap levelnya berbeda-beda.

<sup>16</sup> Paul, Herbig dan Yelkurm, Rama, 'A Riview of the Multi Level Marketing Phenomenon', *journal of Marketing Channels*, 6 (1), [http://dx.doi.org/10.1300/j049v06n01\\_02](http://dx.doi.org/10.1300/j049v06n01_02), diakses pada 27 Oktober 2022 pukul 21:52

a. Konsultan

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

b. Manager dan Senior Manager

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

c. Director Team

a) Director

Yaitu member Oriflame disebut sebagai Director apabila memiliki level 21% sebagai Senior Manager sebanyak 6x dalam 12 bulan.

b) Senior Director : memiliki 1 buah split out atau jaringan kaki langsung dengan level 21% dan minimum 4.000 BP grup pribadi selama 6x dalam periode 12 bulan.

d. Gold Team

a) Gold Director : memiliki 2 buah split out langsung dengan level 21% selama 6x dalam 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp 10jt.

b) Senior Gold Director : memiliki 3 buah split out langsung dengan level 21% selama 6x dalam 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp 15jt.

c) Sapphire Director : memiliki 4 buah split out langsung dengan level 21% selama 6x dalam 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp 20jt.

e. Diamond Team

- a) Diamond Director : memiliki 6 buah split out langsung dengan level 21% selama 6x dalam 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp 38jt.
- b) Senior Diamond Director : memiliki 8 buah split out dengan level 21% selama 6x dalam 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp 50jt.
- c) Double Diamond Director : memiliki 10 buah split out dengan level 21% selama 6x dalam 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp 60jt.

f. Executive Team

- a) Executive Director : memiliki 12 buah split out langsung dengan level 21% selama 6x dalam 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp 88jt.
- b) Gold Executive Director : memiliki 15 buah split out dengan level 21% selama 6x dalam 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp 120jt.
- c) Sapphire Executive Director : memiliki 18 buah split out dengan level 21% selama 6x dalam 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp 150jt.
- d) Diamond Executive Director : memiliki 21 buah split out dengan level 21% selama 6x dalam 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp196jt.

g. President Team

- a) President Director : memiliki 24 buah split out langsung dengan level 21% selama 6x dalam 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp 240jt.
- b) Senior President Director : memiliki 24 buah split out langsung dengan level 21% diantaranya 6 Diamond Director selama 6x dalam 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp 300jt.

- c) Gold President Director : memiliki 24 buah split out langsung dengan level 21% diantaranya 12 Diamond Director selama 6x dalam 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp 371jt.
- d) Sapphire President Director : memiliki 24 buah split out langsung dengan level 21% diantaranya 18 Diamond Director selama 6x dalam periode 12 bulan. Pendapatan rata-rata perbulan Rp 457jt

## **2. Pemberian Bonus Pada Bisnis Multi Level Markeing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah**

Praktek Pemasaran berjenjang di mata masyarakat kita tidak jauh daripemikiran mengenai permainan uang atau dalam bahasa trend nya yaitu moneygame.

### **a. Moneygame**

Oriflame adalah perusahaan dengan sistem pemasaran berjenjang, namun tidak mengandng money game. Hasil wawancara dengan Rita Sholehah yaitu:” Oriflame bukan moneygame karna produk yang dijual jelas. Sedangkan moneygame yang kita tahu hanya mengandalkan rekrutan member saja, walaupun ada prodaknya itu hanyalah sebagai kamufase saja”. Sama dengan hasil wawancara dengan Nur Annisa Febrianti yaitu:” kalau moneygame itu kan permainan uang ya, jadi kalau ada member yang daftar, si member membayar sekian dan uangna juga masuk kepada *upline*. Berbeda dengan oriflame,jika oriflame apabila ada member baru maka *upline* belum mendapatkan apa-apa sebelum si member melakukan pembelian

produk. Jadi tugas *upline* adalah mengajari, mengarahkan dan membina bagaimana member baru tersebut bisa menghasilkan poin. Dan poin di oriflamme akan hangus setiap akhir bulan, artinya setiap awal bulan maka bonus poin akan dimulai dari 0 lagi. Jadi apabila tidak bekerja maka poin tidak akan bertambah bahkan jika poin *downline* lebih besar daripada *upline* sangat bisa untuk mengejar level *uplinenya*. Tentunya bonus juga tidak untuk *upline*, jika *upline* tidak bekerja maka *upline* tidak mendapatkan apa-apa walaupun *downline* sudah ke level manager misalnya.” Tidak jauh beda dengan hasil wawancara dengan Agustina.” Kalau moneygame itu bayar ya awal pendaftarannya terus uangnya itu ada masuk beberapa persen ke *uplinenya*. Jadi semakin banyak rekrut semakin banyak juga uang *upline*. Nah kalau Oriflame itu kalau banyak rekrutan belum tentu banyak poin kalau member yang baru bergabung tidak belanja. Makadari itu tugas *upline* harus membantu member baru agar bisa menghasilkan poin. Misalnya memberi cara agar berjualanlaris, mengarahkan bagaimana agar naik level dan membina, jadi baik *downline* maupun *upline* bisa tumbuh bersama-sama. Namun jika si *downline* sudah menjadi *upline* dan jumlah poinnya melebihi *upline* nya maka penghasilan jelas lebih besar dia dibandingkan *upline* nya. Jadi di oriflame kalau gak kerja gak akan dapat uang.”

Dari wawancara diatas, diketahui bahwa money game adalah sebuah permainan uang, atau lebih dikenal dengan skema Ponzi. Skema ini adalah penipuan investasi karena klien dijanjikan dengan keuntungan yang besar dengan resiko yang sedikit, bahkan tanpa resiko. Skema Ponzi biasanya ada pada layanan manajemen investasi bodong atau investasi yang tidak berizin.

Sedikit ilustrasi mengenai Skema Prozi:

“Investor memberikan uang kepada manager portofolio yang mana dijanjikan akan menembalikan dengan jumlah yang lebih tinggi . Kemudian ketika investor menginginkan uangnya kembali,maka akan dibayar dengan dana yang masuk yang diberikan dengan investor berikutnya. Begitupun seterusnya.Merka akan mentransfer dana dari satu klien ke klien yang lain.Dalam artian mereka tidak melakukan investasi yang nyata.”

Selain daripada SkemaPonzi,skema piramida pun menjadi obrolan hangat di era sekarang ini. Karena skema itu juga merupakan penipuan yang berkedok menjanjikan keuntungan yang besar. Skema piramida bisa dikenali dengan ciri-ciri:<sup>17</sup>

- Ada pungutan biaya pendaftaran yang cukup besar, sebagian biaya ini akan dibagi dengan anggota yang telah merekrut anggota baru.
- Anggota diharuskan membeli produk dalam jumlah yan besar
- Tidak memeperdulikan kepuasan pembeli sehingga pembeli sering menjadi korban
- Tidak ada pendidikan ataupun pelatihan untuk anggotanya.
- Tidak diterima sebagai anggota APLI
- Anggotanya tidak meiliki peluang yang sama, yaitu yang mendaftar belakangan tidak berpeluang untk memperoleh keuntungan yang sama.

