

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan Oriflame

1. Sejarah Oriflame

Oriflame adalah perusahaan terkemuka dalam penjualan langsung kosmetik dan kebugaran yang berasal dari Swedia dimana kantor perusahaannya berada di Swiss. Oriflame didirikan sejak tahun 1967 oleh dua bersaudara kakak beradik yaitu Jonas dan Robert af Jochnick yang telah beroperasi di lebih 60 negara di seluruh dunia dan memiliki pusat R & D Global dengan lebih dari 100 ilmuwan. Oriflame mempunyai 3,6 juta lebih konsultan independen dalam memasarkan produknya dimana pertahunnya bisa menghasilkan penjualan sekitar €1.5 miliar dan Oriflame sudah mempunyai sekitar 1.000 jenis produk yang diproduksi sendiri di 5 pabrik besar yang berada di Swedia, Polandia, Cina, Rusia, dan India serta telah terdaftar di bursa saham Internasional Stockholm, Nasdaq OMX sejak maret tahun 2004.¹

Oriflame menawarkan produk perawatan berbahan dasar alam Swedia yang berkualitas tinggi dari ujung kaki sampai ujung rambut, dimana produknya bukan hanya untuk perempuan saja namun juga untuk laki-laki. Produknya terdiri dari skin care, parfum, kosmetik, accessories, perlengkapan mandi, perawatan rambut, serta wellbeing. Produk Oriflame sudah terdaftar di APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) dan BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan) serta telah bersertifikat halal MUI (Majelis Ulama Indonesia).

Sesuai dengan konsepnya yaitu *“Make money today and fulfil your dreams tomorrow”*, Oriflame menawarkan peluang bisnis terkemuka bagi seseorang yang ingin mendapatkan uang di hari pertama sejak bergabung untuk mencapai impiannya masing-masing. Prinsip operasional perusahaan Oriflame yaitu menghormati orang lain dan alam yang tercermin dalam kebijakan lingkungan dan

¹ Zepri Hasiholan, *“Sejarah Oriflame”*, Bisnis Semua Orang, diakses dari <https://bisnissemuaorang.wordpress.com/2015/08/25/sejarah-oriflame>, pada tanggal 21 April 2021 pukul 8.25 WIB.

sosial, dimana Oriflame sebagai *Co-Founder World Childhood Foundation* yang mendukung berbagai badan amal di seluruh dunia.²

Selain itu Oriflame merupakan salah satu anggota organisasi perdagangan DSA (*Direct Selling Association*) dan WFDSA (*World Federation of Direct Selling Associations*) yang sangat dihormati di negara-negara beroperasi. Janji Oriflame setiap tahun sebagai anggota WFDSA adalah untuk mematuhi kode etik yang digariskan oleh Federasi. Kode etik yaitu seperangkat aturan yang memastikan bahwa perusahaan yang beroperasi dalam industri penjualan langsung memperlakukan para *member* dan customernya secara adil dan etis.³

2. Visi dan Misi Oriflame

Visi Oriflame yaitu “Menjadi nomor 1 sebagai Perusahaan Penjualan Langsung yang bergerak dibidang kecantikan”. Sedangkan Misi Oriflame yaitu “Untuk mewujudkan impian”.⁴

3. Nilai-Nilai Oriflame

Dalam menjalankan usahanya, Oriflame mempunyai nilai fundamental utama yaitu *Togetherness*, *Spirit*, dan *Passion*, yaitu nilai-nilai yang Oriflame yakini dapat berhasil dalam bisnis yang kompetitif serta menjadikan dunia lebih baik lagi.

a. *Togetherness*

Togetherness (kebersamaan) merupakan nilai dasar pertama yang bermakna bahwa konsultan dan karyawan bekerjasama dan berbagi tujuan yang sama untuk mencapai hasil yang lebih besar, dengan mengutamakan prinsip ‘bekerjasama lebih baik dari pada sendirian.

Dalam konteks *togetherness*, kemitraaan antara karyawan dan konsultan (*upline* maupun *downline*) dilihat dari bagaimana mereka saling bekerjasama untuk membangun perusahaan menjadi perusahaan nomor 1 di dunia. Setiap orang

² Deby Susan Kamawo, “Bisnis Oriflame, Bisnis Konsultan Itu Sendiri: Budaya Organisasi Multilevel Marketing untuk Mewujudkan Mimpi.” Jurnal Etnosia. Vol. 01. No. 02. (Desember 2016), 33.

³ Bunda Zahra, “Pengusaha Bisnis Kecantikan”, Peluang Kerja di Rumah, diakses dari <https://bundazahra.com/>, pada tanggal 21 April 2021 pukul 09.05 WIB.

⁴ Niclas Palmquist, *Consultant Manual Getting Started-The Oriflame Opportunity*, (t.t.: t.p., 2018), 15.

bekerja sebagai bagian dari satu tim yang mengintegrasikan antara karyawan dan konsultan dengan prinsip bahwa masing-masing *stakeholder* menjadi bagian dari *stakeholder* yang lain.

b. *Spirit*

Nilai kedua Oriflame adalah *spirit* (semangat). Nilai ini mengandung makna mengenai semangat dan kerja keras yang harus dilakukan oleh seluruh karyawan dan konsultan untuk mencapai sebuah tujuan bersama, yakni mewujudkan mimpi. *Spirit* dianggap sebagai motivasi paling handal yang harus ditanamkan kepada seluruh karyawan dan konsultan karena akan berdampak langsung pada kinerja yang akan memberikan dampak positif pada kinerja perusahaan Oriflame.

c. *Passion*

Passion (gairah) merupakan pusat energi positif dalam menjalankan bisnis Oriflame. Nilai ini mempunyai makna bahwa seluruh yang dilakukan konsultan dan karyawan harus didasari oleh energi positif, sehingga pekerjaan yang dilakukannya berbuah positif. Secara tidak langsung nilai ini akan menumbuhkan rasa percaya diri seluruh karyawan dan konsultan di Oriflame sehingga membuat lingkungan pekerjaan menjadi nyaman dan berdampak pada pencapaian misi perusahaan, yaitu mewujudkan mimpi.⁵

4. Aksi Sosial Oriflame

Oriflame selalu menjadi pendukung setia dalam mewujudkan setiap impian. Meskipun hal tersebut telah menjadi bagian dari filosofi bisnis Oriflame, filosofi tersebut juga telah Oriflame wujudkan dalam kegiatan amal yang telah dilakukan sejak Oriflame didirikan pada tahun 1967.

Oriflame sangat percaya bahwa dengan mendukung masyarakat yang paling rentan yaitu anak-anak dan perempuan muda, Oriflame dapat memberikan kesempatan untuk mewujudkan mimpinya menjadi kenyataan. Ini adalah komitmen yang kuat untuk mendukung “*self-help*” dan merupakan prinsip dalam terlibat dalam komunitas sekitar, serta sesuai dengan model bisnis Oriflame.

⁵ Deby Susan Kamawo, “Bisnis Oriflame, Bisnis Konsultan Itu Sendiri: Budaya Organisasi Multilevel Marketing untuk Mewujudkan Mimpi.” Jurnal Etnosia. Vol. 01. No. 02. (Desember 2016), 41-42.

Agar tercapai potensi penuh, Oriflame mengumpulkan semua komunitas yang telah bekerja sama di bawah satu payung yaitu The Oriflame Foundation. Oriflame telah bekerja sama dengan LSM (NGO) dan Yayasan Amal yang tidak hanya memiliki pengalaman yang luas dan telah sukses mengembangkan inisiatif “*education-based*”, namun juga mendukung tujuan dan nilai-nilai yang Oriflame junjung tinggi. Dengan bangga Oriflame telah bekerja sama secara terus menerus dengan dua organisasi global, yaitu *World Childhood Foundation* dan *SOS Childrens’s Villages*.

a. The World Childhood Foundation

Setiap anak memiliki hak untuk tumbuh dan menikmati masa kecil dengan aman, penuh sukacita, bermain dan memuaskan rasa ingin tahu tentang kehidupan. Yang menyedihkan, saat ini banyak anak-anak yang tidak memiliki hak dasar ini. *The World Childhood Foundation*, yang didirikan oleh Ratu Silvia dari Swedia bersama dengan Oriflame, membantu anak-anak di seluruh dunia yang paling terpinggirkan. Melalui yayasan ini, diharapkan mampu menjangkau anak jalanan, anak-anak korban pelecehan seksual serta anak-anak yang berada di bawah naungan institusi.

b. SOS Children's Villages

SOS Children’s Villages dengan basis kekeluargaan dan perawatan jangka panjang didedikasikan bagi anak-anak yang tidak mampu tumbuh dengan keluarga biologisnya. Hari ini, sama halnya saat di mulai 60 tahun yang lalu, misinya adalah: setiap anak milik sebuah keluarga, setiap anak berhak tumbuh dengan cinta dan setiap anak berhak tumbuh dengan hormat.⁶

⁶ Oriflame Cosmetics Global SA, “*Aksi Sosial*”, diakses dari <https://id.oriflame.com/about/copy-social-causes?store=bisniskosmetik>, pada tanggal 21 April 2021 pukul 09.55 WIB.

1) *Brand Partner 3%*

Disebut *Brand Partner 3%* apabila seorang konsultan mempunyai poin 200-599 BP di Personal Groupnya.

2) *Brand Partner 6%*

Disebut *Brand Partner 6%* apabila seorang konsultan mempunyai poin 600-1.199 BP di Personal Groupnya.

3) *Brand Partner 9%*

Disebut *Brand Partner 9%* apabila seorang konsultan mempunyai poin 1.200-2.399 BP di Personal Groupnya.

c. *Beauty Influencer Team*

Seorang konsultan Oriflame disebut sebagai *Beauty Influencer Team* apabila memiliki poin 2.400-3.999 BP di dalam Personal Groupnya.

1) *Beauty Influencer 12% (Manager)*

Disebut *Beauty Influencer 12%* apabila seorang konsultan mempunyai poin 2.400-3.999 BP di Personal Groupnya.

2) *Beauty Influencer 15% (Manager)*

Disebut *Beauty Influencer 15%* apabila seorang konsultan mempunyai poin 4.000-6.599 BP di Personal Groupnya.

3) *Beauty Influencer 18% (Manager)*

Disebut *Beauty Influencer 18%* apabila seorang konsultan mempunyai poin 6.600-9.999 BP di Personal Groupnya.

d. *Beauty Entrepreneur Team*

Ada beberapa sebutan dan kualifikasi yang termasuk dalam *Beauty Entrepreneur Team* yaitu:

1) *Senior Manager*

Disebut *Senior Manager* apabila seorang konsultan mempunyai poin 10.000 BP di Personal Groupnya.

