

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Pandangan Fiqh Muamalah Atas Pemberian Reward Terhadap *Upline***

##### ***Multi Level Marketing Oriflame***

*Reward* yang didapatkan di Oriflame adalah sebuah apresiasi yang diberikan terhadap member yang mampu membentuk dan mengembangkan tim kerjanya. *Reward* ini akan diperoleh apabila member mampu mengumpulkan poin-poin baik itu dari penjualannya sendiri maupun dari keaktifan *downline* dibawahnya. Poin atau jumlah paket yang telah mencapai kualifikasi yang ditetapkan perusahaan akan membuat distributor mendapatkan *reward*. *Reward* diperoleh dapat berupa produk atau juga dapat berupa uang cash yang ditransfer langsung ke rekening masing-masing member.

Semua bisnis yang menggunakan sistem MLM dalam literatur fiqh termasuk dalam kategori muamalah yang dibahas dalam bab Al-Buyu' (Jual Beli). Dalam kajian fiqh kontemporer bisnis MLM ini dapat ditinjau dari dua aspek yaitu produk barang atau jasa yang dijual dan cara atau sistem penjualannya (selling marketing). Mengenai produk atau barang yang dijual apakah halal atau haram tergantung kandungannya, apakah terdapat sesuatu yang diharamkan Allah seperti unsur babi, khamer, bangkai atau darah. Begitu pula dengan jasa yang dijual apakah mengandung unsur kemaksiatan

seperti praktik perzinaan, perjudian atau perdagangan anak dan sebagainya.<sup>1</sup> Dan pada dasarnya semua bentuk muamalah hukumnya adalah boleh, hal tersebut sesuai dengan kaidah fiqh yang berbunyi:

الأَصْلُ فِي الْعُقُودِ وَالْمُعَامَلَاتِ الصِّحَّةُ حَتَّى يَفُومَ دَلِيلٌ عَلَى الْبُطْلَانِ وَالتَّحْرِيمِ

Artinya: “Pada dasarnya semua akad dan muamalat hukumnya sah sehingga ada dalil yang membatalkan dan mengharamkannya.”<sup>2</sup>

Islam mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis yaitu harus terbebas dari unsur *dharar* (bahaya), *jahalalah* (ketidakpastian), dan *zulm* (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak).

Oleh karena itu dalam hal menetapkan pemberian bonus disisi syariah harus memperhatikan tiga syarat:

1. Adil, bonus kepada seseorang (upline) tidak boleh mengurangi hak orang lain yang ada dibawahnya (downline), sehingga tidak ada yang dizalimi.
2. Terbuka, pemberian insentif juga harus diinformasikan kepada seluruh anggota, bahkan mereka harus diajak musyawarah dala insentif dan pembagiannya.
3. Berorientasi kepada *Al falah* (keuntungan dunia dan akhirat), keuntungan dunia artinya keuntungan yang bersifat materi. Sedangkan keuntungan akhirat bahwa kegiatan bisnisnya merupakan ibadah kepada Allah SWT.<sup>3</sup>

Namun demikian, untuk keabsahan bisnis ini harus memenuhi syarat-syarat, diantaranya adalah: upline dan perusahaan harus jujur, ikhlas, transparan, tidak menipu dan tidak menjalankan bisnis haram dan syubhat,

<sup>1</sup> Firman Wahyudi, *Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah*,..., hlm. 170-

<sup>2</sup> Abdul Hamid Hakin, *Al-Bayan*, Maktabah Nusantara, Bukittinggi, 1960, hlm. 209

<sup>3</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*,..., hlm. 619

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. Sedangkan mereka merasa berhak mendapatkan kontribusi atau apapun namanya dari hasil kerja *downline* mereka, inilah yang dinamakan dzalim dan bathil. Sedangkan dalam Al Qur'an sudah dijelaskan bahwa:

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِيَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: Dan janganlah sebagian kamu memakan harta sebagian yang lain diantara kamu dengan jalan yang bathil dan janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu mengetahui.<sup>4</sup> [QS. Al-Baqarah (2): 188]

Dan dijelaskan juga pada surah QS. Asy Syu'araa: 183 yang berbunyi

وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْنُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ

Artinya: dan janganlah kamu merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kamu marajalela dimuka bumi dengan membuat kerusakan.

Sedangkan, untuk jenjang karir di Oriflame sendiri sudah memenuhi dalam hukum Islam karena dalam mendapatkan tingkatan karir atau bonus dan level di oriflame memang harus berusaha mendapatkan target sesuai dengan level yang ingin dicapai. Namun banyak juga hanya member yang terdahulu masuk yang mendapatkan keuntungan, sedangkan member-member yang masuk belakangan akan mengalami kerugian. Bagaimana mungkin seorang mendapat uang yang lebih besar dari modal awalnya, kalau bukan

---

<sup>4</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan QS. Al-Baqarah: 188*

mengambil uang member yang masuk belakangan. Member yang masuk belakangan akan mengambil uang member lain yang masuk lebih belakangan. Dan begitulah seterusnya secara berantai.

