

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah dilakukan pengamatan dilapangan, analisa dan pembahasan pada bab-bab sebelumnya atas permasalahan yang dirumuskan dan sesuai dengan tujuan penelitian, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

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.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, penulis dapat memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Kepada masyarakat harus selektif dan lebih jeli dalam memilih bisnis MLM dengan cara mempelajari praktik sistem pemberian *reward* tersebut yang terdapat di dalamnya sehingga dapat menyimpulkan sendiri baik buruknya bisnis MLM tersebut.
2. Adanya literatur fiqh muamalah dalam menjalankan jual beli maka dari itu diharapkan bagi setiap perusahaan MLM untuk mematuhi dan menerapkan

sebagaimana yang telah diatur dalam Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 dan juga mengoprasikan perusahaan MLM sebagaimana Islam mengatur tentang perekonomian yang sebenarnya.