2) *Director*

Disebut *Director* apabila seorang konsultan mempunyai poin 10.000 BP sebanyak 6 kali dalam satu tahun di Personal Groupnya.

3) *Senior Director*

Disebut *Senior Director* apabila seorang konsultan mempunyai 1 Split Out 21% di First Line dan minimum 4.000 BP sebanyak 6 kali dalam satu tahun di Personal Groupnya.

4) *Gold Director*

Disebut *Gold Director* apabila seorang konsultan mempunyai 2 Split Out 21% di First Line sebanyak 6 kali dalam satu tahun di Personal Groupnya.

5) *Senior Gold Director*

Disebut *Senior Gold Director* apabila seorang konsultan mempunyai 3 Split Out 21% di First Line sebanyak 6 kali dalam satu tahun di Personal Groupnya.

6) *Sapphire Director*

Disebut *Sapphire Director* apabila seorang konsultan mempunyai 4 Split Out 21% di First Line sebanyak 6 kali dalam satu tahun di Personal Groupnya.

e. *Diamond Team*

Ada beberapa sebutan dan kualifikasi yang termasuk dalam *Diamond Team* yaitu:

1) *Diamond Director*

Disebut *Diamond Director* apabila seorang konsultan mempunyai 6 Split Out 21% di First Line sebanyak 6 kali dalam satu tahun di Personal Groupnya.

2) *Senior Diamond Director*

Disebut *Senior Diamond Director* apabila seorang konsultan mempunyai 8 Split Out 21% di First Line sebanyak 6 kali dalam satu tahun di Personal Groupnya.

3) *Double Diamond Director*

Disebut *Double Diamond Director* apabila seorang konsultan mempunyai 10 Split Out 21% di First Line sebanyak 6 kali dalam satu tahun di Personal Groupnya.

f. *Executive Team*

Ada beberapa sebutan dan kualifikasi yang termasuk dalam *Executive Team* yaitu:

1) *Executive Director*

Disebut *Executive Director* apabila seorang konsultan mempunyai 12 Split Out 21% di First Line sebanyak 6 kali dalam satu tahun di Personal Groupnya.

2) *Gold Executive Director*

Disebut *Gold Executive Director* apabila seorang konsultan mempunyai 18 Split Out 21% di First Line diantaranya 6 *Gold Director* sebanyak 6 kali dalam satu tahun di Personal Groupnya.

3) *Sapphire Executive Director*

Disebut *Sapphire Executive Director* apabila seorang konsultan mempunyai 21 Split Out 21% di First Line diantaranya 9 *Gold Director* sebanyak 6 kali dalam satu tahun di Personal Groupnya.

4) *Diamond Executive Director*

Disebut *Diamond Executive Director* apabila seorang konsultan mempunyai 24 Split Out 21% di First Line diantaranya 12 *Gold Director* sebanyak 6 kali dalam satu tahun di Personal Groupnya.

g. *President Team*

Ada beberapa sebutan dan kualifikasi yang termasuk dalam *President Team* yaitu:

1) *President Director*

Disebut *President Director* apabila seorang konsultan mempunyai 24 Split Out 21% di First Line diantaranya 9 *Gold Director* dan 3 *Diamond Director* sebanyak 6 kali dalam satu tahun di Personal Groupnya.

2) *Senior President Director*

Disebut *Senior President Director* apabila seorang konsultan mempunyai 24 Split Out 21% di First Line diantaranya 6 *Gold Director* dan 6 *Diamond Director* sebanyak 6 kali dalam satu tahun di Personal Groupnya.

3) *Gold President Director*

Disebut *Gold President Director* apabila seorang konsultan mempunyai 24 Split Out 21% di First Line diantaranya 3 *Gold Director* dan 9 *Diamond Director* sebanyak 6 kali dalam satu tahun di Personal Groupnya.

4) *Sapphire President Director*

Disebut *Sapphire President Director* apabila seorang konsultan mempunyai 24 Split Out 21% di First Line diantaranya 12 *Diamond Director* sebanyak 6 kali dalam satu tahun di Personal Groupnya.

5) *Diamond President Director*

Disebut *Diamond President Director* apabila seorang konsultan mempunyai 24 Split Out 21% di First Line diantaranya 6 *Diamond Director* dan 6 *Sapphire Director* sebanyak 6 kali dalam satu tahun di Personal Groupnya.

6. Perhitungan Komisi dan Bonus di Oriflame

Setiap perusahaan Multi Level Marketing mempunyai cara tersendiri dalam menghitung komisi maupun bonus yang akan di berikan kepada membernya sesuai dengan syarat dan ketentuan yang ditetapkan oleh perusahaan. Oriflame mempunyai sistem perhitungan sendiri yang tidak akan merugikan salah satu pihak, dimana bonus ataupun komisi yang oriflame berikan kepada para membernya merupakan reward atas usaha yang telah membernya lakukan. Oriflame mempunyai jenjang karir (*Success Plan*) yang benar-benar menjanjikan untuk para member yang ingin serius menyelami bisnis di Oriflame. Semua member bisa mendapatkan bonus, komisi, reward maupun title selama member tersebut memenuhi kualifikasi yang sudah oriflame tentukan.⁸

Berikut perhitungan bonus maupun komisi dalam jenjang karir atau (*Success Plan*) Oriflame:

Tabel 6.1

Performance Discount di Oriflame

Level PD (%)	Bonus Point (BP)	Jenjang Karir	Bonus

⁸ Riski Fitri Rahima Ula, Director Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara Langsung, (15 April 2021).

0%	0-199 BP	Welcome program	0
3%	200-599 BP	Brand Partner	20.000-50.000
6%	600-1.199 BP	Brand Partner	100.000-200.000
9%	1.200-2.399 BP	Brand Partner	300.000-500.000
12%	2.400-3.999 BP	Beauty Influencer	650.000-900.000
15%	4.000-6.599 BP	Beauty Influencer	1.000.000-1.500.000
18%	6.000-9.999 BP	Beauty Influencer	2.000.000-3.000.000
21%	10.000 BP ke atas	Senior Manager	4.000.000-7.000.000

Sumber: dinatantri.com

Dari tabel *Performance Discount* diatas dapat dijelaskan bahwa seorang member apabila ingin mendapatkan bonus di Oriflame selain keuntungan jualan, member harus mempunyai poin pribadi atau poin grup minimal 200 BP. *Performance Discount* adalah komisi yang akan diperoleh oleh seorang member atas penjualan pribadi maupun penjualan member yang ada di bawahnya (*downlinenya*). Dalam penghitungan bonus yang akan diayakarkan kepada para membernya, Oriflame menggunakan 2 set nilai yaitu *Bonus Point* (BP) dan *Business Volume* (BV).

Bonus Point (BP) merupakan poin yang didapat ketika member membeli produk Oriflame. Karena setiap produk Oriflame mempunyai poin yang berbeda-beda. Ketika seorang member membeli produk Oriflame, maka perusahaan akan menambahkan BP di order personal akunnya dan akun uplinenya sepanjang satu periode katalog (1 bulan). Sedangkan *Business Volume* (BV) merupakan penjualan pada harga member setelah dikurangi PPN.⁹ Berikut contoh perhitungan komisi di Oriflame:

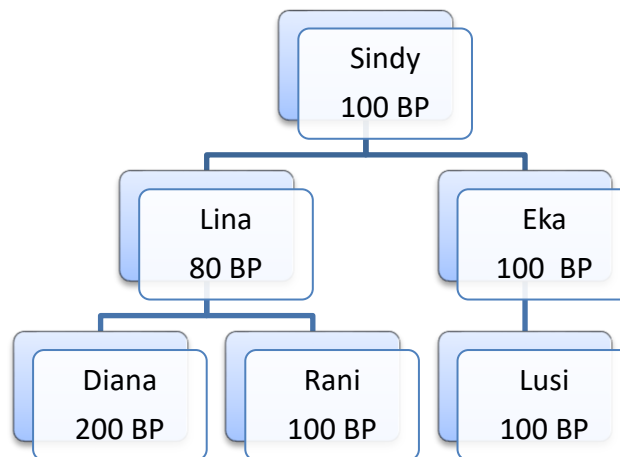
⁹ Bintoro Cahyo Nugroho, Director Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara Langsung, (15 April 2021).

a. Kasus 1

Tika baru mendaftar menjadi seorang member Oriflame bulan ini (Mei). Setelah 20 hari Tika berhasil melakukan penjualan dan mendapatkan poin sebanyak 100 BP. Nah berhubung Tika member baru dan tidak mempunyai downline, maka Tika tidak mendapatkan *Performance Discount* (PD) karena Tika hanya memiliki 100 BP di akun pribadinya dan 100 BP berada di level 0%. Sedangkan poin yang harus member Oriflame miliki untuk mendapatkan komisi itu harus mempunyai minimal 200 BP. Meskipun tidak mendapatkan PD Tika tetap mendapatkan keuntungan atas penjualannya tersebut yaitu potongan harga sebesar 23% setiap produk yang Tika order dari harga katalog dan mendapatkan Welcome Program (WP) bisa berupa reward seperti tas, perabotan rumah tangga dan lain sebagainya.

b. Kasus 2

Gambar 6.1
Bagan Perolehan BP Member di Oriflame



Sumber: Hasil Olah Peneliti

Dari gambar diatas dapat diketahui bahwa:

Personal Poin Sindy : 100 BP

Personal Poin Lina : 80 BP

Personal Poin Eka : 100 BP

Personal Poin Diana : 200 BP

Personal Poin Rani : 100 BP

Personal Poin Lusi : 100 BP

Group Point Sindy : 680 BP maka Sindy Berada di Level 6%

Group Point Lina : 380 BP maka Lina Berada di Level 3%,
berhubung BP Lina 80 Lina tidak tutup
poin maka Lina tidak mendapatkan PD
Group Point Eka : 200 BP maka Eka Berada di Level 3%
Group Point Diana : 200 BP maka Diana Berada di Level 3%
Group Point Rani : 100 BP maka Rani Berada di Level 0%
Group Point Lusi : 100 BP maka Lusi Berada di Level 0%

Maka perhitungan *Performance Discount* Sindy yaitu sebagai berikut:

$$\text{Rumus PD : Level} \times \text{BP} \times \text{BV} \text{ (1 BP} = 7.600\text{BV)}$$

$$\text{PD order pribadi Sindy} : 6\% \times 100 \text{ BP} \times 7.600 = \text{Rp } 45.600$$

$$\text{PD Sindy dari kaki Diana: } (6\% - 3\%) \times 200 \text{ BP} \times 7.600 = \text{Rp } 45.600$$