Allah SWT telah melarang seseorang melakukan transaksi yang dapat merugikan orang lain, seperti firmanNya dalam surat An-Nisa: 29 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا ءَأْمُولَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونُوا تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ  
 وَلَا تَقْتُلُوا أَنفُسَكُمْ ؕ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu.”<sup>5</sup>

Ayat diatas jelas menerangkan bahwa segala harta benda yang diperoleh harus melalui jalan yang sesuai dengan syariat. Dalam hal ini, sebagai *upline* Oriflame yang mendapatkan *reward* namun ia tidak melakukan tugas yang sesuai dengan unsur yang telah ditetapkan dalam Fatwa MUI, maka harta yang didadapatkan dapat dikatakan batil.

Kemudian dijelaskan juga dalam surah Al Maidah: 2 yang berbunyi:

... وَتَعَا وَتُوا عَلَ الْبِرِّ وَالتَّقْوَى وَلَا تَعَا وَتُوا عَلَى الْاِئْتِمِ وَالْعُدُونِ ؕ وَأَتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ  
 الْعِقَابِ

Artinya: “Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.”<sup>6</sup>

<sup>5</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan QS. AN-Nisa: 29*

<sup>6</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan QS. Al-Maidah: 2*

Demikian pula, ayat di atas menjelaskan tentang prinsip dasar dalam menjalin kerja sama dengan siapapun selama tujuannya adalah kebajikan dan ketakwaan. Dengan kata lain, para *upline* yang melakukan transaksi dengan tujuan membawa manfaat baik untuk dirinya maupun untuk masyarakat lainnya maka dapat dikatakan bahwa *upline* Oriflame telah menjalankan prinsip kerjasama.

#### **B. Analisis Fatwa DSN MUI Atas Pemberian Reward Terhadap *Upline Multi Level Marketing Oriflame***

Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Penjualan langsung berjenjang syariah adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.

Dapat dikategorikan sebagai penjualan langsung berjenjang syariah apabila memenuhi 12 persyaratan sebagai berikut:

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

Pada bisnis MLM Oriflame obyek transaksinya yaitu berupa barang/produk yang dapat digunakan baik oleh laki-laki maupun perempuan dan juga dapat digunakan oleh hampir semua usia. Produk-produk Oriflame dapat ditemukan di Katalog Oriflame.

2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan/atau yang digunakan untuk sesuatu yang haram.

Di Oriflame produk yang diperjualbelikan adalah terdiri dari produk yang bermanfaat untuk tubuh dari luar maupun dari dalam. Contoh produk perawatan dari luar adalah *skin care*, sabun mandi, sabun cuci muka, dan body lotion. Contoh produk dari dalam seperti Nutrishake. Nutrishake merupakan produk kesehatan yang dapat membantu untuk menjaga tubuh tetap ideal, memberikan nutrisi yang seimbang bagi tubuh dan membuat tubuh menjadi sehat dan bugar. Nutrishake juga sudah mendapatkan Sertifikasi Halal dari MUI.

3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm* dan maksiat.

Di Oriflame, transaksi antara konsultan (penjual) dan konsumen (pembeli) jelas. Harga jual ke konsumen adalah harga yang tertera jelas di Katalog Oriflame. Hasil yang diperoleh berupa keuntungan langsung yang didapat dari penjualan langsung (*direct selling*) yang dilakukan. Keuntungan tersebut merupakan selisih harga berdasarkan diskon sebagai konsultan Oriflame. Dalam sistem MLM Oriflame memiliki *succes plan* yang memberikan kejelasan apa yang dilakukan, apa yang harus dicapai, berapa bonus yang akan didapat dan jabatan apa yang akan diperoleh berdasarkan pencapaian.

4. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive markup*) sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.

Dari setiap penjualan produk Oriflame dari konsultan ke konsultan, konsultan akan mendapat keuntungan langsung sebesar 23% dari harga konsultan. Di setiap edisi katalog harga satu produk yang sama bisa berubah mengikuti promo dari Oriflame. Harga yang dibayarkan oleh konsumen adalah harga yang tertera di katalog Oriflame.

5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota, baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja yang nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS/MLM Syariah tersebut.

Komisi atau bonus di Oriflame adalah murni dari apa yang didapat secara pribadi dan group berdasarkan skema bagi hasil yang telah diatur oleh Manajemen Oriflame. Informasi tentang perhitungan bonus tersebut akan secara berkala diinfokan dalam training-training yang diadakan oleh Oriflame. Target penjualan (tutup poin) tiap bulan yang harus tercapai, karena jika tidak tercapai maka tidak ada bonus yang didapat pada bulan tersebut.

6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.

