

ABSTRAK

Khasanatul Munawaroh, NIM 17101163075, “Pemberian *Reward* Pada Bisnis *Multi Level Marketing* Ditinjau Dari Fiqh Muamalah Dan Fatwa DSN MUI” (Studi Kasus Pada *Upline* MLM Oriflame), Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum, Pembimbing Moh. Ali Abdul Shomad V.E.A., M.Pd.I.

Kata Kunci: *Fiqh Muamalah, Reward, Multi Level Marketing*

Multi Level Marketing (MLM) adalah serangkaian bentuk pemasaran yang berjenjang atau bertingkat, dimana member tidak hanya mendapatkan keuntungan dari hasil jualannya, akan tetapi member (*upline*) juga mendapatkan hasil penjualan member lain yang mereka rekrut yang sering disebut sebagai *downline*. Adapun yang menjadi pokok permasalahan yakni tentang para *upline* diwajibkan untuk melakukan pembinaan dan pengawasan terhadap para *downline* yang direkrutnya. Namun, sebagian *upline* Oriflame mendapatkan *reward* tanpa melakukan tugasnya.

Rumusan dalam penelitian ini adalah: 1) Bagaimana sistem pemberian *reward* terhadap *upline* MLM di Oriflame; 2) Bagaimana pandangan fiqh muamalah atas pemberian *reward* terhadap *upline* MLM di Oriflame; 3) Bagaimana pandangan fatwa DSN MUI atas pemberian *reward* terhadap *upline* MLM di Oriflame.

Metode penelitian yang digunakan peneliti adalah metode kualitatif. Pada penelitian ini sumber data yang diperoleh dari data primer dan data sekunder, teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi, kemudian hasilnya dianalisis lalu pengecekan keabsahan data.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: 1) Sistem pemberian *reward* pada bisnis *multi level marketing* di Perusahaan Oriflame memiliki sistem dimana perusahaan ini menggabungkan antara *direct selling* dan *multi level marketing* yaitu mendapat keuntungan dengan cara menjual produk dan juga dari menjalankan bisnis MLM-nya atau membesarkan jaringan. Sistem MLM Oriflame menggunakan sistem lingkaran, dimana pembagian bonusnya melihat dari kerja keras si *upline* menjual produk dan membangun jaringan didalam grupnya. Sistem pemberian *reward* pada perusahaan Oriflame tidak hanya menguntungkan satu pihak saja yang berada diatas (*upline*) di Oriflame apabila seorang *upline* tidak membangun jaringan dan bekerja keras maka bisa jadi si bawahan (*downline*) lah yang bonusnya lebih besar dari *upline*. 2) Sistem pemberian *reward* pada bisnis *multi level marketing* di Oriflame jika ditinjau menurut prespektif kaidah fiqh yaitu pada dasarnya semua akad dan muamalat hukumnya sah sehingga ada dalil yang membatalkan dan mengharamkannya. Bisnis di Oriflame sendiri harus memenuhi syarat-syarat, diantaranya adalah: *upline* dan perusahaan harus jujur, ikhlas, transparan, tidak menipu dan tidak menjalankan bisnis haram dan syubhat, dan ini sesuai yang dijalankan oleh Oriflame, walaupun masih ada *upline* yang tidak memenuhi syarat-syarat diatas seperti halnya pembinaan dan pengawasan *upline* terhadap *downline*-nya. Dalam hal ini sangat jelas bahwa seorang *downline* sangat dirugikan dan ini sangat dilarang dalam Islam inilah yang dinamakan dzalim dan bathil. 3) Sedangkan jika ditinjau dari fatwa DSN-MUI No. 7 tahun 2009 terdapat

dua poin yang tidak seimbang yaitu pada poin 7 dan poin 11. Sedangkan pemberian *reward* pada bisnis *multi level marketing* di Oriflame tidak mengandung unsur dzalim dan eksploitasi yang dapat merugikan orang lain yaitu para *downline*-nya. Akan tetapi jika seorang *upline* tidak melakukan pembinaan terhadap bawahannya yang merupakan kewajibannya, maka pendapatan yang didapatkan dapat dikategorikan haram.

ABSTRACT

Khasanatul Munawaroh, Registered Student Number 17101163075, "Giving Reward to Multi-Level Marketing Business in Perspective of Fiqh Muamalah and DSN MUI Toward (Case Study on Upline MLM Oriflame)", Department of Sharia Economic Law, Faculty of Sharia and Law, Advisor: Moh. Ali Abdul Shomad V.E.A., M.Pd.I.

Keywords: Fiqh Muamalah, Reward, Multi-Level Marketing

Multi-Level Marketing (MLM) is a series of tiered or stratified forms of marketing, where members not only benefit from the sale, but members (upline) also get the sales results of other members they recruit that are often referred as downlines. The main problem is that upline members are required to provide guidance and supervision to the downlines they recruit. However, some Oriflame upline get rewards without doing their job.

The focuses of this research are: 1) How is the rewarding system for the MLM upline in Oriflame; 2) How is the fiqh muamalah perspective toward giving rewards to MLM uplines in Oriflame. 3) How is the view of DSN MUI toward giving reward to MLM upline in Oriflame.

The research method used is a qualitative method. The source of data obtained from primary data and secondary data, data collection techniques used are interviews and documentation, then the results were analyzed and checked its validity.