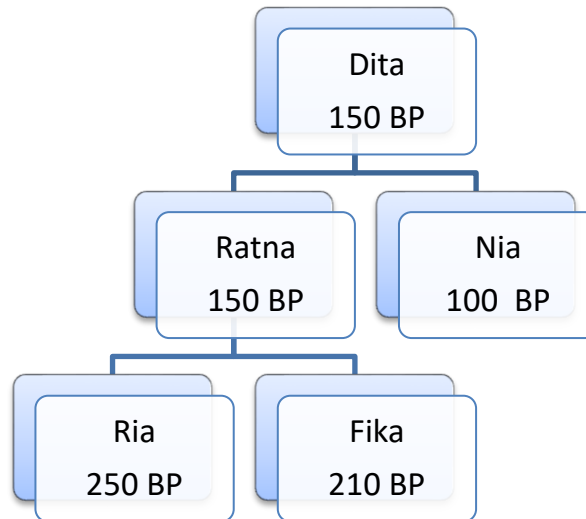
$$\text{PD Sindy dari kaki Eka} : (6\% - 3\%) \times 200 \text{ BP} \times 7.600 = \text{Rp } 45.600$$

$$\text{Total PD Sindy} = \text{Rp } 136.800$$

Dari gambar diatas dapat disimpulkan bahwa Sindy, Diana dan Eka mendapatkan komisi dari PD di Oriflame, yaitu Sindy mendapatkan uang sebesar Rp 136.800, Diana Rp 45.600, dan Eka Rp 45.600. Mereka medapatkan komisi karena mereka dapat tutup poin dan mendapatkan PD. Sedangkan Lina, Rani, dan Lusi tidak mendapatkan komisi hanya saja mereka mendapatkan keuntungan jualan saja. Hal ini karena Lina tidak dapat tutup poin 100 BP, meskipun sudah berada di PD 3%. Sedangkan Rani dan Lusi meskipun sudah tutup poin 100 BP, namun poin grupnya tidak mencapai 200 BP maka mereka berada di PD 0% sehingga komisinya RP 0.

c. Kasus 3

Gambar 6.2
Bagan Perolehan BP Member Oriflame



Sumber: Hasil Olah Peneliti

Dari gambar diatas dapat diketahui bahwa:

Personal Poin Dita : 150 BP

Personal Poin Ratna : 150 BP

Personal Poin Nia : 100 BP

Personal Poin Ria : 250 BP

Personal Poin Fika : 210 BP

Group Point Dita : 860 BP, maka Dita Berada di Level 6%

Group Point Ratna : 610 BP, maka Ratna Berada di Level 6%

Group Point Nia : 100 BP, maka Nia Berada di Level 0%
(tidak mendapatkan PD)

Group Point Ria : 250 BP, maka Ria Berada di Level 3%

Group Point Fika : 210 BP, maka Fika Berada di Level 3%

Maka perhitungan *Performance Discount* Dita yaitu sebagai berikut:

Rumus PD : $\text{Level} \times \text{BP} \times \text{BV}$ (1 BP = 7.600BV)

PD order pribadi Dita : $6\% \times 150 \text{ BP} \times 7.600$ = Rp 68.400

PD Dita dari kaki Ratna : $(6\% - 6\%) \times 610 \text{ BP} \times 7.600 = \text{Rp } 0$

$$\begin{aligned} \text{PD Dita dari kaki Nia} &= \text{Rp } 0 \\ \text{Total PD Dita} &= \text{Rp } 68.400 \end{aligned}$$

Nah berhubung Ratna juga berada di level 6%, berikut perhitungan *Performance Discount* Ratna:

$$\text{Rumus PD : Level} \times \text{BP} \times \text{BV} \text{ (1 BP} = 7.600\text{BV)}$$

$$\begin{aligned} \text{PD order pribadi Ratna} &: 6\% \times 150 \text{ BP} \times 7.600 = \text{Rp } 68.400 \\ \text{PD Ratna dari kaki Ria} &: (6\% - 3\%) \times 250 \text{ BP} \times 7.600 = \text{Rp } 57.000 \\ \text{PD Ratna dari kaki Fika} &: (6\% - 3\%) \times 210 \text{ BP} \times 7.600 = \text{Rp } 47.880 \\ \text{Total PD Ratna} &= \text{Rp } 173.200 \end{aligned}$$

Dari perhitungan PD Dita dan Ratna diatas dapat disimpulkan bahwa meskipun Dita dan Ratna sama-sama berada di level 6%, komisi yang didapatkan tidak sama. Dita mendapatkan komisi hanya sebesar Rp 68.400, hal ini dikarenakan Dita tidak bisa menyeimbangkan kaki di grupnya sehingga Dita tersundul oleh *downlinenya* yaitu Ratna yang sama berada di level 6%. Sedangkan Ratna lebih banyak mendapatkan komisi dari pada Dita *Uplinanya* yaitu Rp 173.200 karena Ratna bisa merekrut dan menyeimbangkan kaki di grupnya. Karena di Oriflame tidak ada jaminan bahwa orang yang lebih dahulu bergabung (*Upline*) akan lebih banyak mendapatkan komisi dari pada orang yang direkrutnya (*downline*). Jadi pembagian komisinya benar-benar adil siapa yang bekerja maka orang tersebut yang mendapatkan komisi sesuai dengan usahanya.

7. Tipe Member Oriflame

Di Oriflame terdapat 3 tipe member yaitu sebagai berikut:¹⁰

a. Pemakai

Salah satu tipe member oriflame yang pertama yaitu pemakai. Seseorang yang ingin membeli produk Oriflame lebih murah dari pada harga katalog bisa bergabung menjadi member Oriflame. Jika member menjadi tipe pemakai, member tidak berkewajiban untuk menjualkan produk Oriflame dan tidak berkewajiban juga untuk tutup poin.

¹⁰ Riski Fitri Rahima Ula, Director Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara Langsung, (15 April 2021).

b. Penjual (Reseller)

Tipe member Oriflame yang kedua yaitu sebagai penjual. Dalam hal ini member mendapatkan potongan harga sebesar 23% dari harga katalog. Pada tipe ini member hanya menjualkan produk Oriflame saja dan tidak berkewajiban untuk tutup poin. Jika member ingin mendapatkan keuntungan yang besar, maka member harus menjual produk Oriflame lebih banyak juga.

c. Pebisnis (Entrepreneur)

Tipe Oriflame yang terakhir yaitu tipe pebisnis. Seseorang, jika ingin menjadi tipe pebisnis, maka member berkewajiban untuk tutup poin, melakukan perekrutan member baru serta membina member baru tersebut sehingga member baru tersebut juga bisa tutup poin. Tutup poin ini merupakan syarat atau target yang harus dicapai oleh tipe pebisnis agar bisa mendapatkan komisi dan mengejar jenjang karir (*Success Plan*) di Oriflame.

B. Paparan Data

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, peneliti akan memaparkan hasil temuan baik wawancara, observasi dan dokumentasi yang sudah dilakukan pada *Business Coach*, *Director*, *Senior Manager* beserta member Oriflame terkait sistem hangus poin pada konsultan Oriflame cabang Surabaya perspektif Ekonomi Islam.

1. Sistem Hangus Poin Pada Konsultan Oriflame Cabang Surabaya

Setiap perusahaan *Multi Level Marketing* mempunyai kriteria sendiri dalam merekrut para membernya. Seperti halnya Oriflame, seseorang harus memenuhi persyaratan yang harus dipenuhi agar orang tersebut bisa bergabung menjadi member Oriflame. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Bintoro selaku *Business Coach* Oriflame cabang Surabaya yaitu:

“Siapa saja bisa menjadi member Oriflame mbak, syaratnya mudah. Yang pertama harus punya KTP usianya minimal 18 tahun, kedua punya email dan no Hp yang aktif dan ketiga mengisi formulir pendaftaran secara online.”¹¹

Hal serupa disampaikan oleh salah satu *Director* Oriflame cabang Surabaya yaitu Rizki Rahima Ula:

¹¹ Bintoro Cahyo Nugroho, Director Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara Langsung, (15 April 2021).

“Persyaratan Oriflame tetap Dew gak berubah. Siapa aja boleh daftar entah itu pelajar, mahasiswa, IRT, pegawai kantoran atau PNS kalau mau gabung kamu daftarin aja asal usianya 18 tahun, punya KTP, no HP dan email yang aktif. Nah bulan ini ada program loyalty buat member baru nih. Kalau dia belanja produk Oriflame harga member sebesar Rp 300.000, dia bisa free pendaftaran loh dan dapat parfum gratis sama free ongkir buat sekali order dalam 1 invoice.”¹²

Adapun pendapat yang sama dijelaskan oleh salah satu *Senior Manager* Oriflame yaitu Noer Akhsani Taqwin yaitu:

“Dik kalau kamu bisa daftarin member baru bulan ini kamu punya peluang untuk naik level. Persyaratannya kan gampang dik cuma setor KTP, setor no Hp aktif sama email aktif. Apalagi sekarang ada program pendaftaran gratis buat member baru yang belanja Rp 300.000.”¹³

Hal ini juga diperkuat dengan hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti sebagai berikut:

“Pada tanggal 17 April 2021 ketika peneliti sedang wawancara kepada *Senior Manager* Oriflame tiba-tiba datang seorang perempuan ke rumahnya untuk mendaftarkan diri sebagai member baru Oriflame dengan membawa persyaratan yang sebelumnya sudah dijelaskan oleh Senior Manager yaitu KTP, no HP dan email aktif. Kemudian beliau mendaftarkan orang tersebut dengan memasukan data dirinya ke dalam website Oriflame sehingga orang tersebut resmi menjadi member Oriflame dan mendapatkan no konsultan serta kata sandi untuk bisa masuk kedalam website Oriflame.”¹⁴

Dari paparan data diatas baik berupa hasil wawancara maupun hasil observasi dapat disimpulkan bahwa persyaratan yang diharus dipenuhi oleh seseorang yang ingin menjadi member Oriflame yaitu Usianya minimal 18 tahun, Mempunyai KTP, Menyetorkan no Hp yang aktif beserta email yang aktif dan membayar uang pendaftaran. Namun apabila member baru mengorder produk Oriflame senilai Rp 300.000 maka pendaftarannya gratis.

Setiap orang yang bergabung ke perusahaan *Multi Level Marketing* pasti tertarik dengan reward atau komisi yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut. Sama halnya dengan Oriflame, Oriflame menawarkan reward dan program *loyalty* yang berbeda setiap bulannya untuk menarik member baru. Seperti yang

¹² Riski Fitri Rahima Ula, Director Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara Langsung, (15 April 2021).

¹³ Noer Akhsani Taqwin, Senior Manager Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara Langsung, (17 April 2021).

