

## BAB IV

### PAPARAN HASIL PENELITIAN

#### A. Paparan Data

Penelitian ini dilakukan pada *Upline* Oriflame, adapun yang diteliti adalah Pandangan Fiqh Muamalah Terhadap Pemberian *Reward* Pada Bisnis *Multi Level Marketing* Oriflame. Oleh karena itu untuk mendapatkan gambaran yang jelas tentang objek penelitian, peneliti disini akan mendeskripsikan secara singkat tentang sejarah berdirinya objek penelitian.

##### 1. Sejarah Oriflame

Oriflame berdiri pada tahun 1967, yaitu disebuah kantor kecil di Stockholm. Didirikan oleh dua orang bersaudara, Jonas dan Robert Jochnick, serta teman mereka yang bernama Bengt Hellsten duduk dan berbincang mengenai impian mereka. Mereka ingin membuat sebuah perusahaan berbeda yang menawarkan jenis produk yang berbeda. Mereka lantas mendapatkan ide dengan memberi orang kesempatan untuk mendapat manfaat dari produk kecantikan berkualitas tinggi yang terinspirasi oleh alam Swedia. Pada saat itu, ide ini bukanlah hal yang umum – terutama di Swedia. Namun percakapan tersebut justru menandai awal dari perjalanan luar biasa yang bahkan terus menginspirasi hingga lebih dari 50 tahun kemudian. Oriflame adalah perusahaan dengan karakteristik semangat “saya-bisa”, manajemen yang tersebar, dengan atmosfer muda dan kewirausahaan yang tinggi. Oriflame *Cosmetics* saat

ini adalah perusahaan kosmetik dengan perkembangan tercepat di dunia. Saat ini, Oriflame telah hadir di lebih dari 60 negara dengan jumlah member yang menjual dan mempromosikan produk kecantikan dan Wellbeing mencapai 3.600.000 consultant mandiri.

Fakta singkat tentang Oriflame, diantaranya:

- a) Penjualan tahunan sebesar 1.5 Miliar Euro
- b) Sekitar 3.600.000 Consultant
- c) 7900 karyawan
- d) Sekitar 1000 jenis produk
- e) Co-founder World Childhood Foundation
- f) Global R & D Center dengan lebih dari 100 ilmuwan
- g) 5 unit produksi sendiri di Swedia, Polandia, Cina, Rusia dan India
- h) Terdaftar di Nasdaq OMX Bursa sejak maret 2004
- i) Produk berdasarkan bahan-bahan alami, tidak pernah diuji pada hewan
- j) Operasi di lebih dari 60 negara yang mana 13 diantaranya adalah franchise.<sup>1</sup>

Oriflame mulai dikenal di Indonesia sejak tahun 1986 dan bekerjasama dengan PT. Orindo Alam Ayu untuk memasarkan produknya, Indonesia mempunyai 14 kantor cabang tersebar di seluruh kota kota besar di Indonesia, yaitu: Jakarta ada tiga (3) kantor cabang, Sudirman, Daan Mogot dan rawamangun, kemudian Jakarta Motor Delivery, Lalu di susul kota Bandung, Medan, Pekanbaru, Makassar,

---

<sup>1</sup> <http://id.oriflame.com/about/our-history> diakses pada 18 Januari 2020 pukul 07.17

Surabaya, Denpasar, Jogjakarta, Balikpapan, Semarang, Palembang dan terakhir cabang yang di buka adalah dari kota Manado.<sup>2</sup>

Oriflame mengembangkan formulasi dan produk kosmetiknya dari bahan-bahan dasar alami yang dikombinasikan dengan ilmu pengetahuan yang canggih, pabrik utamanya berada di Republik Irlandia. Oriflame adalah salah satu perusahaan *direct selling* dengan *Multi Level Marketing*, produk-produk Oriflame dijual lnsung kepada para konsumen oleh distributor Independen bukan oleh karyawan Oriflame sendiri. Tujuan Oriflame menggunakan sistem *direct selling* adalah untuk memperbesar jumlah penjualan dengan mengutamakan kualitas produk dan pelayanan, sehingga konsumen merasa puas.

## 2. Visi dan Misi

Visi : Oriflame menjadi Perusahaan Kosmetik nomor satu dengan sistem Penjualan Langsung.

Misi : Mewujudkan impian.

## 3. Nilai-nilai Dasar Oriflame

Nilai-nilai dasar dalam Oriflame yaitu sebagai berikut:<sup>3</sup>

- a) *“Togetherness, Spirit and Passion”* merupakan nilai fundamental utama dari Oriflame. Dengan menjalankan nilai-nilai ini, kami yakin dapat berhasil dalam bisnis yang kompetitif serta menjadikan dunai menjadi tempat yang lebih baik untuk ditinggali.

---

<sup>2</sup> <https://bisnissemuaorang.wordpress.com/2015/08/25/sejarah-oriflame/> diakses pada 18 Januari 2020 pukul 07.27

<sup>3</sup> Lihat buku panduan Oriflame

- b) *Togetherness* merupakan orang-orang yang bekerjasama dan berbagai tujuan yang sama mencapai hasil yang lebih besar. Mereka memotivasi satu sama lain dan mengetahui bahwa bekerjasama lebih baik daripada sendirian. Dalam struktur jaringan Oriflame, kemitraan Oriflame sendiri terdiri atas: Karyawan, konsultan (terdiri atas *upline* dan *downline*) dan *leader* (*upline* yang jadi pemimpin yang mengayomi *downline*-nya dalam merintis karir).
- c) *Spirit* adalah orang-orang dengan semangat “bisa” memiliki sikap sebagai pemenang dan tidak pernah menyerah. Mereka berkomitmen untuk melakukan apa yang diperlukan untuk berhasil. *Spirit* dianggap sebagai motivasi yang kuat yang harus ditanamkan kepada seluruh karyawan dan konsultan karena dapat berdampak langsung kepada mereka yang juga akan memberikan dampak positif pada kinerja perusahaan Oriflame.
- d) *Possion* atau gairah, yaitu orang yang memiliki kekuatan untuk mengubah dunia. Mereka tahu dalam hati bahwa mereka bisa membuat perbedaan. Dengan kata lain, *passion* tidak hanya menyangkut tentang kegairahan terhadap produk-produk Oriflame, tapi juga mencintai prosesnya (menjual maupun menggapai jenjang karirnya), dan belajar menghadapi keluhan-keluhan dari jaringannya.