---

<sup>17</sup> Hendri Tanjung, Tinjauan Syariah Pemasaran berjenjang, Mizan: Jurnal Syariah Islam Vol.1 No.1 Juni Tahun 2013 hal.40

Masyarakat sekarang banyak yang berasumsi bahwa setiap bisnis pemasaran berjenjang pasti menggunakan skema piramida ini. Pendapat ini terjadi karena sistem kerja pada bisnis pemasaran berjenjang tidak jauh berbeda dengan Skema Piramida.

Tampak diluar, skema piramida adalah sebuah perusahaan yang sah yang mana menjual produk ataupun layanan, tetapi tujuan utamanya adalah ingin meningkatkan jumlah peserta daripada meningkatkan jumlah penjualan.

Ada beberapa persamaan antara skema piramida dan pemasaran berjenjang,yaitu:

- Peserta diharapkan membeli sejumlah produk agar bisa dianggap aktif dalam keanggotaan namun tidak memiliki gaji yang tetap.
- Peserta bisa mendapatkan kompensasi atau sebuah komisi jika bisa merekrut anggota baru dan melakukan pembelian ke bisnis
- Peserta mendapatkan keuntungan dari apa yang mereka jual

Apabila di pahami jelas antara skema piramida ini yang digunakan dalam bisnis moneygame tidak jauh berbeda dengan bisnis Pemasaran berjenjang, namun jangan salah karena tidak semua pemasaran berjenjang menggunakan sistem moneygame. Ada beberapa poin yang dapat memastikan apakah perusahaan pemasaran berjenjang dapat dipercaya atau tidak.poin tersebut diantaranya:

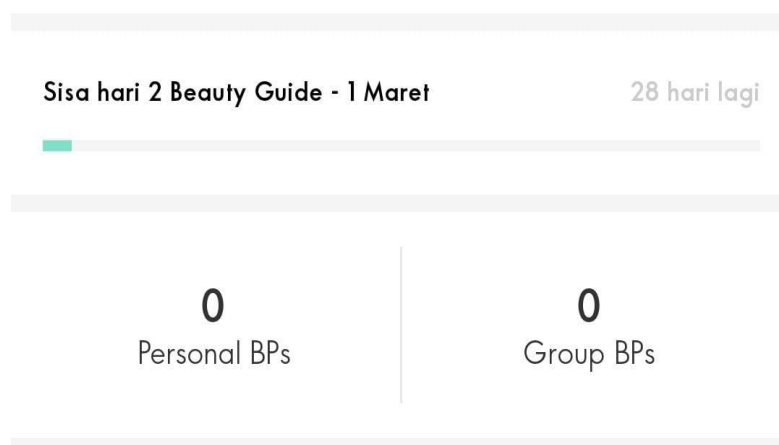


- Perusahaan pemasaran berjenjang mempunyai Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) dan juga sudah mengantongi surat izin edar produk dari BPOM, Depkes dan sebagainya
- Perusahaan Oriflame mempunyai produk untuk diperjualbelikan
- Skema bisnis harus ditekankan pada penjualan produk
- Pemberian atau pembayaran komisi dibayarkan berdasarkan penjualan produk, bukan pada kuantitas rekrutmen
- Seorang member dari Perusahaan pemasaran berjenjang tersebut bisa mendapatkan penghasilan dari penjualan tanpamelakukan rekrutmen
- Setiap perusahaan pemasaran berjenjang mempunyai sistem pengembalian produk yang rasional
- Produk yang diperdagangkan perusahaan pemasaran berjenjang memiliki harga yang wajar dipasaran

Semua poin sudah dijelaskan di pembahasan sebelumnya, mengenai pengembalian produk, hasil wawanca dengan member Nur Annisa Febrianti adalah:” Sangat bisa dikembalikan, kita bisa melaukan klaim dalam jangka waktu 30hari dari produk diterima. Namun pertama-tama kita pastikan dulu paketnya dalam keadaan tersegel rapi, dan selalu kita rekam video unboxing paket Oriflame kemudian foto produk tertukar (untuk produk yang kadaluarsa maka foto tanggal kadaluarsa dan nomor resi pengembalian barang) foto bukti invoice, terus kita kirim ke alamat gudang pengiriman terdekat. Jangan lupa untuk foto resi biaya pengiriman produk. Kalau semuanya sudah lengkap kita bisa menghubungi OriflameCare. Scan berkode di kardus paket atau melalui

id.oriflame.com.Kemudian selesaikan proses pengajuannya”. Berdasarkan wawancara diatas sudah pasti produk Oriflame sangat bisa dikembalikan jika ada kekeliruan dan produk mendekati waktu kadaluarsa.

Semua poin diatas kreteria sudah sesuai dengan Pemasaran berjenjang pada Oriflame.Ada perbedaan yang bisa menonjol antara moneygame dan pemasaran berjenjang Oriflame adalah jika moneygame adalah permainan uang,maka Oriflame adalah permainan poin. Jadi semakin banyak poin yang didapatkan maka makin banyak pula bonus yang di dapatkan. Dan poin ini akan hangus setiap akhir bulannya. Sehingga awal bulan akan dimulai dari 0 kembali.



Sistem hangus disebut juga tutup poin. Tutup poin 100BP menjadi syarat mendapatkan bonus dan untuk member baru akan mendapatkan benefit produk dari WP1-2-3. Tutup poin ini adalah wajib bagi pembisnis MLM Oriflame, karena bisnis ini menjual produk nyata,ada transaksi jual dan beli antara konsultan dan pelanggan. Pembagian hasil juga adil dan trasparan. Tutup poin disetiap bulannya menggambarkan bahwa menjalankan bisnis Oriflame tidak semudah skema piramida yang menguntungkan *upline* diatasnya. Bisnis Oriflame harus dikerjakan

dengan usaha dan kerja keras agar poin bisa terkumpul kembali. Kerja keras inilah sesuai dengan kaidah umum *Al-Ghunmu bi Al-Ghurmi* yang artinya tingkat keuntungan itu sesuai dengan jerih payah yang dikeluarkan atau biaya tingkat resiko.

Pemasaran berjenjang yang sesuai dengan kaidah ini *upline* harus bekerja bersamaan dengan *downline* agar bisa tumbuh bersama dan jaringan bisnis bisa berkembang.<sup>18</sup>

Secara garis besarnya, ciri bisnis moneygame bisa dikenali dengan ciri-ciri berikut:<sup>19</sup>

1. Uang pendaftaran besar

Perbedaan yang sangat dikenali antara bisnis pemasaran berjenjang murni atau *multi level marketing* yang mengandung moneygame adalah biaya pendaftaran. Biaya pendaftaran pada pemasaran berjenjang sangat murah, namun beberapa pemasaran berjenjang lain ada yang cukup besar namun sesuai dengan apa yang akan di dapatkan pada member baru tersebut, misalnya sebuah perusahaan akan memberikan produk yang bisa digunakan untuk menjual produk, sehingga masuk akal jika biaya pendaftarannya cukup besar.