¹⁴ Observasi Langsung, (17 April 2021).

dijelaskan oleh Bapak Bintoro hadiah yang akan di dapat oleh seseorang yang bergabung menjadi member Oriflame yaitu:

“Setiap bulan Oriflame memberikan hadiah WP yang berbeda-beda mbak buat member baru yang ingin bergabung buat jadi member. WP itu welcome program semacam sambutan buat member baru dimana kalau member baru itu berhasil tupo dan memenuhi syarat dan ketentuannya maka dibulan berikutnya dia dapat hadiah WP selama 3 bulan berturut-turut. Selain itu orang tertarik bergabung ke oriflame karena bisa beli produknya lebih murah dapat diskon 23% dari harga katalog dan tertarik sama Success Plan di Oriflame mbak. Kan udah banyak leader-leader yang dapat mobil CRV, rumah, sama liburan gratis keliling dunia.”¹⁵

Pendapat yang sama juga disampaikan oleh *Director* Oriflame cabang Surabaya yaitu Rizki Rahima Ula:

“Biasanya orang bergabung ke Oriflame itu Dew karena hadiah WP yang ditawarkan oleh Oriflame pada saat bulan itu, karena pengen dapat hadiahnya. Selain dapat hadiah dan keuntungan jualan nanti kalau dia tupo juga bisa dapat komisi dari Oriflame. *Progam Beauty Entrepreneur Summit* tahun ini buat all member yang bisa menjadi Senior Manager dapat 1 tiket gratis liburan ke Seoul loh.”¹⁶

Penjelasan yang sama juga di jelaskan oleh *Senior Manager* Oriflame yaitu Noer Akhsani Taqwin yaitu:

“Keuntungan seseorang menjadi member Oriflame dik, dia bisa kerja dari mana saja dan kapan saja semaunya dia. Jadi mau dia dirumah, disekolah atau di kantor dia dapat penghasilan tambahan dari keuntungan jualanannya itu. Selain itu kalau dia berhasil merekrut, dan membina downlinenya nanti dia bisa dapat reward dan komisi dari Oriflame.”¹⁷

Hal ini juga diperkuat dengan hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti sebagai berikut:

“Pada Tanggal 15 April 2021 ketika peneliti pergi ke kantor Oriflame cabang Surabaya untuk wawancara dengan Bussiness Coach, peneliti bertemu dengan member Oriflame yang sedang menjemput orderannya yang berisi produk Oriflame dan hadiah berupa tas yang didapatkan karena member tersebut berhasil memenuhi persyaratan yang sudah ditentukan perusahaan.”¹⁸

¹⁵ Bintoro Cahyo Nugroho, *Director* Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara Langsung, (15 April 2021).

¹⁶ Riski Fitri Rahima Ula, *Director* Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara Langsung, (15 April 2021).

¹⁷ Noer Akhsani Taqwin, *Senior Manager* Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara Langsung, (17 April 2021).

¹⁸ Observasi Langsung, (15 April 2021).

Dari penjelasan ketiga wawancara diatas dan hasil observasi dapat disimpulkan bahwa keuntungan seseorang apabila menjadi member Oriflame yaitu mendapatkan keuntungan jualan sebesar 23% dari harga katalog, mendapatkan komisi dari *Success Plan* Oriflame, mendapatkan reward mulai dari yang kecil seperti tas, dompet sampai reward yang besar seperti mobil, rumah, liburan ke luar negeri gratis, serta mempunyai kebebasan waktu dalam bekerja karena bisa dikerjakan darimana saja dan kapan saja.

Seorang member tidak secara cuma-cuma mendapatkan reward tanpa adanya target yang sudah ditentukan oleh perusahaan. Istilah poin sangat familiar di dunia bisnis yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing*. Salah satunya di Oriflame yang menggunakan sistem tutup poin apabila para membernya ingin mendapatkan reward yang sudah dijanjikan oleh Oriflame. Apabila seorang member ingin mendapatkan bonus atau reward yang ditawarkan oleh perusahaan maka, member tersebut harus tutup poin agar bisa memenuhi kualifikasi untuk mendapatkan bonus maupun rewardnya, namun apabila tidak bisa tutup poin maka poin yang dikumpulkan pada bulan itu akan hangus sehingga member tidak mendapatkan bonus ataupun reward yang sudah dijanjikan. Sebagaimana yang dijelaskan oleh Bapak Bintoro selaku *Business Coach* Oriflame cabang Surabaya yaitu:

“Di Oriflame itu mbak ada yang namanya sistem tutup poin. Sistem tutup poin ini digunakan sebagai syarat untuk mendapatkan bonus atau reward yang ditawarkan oleh Oriflame. Biasanya member bisa dikatakan tutup poin apabila bisa mengumpulkan poin sebanyak 100 BP di akun pribadinya mbak. Poin itu didapat ketika member membeli produk Oriflame, jadi setiap produk Oriflame memiliki poin berbeda-beda. Semakin mahal produknya, poin yang didapat juga semakin banyak. Kalau diuangkan 100 BP itu pembelanjaan sekitar 841.000 mbak. Nah poin yang didapat ini hanya berlaku selama 1 bulan saja setelah 1 bulan poin yang didapat akan hangus atau kembali ke 0 lagi. Apabila member tidak tutup poin pada bulan itu misalnya poin member yang terkumpul hanya 70 BP ya tidak apa-apa member tidak akan dihukum atau dipecat, cuma member tidak akan dapat bonus atau reward yang sudah dijanjikan oleh Oriflame karena tidak memenuhi kualifikasi. Member hanya mendapatkan keuntungan jualan saja. Nah poinnya itu tidak masuk menjadi *personal point* alias hangus karena tidak dapat tutup poin, namun poinnya tetap akan masuk ke poin uplinenya sebagai *grup point*.”¹⁹

¹⁹Bintoro Cahyo Nugroho, Business Coach Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara langsung, (15 April 2021).

Pendapat yang sama juga disampaikan oleh *Director* Oriflame cabang Surabaya yaitu Rizki Rahima Ula:

“Nah di Oriflame itu dew kalau kamu belanja produknya itu akan dapat poin. Poin itu nantinya yang digunakan untuk ditukar sama hadiah yang di tawarin oleh Oriflame. Leader biasanya nyebutnya itu tupo atau tutup poin. Jadi tupo itu digunakan sebagai syarat kalau kamu pengen dapat hadiah atau komisi. Tupo itu biasanya 100 BP poin. Tipe member di Oriflame ka nada 3 tuh kalau kamu tipe pemakai atau tipe seller aja tupo ini gak wajib. Jadi meskipun kamu hanya belanja 50 poin aja gapapa tapi kamu cuma dapat keuntungan jualan saja dan poinnya ini akan hangus. Tapi kalau kamu tipe pebisnis di Oriflame ya tupo ini wajib buat kamu tiap bulannya harus punya poin pribadi minimal 100 BP dan poin grup minimal 200 BP, agar bulan depan bisa cair bonusnya. Nah poin yang sudah kamu dapatin bulan ini nanti akan kembali 0 di bulan berikutnya atau istilahnya hangus. Karena di Oriflame itu dew pembagian komisinya adil, kalau kamu kerja ya di bayar sama Oriflame. Tapi kalau gak kerja ya gak akan dibayar.”²⁰

Penjelasan yang sama juga di jelaskan oleh *Senior Manager* Oriflame Noer Akhsani Taqwin yaitu:

“Kenapa di Oriflame itu ada yang namanya sistem tupo atau tutup poin dik karena itu sebagai tanda bentuk komitmen kita ke perusahaan. Gak mungkin kita digaji sama perusahaan kalau kita gak kerja. Tapi kalau missal kamu gak tupo ya gapapa cuma kamu gak akan dapat reward atau komisi yang sudah Oriflame tentukan. Jadi gak ada paksaan tergantung diri sendiri mau ngejar apa gak. Semakin banyak kamu beli produk Oriflame ya poin yang kamu dapatin juga banyak dik. Kalau kamu bisa belanja produk oriflame dan poinnya bisa sampai 100 BP kamu itu sudah tutup poin.”²¹

Dari penjelasan ketiga narasumber diatas dapat disimpulkan bahwa sistem tutup poin berkaitan dengan sistem hangus poin. Sistem tutup poin merupakan istilah target poin yang harus dikumpulkan oleh member Oriflame apabila ingin mencairkan reward atau komisinya. Sedangkan sistem hangus poin di Oriflame merupakan sistem dimana member tidak bisa tutup poin (100 BP) dalam satu periode pada saat bulan itu, sehingga poin yang dikumpulkan tersebut akan hangus. Meski begitu poin tersebut tetap masuk menjadi poin grup upline namun tidak menjadi personal point dan member hanya mendapat keuntungan jualan saja. Poinnya tersebut di dapat jika member membeli produk Oriflame. Jadi setiap

²⁰ Riski Fitri Rahima Ula, *Director* Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara Langsung, (15 April 2021).

²¹ Noer Akhsani Taqwin, *Senior Manager* Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara Langsung, (17 April 2021).

produk Oriflame memiliki poin yang berbeda-beda. Semakin banyak produk Oriflame yang dibeli maka poin yang didapatkan semakin banyak pula.

Hal ini juga diperkuat dari hasil observasi bahwa apabila member ingin mendapatkan komisi, member harus tutup poin terlebih dahulu yaitu mengumpulkan poin minimal 100 BP untuk bisa mencairkan komisinya tersebut. Namun apabila member tidak bisa tutup poin dalam 1 bulan, maka poinnya tersebut dianggap hangus.