Aam mengemukakan bahwa:

Hal yang membuat saya bergairah menjadi konsultan Oriflame adalah dikarenakan terdapat nilai “meraih impian”, siapa juga yang tidak mau mempunyai impian duit banyak dan jaringan luas yang tersebar diberbagai kota. Dan saya juga yakin bahwa

nilai *passion* inilah yang mengantarkan saya kemimpi saya suatu saat nanti.<sup>4</sup>

*Your Dreams – Our Inspiratioan* merupakan janji Oriflame yang berkar dari sejarah dan warisan.selama 45 tahun, kami mendedikasikan diri untuk menginspirasi Anda dan menawarkan kesempatan untuk mencapai impian Anda melalui konsep unik bisnis kami. *Your Dreams – Our Inspiratioan* merupakan wujud dari komitmen kami untuk klien dan konsultan Oriflame, impian mereka memainkan peran besar dalam mengembangkan produk kamidan menginspirasi terciptanya program-program yang membantu pengembangan bisnis mereka sendiri.

#### 4. Keunggulan Produk Oriflame

- a) Natural (Alami): kadar alergi rendah
- b) *Import* dengan harga terjangkau
- c) Sesuai dengan iklim tropis (lebih dari 20 tahun di Indonesia)
- d) Tidak diuji coba pada hewan
- e) Kemasan dapat didaur ulang
- f) Tidak merusak ozon
- g) Garansi 100%
- h) Ada tanggal kadaluarsa
- i) pH *balance* (sesuai kulit manusia)

#### 5. *Succes Plan* Oriflame

Keuntungan menjadi *partner* Oriflame:

- a) Keuntungan langsung 23%

---

<sup>4</sup> Hasil wawancara dengan Aam konsultan 6% pada 21 Januari 2020

Misal: Activelle Extreme Protection Anti-perspirant 48h Deodorant (31270), harga katalog Rp 59.900, harga *partner* Rp 46.123, jadi keuntungan langsung Rp 13.777 (23% dari harga *partner*).

b) *Performance discount* 3% - 21%

*Performance Discount:*

LEVEL	BONUS POINT (BP)	JENJANG KARIR	BONUS
21%	> 10,000	Senior Manager	5 - 7 Juta
18%	6600 - 9999	Manager	2 - 3 Juta
15%	4000 - 6599	Manager	1 - 1,5 Juta
12%	2400 - 3999	Manager 12%	< 1 juta
9%	1200 - 2399	Consultant	< 500 ribu
6%	600 - 1199	Consultant	< 300 ribu
3%	200 - 599	Consultant	< 100 ribu

**Gambar 1.1**  
**Perhitungan Poin dan Bonus**

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

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

- 1) WP 1 dengan mengumpulkan 100 poin pribadi dalam 30 hari sejak bergabung dan dapatkan produk gratis Rp 70.000 (harga katalog).
- 2) WP 2 dengan mengumpulkan 100 poin pribadi di bulan kedua dan dapatkan produk gratis Rp 100.000
- 3) WP 3 dengan mengumpulkan 100 poin pribadi di bulan ketiga dan dapatkan produk gratis Rp 125.000

*Business Class (BC)*, program untuk *partner* lama dan *partner* baru, yaitu apabila dapat mengumpulkan 150 poin pribadi disebut

sebagai *member* BC dan bisa mendapatkan diskon 50% untuk 1 produk pilihan di bulan berikutnya.

- d) *Royalty* hingga ratusan juta rupiah setiap bulannya
- e) *Leader Club* bonus
- f) Jenjang karir dan *Cash Award* hingga 7 MilyarRupiah
- g) Program kepemilikan mobil dan saham

Di mulai dari posisi *Diamond Director*, *member* dapat mengikuti program kepemilikan mobil mewah, dengan harga antara Rp 350.000.000 sampai Rp 1,2 Milyar.

- h) Jalan-jalan ke dalam dan luar negeri gratis (hingga 3x setahun 4 tiket) *Oriflame Conference*: Mexico, Yunani, Roma, Dubai, Toyo, Rusia, Spanyol, Afrika, Stockholm, Paris.
- i) Bisa pensiun dan diwariskan.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Paul, Herbig dan Yelkurm, Rama, 'A Riview of the MLMPhenomenon', *journal of Marketing Channels*, 6 (1), [http://dx.doi.org/10.1300/j049v06n01\\_02](http://dx.doi.org/10.1300/j049v06n01_02), diakses pada 22 Januari 2020 pukul 13.34



**Gambar 1.2**  
Success Plan Oriflame dan Cash Award

## 6. Kode Etik Konsultan Oriflame

Dalam perjanjian MLM pengaturan mengenai kode etik merupakan hal yang sangat penting disamping pengaturan mengenai peraturan bagi kedistributoran dalam kegiatan MLM. Penting juga untuk memahami kode etik Oriflame dan Peraturan-peraturan Tata Tertib dibawah ini, karena Kode Etik dan peraturan tersebut membentuk suatu kesatuan dalam ketentuan-ketentuan Formulir Pendaftaran Konsultan (Konsultan Application Form-COF). Seorang Konsultan harus memenuhi Kode Etik dan Peraturan-peraturan Tata Tertib dan segala perubahannya yang sudah ditertibkan dalam News Letter atau dengan cara dikomunikasikan kepada konsultan.

Kode etik yang terdapat pada Oriflame terdiri dari 9 bagian, yaitu:



- a) Kode Etik Oriflame
- b) Aturan Perilaku
- c) Keanggotaan
- d) Mempertahankan Garansi Sponsor
- e) Tanggung Jawab Seorang Konsultan
- f) Aturan dan Kebijakan Lain
- g) Hak dan Kewajiban Director dan Level yang Lebih Tinggi
- h) Pemberhentian/Pengakhiran Keanggotaan
- i) Domisili<sup>6</sup>

Kode etik yang dibuat bertujuan untuk melindungi konsultan, untuk menjamin bahwa sesama konsultan Oriflame harus mempertahankan Standar tinggi yang sama. Sejalan dengan standar etik Oriflame, maka konsultan Oriflame diharapkan untuk wajib mematuhi semua persyaratan hukum ditempat mereka menjalankan bisnis Oriflame agar terwujudnya teori utilitarisme “kebahagian terbear dari jumlah terbesar”.<sup>7</sup> Merupakan tujuan dari bisnis *multi level marketing* dimana kesuksesan bersama didalam satu jaringan pada bisnis Oriflame tanpa adanya hal-hal yang merugikan orang lain selama menjalankan bisnis Oriflame tersebut.

Terdapat 3 hal yang diwajibkan seorang *upline* pada bisnis Oriflame, yaitu:

- a) Berbelanja produk Oriflame 100 poin setiap bulan
- b) Merekrute member baru ke jaringan

---

<sup>6</sup> Lihat Buku Panduan Oriflame

<sup>7</sup> Keens Bertens, *Pengantar Etika Bisnis*, (Yogyakarta: Kanisius, 2009), hlm. 66

c) Melakukan pembinaan terhadap member baru yang telah direkrute.