2. Fokus pada investasi dana bukan pada jualan produk

---

<sup>18</sup> Mufti Afif dan Richa Angkita Mulyawisdawati, Sistem Pemasaran Multi Level Marketing (Pemasaran Berjenjang) Ditinjau dalam Hukum Ekonomi Syariah. Cakrawala:Jurnal Studi Islam Vol.13 No.2 Tahun 2018

<sup>19</sup> Iwan Fahri Cahyadi, Strategi Repositioning Bisnis Pemasaran berjenjang dan Tinjauan dari Perspektif Syari'ah. Bisnis:Jurnal Bisnis dan Manajemen islam. Vol.07 No 1 Juni 2019

Sering dijumpai pada bisnis monegame, anggota akan diminta meninvstasikan sejumlah dana lalu diiming-iming keuntungan yang besar dengan syarat mampu merekrut anggota baru. Namun, ada kalanya dalam bisnis moneygame itu menjual produk, akan tetapi produk yang dijual biasanya sangat sulit untuk dipasarkan dan tidak bermutu. Berbeda dengan pemasaran berjenjang, produk yang dijual di pemasaran berjenjang adalah produk yang bermanfaat dan selain itu produknya mempunyai kualitas yang bagus, pastinya sudah memiliki izin BPOM ataupun sertifikat luar negeri, misalnya Oriflame dari Swedia, dan lain-lain.

3. Tidak tergabung dalam Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) dan juga World Federation of Direct Selling Association (WFDSA)

Apabila sebuah bisnis yang ditawarkan adalah benar bisnis pemasaran berjenjang, maka bisnis tersebut pasti memiliki Surat Izin Usaha Penjualan Langsung dan izin edar produk dari BPOM, Depkes, dan sebagainya. Jika ingin bergabung maka setidaknya harus mengecek kredibilitas bisnis melalui daftar resmi yang dikeluarkan oleh asosiasi resmi.

4. Fokus pada Rekrut Member

Bonus atau bayaran yang diterima berasal dari hasil perekrutan orang, bukanlah hasil dari penjualan produk. Berbeda dengan bisnis Pemasaran berjenjang murni yang mendapatkan bonus atau bayaran diterima dari hasil kerja keras tim untuk menjualkan produk dan membina tim. Karen semakin banyak *downline* yang ramai berjualan maka akan semakin banyak bonus yang didapat.

Selain hal diatas,bisnis moneygame hanya akan menguntungkan orang yang pertama kali bergabung, dan biasanya orang yang belakangan mendaftar akan merugi. Sangat berbeda dengan pemasaran berjenjang murni yang mana memberi kesempatan untuk semua anggota untuk berkembang dan menguntungkan anggotanya walaupun menjadi anggota yang paling belakang,karena bisnis pemasaran berjenjang ini bersifat individu yakni hasil bonus akan disesuaikan dengan kerja kers masing-masing orang dalam menjualkan produk dan merekrut member lalu membinanya.

#### 5. Tidak ada Pelatihan

Pada sistem moneygame member atau anggota tidak disediakan pelatihan,melainkan hanya sebuah motivasi agar selalu bersemangat dalam menjalankan bisnis. Ada saatnya ada pelatihan seperti seminar untuk mendapatkan member baru berbeda dengan bisnis pemasaran berjenjang yang menyediakan banyak pelatihan, tidak hanya pelatihan rekrut membernamun larisjuala juga tersedia.

Money game adalah dosa besar dan hukumnya haram, karena di dalam moneygame ada terdapat unsur kecurangan (al-ghisy). Sedangkan di dalam Islam tidak meperbolehkan adanya kecurangan. Hadits yang melarang menipu dalam jual beli adalah:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَرَّ عَلَى صُبْرَةٍ طَعَامٍ فَادْخَلَ يَدَهُ فِيهَا فَنَالَتْ أَصَابِعُهُ بَلًّا فَقَالَ مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ قَالَ أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ يَا رَسُولَ اللَّهِ قَالَ أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ كَمَا يَرَاهُ النَّاسُ مَنْ عَشَّ فَلَيْسَ مِنِّي (روه مسلم)

*Artinya: Dari Abu Hurairata ra. Bahwa Rasulullah pernah melewati setumpuk makanan, lalu beliau memasukan tangannya ke dalamnya, kemudian beliau menyentuh sesuatu yang basah, maka pun beliau bertanya, “Makanan apa ini wahai pemilik makanan?” sang pemiliknya pun menjawab “makanan tersebut terkena air hujan ya Rasulullah” kemudian beliau bersabda “mengapa kamu tidak meletakkannya dibagian makanan agar manusia dapat melihatnya? Ketahuilah, barangsiapa yang menipu maka dia bukan dari golongan kami.” (HR. Muslim No.102)*

Intinya, pemasaran berjenjang yang baik dan benar adalah pemasaran berjenjang yang terdaftar di Asosiasi Penjual Langsung Indonesia (APLI), karena sudah pasti pemasaran berjenjang yang terdaftar adalah bisnis pemasaran berjenjang yang legal dan bukan bisnis yang mengandung unsur monegame. Ada cara lain disamping mencek dalam situs asosiasi yaitu cek kembali alamat kantor pada bisnis tersebut, biasanya bisnis yang mengandung unsur penipuan berlatar kantor yang tidak jelas.

Oriflame sudah sangat jelas bahwa tidak ada unsur money game di dalamnya, ini dibuktikan dengan semua produk yang dijual adalah produk yang halal. Selain daripada produknya yang halal, Oriflame juga mengantongi sertifikat syariah dari Dewan nasional MUI untk sistem bisnisnya. Artinya sistem bisnis yang ada pada Oriflame sesuaidengan Fatwa MUI tentang *direct selling*.



## b. Bonus Dalam Oriflame Menurut Hukum Islam

Bisnis oriflame adalah salah satu kegiatan bermuamalah yang tidak jauh dari peranan akad yang bisa menentukan sah atau tidaknya suatu transaksi atau perjanjian. Bahkan yang menentukan ada tidaknya unsur riba dan gharar dalam sebuah perjanjian yaitu akad tersebut.

Dalam bisnis ini, ada tiga jenis akad yang telah disepakati dalam bisnis ini yaitu akad bay, samsaah, dan akad *ju'alah* sebagai kontrak perusahaan. Dan keuntungan langsung, komisi, dan bonus adalah jenis yang didapat dalam bisnis ini.