Dalam dunia bisnis *Multi Level Marketing* ada istilah *Upline* dan *Downline*. *Upline* adalah seseorang yang mengajak orang lain untuk menjadi member didalam jaringannya, sedangkan *Downline* adalah orang yang diajak. Biasanya antara *Upline* dan *Downline* mempunyai tujuan, serta visi-misi yang sama dalam meraih *Success Plan* di Oriflame. Untuk mencapai tujuannya tersebut *Upline* dan *Downline* harus saling bekerjasama. Begitupula mengenai sistem poin yang ada di Oriflame *Upline* akan mendapat poin dari *Downline* yang aktif menjalankan bisnis Oriflame sebagaimana yang dijelaskan oleh Bapak Bintoro selaku *Business Coach* Oriflame cabang Surabaya yaitu:

“Begini mbak di Oriflame apabila *upline* merekrut *downline* baru belum tentu *uplinenya* itu mendapatkan poin. Karena kalau *downlinenya* tidak belanja ya *uplinenya* tidak akan mendapatkan poin, karena member baru perlu dibina agar tahu sama produk dan kegunaannya untuk apa sehingga mereka bisa melakukan penjualan. Kalau *downlinenya* sudah melakukan penjualan otomatis dia akan mendapatkan poin diakun pribadinya, dan poinnya itu juga masuk menjadi poin grup diakun *uplinenya*. *uplinenya* itu berhak mendapat poin dari *downlineya* itu mbak karena sudah melakukan pembinaan, sehingga poinnya tersebut digunakan untuk meraih jenjang karir yang ada di Oriflame. Makanya di Oriflame itu penting kerjasama antara *upline* dan *downline*, karena kalau *upline* ingin sukses meraih *Success Plan* di Oriflame, maka dia harus mensukseskan *downlineya* terlebih dahulu baru *upline* juga ikut sukses.”²²

Pendapat yang sama juga disampaikan oleh *Director* Oriflame cabang Surabaya yaitu Rizki Rahima Ula:

“Di Oriflame itu Dew biar *upline* bisa dapat poin grup dari *downlinenya*, dia harus melakukan pembinaan, memberikan arahan supaya *downlinenya* bisa jualan. Contohnya dengan meberikan gambar yang menarik kepada *downlinenya* agar bisa dibuat konten promosi. Ya kalau *downlinenya* dibiarin gak di dibina gak

²²Bintoro Cahyo Nugroho, Business Coach Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara langsung, (15 April 2021).

melakukan penjualan otomatis *upline* gak bakal dapat poin tambahan dari *downlinenya* itu.”²³

Penjelasan yang sama juga di jelaskan oleh *Senior Manager* Oriflame Noer Akhsani Taqwin yaitu:

“Iya belum tentu dik soalnya kalau *downlinenya* gak melakukan penjualan gak promosi ya dia gak dapat poin dan *uplinenya* juga gak dapat poin. Di Oriflame itu jelas sistem pembagian keuntungannya dik dan perusahaan tahu siapa yang bekerja siapa yang gak.”²⁴

Hal ini juga diperkuat dengan hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti sebagai berikut:

“Pada tanggal 17 April 2021, *Senior Manager* memperlihatkan activity report para member yang ada dibawah jaringannya dimana terlihat data semua member siapa yang aktif dan siapa yang tidak aktif melakukan penjualan. Disitu terlihat bahwa tidak semua member yang terdaftar mendapatkan poin karena member tidak melakukan penjualan otomatis poinnya pun juga 0.”²⁵

Dari penjelasan ketiga narasumber diatas dapat disimpulkan bahwa seorang *upline* apabila berhasil merekrut *downline* baru belum tentu *upline* mendapatkan poin grup dari *downlinenya* tersebut. Karena kalau *downlinenya* tersebut tidak melakukan penjualan, maka baik *downline* maupun *upline* juga sama tidak mendapatkan poin. Hal ini terjadi karena *upline* tidak melakukan pembinaan kepada *downline* sehingga tidak ada omset penjualan di grupnya tersebut.

Ketika seorang member di perusahaan *Multi Level Marketing* ingin mengejar jenjang karir yang ada di perusahaan tersebut. Maka member akan melakukan beberapa usaha untuk mencapai jenjang karir tersebut. Begitu pula member Oriflame jika ingin tutup poin, pasti ada usaha yang dilakukan untuk menjualkan produknya tersebut agar tupo, seperti yang dijelaskan oleh Beauty Influencer 12% Oriflame yaitu Arum Maysitah:

“Kalau aku mbak awal bergabung Oriflame itu cukup mudah tponya. Aku coba beli sendiri produknya dan pakai sendiri baru cerita ke temen tentang produk yang aku pakai itu habis itu baru aku tawarin ke orang yang paling terdekat seperti orang tua, teman, tante, om sampai mereka percaya sama produknya Oriflame dan

²³ Riski Fitri Rahima Ula, Director Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara Langsung, (15 April 2021).

²⁴ Noer Akhsani Taqwin, Senior Manager Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara Langsung, (17 April 2021).

²⁵ Observasi Langsung, (15 April 2021).

akhirnya beli. Setiap hari aku branding promosi di sosmed seperti WA sama IG.”²⁶

Pendapat yang lain juga disampaikan oleh Brand Partner 9% Oriflame yaitu Eva Kurniawati:

“Kalau aku beb biar bisa tutup poin ya aku jualan di sosmed baik WA, FB, dan IG. Tapi kalau aku seringnya buat promosi di WA. Awal gabung jadi member itu susah buat tupu tapi lama-kelamaan karena sudah belajar branding tiap hari promosi ya akhirnya gampang buat jualin produk Oriflame.”²⁷

Pendapat serupa juga disampaikan oleh Brand Partner 6% Oriflame yaitu Khoirun Nisa’:

“Pertama kali gabung di Oriflame say aku kesusahan buat tutup poin, karena gak ada orang yang mau beli produk yang aku promosiin. Tapi lama kelamaan karena aku rutin prmosinya, upload testi yang sudah pernah pakai dan akupun coba beli dan pakai produknya akhirnya satu persatu ada yang beli produk Oriflame yang aku promosiin.”²⁸

Hal ini juga diperkuat dengan hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti sebagai berikut:

“Pada tanggal 18 April peneliti melihat usaha Eva Kurniawati selaku Brand Partner membuat status di sosmed seperti WA dan IG tentang testimoni produk Oriflame dengan caption yang mengajak seseorang untuk membeli produk Oriflame yang sedang dipromosikan tersebut. Dan selang beberapa menit terlihat komenan dari salah satu temannya yang bertanya dan sampai akhirnya memesan produk Oriflame tersebut.”²⁹

Dari penjelasan ketiga narasumber diatas dan hasil observasi dapat disimpulkan bahwa pada saat menjadi member baru kesulitan untuk tutup poin di Oriflame, karena orang belum percaya terhadap produk yang member tawarkan. Namun lama-kelamaan karena *branding* setiap hari untuk mempromosikan produk Oriflame di sosial media dan dibina oleh *Uplinenya* bagaimana caranya berjualan akhirnya member mudah dalam melakukan penjualan sehingga dengan mudah bisa tutup poin.

²⁶Arum Maysitah, Manager 12% Oriflame, Wawancara Langsung, (15 April 2021).

²⁷Eva Kurniawati, Brand Partner 9% Oriflame, Wawancara Langsung, (18 April 2021).

²⁸Khoirun Nisa’, Brand Partner 6% Oriflame, Wawancara Langsung, (20 April 2021).

²⁹Observasi Langsung, (18 April 2021).

Didalam bisnis Multi Level Marketing, salah satunya di Oriflame member melakukan penjualan dan tutup poin sebagai persyaratan untuk mendapatkan komisi di jenjang karirnya. Namun komisi yang didapat setiap bulan berbeda-beda sebagaimana yang dijelaskan oleh Brand Partner 9% Oriflame yaitu Eva Kurniawati:

“Sepengalamanku beb selama 1 tahun terakhir ini aku gak setiap bulan dapat komisi dan level yang aku dapatkan itu berubah-ubah. Aku pernah berada di level *Beauty Influencer* 15%, tapi bulan berikutnya aku gak bisa mempertahankan level 15% itu karena aku gak bisa bina timku buat jualan yang omsetnya sampai di level 15%. Ya komisinyaapun lebih sedikit kalau bulan lalu aku berada di level 9% ya komisinya cuma dapat 320 ribuan. Dan bulan ini aku belum tentu dapat komisi karena aku belum tutup poin. Ya kalau gak bisa tupo poinku bulan ini hangus. Aku Cuma dapat keuntungan jualan saja.”³⁰

Pendapat serupa juga disampaikan oleh Brand Partner 6% Oriflame yaitu Cicik Fera Wati:

“Kalau aku beb belum seriusin bisnis di Oriflame ya aku jarang dapat komisinya cuma kalau penjualanku lagi banyak sampai bisa tutup poin ya pas waktu bulan itu aku bisa dapat komisinya. Aku pribadi masih tipe pemakai sama penjual sih karena aku jarang rekrut dan sekalipun aku berada di level 6% bulan ini karena *uplineku* meletakkan *downlinenya* di bawah kaki jaringanku. Tapi aku kesundul sama *downlineku* yang 6% juga jadi meskipun aku *uplinenya* komisiku gak sama, lebih sedikit dari pada punya dia. Ya aku gapapa sih karena emang yang kerja ya dia yang bina timku sampai akhirnya omset penjualan grupku bisa sampai di level 6%.”³¹

Pendapat yang lain juga disampaikan oleh Brand Partner 3% Oriflame yaitu Nurul Muarofa:

“Iya mbak beda-beda aku dapat komisinya. 2 bulan yang lalu aku dapat komisi sekitar 60 ribuan, terus bulan kemarin dapat komisi 76 ribuan dan bulan sekarang aku belum tahu komisiku berapa karena sekarang masih pertengahan bulan belum fix komisi yang aku dapatin, bisa jadi diakhir bulan nanti aku tembus omset penjualan di timku sampai di level 6%.”³²

Hal ini juga diperkuat dengan hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti sebagai berikut:

³⁰Eva Kurniawati, Brand Partner 9% Oriflame, Wawancara Langsung, (18 April 2021).

³¹Cicik Fera Wati, Brand Partner 6% Oriflame, Wawancara Lewat Telepon, (07 Juni 2021).

³²Nurul Muarofa, Brand Partner 3% Oriflame, Wawancara Langsung, (15 April 2021).

“Pada tanggal 15 April 2021 dik Nurul Muarofa selaku *Brand Partner* memperlihatkan *activity report* yang menunjukkan bahwa komisi yang didapatkan selama 2 bulan terakhir yaitu sebesar Rp 61.400 dan Rp 76.900.”³³

Dari ketiga pendapat narasumber dan hasil observasi diatas dapat disimpulkan bahwa komisi yang member oriflame dapatkan setiap bulan berbeda-beda tergantung dengan penjualan dan usahanya apakah member ingin naik level di jenjang karir Oriflame atau tidak. Karena di Oriflame sudah jelas jenjang karirnya, member bisa memilih komisi yang ingin di dapatkan berapa tentunya dengan usaha yang lebih ekstra agar bisa mencapai target yang sudah di tentukan tersebut.

2. Sistem Hangus Poin Pada Konsultan Oriflame Cabang Surabaya Perspektif Ekonomi Islam

Dalam Islam pada dasarnya semua bisnis termasuk dalam kategori muamalat yang hukumnya sah dan boleh dilakukan. Islam memahami bahwa perkembangan bisnis saat ini berjalan lebih cepat dan dinamis. Seperti halnya bisnis yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing* yang perkembangannya sangat cepat dari tahun ke tahun. Dalam hal ini agar seseorang tidak salah pilih bisnis MLM, Majelis Ulama Indonesia melalui Dewan Syariah Nasional mengeluarkan fatwa tentang MLM Syariah yang disebut dengan PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah). Di PLBS dijelaskan ketentuan-ketentuan baik yang boleh atau tidak boleh dilakukan dalam MLM Syariah.