Penting untuk memahami bagaimana cara kerja pada bisnis Oriflame ini, dimana Oriflame berhak memutuskan setiap waktu dengan pemberlakuan seketika, kepada keanggotaan setiap Consultan yang tidak melaksanakan atau melanggar kode etik atau peraturan-peraturan. Consultan yang diberhentikan keanggotaannya kehilangan seluruh hak dan hak khusus yang menyertai keanggotaan tersebut, termasuk jaringan kerjanya.<sup>8</sup>

Arti penting kode etik ini dalam perjanjian MLM dapat mengakibatkan pemutusan hubungan bagi anggota atau distributor MLM yang melanggar ketentuan kode etik perusahaan yang telah diatur dalam perjanjian antara perusahaan MLM dengan anggota atau distributor.

## **7. Sistem *Multi Level Marketing* Pada Oriflame**

Guna memperoleh data dan informasi yang lengkap, peneliti melakukan wawancara dengan berbagai pihak member yang terkait untuk mengetahui bagaimanakah sistem *multi level marketing* (MLM) pada Oriflame.

Oriflame merupakan bisnis rumahan yang bisa dikerjakan dari rumah dengan menggunakan fasilitas Online. Dalam bisnis Oriflame ini penghasilan bulanan (bonus) yang diterima berdasarkan total dari keseluruhan pembelanjaan semua member yang terdapat pada jaringan.

---

<sup>8</sup> Lihat Buku Panduan Oriflame

a) Produk dan Harga

Seperti halnya pada perusahaan Multi Level Marketing lainnya yang memiliki produk untuk dipasarkan, Oriflame juga memiliki produk unggulan yang dipasarkan.<sup>9</sup> Berdasarkan hasil wawancara dengan Aam sebagai penjual produk Oriflame didapatkan hasil bahwa:

Mulai dari kebutuhan untuk ujung rambut hingga ujung kaki. Tidak hanya untuk perempuan, Oriflame juga memiliki produk produk untuk kaum pria, remaja, anak- anak hingga bayi.<sup>10</sup>

Yang menjadi kelebihan produk Oriflame dengan produk lainnya berdasarkan wawancara dengan Aam yaitu:

Tidak diujicobakan pada hewan, tidak menggunakan bahan-bahan dari hewani kecuali lebah.<sup>11</sup>

Wawancara dengan Nurish didapatkan hasil bahwa:

Penggunaan bahan dan sari pati alami, dikembangkan di pabrik berteknologi tinggi di bawah pengawasan mutu dan lingkungan yang ketat.<sup>12</sup>

Sedangkan hasil wawancara dengan Silvia didapatkan:

Karena saya hanya diajak teman saya, jadinya saya tidak tahu.<sup>13</sup>

b) Perekrutan *Member*

Oriflame membuka pintu lebar bagi siapa saja yang ingin bergabung baik hanya menjadi member maupun distributor dari MLM Oriflame. Dari hasil percakapan Nurish selaku penjual produk Oriflame mengatakan bahwa:

---

<sup>9</sup> *Ibid.*

<sup>10</sup> Hasil wawancara dengan Aam Konsultan 6% pada 21 Januari 2020

<sup>11</sup> *Ibid.*

<sup>12</sup> Hasil wawancara dengan Nurish Senior Director pada 22 Januari 2020

<sup>13</sup> Hasil wawancara dengan Silvia Knsultan 3% pada 23 Januari 2020

Dengan kita membeli produk yang ditawarkan seharga Rp.49.900 tersebut kita sudah bergabung menjadi *member* Oriflame tersebut dan yang akan pertama kali didapatkan saat mendaftar yaitu 1 buku Consultan, 1 buku Oriflame, 2 buku catalog produk, 1 lembar daftar harga konsumen/member dan masih banyak lagi. Keuntungan menjadi member apabila dipakai sendiri dapat discount 23% dari harga Catalog.<sup>14</sup>

Berbeda pula dengan argumen Silvia, dia mengatakan bahwa:

Dia hanya diajak teman dan diiming-imingi bisa mendapatkan penghasilan yang lumayan menggiurkan dengan menjadi membernya. Dan selama menjadi member belum pernah mengalami keuntungan.<sup>15</sup>

c) Pemasaran Barang

Sebenarnya sederhana sekali bagaimana cara memasarkan produk Oriflame itu, tinggal kemauan kita untuk melakukannya. Akan kebanyakan konsultan Oriflame malas untuk melakukannya dengan alasan gengsi atau malu. Dari hasil Wawancara Nurish terkait dengan pemasaran barang mengatakan bahwa:

Kita bisa datang ke kantor cabang Oriflame terdekat atau melalui telepon, atau melalui website Oriflame <https://id.oriflame.com>. Apabila hanya ingin membeli produknya saja itu tidak masalah. Sedangkan untuk pengiriman barang sendiri akan terkena ongkos kirim apabila pembelanjaan kurang dari Rp 200.000.<sup>16</sup>

d) Jenjang Karir

Dalam melakukan kinerja selama bergabung dengan Multi Level Marketing Oriflame, terdapat enam tingkatan yang menjadi acuan para member dalam meraih jenjang karir pada perusahaan Multi level marketing Oriflame yaitu: Consultant, Manager, Director, Gold

<sup>14</sup> Hasil wawancara dengan Nurish Senior Director pada 22 Januari 2020

<sup>15</sup> Hasil wawancara dengan Silvia Konsultan 3% pada 23 Januari 2020

<sup>16</sup> Hasil wawancara dengan Nurish Senior Director pada 22 Januari 2020

Director, Sapphire Director, Diamond Director and UP. Dan bonus yang di dapat setiap levelnya sangat berbeda. Apabila masih level 3% bonus yang didapat 22 - 60 ribu, 6% bonus yang didapat 150 - 300 ribu, 9% bonus yang didapat 350 - 700 ribu dan apabila sudah level atas 21% bonus yang didapat 4 – 7 Juta.

e) Pelatihan Member

Dalam operasional bisnisnya, Oriflame tidak serta merta membiarkan para distributornya bekerja dalam mencari member tanpa memberikan bekal. Oriflame juga memberikan bimbingan kepada para distributor melalui seminar atau training yang dilakukan secara berkesinambungan. Hal tersebut sebagaimana ditegaskan oleh Member Oriflame Nurish:

Ada say, kayak seminar-seminar gitu dipimpin oleh atasanya. Setiap 2 (dua) bulan sekali, akan mendapatkan newsletter yang berisi informasi mengenai produk-produk terbaru, acara local dan rekognisi director. Mengenai pembinaan saya melakukannya sebulan sekali atau jika ada waktu luang membina mereka melalui via telpon atau media sosial lainnya, sesuai dengan kendala yang dihadapi oleh *downline* saya.<sup>17</sup>