Bonus atau penghasilan dari Oriflame yang diterima oleh konsultan setiap bulan sudah jelas cara perhitungannya, dan diinformasikan secara berkala dalam training-training yang diadakan oleh Oriflame. Cara menghitung apa yang perlu dicapai dan target penjualan untuk mendapatkan bonus yang berupa perjalanan didalam negeri atau keluar negeri seperti *Director Seminar, Gold Conference, Diamond Conference, dan Executive Conference* juga sudah jelas.

7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan atau penjualan barang atau jasa.

Aktivitas bisnis yang paling utama di Oriflame adalah tutup poin, merekrut dan membina.

- a) Tutup poin yaitu memenuhi target penjualan dari masing-masing konsultan setiap bulannya.
- b) Merekrut yaitu merekrut orang-orang yang belum menjadi konsultan Oriflame untuk dibentuk menjadi tim dalam jaringan.
- c) Membina yaitu memberikan edukasi dan pengarahan kepada orang-orang yang direkrut beserta tim dalam jaringan pemasaran agar dapat menjalankan bisnis sebagaimana mestinya sesuai dengan kode etik perusahaan dan jaringan. Pembinaan ini dapat dilakukan dengan cara training secara *online* maupun *offline*. Materinya sekitar cara berjualan, pengetahuan tentang produk, motivasi, cara merekrut, dan cara promosi. Di bisnis Oriflame ini terdapat salah satu bonus di mana ketika *downline* melakukan pembelian maka si *upline* akan



mendapatkan bonus yakni bonus BC (Business Class). Jadi meskipun *upline* tidak melakukan pembinaan tetap saja mendapatkan bonus tersebut.

8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra* (memberikan iming-iming atau janji-janji manis yang berlebihan).

Iming-iming atau hadiah dari Oriflame sifatnya riil, baik itu dalam bentuk uang tunai, perjalanan bisnis dan berlibur, serta mobil.

9. Tidak ada eksploitasi atau ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dan anggota yang berikutnya.

Oriflame memiliki sistem yang menjelaskan secara detail seluruh deskripsi kerja dan tanggung jawab masing-masing level. Level semakin tinggi, bonusnya akan semakin tinggi, namun semakin tinggi juga tanggungjawabnya.

Di Oriflame sangat memungkinkan yang bergabung belakangan dapat menyalip level dan penghasilan yang bergabung diawal. Dan jika yang bergabung diawal tidak mengerjakan bisnisnya dengan benar, maka tidak ada bonus yang akan diperoleh dari Oriflame. Yang menentukan bonus adalah hasil kerja kerasnya sendiri. Jika ingin mendapatkan bonus maka harus bekerja keras dan pantang menyerah serta mau menjalani proses maka hal itu sangat mungkin terjadi.

Syarat poin adalah tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota yang duluan bergabung dengan yang belakangan bergabung.

10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain.

Di Oriflame ada yang namanya Oriflame Opportunity Meeting (OOM) dan Leaders Meeting (LM). Isi dari acara tersebut mengenai informasi promo bulan terkait, pengenalan produk baru, dan rekognisi bagi para konsultan yang mencapai level tertentu. Acara ini dibuat untuk memberi motivasi dan inspirasi kepada konsultan-konsultan yang lain atas perjuangan konsultan-konsultan yang lain atas perjuangan konsultan-konsultan yang berhasil mencapai level-level yang lebih tinggi.

11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.

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.

12. Tidak melakukan kegiatan money game (perjudian murni yang tidak ada produk apapun dalam bentuk barang ataupun jasa).

Sistem Oriflame adalah *Direct Selling* (penjualan langsung) yaitu dengan menjual langsung produknya kepada konsumen melalui konsultan-konsultannya. Bonus atau komisis bagi konsultan Oriflame didapat dari hasil penjualan dalam grup atau jaringan.

Penjualan langsung berjenjang adalah cara penjualan barang jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut. Hukumnya dapat dikategorikan sebagai penjualan langsung berjenjang syariah bila memenuhi 12 ketentuan yang telah difatwakan oleh DSN-MUI Nomor 75 Tahun 2009 diatas. Seperti yang terlihat pada poin 7 dan 11. Pada poin 7 dikatakan Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa. Demikian pula hal ini juga dipertegas dalam poin ke 11 dikatakan bahwa setiap *upline* yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut. Berdasarkan hal tersebut hasil dari penelitian penulis, bisnis yang dipraktekkan oleh para *upline* adalah sesuai dengan poin ke 7 dan ke 11, dimana seorang *upline* yang telah merekrut atau

mengajak orang lain untuk bergabung dibisnis Oriflame maka mereka rata-rata melakukan pembinaan dan memotivasi mitra-mitra yang ingin sukses bersama-sama dalam satu tim namun, juga terdapat sebagian *upline* tersebut, setelah merekrut atau mengajak orang lain untuk bergabung dibisnis Oriflame, tidak melakukan pembinaan dan sebagian dari mereka hanya menjadi konsumsi saja.