Mula-mula, anggota mendaftarkan dirinya dengan membayar sejumlah uang yaitu Rp.49.000,- yang bertujuan untuk mengikat kontrak antara perusahaan dan anggota, dan dengan begitu maka sahlah menjadi anggota sehingga bisa membeli produk dengan harga member dan menjualnya kembali. Maka transaksi keanggotaannya adalah menjadi akad *samsarah*. Dengan begitu praktek pemasaran

berjenjang oriflame selain terdapat akad jual beli juga mengandung akad *samsarah* yaitu perantara dalam penjualan.

Dalam sistem pemasarannya, ketika seseorang pertama kali membeli produk perusahaan, harga telah diputuskan sebelum terjadinya kontrak, dan harga tidak akan mengubah. Dalam kontrak, antara perusahaan dan calon anggota, sudah terjadi kesepakatan bahwa anggota akan mendapatkan bonus diluar penjualan dan bonus tersebut yang dinamakan akad *ju'alah*.

Pada sistem pemasaran jaringan, kemungkinan ada dua kontrak yaitu bay dan *samsarah* atau bay dan *ju'alah*. Akad ini terjadi pada sistem pemasaran jaringan karena adanya keuntungan secara langsung, komisi, dan bonus yang diperoleh.

Istilah laba digunakan untuk menyatakan pendapatan dalam transaksi penjualan langsung (bay). Istilah komisi digunakan untuk menyatakan pendapatan dalam kontrak *samsarah*. Sedangkan istilah bonus digunakan untuk menyatakan penghasilan dalam akad *ju'alah*.

Transaksi yang terjadi antara bay dan *samsarah* adalah transaksi yang sah sebagai akad. *Samsarah* atau penjualan perantara adalah seseorang yang menyuruh orang lain untuk menjual sebagai penghubung antara pihak produsen dan pihak konsumen. *Samsarah* adalah suatu transaksi yang sah sebagaimana dikemukakan oleh pendapat dibawah ini:

وَلَمْ يَرَأْبُنْ سَيْرِيْنَ، وَعَطَاءٌ، وَابْرَاهِيْمُ، وَالْحَسَنُ بِأَجْرِ السَّمْسَارِ بَاءَسًا وَقَالَ بِنُ عَبَّاسٍ: "لَا بَاءَسَ أَنْ يَقُولَ: بَعِ هَذَا النَّوْبَ، فَمَا زَادَ عَلَى كَذَا وَكَذَا، فَهُوَ لَكَ" وَقَالَ بِنُ سَيْرِيْنَ: "إِذَا قَالَ: بَعُهُ بِكَذَا، فَمَا



كَانَ مِنْ رِيحٍ فَهُوَ لَكَ, أَوْ بَيْنِي وَبَيْنَكَ, فَلَا بَأْسَ بِهِ" وَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: (الْمُسْلِمُونَ عِنْدَ شُرُوطِهِمْ)

*Ibn Sirrin, Athay, Ibrahim, dan Hasan tidak melihat adanya kesalahan dalam pemberian komisi dalam transaksi samsarah. Ibnu Abbas mengatakan bahwa diperbolehkan untuk menggatakan "jual baju ini, keuntungan tambahan apapun dari penjualan ini, itu akan menjadi milikmu". Ibnu Sirrin berkata bahwa seseorang akan berkata "jual barang ini, maka keuntungannya akan dibagi antara saya dan anda" jadi diperbolehkan. Rasulullah Saw bersabda: manusia memenuhi kebutuhannya"<sup>20</sup>*

Selain transaksi bay dan *samsarah*, yang menghasilkan pendapatan pada bisnis Oriflame adalah transaksi *ju'alah*. Transaksi ini berlaku untuk mereka yang berhasil mencapai prestasi tertentu. Anggota akan mendapatkan lebih banyak pendapatan yang telah dijanjikan oleh perusahaan dalam kontrak karena pencapaian besar dalam memperluas jaringan dan membangun jaringan serta berhasil melakukan penjualan besar. Apabila keuntungan langsung dapat diperoleh dalam akad bay dan pembagian komisi adalah jenis pendapatan yang didapat dalam akad *samsarah*, maka bonus adalah jenis pendapatan yang didapat dalam akad *ju'alah*.

Banyak yang beranggapan bahwa akad *samsarah* dan akad *ju'alah* itu sama, namun pada kenyataannya itu adalah akad yang berbeda. Perbedaan diungkapkan oleh para ulama dengan memberikan contoh:

Akad *samsarah*

<sup>20</sup> Muhammad bin Isma'il al Bukhari, *Shahih Bukhari* Buku 3 (Dâr Thuq an Najah, 2001), hlm.92

وَقَالَ ابْنُ عَبَّاسٍ: لَا بَاءَ أَنْ يَقُولَ: بَعِ هَذَا الثَّوْبَ, فَمَا زَادَ عَلَيَّ كَذَا وَكَذَا, فَهُوَ لَكَ"

*"Ibn Abbas berkata: dibolehkan untuk mengatakan "jual baju ini, maka keuntungan tambahan dari penjualan itu akan menjadi milikmu"*

Akad *ju'alah*

وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

*"Barang siapa yang membawa unta, maka aku akan terikat (untuk pahala) dengannya."*

Perbedaan sangat jelas diantara keduanya, yaitu :

Pada *samsarah*, pelaku pekerjaan dalam kontrak adalah kamu yaitu kata ganti kedua, jadi sudah pasti. Namun pada *ju'alah*, pelaku dalam akad adalah kata ganti ketiga atau siapa saja, sehingga tidak pasti dan berlaku umum untuk siapapun yang ingin melakukan kontrak. Jadi semua anggota di Oriflame berhak mengikuti panduan perintah yang diberikan dan berhak menerima bonus ketika berhasil mencapai target yang dikehendaki perusahaan.

Tindakan akad *samsarah* di Oriflame dilakukan antara perusahaan dan anggota. Sementara akad *ju'alah* dilakukan antara perusahaan dengan anggota yang berhasil dalam melakukan beberapa prestasi yang dibutuhkan oleh perusahaan.

Banyak yang mengakui bahwa bisnis pemasaran berjenjang termasuk multi akad yaitu akad jual beli dan *samsarah*. Namun menurut penulis pemasaran

berjenjang itu adalah akad *ju'alah* dan jual beli yang terjadi secara terpisah. Jika terdapat beberapa transaksi yang terjadi sekaliguspun tidak dikatakan sebagai multiakad, ini karena dianalogikan seperti pembayaran sekolah gedung sekolah yang dilakukan sekaligus sepaket untuk membayar banyak hal seperti membayar sarana dan prasarana, pembelian seragam, dan lain sebagainya. Hal seperti ini tidak dapat dikatakan sebagai multiakad.