Sedangkan wawancara dengan Aam didapatkan hasil bahwa:

Mengenai pelatihan dan pengawasan belum pernah melakukan pembinaan karena selama ini member yang bergabung dengan saya tidak mau menjalankan bisnis Oriflame dan hanya ingin menggunakan produknya.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> Hasil wawancara dengan Nurish Senior Director pada 22 Januari 2020

<sup>18</sup> Hasil wawancara dengan Aam Konsultan 6% pada 21 Januari 2020

f) Money Game

Money game adalah suatu kegiatan pengumpulan uang atau kegiatan menggandakan uang yang pada praktiknya pemberian bonu atau komisis diambil dari penambahan atau perekrutan anggota baru dan bukanlah dari penjualan produk. Multi Level Marketing Oriflame tidak menggunakan sistem money game, hal tersebut dikemukakan oleh Nurish selaku member Oriflame:

Oriflame telah terdaftar dalam Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) merupakan salah satu perusahaan dengan sistem Multi Level Marketing (MLM) yang tidak melakukan kegiatan money game. Karena produk yang diperjualbelikan oleh Oriflame itu nyata atau produknya ada dalam bentuk barang.<sup>19</sup>

## 8. Sistem Pemberian Reward Terhadap *Upline Multi Level Marketing*

### Oriflame

*Reward* adalah hasil dari sebuah kerja keras dalam mencapai tujuan. PT Orindo Alam Ayu (Oriflame) memberikan *reward* kepada konsultan yang berprestasi baik bersifat materi maupun non materi.

Untuk bisa mendapatkan bonus dari Oriflame, seorang *upline* harus menjaga volume pembelian pribadi minimum 200 BP. Ini memastikan agar seorang *upline* tetap aktif sebagai Konsultan Oriflame. Di Oriflame bonus diberikan atas prestasi seorang *upline* yang mensponsori dan memiliki labih banyak grup 21%. Sedangkan, untuk *downline* yang

---

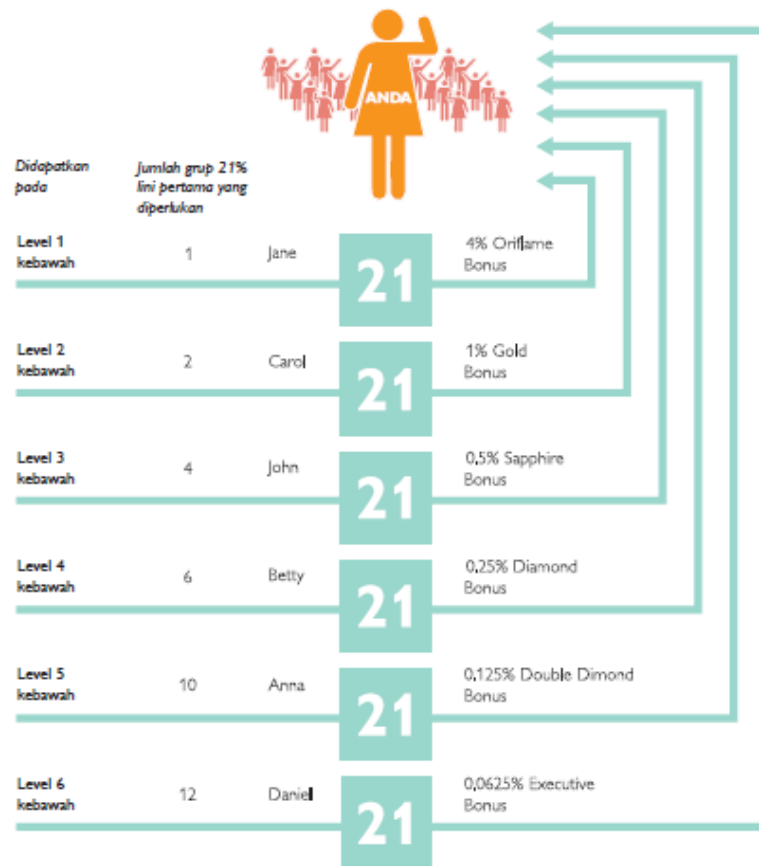
<sup>19</sup> *Ibid.*

disponsori yang tidak memiliki grup 21% sendiri, tentunya masih tetap masuk dalam *Personal Grup*.

Bonus di Oriflame terdiri dari bonus-bonus *Gold, Sapphire, Diamond, Double Diamond, dan Eksekutif* bonus tersebut didapat dari semua level dibawah *upline* hingga ada satu grup yang menghasilkan bonus tersebut bagi *Diretor* lain yang mencapai kualifikasi title yang sama dibawahnya.

Di Oriflame semua orang bisa mendapatkan bonus, apapun title mereka, sepanjang mereka memenuhi kriteria. Biasanya para Director dan level di atasnya mendapatkan bonus. Namun, bonus-bonus tersebut sudah dapat diraih pada saat seseorang sedang dalam kualifikasi untuk title-title yang lebih tinggi.

Di bawah ini contoh sederhana ilustrasi dari *Succes Plan* Oriflame. Grup *upline* kini digambarkan sebagai Anda didepan para Konsultan lini pertama. Sementara grup *downline* digambarkan sebagai angka 21%. Tujuannya adalah membuat sebanyak mungkin Konsultan lini pertama mencapai level 21%. Semakin banyak Konsultan lini pertama mencapai 21%, maka semakin dalam bonus yang akan didapatkan oleh seorang *upline*.



**Gambar 1.3**  
**Ilustrasi Succes Plan Grup 21% Lini Pertama**

### 1. Bonus Oriflame 4%

*Bonus Oriflame 4%* adalah insentif untuk Anda karena telah membuat orang berkembang menjadi *Director*. Grup 21% lini pertama syarat yang dibutuhkan adalah untuk *Personal Group*: Minimum memiliki poin sebanyak 4000 BP (kecuali anda adalah seorang *director* dengan minimal enam buah grup 21% langsung yang tidak memiliki persyaratan *Personal Group* untuk mendapatkan bonus apapun.