Untuk mengetahui sistem hangus poin pada konsultan Oriflame apakah sistem *Multi Level Marketingnya* sudah sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang ada di PLBS, maka peneliti bertanya langsung kepada *Business Coach* Oriflame cabang Surabaya yaitu Bapak Bintoro mengenai pemenuhan syarat dan kode etik bagi member Oriflame:

“Iya benar mbak, ketika seseorang tertarik untuk bergabung menjadi member Oriflame, maka dia wajib memenuhi persyaratan yang ada di Oriflame. Dan ketika dia sudah bergabung menjadi member pertanda bahwa dia setuju untuk mematuhi kode etik perusahaan. Dan apabila nanti member tersebut melanggar

³³Observasi Langsung, (15 April 2021).

salah satu kode etik yang ada di Oriflame, maka perusahaan berhak untuk memberhentikan keanggotaannya.”³⁴

Pendapat yang sama juga disampaikan oleh *Director* Oriflame cabang Surabaya yaitu Rizki Rahima Ula:

“iya Dew persyaratan yang udah Oriflame tetapkan wajib di penuhi buat yang pengen jadi member Oriflame. Dan Oriflame punya kode etik tersendiri yang harus dipatuhi ole semua member tanpa terkecuali demi keberlangsungan perusahaan.”³⁵

Penjelasan yang sama juga di jelaskan oleh *Senior Manager* Oriflame Noer Akhsani Taqwin yaitu:

“Iya begini dik, di Oriflame tanpa terkecuali siapapun yang ingin gabung jadi member dia harus nyetorin persyaratannya itu dan kenapa setelah menjadi member harus mematuhi kode etik perusahaan, biar bisnis yang dijalankan ada pedomannya sehingga kalau nanti terjadi apa-apa sudah jelas disitu hukumnya bagaimana. Apa yang harus kita lakukan apa yang harus gak dilakukan semuanya ada disitu. Kode etiknya bisa kamu cek sendiri di web Oriflame.”³⁶

Hal ini juga diperkuat dengan hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti sebagai berikut:

“Pada tanggal 15 April 2021, pada saat berada di kantor cabang Surabaya peneliti bertemu dengan member baru yang sedang menjemput orderan yang berisikan produk Oriflame dan *starter kit* untuk member baru dimana didalam *starter kit* tersebut ada *manual book* Oriflame yang berisi kode etik, *success plan*, dan visi misi Oriflame.”³⁷

Dari ketiga pendapat narasumber dan hasil observasi diatas dapat disimpulkan bahwa seseorang yang ingin menjadi member Oriflame wajib untuk memenuhi persyaratan yang sudah Oriflame tetapkan. Dan ketika resmi menjadi member, maka wajib bagi dirinya untuk mematuhi kode etik yang ada di perusahaan tersebut.

³⁴Bintoro Cahyo Nugroho, Business Coach Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara langsung, (15 April 2021).

³⁵ Riski Fitri Rahima Ula, Director Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara Langsung, (15 April 2021).

³⁶ Noer Akhsani Taqwin, Senior Manager Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara Langsung, (17 April 2021).

³⁷Observasi Langsung, (15 April 2021).

Hal ini diperkuat dengan hasil observasi bahwa seseorang ketika sudah terdaftar menjadi member, member sudah bersedia mematuhi kode etik yang ada di Oriflame.

Bisnis *Multi Level Marketing* dikatakan sesuai dengan PLBS apabila terdapat produk yang diperjualbelikan dan halal. Sebagaimana dijelaskan oleh *Business Coach* Oriflame cabang Surabaya yaitu Bapak Bintoro mengenai produk yang diperjualbelikan di Oriflame:

“Di Oriflame ada produk yang diperjual-belikan mbak yaitu 90% adalah produk kecantikan yang berasal dari alam Swedia, seperti kosmetik, body care, skin care, dan wellbeing, dan 10% ada tas, jam, dompet, ikat pinggang, dan aksesoris lainnya. Oh iya untuk perizinannya Oriflame itu sudah lulus EAC mbak. EAC itu artinya Eurasian Conformity Mark dimana itu sertifikasi untuk produk yang akan di ekspor ke orang Eropa. Sertifikasi EAC ini mbak lebih ketat dan lebih sulit proses perizinannya dari pada BPOM. Dan Oriflame di Indonesia juga udah dapat izin BPOM dan dapat sertifikat Halal dari MUI.”³⁸

Pendapat yang sama juga disampaikan oleh *Director* Oriflame cabang Surabaya yaitu Rizki Rahima Ula:

“Iya ada Dew itu produknya yang ada di katalog. Ada aksesoris, skin care, kosmetik, body care pokoknya perawatan dari ujung rambut sampai ujung kaki. Dan kamu tahu gak semua produk Oriflame itu sudah lulus sertifikasi EAC, BPOM, sama Halal MUI.”³⁹

Penjelasan yang sama juga di jelaskan oleh *Senior Manager* Oriflame Noer Akhsani Taqwin yaitu:

“Iya ada dik, di Oriflame itu ada objek transaksi yang real, jelas ada produk yang Oriflame jual seperti lipstick, skin care, peralatan mandi, perawatan badan, kosmetik, sama aksesoris dan semuanya itu sudah dijamin keamanan produknya sampai ke konsumen karena udah lulus sertifikasi BPOM, Halal MUI dan yang paling bagus lagi udah lulus EAC dik.”⁴⁰

Hal ini juga diperkuat dengan hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti sebagai berikut:

³⁸Bintoro Cahyo Nugroho, Business Coach Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara langsung, (15 April 2021).

³⁹ Riski Fitri Rahima Ula, Director Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara Langsung, (15 April 2021).

⁴⁰ Noer Akhsani Taqwin, Senior Manager Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara Langsung, (17 April 2021).

“Pada saat peneliti datang ke kantor Oriflame cabang Surabaya peneliti melihat produk Oriflame yang dipajang di dalam kantor dan terlihat disetiap produk memiliki label Halal, BPOM dan EAC. Selain itu juga tertera ingredient, cara pemakaian, tanggal kadaluarsa, dan pabrik pembuatan di wadah produknya.”⁴¹

Dari ketiga pendapat narasumber dan hasil observasi diatas dapat disimpulkan bahwa di Oriflame jelas ada produk yang diperjualbelikan yaitu seperti kosmetik, aksesoris, perawatan tubuh, Wellbeing dan skin care yang sudah dijamin kemanduannya sampai ke tangan konsumen karena sudah tercantum sertifikasi Halal dari MUI, BPOM dan EUC.

Selain itu bisnis *Multi Level Marketing* dikatakan sesuai dengan PLBS apabila harga produk yang ditawarkan sesuai dengan kualitas produk yang didapat oleh konsumen. Sebagaimana yang dijelaskan oleh Bapak Bintoro selaku Business Coach Oriflame:

“Di Oriflame itu mbak harga yang ditawarkan menurut saya sudah sepadan sama kualitas yang Oriflame gunakan. Kandungan di Oriflame itu benar-benar alami karena berasal dari ekstrak alami tumbuh-tumbuhan yang ada di Swedia. Produknya itu mbak tidak mengandung unsur hewani dan sudah lulus uji klinis secara dermatologi. Dan bagus lagi setiap ada produk baru itu langsung diujicobakan kepada manusia. Apalagi produk Oriflame itu eksklusif tidak dijual di pasaran atau minimarket dan hanya ada 1 *store* Oriflame yang ada di Swedia jadi produknya aman dari pemalsuan oleh oknum yang tidak bertanggung jawab.”⁴²

Pendapat yang sama juga disampaikan oleh *Director* Oriflame cabang Surabaya yaitu Rizki Rahima Ula:

“Iya kalau menurut aku Dew produk Oriflame itu kan import, dibandingin sama produk lokal itu memang lebih mahal tapi kalau dibandingin sama produk import lainnya ya Oriflame lebih murah. Kualitas Oriflame itu menurut aku benar-benar *worth it* sama harganya. Pabriknya aja besar dan teknologi yang dipakai udah gak usah diragukan lagi dan yang bikin aku percaya banget sama produknya itu dia diciptain sama ilmun-ilmuan dunia yang pasti udah professional. 1 produk aja ciptainnya sampai 5 tahun Dew penelitiannya.”⁴³

⁴¹Observasi Langsung, (15 April 2021).

⁴²Bintoro Cahyo Nugroho, Business Coach Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara langsung, (15 April 2021).

⁴³ Riski Fitri Rahima Ula, Director Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara Langsung, (15 April 2021).

Penjelasan yang sama juga di jelaskan oleh *Senior Manager* Oriflame Noer Akhsani Taqwin yaitu:

“Selama mbak jadi member Oriflame dan pakai produknya dik menurut mbak harganya sebanding sama kualitas produknya. Mbak cocok pakai Oriflame karena kandungannya enak dari ekstrak buah-buahan sama bunga-bunga. Apalagi produk Oriflame langsung diujicobakan sama manusia dan tidak mengandung zat hewani, serta sudah lulus uji dermatologi.”⁴⁴

Dari ketiga wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa harga yang ditawarkan oleh Oriflame sebanding dengan kualitas produknya. Hal ini karena produk Oriflame terbuat dari ekstrak bahan alam Swedia dan tidak mengandung unsur hewani, dimana proses pembuatannya menggunakan teknologi yang canggih dan sudah teruji secara dermatologi oleh ilmuan dunia. Selain itu produk Oriflame langsung diujicobakan kepada manusia dan produknya eksklusif tidak dijual dipasaran baik minimarket atau swalayan sehingga produk Oriflame sulit untuk ditiru dan terhindar dari penipuan.

Hal ini juga diperkuat dengan hasil observasi bahwa di swalayan, minimarket, dan toko-toko tidak ada yang menjual produk Oriflame. Karena produk Oriflame hanya langsung dipasarkan oleh konsultan independennya.