Berkenaan dengan multiakad, Rasulullah Saw melarang “dua akad dalam satu akad”, hadits ini diriwayatkan oleh beberapa ulama hadits antara lain Imam Ahmad, An-Nasa’I, At Tirmidzi, Ibnu Hibban, dan Abu Daud. Hadits tersebut ditulis dalam redaksi yang berbeda-beda, antar lain:

Penjelasan hadits diatas menurut beberapa ulama seperti imam syafi’I dalam beberapa kitab seperti kitab subul al-salam vol.II/20, Sunan Abu Daud editor Syaib Al-Arnauth Vol V/331, Ada dua bentuk akad yang termasuk dua akad dalam satu akad, contohnya:

“Seseorang penjual berkata kepada pembeli: “saya jual mobil ini kepadamu dengan harga 100juta dengan syarat kamu jual rumahmu kepada saya dengan harga 200juta.” Hal ini dilarang karena bisa jadi pemilik rumah hanya ingin membeli mobil dengan harga 100juta tanpa menjual rumahnya.”

Penafsiran dua akad dalam satu akad yang bearti suatu transaksi dapat dikatakan multi akad apabila transaksi memiliki ciri-ciri antara lain :

- Terdapat dua harga yang berbeda dari satu transaksi barang yang sama dan pihak yang sama. Hal ini dilarang karena terdapat ketidakpastian harga dan bisa menimbulkan kerugian.
- Transaksi menimbulkan syarat untuk melakukan transaksi yang lain diantara kedua pihak yang sama. Hal ini dilarang karena terdapat unsur paksaan. Sedangkan menurut hukum islam dalam bertransaksi harus berasaskan kerelaan.

Multiakad pada pemasaran berjenjang yaitu dimana anggota atau member pemasaran berjenjang selain berperan sebagai penjual juga berperan sebagai wakil dengan akad *samsarah* (percaloan yang dibolehkan), akan tetapi menurut penululis apa yang terjadi pada pemasaran berjenjang bukanlah termasuk dua akad dalam satu akad. Alasannya jika itu dimaksudkan maka ketika seseorang menyekolahkan anaknya disebuah pondok pesantren maka juga bisa dikatakan haram karena dia membayar sejumlah uang dimana siswa melaksanakan akad jual beli buku, jual beli seragam, jual beli makanan, dan lain-lain dalam satu transaksi.

Adanya perbedaan pendapat tentang halal haramnya akad pemasaran berjenjang adalah sesuatu yang biasa terjadi dalam masalah fikih. Tidak hanya terjadi pada permasalahan muamalah saja namun juga terjadi pada permasalahan ibadah seperti seseorang sholat subuh saja terdapat perbedaan pendapat antara yang menggunakan doa qunut dan tidak boleh menggunakan qunut. Jadi, sangatlah wajar dalam masalah muamalah terjadi perbedaan pendapat, masalah ibadah mahdah saja terdapat "*al-aslu fi al-'ibadah al-hazar*" apalagi dalam muamalah "*al-aslu fi al-mu'amalat*" adalah "*alibahah*".

Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah diketahui akad yang digunakan lebih dari satu akad . Begitupun dengan Oriflame yang terdapat lebih dari satu akad yaitu akad *ju'alah* dan jual beli. Namun ulama fikih kontemporer membagi multiakad dalam beberapa jenis dan masing-masing jenis multiakadnya memiliki karakter tersendiri dalam hal hubungan diantara akad akad yang membentuknya. Karakter tersebut yang membedakan antara multiakad yang satu dengan yang lainnya.

Multiakad terdiri dari beberapa jenis,yaitu:<sup>21</sup>

1. *Al- 'Uqud al-Mutaqobilah*

Multiakad jenis ini disebut dengan multi akad bergantung atau bersyarat,karena akad yang satu bergantung kepada akad yang lain. Akad yang satu harus mensyaratkan harus ada akad yang lain agar dapat terlaksana.

2. *Al- 'Uqud al Mujtami 'ah*

Multiakad jenis ini adalah himpunan dari dua akad atau lebih yang menjadi satu akad.Namun berbeda dengan jenis murakkab yang akad-akadnya terkumpul melebur menjadi satu nama akad sedangkan akad ini tidak melebur menjadi satu.

3. *Al- 'Uqud al-Mutanaqidah*

Multiakad jenis ini terbentuk dari dua akad yang memiliki sifat berlawanan , maksudnya adalah akad yang satu tidak mendukung akad yang lain. multiakad jenis ini akadnya tidak tercampur dan juga tidak menimbulkan nama baru. Contohnya adalah akad kafalah wa al ijarah.

---

<sup>21</sup> Hasanuddin Rahman Daengnaja,*How to design Sharia Contract*, Bandung:PTCitra Aditya Bakti.2016,hal 47

4. *Al-'Uqud al Mukhtalifah*

Multiakad jenis ini tersusun dari akad yang berbeda akibat hukum diantara akad. Seperti perbedaan akibat hukum antara akad sewa dan jual beli

5. *Al-'Uqud al Mutajanisah*

Multiakad jenis ini adalah akad yang mungkin ditumpuk namun tidak berpengaruh kepada akibat hukumnya.

Berdasarkan data yang diperoleh perusahaan oriflme benar mempunyai dua akad, yaitu akad *ju'alah* dan akad jual beli. Namun, kedua akad tersebut tidak terkait satu sama lain, dalam artian berdiri sendiri-sendiri dan berbeda pihak yang melakukan akad-akadnya. Maksudnya, dua akad tersebut dijalankan secara terpisah dan berbeda rukun dan syaratnya. Akad jual beli terjadi antara anggota dengan konsumen sedangkan akad *ju'alah* terjadi antara perusahaan dengan member.

Dalam pemberian bonus atau imbalan, di dalam hukum islam kita mengenal kita mengenal akad *ju'alah*. Akad jua'lah ini adalah sebuah komitmen perusahaan untuk memberikan sebuah imbalan kepada para anggotanya yang telah mencapai prestasi yang ditetapkan oleh perusahaan, pada prestasi ini yaitu terkait dengan penjualan produk perusahaan. Ketentuan mengenai akad ini mengacu pada fatwa DSN-MUIN.62/DSN-MUI/XII/2007.

Adanya akad *ju'alah* ini memberi suntikan semangat kepada semua member untk mendapatkan komisi atau bonus apalagi semua member oriflame mempunyai kesempatan yang sama untuk mendapatkan bonus oriflame dengan catatan harus memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh perusahaan oriflame. Sistem bonus pada Oriflame memiliki periode kualifikasi yaitu bonus akan diberikan kepada

member yang berhasil memenuhi syarat seperti merekrut orang baru dan membina untuk bisa melakukan penjualan.