Bagaimanapun, Garansi Minimum masih berlaku). Dibayarkan pada: Grup level pertama (Langsung disponsori oleh Anda)

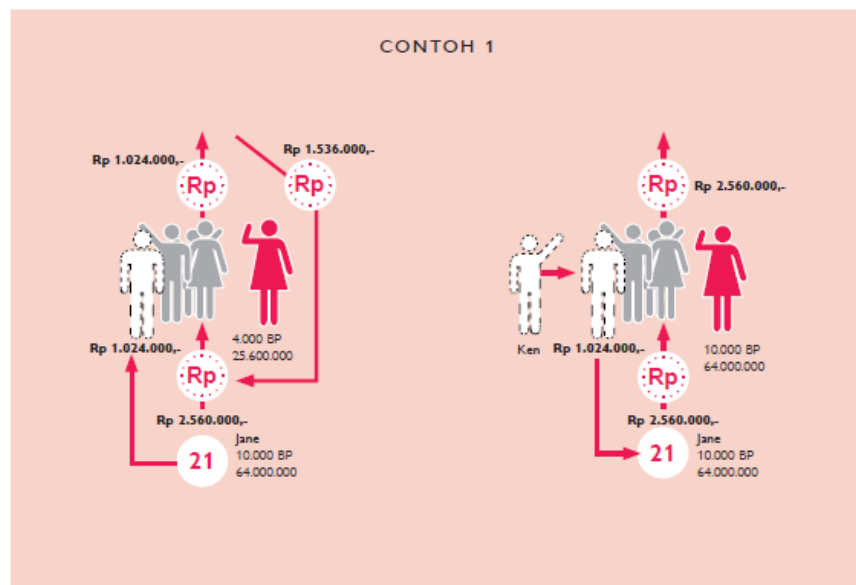
Garansi Minimum merupakan *Personal Group* dengan poin 10.000 BP agar tetap mendapatkan seluruh *Bonus Oriflame 4%*. Dengan poin antara 4000-9999 BP, seorang *upline* bisa mendapatkan sebagian dari bonus. Jika BP *Personal Group upline* jatuh di bawah 4000 BP, maka seorang *upline* tidak lagi berkualifikasi untuk mendapatkan bonus.

Bonus 4% dari *Bussines Volume Personal Group* dari setiap grup 21% yang *upline* sponsori secara pribadi dibayarkan kepada seorang *upline* sepanjang *Personal Group upline* mencapai 10.000 BP atau lebih dalam satu bulan. Jika *upline* tidak bisa mencapai 10.000 BP, maka sponsor anda yang mendapatkan bagian dari pendapatan 4%.

Untuk mencegah sebagian *bonus 4%* anda naik ke *upline* yng lebih tinggi, maka tetaplah jaga *Personal Group* anda di 10.000 BP atau lebih. Garansi Minimum memastikan pendapatan 4% pada setiap grup “normal” 10.000 BP untuk sponsor.

Garansi Minimum adalah cara untuk memastikan penghargaan yang adil bagi usaha yang Anda lakukan. Garansi Minimum ini membantu menghindari situasi dimana *low performer* (orang yang tidak bisa mempertahankan 10.000 BP *Personal Group*-nya). Situasi yang sering terjadi adalah dimana anda membantu melatih grup di lini pertama (Jane) dan melatih orang-orang yang berbakat (Carol) untuk mencapai 21%. Jane tidak bisa santai dan mendapatkan untung atas pekerjaan yang

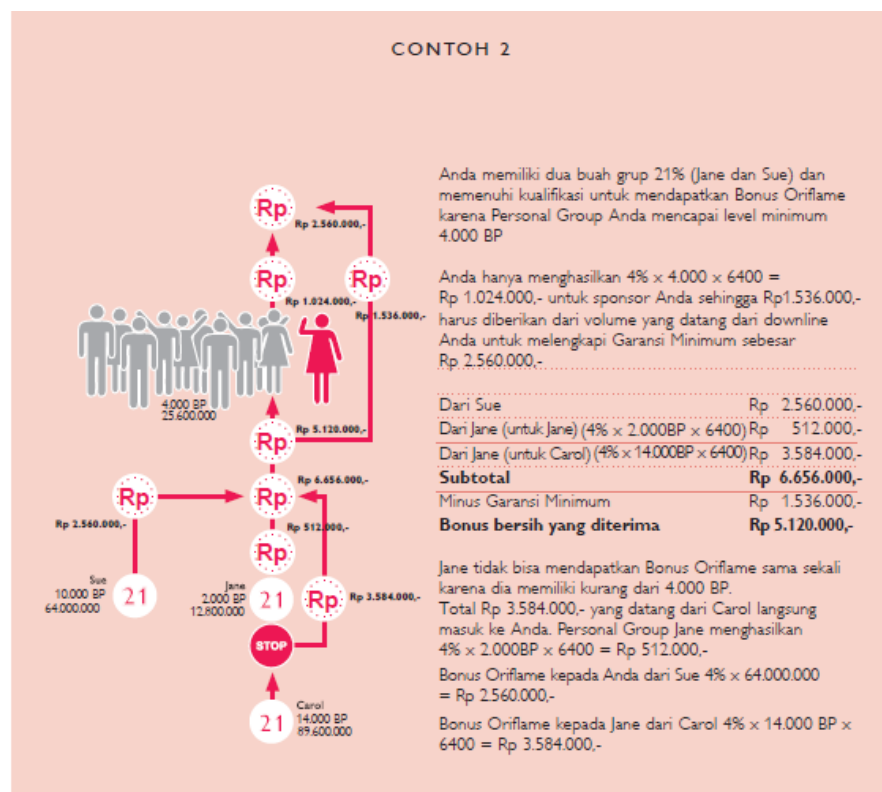
anda lakukan. Garansi Minimum  $4\% \times 10.000 \text{ BP} \times 6400$  atau  $4\% \times 64.000.000 \text{ BV} = \text{Rp } 2.560.000,-$  atas penjualan Jane. Jika pencapaian Jane turun di bawah 10.000 BP, sebagian dari pendapatan yang ia dapatkan dari Carol akan diberikan kepada Anda untuk menggantikan kekurangan Rp 2.560.000,- Seperti yang Anda akan lihat, semua orang akan mendapatkan keuntungan dari memiliki grup yang mendapatkan pemasukan minimum 10.000 BP jadi Garansi Minimum adil untuk semua orang.



**Gambar 1.4**  
**Skenario Apabila Personal Group Mengecil dan Skenario**  
**Apabila Personal Group Kembali Dibangun contoh 1**

Jane mencapai 21% dan kemudian keluar dari *Personal Group* Anda. Hal seperti ini bagus, dengan syarat Anda bisa mencari pengganti Jane. Dalam skenario yang diharapkan, Anda membantu Jane mencapai 21% dan mensponsori Ken untuk mengisi kekosongan dalam *Personal Group* Anda. Sponsor Anda otomatis terkena persyaratan Garansi

Minimum sama seperti Anda, dan dia mungkin juga harus merelakan sebagian atau seluruh pendapatannya dari Anda kepada *upline*-nya tergantung dari performanya. Ingatlah juga bahwa sponsor Anda dilindungi oleh Garansi Minimum dalam skenario yang tak diharapkan. Anda tak dapat mempertahankan 10000 BP ketika grup Jane memisahkan diri. Sebelum Jane memisahkan diri, dia adalah bagian dari grup Anda dan sponsor Anda mendapatkan 4% dari volume Jane juga. Akan adil jika sponsor Anda masih mendapatkan sebagian hingga Anda bisa membangun *volume director* yang normal lagi di dalam *Personal Group* Anda.