Dalam bisnis *Multi Level Marketing* apabila member tidak dapat memenuhi target yang sudah ditentukan perusahaan maka member tidak mendapatkan apa yang sudah perusahaan janjikan. Begitu pula dengan Oriflame, apabila member tidak dapat tutup poin maka member tidak akan mendapatkan komisi sebagaimana yang dijelaskan oleh Bapak Bintoro:

“Iya benar mbak apabila member ingin mendapatkan komisi, maka member harus tutup poin terlebih dahulu dan melakukan penjualan sesuai target yang sudah ditentukan sebagai syarat agar komisinya dapat cair di bulan berikutnya. Namun kalau member tidak dapat tutup poin maka, member tidak akan mendapatkan komisi, dan poin yang sudah dikumpulkan tersebut hangus mbak namun poinnya tetap masuk sebagai grup poin di uplinenya. Kenapa upline mendapatkan poin yang sudah dikumpulkan downlinenya, karena sebagai bentuk penghargaan kepada uplinenya karena sudah mau membina dan membantu downlinenya sehingga downlinenya mampu melakukan penjualan mbak. Meskipun member tidak dapat tutup poin dan poinnya hangus mbak itu tidak merugikan dirinya,

⁴⁴ Noer Akhsani Taqwin, *Senior Manager Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara Langsung*, (17 April 2021).

karena dia sudah mendapatkan keuntungan jualan sebesar 23% dari harga katalog.”⁴⁵

Pendapat yang sama juga disampaikan oleh *Director* Oriflame cabang Surabaya yaitu Rizki Rahima Ula:

“Tutup poin itu sebagai syarat agar komisi kita cair Dew, perumpamaannya begini kalau kita kerja sebagai guru agar kita bisa cair gajinya ya kita harus tunaikan kewajiban kita yaitu ngajar. Begitu juga di Oriflame kalau kita ingin dapat komisi ya kita tunaikan dulu target yang udah di tetapkan Oriflame yaitu harus tutup poin dulu. Perihal kita tidak dapat tutup poin ya gak papa Dew namun kita harus terima kalau kita gak dapat komisi. Untuk poin yang sudah kita kumpulkan tapi gak sampai tupo kita gak akan dirugikan karena kita udah dapat keuntungan jualan dan poinnya masih berguna untuk upline sebagai tambahan poin digrupnya.”⁴⁶

Penjelasan yang sama juga di jelaskan oleh *Senior Manager* Oriflame Noer Akhsani Taqwin yaitu:

“Selama mbak gabung di Oriflame dan pada saat bulan itu tidak dapat tutup poin di akun pribadinya mbak dan poin di grupnya mbak memenuhi kualifikasi yang ada *disuccess plan*, mbak tetap gak bisa mencairkan bonusnya mbak itu, karena tupo itu persyaratan yang wajib mbak lakukan kalau ingin bonusnya cair. Menurut mbak itu gak merugikan dik karena bonusnya itu bukan hak mbak. Kalau mbak gak kerja sesuai target terus mbak dapat bonus itu mbak mau makan gaji apa. Nah sedangkan poin yang hangus itu karena gak tupo itu tetap akan masuk ke poin grup upline sebagai penghargaan atas pembinaan kepada para downlinenya dan poin yang hangus itu bukan menjadi keuntungan perusahaan karena perusahaan sudah mendapatkan keuntungan penjualan yang dilakukan oleh para member.”⁴⁷

Dari ketiga narasumber diatas dapat disimpulkan bahwa apabila seorang member Oriflame baik *downline* maupun *upline* yang sudah memenuhi kualifikasi untuk mendapatkan komisi sesuai ketentuan yang ada di *Success Plan* namun tidak tutup poin maka member tidak bisa mencairkan komisinya tersebut. Dan apabila poin yang dikumpulkan tersebut tidak tupo atau kurang dari 100 BP, maka poin tersebut dianggap hangus namun tetap masuk menjadi poin grup uplinenya sebagai bentuk penghargaan atas pembinaan yang telah dilakukan oleh upline. Dalam hal ini baik perusahaan maupun member tidak ada yang dirugikan, karena poin yang hangus tidak menjadi keuntungan perusahaan karena perusahaan telah

⁴⁵Bintoro Cahyo Nugroho, Business Coach Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara langsung, (15 April 2021).

⁴⁶ Riski Fitri Rahima Ula, Director Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara Langsung, (15 April 2021).

⁴⁷ Noer Akhsani Taqwin, Senior Manager Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara Langsung, (17 April 2021).

mendapatkan keuntungan dari penjualan produk, sedangkan member meskipun tidak bisa tupo member sudah mendapatkan keuntungan jualan langsung sebesar 23% dari harga katalog.

Selanjutnya bisnis *Multi Level Marketing* dikatakan sesuai dengan PLBS apabila komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggotanya harus jelas baik besaran maupun bentuknya berdasarkan prestasi kerja nyata terkait langsung dengan nilai hasil penjualan produknya. Begitu pula di Oriflame poin yang sudah didapatkan dibulan tersebut sehingga komisinya bisa dicairkan di bulan berikutnya, maka Oriflame akan mengembalikan poinnya tersebut menjadi 0 BP di bulan berikutnya sebagaimana yang dijelaskan oleh Bapak Bintoro yaitu:

“Iya benar mbak di Oriflame berlaku sistem dimana poin yang sudah dikumpulkan pada saat bulan itu, akan kembali 0 di bulan berikutnya. Jadi Oriflame akan mencairkan komisi sesuai dengan omset penjualan yang sudah dikumpulkan oleh member di bulan itu. Dan bulan selanjutnya member akan berusaha lagi untuk mengumpulkan poin sesuai dengan target komisi yang ingin dia dapatkan sehingga komisinya pun nanti berbeda yang akan didapat dibulan berikutnya bisa lebih banyak atau bisa lebih sedikit tergantung dari usahanya dia di bulan itu. Disini Oriflame memberikan peluang yang sama kepada semua member untuk bisa mencapai komisi sesuai dengan target yang dia inginkan.”⁴⁸

Pendapat yang sama juga disampaikan oleh *Director* Oriflame cabang Surabaya yaitu Rizki Rahima Ula:

“Kenapa di Oriflame itu poin yang udah dikumpulkan akan hangus dan kembali 0 di bulan berikutnya itu biar semua member Oriflame bisa punya kesempatan yang sama untuk mengejar komisi sesuai target yang ada di success plannya itu Dew. Jadi baik member baru maupun member lama gak ada jaminan komisi member lama akan banyak dari pada member baru. Karena di Oriflame sistemnya jelas dan adil dalam memberikan komisi kepada para membernya Dew.”⁴⁹

Penjelasan yang sama juga di jelaskan oleh *Senior Manager* Oriflame Noer Akhsani Taqwin yaitu:

“Iya dik poin yang sudah dikumpulin akan hangus dan kembali 0 di bulan berikutnya karena Oriflame dalam memberikan komisinya itu sesuai dengan usaha yan sudah dilakukan oleh member dibulan itu. Logikanya begini, setiap bulan usaha yang dilakukan orang kan berbeda-beda, kadang bulan ini kerjanya poll dan bulan depannya lagi dia kerjanya leyeuh gak bersemangat, otomatis omset penjualan grup antara bulan ini dan bulan depan kan berbeda dik, dan komisi yang

⁴⁸Bintoro Cahyo Nugroho, Business Coach Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara langsung, (15 April 2021).

⁴⁹ Riski Fitri Rahima Ula, Director Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara Langsung, (15 April 2021).

didapat juga berbeda. Makanya di Oriflame diberlakukan sistem poin kembali 0 ini agar komisi yang di terima oleh member sesuai sama usaha yang dia lakukan.”⁵⁰

Hal ini juga diperkuat dengan hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti sebagai berikut:

“Pada tanggal 15 April 2021, Mbak Rizki Fitri selaku *Drirector* memperlihatkan akun downlinenya yang belum belanja pada saat itu dan ternyata poinnya 0. Kemudian mbak Rizki memperlihatkan akun downline yang sudah belanja dan ternyata poinnya bertambah yang awalnya 0 berubah menjadi 7 BP.”⁵¹

Dari ketiga wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa di Oriflame berlaku sistem poin yang sudah dikumpulkan pada saat bulan itu hangus dan kembali 0 di bulan berikutnya supaya komisi yang didapatkan oleh member setiap bulannya sesuai dengan usaha yang sudah dilakukan pada saat bulan itu. Dan semua member mendapatkan kesempatan yang sama untuk mendapatkan komisi yang ingin di capai di *Success Plan* Oriflame.

Selain itu bisnis *Multi Level Marketing* dikatakan sesuai dengan PLBS apabila tidak ada komisi atau bonus secara pasif yang didapatkan oleh member tanpa melakukan pembinaan dan penjualan produk atau jasa. Sebagaimana di Oriflame, tidak semua member yang merekrut member baru mendapat komisi tanpa melakukan pembinaan. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Bintoro:

“Di Oriflame mbak apabila *upline* hanya merekrut member baru tanpa melakukan pembinaan, dia tidak akan mendapatkan komisi karena *downlinenya* tidak melakukan penjualan sehingga tidak ada omset penjualan yang masuk kedalam grupnya. Namun apabila *upline* sudah merekrut dan membina para *downlineya* sehingga *downlinennya* bisa melakukan penjualan otomatis omset penjualan di grupnya bertambah sehingga *upline* mendapat komisi atas usaha membina timnya tersebut.”⁵²

Pendapat yang sama juga disampaikan oleh *Director* Oriflame cabang Surabaya yaitu Rizki Rahima Ula:

⁵⁰ Noer Akhsani Taqwin, Senior Manager Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara Langsung, (17 April 2021).

⁵¹Observasi Langsung, (15 April 2021).

⁵²Bintoro Cahyo Nugroho, Business Coach Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara langsung, (15 April 2021).

“Iya belum tentu Dew kalau *uplinenya* hanya merekrut tanpa membina *downlinenya* ya otomatis *downlinenya* gak belanja dong dan kalau gak belanja gak ada omset penjualan di grupnya ya dia gak akan dapat komisi.”⁵³

Penjelasan yang sama juga di jelaskan oleh *Senior Manager* Oriflame Noer Akhsani Taqwin yaitu:

“Selama mbak jadi *upline* dik kalau mbak hanya merekrut member baru terus mbak biarin membernya tanpa dibina tanpa kita ajarin, ya dia tidak akan ada penjualan. Sedangkan di Oriflame apabila kita ingin mendapatkan komisi ya kita harus bekerjasama dengan member yang ada dibawah jaringan kita. Agar *downline* kita bisa melakukan penjualan ya kita bina dulu entah membuat grup yang berisi cara promosi sehingga didalam jaringan grup kita ada omset penjualan dari *downline* dan akhirnya kita bisa mendapatkan komisinya itu dik. Ya kalau tidak ada pembinaan terhadap member sama halnya tidak ada omset penjualan dan mbak sebagai *upline* juga tidak akan mendapatkan komisi.”⁵⁴

Dari ketiga narasumber diatas dapat disimpulkan bahwa apabila seorang *Upline* hanya merekrut tanpa melakukan pembinaan kepada *downlinenya*, maka di dalam jaringannya tidak akan ada omset penjualan sehingga *Upline* juga tidak akan mendapatkan komisi. Karena di Oriflame besaran komisi yang di dapat tergantung dengan omset penjualan produk yang ada didalam jaringan atau grupnya.