Ditekankan bahwa pemberian bonus pada perusahaan Oriflame ini dapat dikatakan dalam kategori akad *ju'alah*. Alasannya adalah bonus diberikan kepada member yang sudah berprestasi dalam kerjanya sehingga membantu perusahaan untuk lebih berkembang lagi Menurut Fatwa DSN Nomor 62/DSN-MUI/XII/2007, ada 5 syarat yang harus diperhatikan dalam berbisnis pemasaran berjenjang. Syarat tersebut diantaranya tentang akad *ju'alah* harus dilakukan dengan ketentuan berikut ini :

1. Pihak Ja'il harus mempunyai kecakapan hukum untuk melakukan akad
2. Objek *ju'alah* harus berupa pekerjaan yang tidak melanggar aturan syariah dan tidak juga menimbulkan akibat yang terlarang
3. Hasil dari pekerjaan harus diketahui secara jelas oleh para pihak disaat penawaran.
4. Imbalan *ju'alah* harus ditentukan oleh Ja'il dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran
5. Tidak ada syarat imbalan yang diberikan dimuka artinya sebelum pelaksanaan objek *ju'alah*.

Jika dibahas kembali menurut pandangan salah satu ulama madzhab yaitu Ulama Syafi'iyah rukun dan syarat akad jualah sebagai berikut :

- adanya *aqidain* (pihak yang berakad)

Dalam prakteknya maka perusahaan Oriflame sebagai *Ja'il* dan para member adalah *'amilnya*. Kemudian syarat lainnya sebagai pihak yang berakad harusnya baligh,

berakal, dan tidak dalam perwalian. Maka sudah jelas bisnis oriflame sesuai karna member yang mendaftarkan diri wajib mempunyai kartu tanda penduduk, artinya umurnya sudah menginjak 17 tahun yang artinya sudah cakap hukum, begitupun dengan pihak oriflame sudah tidak diragukan lagi.

- Pekerjaan yang jelas

Contoh pekerjaan yang ada dalam praktek Oriflame yaitu melakukan pembelanjaan dengan total 100BP dan berhasil merekrut anggota baru, kemudian membinanya. Oriflame memberikan motivasi dengan memberikan *reward* apa saja bagi yang berhasil mengerjakan pekerjaan tersebut.

Menurut pandangan penulis, kegiatan tersebut bukanlah suatu kegiatan yang dilarang ataupun diharamkan oleh syariat karena kegiatan tersebut bisa memberi manfaat bagi kedua belah pihak yang pada dasarnya *reward* hanyalah sebagai penyemangat semata.

- Imbalan yang jelas

Pada akad *ju'alah*, imbalan harus jelas ditentukan di awal agar seseorang bersemangat dalam bekerja. Begitupun dengan perusahaan oriflame yang sangat jelas memberikan informasi bonus yang biasanya di setiap awal bulan. Seperti dapat membawa tas hanya dengan harga Rp.49.900 dari harga semula Rp.549.000 dengan syarat penjualan mencapai 200BP periode 01 Juli- 30 Juli 2022.

Dari contoh diatas sudah sangat jelas itu adalah akad *ju'alah* yang diperbolehkan karena imbalan yang akan diberikan oleh perusahaan Oriflame, apalagi imbalannya bukanlah sesuatu yang haram.

- Shigat atau lafal izin dari para pihak



Ucapan atau shigat ini berasal dari *Ja'il* sedangkan pihak maj'ullah tidak diharuskan ada Kabul darinya. Ijab harus disampaikan dengan jelas oleh pihak yang menjanjikan bonus walaupun tanpa ucapan Kabul dari pihak yang melaksanakan pekerjaan. Lafadz diisyaratkan mengandung izin untuk melakukan pekerjaan kepada setiap orang yang mampu.<sup>22</sup>

Pada zaman sekarang ini, akad pada Multi Level Marketing bisa berbentuk aturan atau kode etik perusahaan yang telah disetujui oleh para member. Pada Oriflame ijab dianalogikan sebagai kode etik perusahaan yang telah dibuat untuk para membernya. Sedangkan Kabul dianalogikan sebagai persetujuan member ketika resmi bergabung dengan dibuktikan dengan mengisi formulir identitas sesuai dengan KTP.

Beberapa rukun di atas adalah hal yang mendasar yang harus ada pada akad *ju'alah*. Mengenai rukun para Imam Madzhab sendiri ada beberapa perbedaan yaitu:

Rukun	Hanafi	Maliki	Syafi'i	Hambali	Oriflame
Sighat	Ijab qabul (dapat diterima bukan diperlukan)	Ijab qabul (dapat diterima bukan diperlukan)	Ijab qabul (dapat diterima bukan diperlukan)	Ijab qabul (dapat diterima bukan diperlukan)	Dengan Pegumuman dibagikan dengan media sosial atau

<sup>22</sup> Rozalinda. Fikih Ekonomi Syariah: Prinsip dan Implementasinya Pada sector keuangan Syariah. Jakarta: Rajawali Pers. 2016 hlm 154

					melewati para <i>upline</i>
Aqid harus <i>ahl at</i> <i>Ta'aqud</i>	Seorang anak yang mumayyiz diperbolehkan	Seorang anak yang mumayyiz diperbolehkan	Harus Baligh, pandai, dan bijaksana	Harus Baligh, pandai, dan bijaksana	Para anggota harus melampirkan KTP di saat pendaftaran
<i>Ujrah</i>	Harus Jelas	Harus Jelas	Harus Jelas	Harus Jelas	Memberikan dengan jelas dan detail.
Amal	Gharar dan Jahalah	Rukhsah kepada <i>Gharar</i> dan <i>Juhalah</i>	Rukhsah kepada <i>Gharar</i> dan <i>Juhalah</i>	Rukhsah kepada <i>Gharar</i> dan <i>Juhalah</i>	Jelas Pekerjaan dan waktu yang diberikan

Rukun dan syarat akad *ju'alah* dengan akad perjanjian Oriflame sejalan atau tidak bertentangan. Walaupun diketahui bahwa tidak semua ulama madzhab membolehkannya akad *ju'alah* sendiri. Seperti ulama Hanafiah yang melarang adanya akad *ju'alah* karna dinilai mengandung unsur gharar yang terletak pada ketidakjelasan pekerjaan, besaran upah dan waktunya.<sup>23</sup>

<sup>23</sup> Wahbah al-Zuhaylî, *al-Fiqh al-Islâmî wa Adillatuhu*, Jld V, (Damascus Suriah: Dâr al-Fikr, t.t.), h. 3865.

Memandang penilaian Ulama Hanafiah, Oriflame terbebas dari ketidakjelasan itu semua. Dari paparan sumber yang peneliti wawancarai, menyebutkan bahwa setiap bonus yang akan diberikan selalu jelas dalam memberikan informasi seperti apa pekerjaannya, hadiah yang akan di dapatkan seperti apa dan waktu kapan berakhirnya.