**Gambar 1.5**  
**Skenario Apabila Personal Group Mengecil dan Skenario**  
**Apabila Personal Group Kembali Dibangun contoh 1**

Sue dan Carol tidak bisa mendapatkan bonus Oriflame, karena mereka belum mensponsori grup 21% manapun. Jane memiliki kesempatan untuk mendapatkan Rp 3.584.000,- tetapi tidak bisa karena dia sendiri belum mencapai 4000 BP yang menjadi syarat untuk bisa mendapatkan bonus. Lain hal dengan Jane harus mengembangkan *Personal Group* miliknya, bertekad untuk bisa mendapatkan 10.000 BP tetapi juga paling tidak tetap menjaga minimum level 4.000 BP dan juga beberapa bonus Oriflame. Seperti yang Anda lihat, perbedaan antara Anda dan Jane adalah Anda memiliki dua grup (Sue dan Jane) sementara Jane hanya memiliki satu yaitu (Carol). Grup 21% yang dimiliki Jane menghasilkan volume yang lebih pada lini pertama (Carol menghasilkan 89.600.000 BV, sementara Sue dan Jane bersama-sama hanya menghasilkan 76.800.000 BV untuk Anda), tetapi Anda masih mendapatkan semua uang. Kenapa? Karena Anda telah membangun grup yang lebih baik. Oriflame memberi penghargaan kepada Anda untuk mengembangkan dua lini dan bukannya hanya mengandalkan diri pada satu orang leader terbaik, dan juga karena menjaga agar *Personal Group* tetap di level minimum 4.000 BP. Anda masih bisa memberikan Garansi Minimum kepada sponsor sebesar (Rp 1.536.000,-), sehingga untuk mendapatkan seluruh uang di masa datang, Anda perlu mengembangkan *Personal Group* Anda hingga bisa kembali ke 10.000 BP.

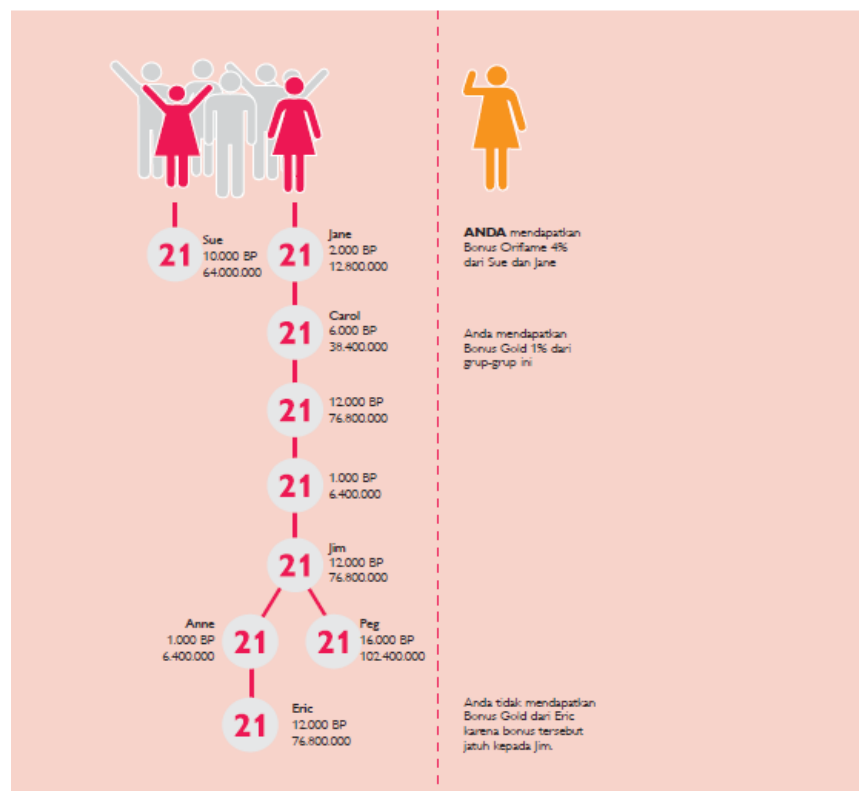
## 2. *Bonus Gold 1%*

*Bonus Gold* berbeda dari *Bonus Oriflame 4%*, karena bonus ini bisa dibayarkan pada beberapa level. Kalau *Bonus Oriflame* hanya didapatkan pada grup level pertama, *Bonus Gold* bisa didapatkan tanpa batas mulai dari grup 21% level dua ke bawah. Batasnya hanyalah ketika *Bonus Gold* sudah dibayarkan kepada penerima *Bonus Gold* lain di bawah Anda. Bonus-bonus selalu dihitung mulai dari bawah ke atas, berhenti di penerima bonus terendah. Hal itu karena penerima terendah atas bonus tertentu adalah yang terdekat ke sub-grup dan karenanya paling bertanggung jawab dengan performa mereka. Alasan Anda tidak mendapatkan *Bonus Gold* di level pertama adalah karena Anda sudah mendapatkan *Bonus Oriflame 4%* atas grup-grup tersebut.

*Downline* Grup 21% yang dibutuhkan adalah sebanyak dua. Syarat untuk *Personal Grup* adalah Minimum 4.000 BP. Dibayarkan pada level kedua dan seterusnya, berhenti setelah lini pertama dari *downline* penerima *Gold Bonus* yang berikutnya. Garansi Minimum yang harus dimiliki adalah sebesar 10.000 BP untuk mendapatkan seluruh bonus, jika kurang dari itu, *upline* akan mendapatkan selisih hingga 1% dari level BV “normal” sebesar  $1\% \times 10.000 \times 6400 = \text{Rp } 640.000,-$ .

Jika Jane belum mencapai level *Personal Group* 10.000 BP, maka dia tidak bisa menghasilkan minimum Rp 640.000,- (1% dari 64.000.000) *Bonus Gold* yang merupakan hak dari sponsor Anda. Di sini, kekurangan diambil dari *Bonus Gold* Anda dari Carol dan orang di bawahnya. Untuk

menghindari hal ini, jelaskan kepada Jane bahwa dia kehilangan bonus 4% dari Carol kecuali dia bisa menjaga 10.000 BP-nya. Anda tidak bisa mendapatkan *Bonus Gold* dari Eric, karena Jim mendukung dan mendapatkan *Bonus Gold* di grup ini. Namun demikian, karena Anda tidak mendapatkan minimum Rp 640.000,- dari Anne, sebagian dari pendapatan yang seharusnya diterima Jim dari Eric akan diberikan kepada Anda.