The results of this research indicate that: 1) The rewarding system for multi-level marketing businesses in the Oriflame Company has a system where the company combines direct selling and multi-level marketing, which is to gain profits by selling products and also from running its MLM business or growing a network. Oriflame MLM system uses a circle system, where the distribution of bonuses is according to the hard work of the upline selling products and building networks within the group. Reward system for Oriflame companies does not only benefit one party who is above (upline) in Oriflame if an upline does not build a network and work hard then it can be the subordinate (downline) who has a bigger bonus than the upline; 2) Reward system for multi-level marketing business in Oriflame if it is reviewed according to the perspective of fiqh rules, which is basically that all contracts and legal regulations are valid so that there are propositions that cancel and prohibit them. Business in Oriflame itself must meet the requirements, including: upline and company must be honest, sincere, transparent, not cheating or running illegal or unclear business, and this is according to what was run by Oriflame, although there were still some uplines that don't meet the requirements above such as they don't provide guidance and supervision to downlines. In this case it is very clear that downline got very disadvantaged and islam prohibited it. (3) According to perspective from the DSN-MUI fatwa No. 7 of 2009 there are two points that are not balanced, which is point 7 and point 11. While the provision of rewards in multi-level marketing business in Oriflame does not contain elements of wrongdoing and exploitation that can harm others, namely the downline. However, if an upline does not provide guidance to his subordinates who are his obligations, the income obtained can be categorized as haram.

ملخص

حسنة المنورة ، رقم الطلاب 17101163075 ، "إعطاء المكافأة لأعمال تسويق متعددة المستويات من منظور الفقه المعاملة (دراسة حالة عن بلين أوريفلام)" ، قسم القانون الاقتصادي الشرعي ، كلية الشريعة والقانون ، مستشار: محمد علي عبد الصمد الماجستير.

الكلمات المفتاحية: فقه معاملة ، مكافأة ، تسويق متعدد المستويات

تسويق متعدد المستويات هو عبارة عن سلسلة من أشكال التسويق المتدرج أو الطبقي ، حيث لا يستفيد الأعضاء فقط من البيع ، ولكن يحصل الأعضاء (بلين) أيضًا على نتائج مبيعات الأعضاء الآخرين الذين يجندونهم وغالبًا ما يشار إليهم كخطوط سفلية. المشكلة الرئيسية هي أن أعضاء بلين مطالبون بتقديم التوجيه والإشراف على الخطوط التي يقومون بتعيينهم. ومع ذلك ، يحصل بعض بلين الأوريفلام على مكافآت دون القيام بعملهم.

إن تركيزات هذا البحث هي: (1) كيف هو نظام مكافأة لامتيازات تسويق متعددة المستويات في أوريفلام. (2) كيف يكون منظور الفقه العاملة على منح مكافآت لامتيازات تسويق متعددة المستويات في أوريفلام. (3) كيف يكون منظور مجلس العلماء على منح مكافأة لامتيازات تسويق متعددة المستويات في أوريفلام.

طريقة البحث المستخدمة هي طريقة كيفية. مصدر البيانات من البيانات الأولية والبيانات الثانوية ، وأساليب جمع البيانات المستخدمة هي المقابلات والوثائق ، وتحليل النتائج والتحقق من صحتها.

تشير نتائج هذا البحث إلى: (1) أن نظام المكافأة لشركات تسويق متعددة المستويات في شركة أوريفلام لديه نظام حيث تجمع الشركة بين البيع المباشر والتسويق متعدد المستويات ، والذي يهدف إلى جني الأرباح عن طريق بيع المنتجات وكذلك من تسويق متعددة المستويات التجارية أو تزايد الشبكة. يستخدم نظام أوريفلام الامتيازات والرهون البحرية نظام الدائرة ، حيث يتم توزيع المكافآت وفقا للعمل الشاق للمنتجات بيع بلين وشبكات البناء داخل المجموعة. نظام المكافآت لشركات أوريفلام لا يفيد فقط طرف واحد في أوريفلام إذا كان بلين لا يبني شبكة ويعمل بجد ، فيمكن أن يكون المرؤوس الذي لديه مكافأة أكبر من بلين ؛ (2) نظام مكافآت لأعمال التسويق متعدد المستويات في أوريفلام إذا تمت مراجعته وفقًا لمنظور الفقه ، والذي يعد أساسًا أن جميع العقود واللوائح القانونية صالحة بحيث توجد مقترحات تلغيها وتحظرها. يجب أن تفي الشركة

أوريفلام بشرائط ، منها: بالين والشركة عليهم الصدق و الإخلاص والشفافة ولا تغش ولا تدير أعمالا ممتنة ، وهذا وفقا لما تديره أورفلام على الرغم أن لا يزال هناك بالين التي لا تعمل واجباتها. وهكذا أن الخط الهابط محروم جدا وهذا محظور في الإسلام حيث يسمى ظالما. (3) ولكن إذا تمت مراجعتها من فتوى مجلس العلماء رقم 7 لعام 2009 ، فهناك نقطتان غير متوازنتين ، هما النقطة 7 والنقطة 11. بينما لا يحتوي توفير المكافآت في أعمال التسويق متعدد المستويات في أورفلام على عناصر الأفعال الخاطئة والاستغلال التي يمكن أن تلحق الضرر بالآخرين ، أي الخط السفلي. ومع ذلك ، إذا لم يقدم بلين إرشادات إلى مرؤوسيه الذين هم التزاماته ، يمكن تصنيف الدخل الذي تم الحصول عليه على أنه حرام.