Namun, apabila kita bepegang kepada pendapat Ulama Syafiyah, yang paling penting dalam akad jualah adalah keberhasilan melakukan pekerjaan tersebut. Apabila seseorang tersebut sudah berhasil dalam mengerjakan pekerjaannya, maka berhak untuk mendapatkan imbalan sesuai dengan yang sudah dijanjikan di awal. Sedangkan, mengenai ketidakjelasan pekerjaan dan wadunya dalam penyelesaiannya, sama sekali tidak memberikan sebuah kemudahan bagi kedua belah pihak. Alasannya bahwa akad *ju'alah* sifatnya tidaklah mengikatsalah satu pihak yang berakad.<sup>24</sup>

Dijelaskan oleh Wahbah az Zuhaili dalam kitabnya *Fiqh Islam wa Adillatuhu* bahwa:<sup>25</sup>

وَالْمَعْقُولُ يُؤَبِّدُ ذَلِكَ : وَهُوَ أَنَّ الْحَاجَةَ تَدْعُو إِلَى الْجُعَالَةِ, مِنْ رَدِّ ضَالَّةٍ, وَابِقٍ, وَعَمَلٍ لَا يَقْدِرُ عَلَيْهِ صَاحِبُهُ, فَجَازَ تَدُلُّ الْجُعَلِ, كَالِإِجَارَةِ وَالْمِضَارِبَةِ, إِلَّا أَنَّ جِهَالََةَ الْعَمَلِ وَالْمُدَّةَ لَا تَضُرُّ بِخِلَافِ الْإِجَارَةِ, لِأَنَّ الْجُعَالََةَ غَيْرَ لَازِمَةٍ, وَالْإِجَارَةَ لَا زِمَةَ, وَتَفْتَقِرُ, إِلَى تَعْيِينِ الْمُدَّةِ.

<sup>24</sup> Fithriana, Syarqawie *Fikih Muamalah*. Banjarmasin: IAIN Antasari Press, 2014 hal.109

<sup>25</sup> Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, terj. Abdul Hayyi al-Kattani dkk, V : 434

*Terdapat dalil (rasio) aqli yang menguatkan kebolehan akad ju'alah, yaitu kebutuhan masyarakat yang menuntut diadakannya akad ju'alah, seperti mengembalikan budak yang hilang, budak yang melarikan diri dan pekerjaan yang tidak dapat dilakukan sendiri. Jadi boleh mengeluarkan pahala seperti akad ijarah dan mudarabah, hanya saja kerja dan waktu yang tidak jelas dalam ju'alah tidak bermasalah, berbeda dengan ijarah. Hal ini karena akad ju'alah tidak mengikat salah satu pihak, sedangkan ijarah mengikat kedua belah pihak dan memerlukan kepastian waktu untuk menentukan besarnya manfaat yang akan digunakan. Selain itu, karena akad ju'alah merupakan suatu keringanan (rukhsah) berdasarkan kesepakatan para ulama, karena mengandung keragu-raguan dan mubah karena ada izin dari Allah.*

Diperhatikan kembali bahwa *ju'alah* sangat berbeda dengan ijarah. Perbedaannya adalah jika akad *ju'alah* adalah akad Ghaiu Lazim yaitu sebah akad yang tidak mengikat salah satu pihak yang berakad atau disebut juga akad sepihak. Dalam hal ini akad *ju'alah* hanyalah mengikat kepada pembuat perjanjian atau si Jail, jadi apabila 'amil sudah selesai melakukan pekerjaan yang diminta oleh Jail maka Jail harus memberikan imbalan yang sudah dijanjikan.

Berbeda dengan Ijarah adalah sebuah akad Lazim yaitu akad mengikat kedua belah pihak yang berakad dan harus jelas batas waktunya. Kesimpulannya adalah ketidakjelasan pekerjaan dan masa waktu pada akad *Ju'alah* tidaklah bermasalah, karena akad *ju'alah* berbeda dengan akad ijarah.

Masih pada kitab Wahbah Az Zuhaili, beliau memaparkan pendapat ulama Syafi'iah bahwa ada 2 syarat pokok dalam akad *ju'alah* yaitu pertama ada terdapat kesulitan didalam pekerjaan tersebut, karena imbalan pantas diberikan kepada

mereka yang telah berusaha menyelesaikan pekerjaan. Dalam hal ini, Oriflame sesuai dengan kriteria yang dimaksud karena terlihat setiap member Oriflame sebagai ‘amil berusaha mengajak orang lain untuk bergabung dan berusaha untuk membinanya agar bisa naik level bersama-sama.

Kedua adalah pekerjaan tersebut mengandung manfaat. Maksudnya pekerjaan tersebut tidak mengandung sesuatu yang haram, misalnya membayar dukun untuk mensantet seseorang, atau membayar paranormal untuk memikat seseorang, dan yang lain sebagainya.

Tujuan utama pemberian bonus ini adalah untuk membangun jaringan dan mengembangkan jaringan. Kemudian bonus adalah sebagai konsekuensi karena telah bekerja keras untuk pencapaiannya. Dari semua pemaparan, disimpulkan bahwa akad *ju'alah* pada Oriflame boleh diterapkan karena sudah memenuhi rukun dan syaratnya.

Singkatnya gambaran rukun yang harus ada dalam akad *ju'alah* dalam pemberian bonus oleh perusahaan kepada anggota:

- a. *Ju'alah* :Janji perusahaan untuk memberikan bonus kepada setiap anggota yang berhasil mencapai target
- b. *Ja'il*: Perusahaan oriflame
- c. *Amil*: Anggota member Oriflame
- d. *Ujrah*: Mendapatkan bonus bulanan yang sudah jelas disebutkan nominalnya

Salah satu dari 12 poin syarat dan ketentuan yang dikeluarkan oleh Fatwa N0.75/DSN/MUI/VII TAHUN 2009 tentang PLBS(Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) adalah seharusnya tidak ada komisi atau bonus yang diperoleh secara pasif tanpa adanya bimbingan pekerjaan atau penjualan barang atau jasa. Di Oriflame, *upline* mempunyai tanggungjawab untuk mengontrol tim atau *downline* dan tetap semangat dalam menjual produk dan membangun jaringan dan ini salah satu bukti dari pekerjaan akad *ju'alah* di Oriflame. Setiap tim memiliki agenda tertentu untuk membangun jaringan bersama misalkan dengan diadakannya seminar setiap minggu atau setiap bulan. Seminar tersebut bisa dilakukan secara daring maupun luring. Tujuan dari diadakannya kegiatan tersebut yaitu agar tim tetap bersemangat dan berkembang.

Wahbah Az Zuhaili dalam hal pembatalan akad menyebutkan bahwa :

وَقَالَ الشَّافِعِيُّ وَالْحَنَابِلَةُ: يَجُوزُ الْفَسْخُ فِي أَيِّ وَقْتٍ شَاءَ الْجَاعِلُ وَالْمَجْعُولُ لَهُ الْمَعِينُ، كَسَائِرِ الْعُقُودِ الْجَائِزَةِ مِثْلَ الشَّرِكَةِ وَالْوَكَالَةِ، قَبْلَ تَمَامِ الْعَمَلِ.