**Gambar 1.6**  
**Skenario Bonus Gold 1%**

Untuk konsultan level pertama harus memiliki 10.000 BP agar Anda dapat menyimpan seluruh *Bonus Gold* yang datang dari bawah mereka. Jika tidak, akan ada pemotongan untuk memastikan bahwa Rp

640.000,- mencapai sponsor Anda dari tiap kaki. Untuk angka tepatnya, Anda dapat melihat *Formulir Order Konsultan*.

Anda mendapatkan *Bonus Gold* 1% dari seluruh grup di bawah grup-grup lini pertama Anda yang belum menghasilkan *Bonus Gold* untuk *Gold Director* level yang lebih rendah.

*Bussines Volume*:  $38.400.000 + 76.800.000 + 6.400.000 + 102.400.000 + 6.400.000 = 230.400.000$

$1\% \times 230.400.000 = \text{Rp } 2.304.000,-$  + Garansi Minimum dari Anne Rp 633.600,- maka Total Gold Bonus sebesar Rp 2.937.600,- Dari sini Anda harus mengambil Garansi Minimum dari Jane untuk sponsor Anda. Jane menghasilkan  $1\% \times 12.800.000 = \text{Rp } 128.000,-$  dikurang minimum garansi Rp 640.000,-, Rp 512.000,- hilang. Garansi Minimum dari Jane - Rp 512.000,-. Maka *Bonus Gold* yang Anda dapatkan Rp 2.425.600,- Ditambah pendapatan lainnya.

Jim berhak mendapatkan *Bonus Gold* karena dia memiliki dua grup 21%, di atas level minimal 4.000 BP, dan memiliki titel *Gold Director*. Anda mendapatkan *Bonus Gold* dari Jim dan grup 21% lini pertamanya, tetapi tidak dari lini keduanya atau yang lebih rendah lagi. Perlu diingat bahwa jumlah penjualan Anne lebih rendah yaitu 64.000.000 normal yang dibutuhkan untuk memenuhi Garansi Minimum. Jim tidak bisa mendapatkan seluruh *Bonus Gold* yang ia dapatkan dari Eric. Grup Anne menghasilkan  $1\% \times 6.400.000 = \text{Rp } 64.000,-$  untuk Anda, tetapi Garansi Minimum adalah Rp 640.000,-

Perlu diingat juga bahwa hal ini tidak relevan apakah Peg menghasilkan lebih banyak dari yang dipersyaratkan. Tak ada grup yang boleh jatuh di bawah ukuran normal, tak peduli apa yang dicapai oleh grup lainnya. Karenanya,  $(640.000 - 6.400) = \text{Rp } 633.600,-$  yang hilang harus diberikan kepada Anda dari *Bonus Gold* yang didapatkan Jim dari Eric. Dari Eric ke Jim  $1\% \times 76.800.000 = \text{Rp } 768.000,-$  Minus Garansi Minimum =  $\text{Rp } 633.600,-$  (diberikan kepada Anda) maka Jim menyimpan =  $\text{Rp } 134.400,-$ .

### 3. *Bonus Sapphire 0,5%*

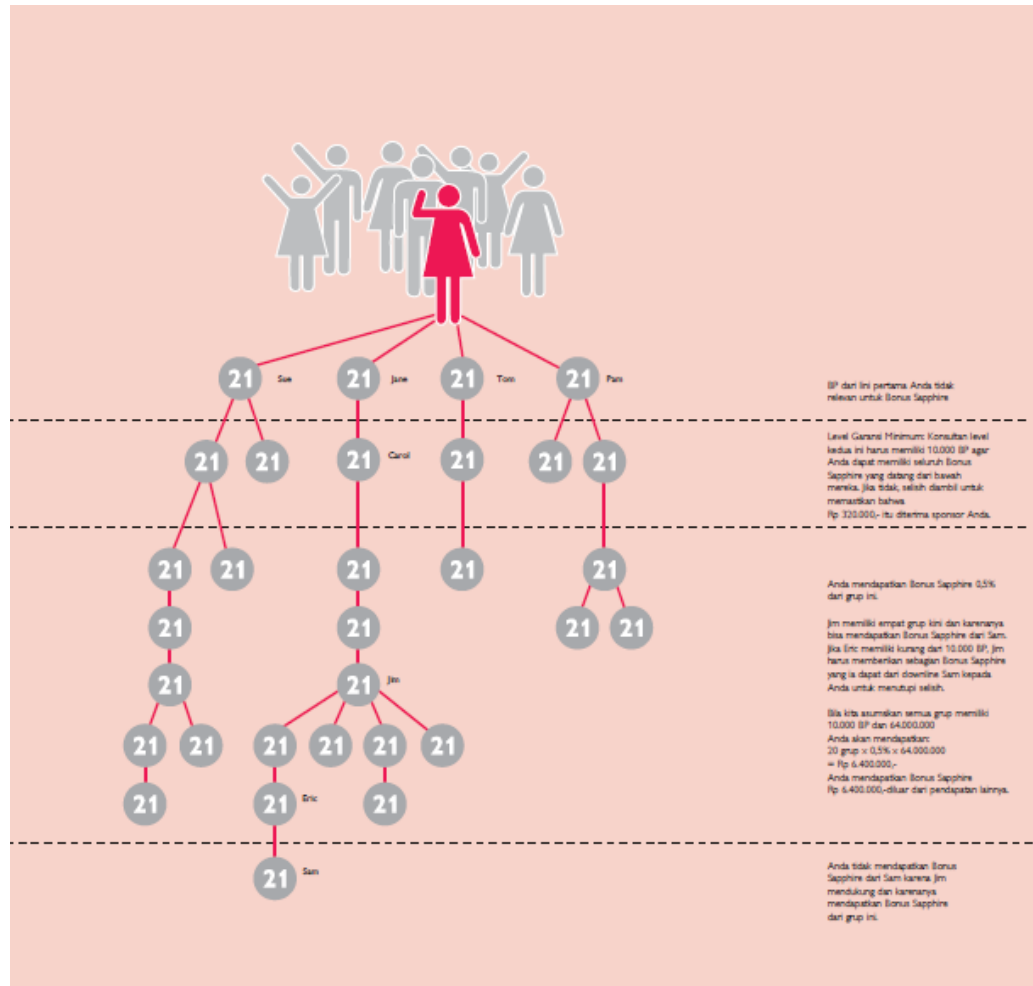
Sama seperti *Bonus Gold*, *Bonus Sapphire* bisa didapatkan pada level mana pun di dalam grup. Bonus ini dimulai dari grup level ketiga ke bawah sampai ada *Bonus Sapphire* yang dibayarkan kepada *director* di level yang lebih rendah. Ini berarti dalam banyak kasus, Anda akan mendapatkan *Bonus Gold* dan *Sapphire* dari grup yang sama.