*“Ulama Syafi’iyah dan Hanabillah berpendapat bahwa boleh membatalkan akad ju’alah kapan saja sesuai dengan keinginan Ja’il dan ‘amil. Hal ini seperti akad-akad yang bersifat seperti tidak mengikat salah satu pihak, seperti akad syirkah dan wakalah sebelum selesainya pekerjaan yang diminta itu”*

Berdasarkan pernyataan di atas, dapat dimengerti bahwa akad jualah boleh dibatalkan kapan saja. Sebab akad *ju’alah* merupakan sepihak yang tidak mengikat pihak yang melaksanakan akad. Artinya akad ini hanya mengikat ja’il, sehingga ja’il boleh membatalkan akad dengan syarat ‘amil belum melaksanakan dan memulai pekerjaan yang telah diminta Ja’il.

Akad *ju'alah* dalam pelaksanaannya, mempunyai syarat yaitu harus adanya kesulitan tertentu dalam pekerjaannya:

وَالْمَشْهُورُ عِنْدَ الْمَلِكِيَّةِ أَنَّهُ لَا بُدَّ مِنْ تَحْقِيقِ مَنْفَعَةٍ مَقْصُودَةٍ لِلْجَاعِلِ , فَمَنْ جَعَلَ دِينَارًا  
لِمَنْ يَصْعَدُ جَبَلًا مِثْلًا , لَا لِشَيْءٍ يَأْتِي بِهِ , لَا يَصِحُّ التَّرَامُهُ وَلَا جِعَالَتُهُ. وَاشْتَرَطَ الشَّفِيعِيُّ فِي  
الْعَمَلِ : أَنْ يَكُونَ فِيهِ كُفْلَةٌ , وَإِلَّا فَلَا يَسْتَحِقُّ شَيْئًا.

*“Pendapat yang masyhur dikalangan ulama Malikiyyah menyebutkan bahwa harus ada manfaat yang benar-benar dapat dirasakan oleh Ja’il. Jadi barang siapa yang berjanji memberikan imbalan sebanyak satu dinar bagiorang yang bisa menaiki gunung, bukan demi suatu manfaat tertentu baginya, maka tidaklah sah akad ju’alah itu. Sedangkan ulama Syafi’iyyah mensyaratkan adanya suatu kesulitan tertentu dalam pekerjaan akad ju’alah. Jikatidak maka orang tersebut tidak berhak mendapatkan apapun, dengan alasan sesuatu yang dimiliki tanpa kesulitan tertentu tidak bisa diberikan imblalan.”<sup>26</sup>*

Pendapat tersebut bersesuaia dengan dengan kaidah:

الاجر بقدر التعب

***“Balasan sesuai dengan kepayahannya”***

Maksud dari kaidah tersebut adalah banyaknya hasil yang diperoleh tergantung pada besarnya usaha yang dikeluarkan.

<sup>26</sup> Wahbah Az Zuhali, Fiqih Islam Wa Adillatuhu , terj. Abdul Hayyi al-Katani dkk, V hlm.437

Dari paparan diatas, disimpulkan bahwa akad *ju'alah* adalah akad yang mengandung kesulitan sehingga para anggota berusaha atau berupaya untuk mendapatkan imbalan yang telah ditentukan. Sehingga bonus yang diterima bukanlah bonus yang didapatkan secara cuma-cuma seperti permainan moneygame. Kemudian disamping itu, imbalan yang ditawarkan oleh perusahaan harus sesuai dengan tingkat kesulitan yang diberikan. Pada Oriflame sangat jelas mengenai syarat seperti ini, yang mana semakin tinggi tingkat level maka semakin banyak pula bonus yang ditawarkan dan didapatkan. Seperti level 3% hanya menyaratkan 200poin saja dan berbonus tidak banyak dari Rp.50.000,- saja.

Selain kaidah diatas, kaidah fiqih yang sesuai dengan sistem bisnis oriflame ini adalah kaidah:

لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارًا

*“Tidak dibenarkan membuat sesuatu yang merugikan diri sendiri dan orang lain”*

Alasan yang menguatkan adalah pada bisnis ini, tidak ada unsur pemaksaan kepada anggota untuk mengejar semua bonus yang ditentukan oriflame. Maka dari itu bisnis ini merupakan bisnis sendiri-sendiri yang memberikan pilihan kepada anggotanya ingin menunaikan syarat yang diberikan oleh perusahaan atau tidak menunaikan. Apabila tidak pun, maka anggota tidak akan terkena sangsi atau denda. Sehingga tidak akan ada anggota yang merasa dirugikan dengan adanya akad *ju'alah* ini. Karena segala keuntungan akan di dapat berdasarkan hasil kerja masing-masing orang.



Mengamati jalannya bisnisnya, ada beberapa nilai- nilai yang dibawa yaitu untuk menumbuhkan dan mengembangkan bisnis yang saling menguntungkan.

Hal tersebut sesuai dengan asas-asas akad yaitu :

- a. Asas Kebebasan, yaitu jika menurut hukum perikatan disebut asas kebebasan berkontrak. Asas tersebut menuntut agar transaksi yang terjadi berdasarkan kemauan masing-masing pihak artinya bukan dari paksaan atau dari tekanan. Sehingga bisnis ini adalah merupakan pilihan semua orang.
- b. Asas Kesetaraan, yaitu asas yang menuntut semua sama dimata hukum, artinya tidak ada yang diatas dan dibawah. Hak dan kewajiban yang ditimbulkan dari bisnis kepada para pihak memiliki takaran yang sama.
- c. Asas keadilan, artinya asas yang menuntut dan mengusahakan tidak ada satu pihak yang dirugikan, sehingga bisnis ini bernilai sebagai ibadah kepada Allah SWT.
- d. Asas kerelaan, yaitu asas yang menuntut tidak ada unsur paksaan diantara pihak yang berbisnis ataupun yang bertransaksi artinya masing-masing pihak berdasarkan sikap rela dalam menjalankan bisnisnya.
- e. Asas kejujuran, yaitu asas yang menuntut semua pihak yang berbisnis memiliki sifat yang jujur karena jujur adalah sifat yang dipegang teguh Rasulullah Saw dalam menjalankan perdagangannya. Keuntungan sifat jujur ini adalah tidak akan ada pihak yang tersakiti karena ditipu atau dibohongi, selain itu sifat jujur ini akan menimbulkan rasa percaya diri sehingga akan setia menjadi mitra bisnisnya
- f. Asas tertulis, yaitu suatu asas yang menuntut bisnisnya untuk dilakukan secara tertulis agar tidak terjadi sengketa dan kesalahpahaman dihari kemudian.

Asas- asas diatas,maka bisnis pemasaran berjenjang yang dijalani tidak merugikan siapapun dan tidak membawa kemudharatan bagi sebagian orang. Karena dalam agama, memerintah kita untuk berbisnis dalam keadaan penuhkesadaran, kerelaan, dan tidak ada unsur penipuan serta berkeadilan.