*Downline* Grup 21% yang dibutuhkan adalah sebanyak empat. Persyaratan adalah harus memiliki *Personal Group* minimum 4000 BP. Dibayarkan pada level ketiga seterusnya, berhenti setelah lini kedua dari penerima *Bonus Sapphire* berikutnya. Garansi Minimum adalah BP lini kedua harus 10.000 untuk bisa mendapatkan semua bonus, bila kurang, maka upline akan mendapatkan selisih hingga  $0,5\% \times 64.000.000 = \text{Rp } 320.000,-$

Terdapat Garansi Minimum jika Carol tidak berhasil mencapai 10.000 BP, sponsor Anda tidak mendapatkan  $\text{Rp } 320.000,-$  penuh



(0,5% dari 64.000.000) yang dia harapkan dari grupnya. Selisish ini diambil dari *Bonus Sapphire* yang Anda dapatkan.



**Gambar 1.7**  
**Skenario Bonus Sapphire 0,5%**

#### 4. *Bonus Diamond 0,25%*

*Bonus Diamond* juga tak terbatas. Bonus ini mulai dari grup level keempat Anda dan terus turun hingga ada *Bonus Diamond* yang dibayarkan kepada *director* yang lebih rendah. Bonus dapat tumpang tindih dengan *Bonus Gold* dan *Sapphire*.

*Downline* Grup 21% yang dibutuhkan adalah Enam dengan Persyaratan Personal: 200 BP untuk semua bonus dibayarkan pada: Level Keempat hingga seterusnya; berhenti setelah lini ketiga dari penerima *Diamond Bonus*. Garansi Minimum: BP lini ketiga harus mencapai 10.000 untuk mendapatkan keseluruhan bonus; jika kurang dari itu, maka *upline* yang akan mendapatkan selisih sebesar 0,25% dari 64.000.000 = Rp 160.000,-. John harus mencapai 10.000 BP untuk menghasilkan Rp 160.000,- (0,25% dari 64.000.000) untuk sponsor Anda jika kurang dari itu maka selisihnya diambil dari *Bonus Diamond* Anda.

##### **5. *Bonus Double Diamond 0,125%***

Bonus *Double Diamond* dapat diterima pada level manapun di dalam grup. Bonus ini diawali dari grup level kelima Anda dan terus ke bawah hingga ada Bonus *Double Diamond* yang dibayarkan kepada *director* di level yang lebih rendah. Di banyak kasus, Anda dapat menerima *Bonus Gold, Sapphire, Diamond, dan Double Diamond* dari grup-grup yang sama. Sedangkan untuk *downline* Grup 21% yang dibutuhkan sebanyak sepuluh dengan persyaratan Personal: 200 BP untuk semua bonus Dibayarkan pada: Level kelima dan seterusnya, berhenti setelah lini keempat dari penerima bonus *Double Diamond* berikutnya. Garansi Minimum: BP lini keempat harus sebesar 10.000 untuk bisa mendapatkan bonus tersebut; jika kurang, maka *upline* akan menerima selisih sebesar 0,125% dari 64.000.000 = Rp 80.000,-. Konsultan di level keempat harus mencapai 10.000 BP untuk menghasilkan Rp 80.000,-

(0,125% dari 64.000.000) untuk sponsor Anda. Jika kurang dari itu, maka selisihnya diambil dari Bonus *Double Diamond* Anda.

#### 6. *Bonus Executive 0,0625%*

*Bonus Executive* bisa juga didapatkan tanpa batas. Bonus ini dimulai dari grup level keenam dan terus turun hingga bonus *Executive* dibayarkan kepada *director* di level yang lebih rendah. Hal ini berarti dalam banyak kasus, Anda bisa mendapatkan *bonus Gold, Sapphire, Diamond dan Double Diamond* serta *bonus Executive* dari grup yang sama. *Downline* Grup 21% yang dibutuhkan: Dua belas dengan persyaratan Personal: 200 BP untuk semua bonus dibayarkan pada : Level keenam hingga seterusnya; berhenti setelah lini kelima dari penerima *Bonus Executive* berikutnya. Dengan Garansi Minimum : BP lini kelima haruslah sebesar 10.000 untuk bisa mendapatkan bonus tersebut; jika kurang dari itu, maka *upline* akan mendapatkan selisih hingga sebesar 0,0625% dari 64.000.000 = Rp 40.000,-. Para Konsultan di level kelima harus mencapai 10.000 BP untuk bisa menghasilkan Rp 40.000,- (0,0625% dari 64.000.000) bagi sponsor Anda. Jika kurang dari itu, maka selisihnya akan diambil dari *Bonus Executive* Anda.<sup>20</sup>

## B. Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang telah peneliti lakukan, peneliti menemukan temuan penelitian yang berkaitan dengan fokus penelitian

---

<sup>20</sup> Succes Plan Oriflame, *Leader Editon*, edisi 2016 hlm. 60-72

mengenai pemberian *reward* pada bisnis *multi level marketing* Oriflame yaitu yang harus dilakukan oleh seorang *upline* Oriflame adalah membina dengan melatih konsultan yang terdapat dibawah *upline* keuntungan membentuk sebuah grup dalam mengumpulkan poin. Perhitungan bonus juga dilihat berapa banyak poin yang didapat dan konsultan yang dibina. Terdapat juga Garansi Minimum yaitu garansi dimana membantu menghindari situasi dimana *low performer* (apabila seorang *upline* tidak bisa mempertahankan poin yang telah ditentukan pada *Personal Group*).

Di Oriflame membina dan mengawasi merupakan suatu hal yang wajib dilakukan setiap hari. Membina dengan memberi pengarahan dan edukasi berupa training, motivasi, serta memberi solusi atas permasalahan yang dialami tim secara *online* maupun *offline*. Mengawasi dengan mengingatkan *downline* akan pelaksanaan kode etik, penundaan pembayaran, dan pencapaian target penjualan. Tetapi tidak semua para *upline* melakukan pembinaan kepada para *downline*-nya tersebut dikarenakan ada yang sibuk dengan pekerjaannya sendiri, atau hal yang lainnya. Disini Oriflame berhak memutuskan setiap waktu dengan pemberlakuan seketika, kepada keanggotaan setiap Konsultan yang tidak melaksanakan atau melanggar kode etik atau peraturan-peraturan tersebut.