Selanjutnya bisnis *Multi Level Marketing* dikatakan sesuai dengan PLBS apabila tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya. Di Oriflame baik *upline* dan *downlinenya* mempunyai kesempatan yang sama untuk mendapatkan komisi yang di inginkan sebagaimana yang dijelaskan oleh Bapak Bintoro yaitu:

“Di Oriflame mbak tidak ada eksploitasi pembagian bonus akau komisi antara member yang lebih dulu gabung dengan yang baru gabung. Baik *upline* maupun *downline* mempunyai kesempatan yang sama untuk mendapatkan komisi yang dia inginkan. Jadi di Oriflame komisi *upline* belum tentu banyak dari pada komisi *downlinennya*. Kalau *downlinenya* usahanya lebih banyak dan cepat untuk memenuhi kualifikasi yang ada di *success plan* ya dia mendapatkan komisi sesuai usahanya tersebut. Jadi bener-bener adil pembagian bonusnya.”⁵⁵

⁵³ Riski Fitri Rahima Ula, Director Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara Langsung, (15 April 2021).

⁵⁴ Noer Akhsani Taqwin, Senior Manager Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara Langsung, (17 April 2021).

⁵⁵ Bintoro Cahyo Nugroho, Business Coach Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara langsung, (15 April 2021).

Pendapat yang sama juga disampaikan oleh *Director* Oriflame cabang Surabaya yaitu Rizki Rahima Ula:

“Gak ada jaminan Dew orang yang lebih dulu gabung jadi member lebih banyak komisinya dengan orang yang baru gabung. Karena komisi di Oriflame gak stagnan setiap bulannya itu yang didapat berbeda-beda sesuai dengan usaha yang sudah dia lakukan, dan semua member bebas menentukan target komisi yang dia inginkan berapa. Jadi baik *upline* maupun *downline* sama-sama mempunyai kesempatan untuk mengejar target komisi yang dia inginkan.”⁵⁶

Pejelasan yang sama juga di jelaskan oleh *Senior Manager* Oriflame Noer Akhsani Taqwin yaitu:

“Iya belum tentu dik. Kalau misal *uplinenya* pada saat bulan itu gak kerja gak merekrut gak melakukan penjualan otomatis dia gak bakal dapat komisi sedangkan *downlinenya* pada saat itu usahanya lebih keras dan kerjanya cepat sehingga bisa menyundul *uplinenya* ya dia yang dapat komisi lebih banyak. Di Oriflame itu menurut mbak sudah adil dik sistemnya sudah jelas dalam memberikan komisi kepada para membernya.”⁵⁷

Dari ketiga wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa di MLM Oriflame tidak ada eksploitasi pembagian komisi atau bonus antara member lama dengan member yang baru gabung. Baik *upline* maupun *downline* mempunyai kesempatan yang sama untuk mendapatkan komisi yang diinginkan, karena komisi yang diberikan Oriflame setiap bulannya berbeda-beda tergantung dengan usaha atau prestasi kerja yang sudah member lakukan di dalam jaringannya. Jadi tidak ada jaminan member lama mendapatkan komisi yang lebih banyak dari pada member baru. Jika member baru berusaha lebih keras dan cepat mengejar *uplinenya* bisa jadi *downlinenya* tersebut yang mendapatkan komisi yang lebih banyak.

Hal ini diperkuat dengan hasil observasi bahwa penghasilan atau komisi yang didapat oleh semua member setiap bulan berbeda-beda. Apabila *uplinenya* kesundul oleh *downlinenya*, maka komisi yang didapatkan *downline* tidak menutup kemungkinan lebih besar dari pada komisi *uplinennya*.

Selain itu dalam bisnis *Multi Level Marketing* seorang *upline* berkewajiban untuk menjelaskan sistem yang digunakan oleh perusahaan MLM tersebut agar

⁵⁶ Riski Fitri Rahima Ula, *Director* Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara Langsung, (15 April 2021).

⁵⁷ Noer Akhsani Taqwin, *Senior Manager* Oriflame Cabang Surabaya, Wawancara Langsung, (17 April 2021).

nantinya tidak ada pihak yang dirugikan, begitu pula di Oriflame seorang *upline* dalam merekrut *downlinenya* berkewajiban untuk memberitahu sistem yang digunakan oleh Oriflame sebagaimana yang dijelaskan oleh Brand Partner 6% Oriflame yaitu Indra Priatno Budi:

“Iya mbak awal aku gabung Oriflame mam Rizki uplineku sudah menjelaskan sistem tutup poin dan hangus poin itu. Kalau aku pengen dapat reward dan komisi yang ada di Oriflame ya aku harus tupu dulu karena tupu itu syarat agar reward dan komisinya nanti bisa diklaim. Dan kalau aku gak tupu mbak maka poin yang aku dapatkan itu hangus tapi poinku itu tetap masuk menjadi poin grup uplineku mbak. Aku gak merasa dirugikan meskipun poinku hangus mbak karena aku sudah dapat keuntungan jualan dan itu fair buat aku sesuai sama yang sudah aku usahain.”⁵⁸

Pendapat serupa juga disampaikan oleh Brand Partner 3% Oriflame yaitu Choriatus Zamila’:

“Pas aku pertama kali join Oriflame mbak Dew uplineku sudah ngejelasin sistem tupu dan hangus poin itu. Kalau aku pengen dapat hadiah yang ada di Oriflame ya aku harus tupu dulu harus ngumpulin poin sebanyak 100 BP. Ya kalau aku gak berhasil ngumpulin poin sampai tupu itu ya aku gak akan dapat hadiahnya dan poinku itu akan hangus. Ya menurut aku itu sudah jelas sistemnya dan cukup adil buat semuanya.”⁵⁹

Pendapat yang lain juga disampaikan oleh *Brand Partner* 3% Oriflame yaitu Devi Yanuar Safitri:

“Ya kalau aku beb pertama kali gabung Oriflame sudah dijelasin sama uplineku tentang syarat-syarat dan caranya agar aku bisa dapat hadiah-hadiah yang ada di Oriflame. Uplineku juga ngejelasin sistem tutup poin dan hangus poin itu. Di Oriflame itu kan kalau member baru ada yang namanya welcome program selama 3 bulan pertama aku bisa dapat hadiah setiap bulannya kalau bisa memenuhi target yang ada di Oriflame. Syaratnya agar bisa dapat hadiahnya itu aku harus tupu dalam 1 periode itu, baru di bulan berikutnya aku bisa ambil hadiahnya itu. Tapi kalau aku gak tupu di bulan pertama itu, kesempatan aku untuk dapat hadiah WP2 dan WP3 akan hangus karena WP 1 aku udah gagal.”⁶⁰

Hal ini juga diperkuat dengan hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti sebagai berikut:

“Pada tanggal 17 April 2021, ketika peneliti melakukan wawancara dengan Senior Manager Oriflame yaitu Nur Akhsani Taqwin, seorang perempuan datang untuk mendaftarkan diri menjadi member baru oriflame dan setelah selesai didaftarkan,

⁵⁸Indra Priatno Budi, Brand Partner 6% Oriflame, Wawancara Langsung, (15 April 2021).

⁵⁹Choriatus Zamila, Brand Partner 3% Oriflame, Wawancara Lewat Telepon, (07 Juni 2021).

⁶⁰Devi Yanuar Safitri, Brand Partner 3% Oriflame, Wawancara Lewat Telepon, (07 Juni 2021).

mbak Wiwin menjelaskan sistem WP yang akan didapatkan member baru apabila member tersebut berhasil melakukan penjualan.”⁶¹

Dari ketiga wawancara dan hasil observasi diatas dapat disimpulkan bahwa *upilne* yang sudah mengajak *downlinenya* bergabung untuk menjadi member Oriflame sudah menjelaskan sistem tutup poin dan hangus poin yang ada di Oriflame.

Selanjutnya dalam bisnis Multi Level Marketing dikatakan sesuai dengan PLBS apabila sistem pembagian komisi jelas sesuai dengan usaha yang sudah member lakukan. Begitu pula dengan sistem tutup poin dan hangus poin yang ada di Oriflame, berikut pendapat mengenai sistem yang berlaku di Oriflame menurut *Brand Partner* 9% Oriflame yaitu Eva Kurniawati:

“Menurut aku beb sistem tutup poin dan hangus poin yang ada di Oriflame itu adil untuk semua member. Logikanya begini kenapa kita harus tupo, Oriflame itu kan bisnis retail yang menjual produk, nah biar di perusahaan itu ada perputaran uang dan para karyawannya bisa dapat komisi maupun bonus kan harus ada penjualan di perusahaan tersebut. Nah tupo itu sebagai target omset untuk member supaya kita bisa dapat komisi di Oriflame. Jadi siapa yang kerja ya dia yang dibayar beb.”⁶²

Pendapat serupa juga disampaikan oleh *Brand Partner* 3% Oriflame yaitu Farah Choirun Nisa’:

“Iya mbak sistem tutup poin kan sebenarnya gak wajib buat tipe member yang hanya sebagai pemakai dan penjual, karena mereka tidak mengejar success plan di Oriflame. Sedangkan untuk tipe pebisnis tupo itu wajib mbak buat yang pengen dapat komisi di success plan Oriflame dan itu menurut aku adil banget buat semua member mana yang usahanya banyak dengan yang gak berusaha komisinya berbeda. Dan untuk poin yang hangus karena gak tupo itu sah-sah aja menurutku karena member sudah dapat keuntungan jualan mbak.”⁶³

Pendapat yang lain juga disampaikan oleh *Brand Partner* 3% Oriflame yaitu Faridatul Jannah:

“Iya aku gak keberatan dik kalau di Oriflame ada sistem tutup poin dan hangus poin. Kalau aku gak tupo poinku hangus terus dapat komisi banyak sedangkan aku gak kerja gak adil buat member yang sudah tupo usahanya lebih

⁶¹Observasi Langsung, (17 April 2021).

⁶²Eva Kurniawati, *Brand Partner* 9% Oriflame, Wawancara Langsung, (18 April 2021).

⁶³Farah Choirun Nisa, *Brand Partner* 3% Oriflame, Wawancara Lewat Telepon, (08 Juni 2021).

keras terus hasilnya sama kayak aku. Menurutku sistem yang ada di Oriflame itu sudah adil dik.”⁶⁴

Dari ketiga wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa member Oriflame tidak merasa dirugikan dengan adanya sistem tutup poin dan hangus poin tersebut karena member merasa sistem tersebut cukup adil dalam menentukan pemberian komisi sesuai dengan kinerja member.

Hal ini diperkuat dengan hasil observasi bahwa setiap bulan member berlomba-lomba untuk dapat tutup poin dengan mengikuti training atau webinar yang diadakan oleh leadernya sehingga member bisa mendapatkan dan mencairkan komisi yang diinginkan.

C. Temuan Penelitian

Setelah peneliti melakukan penelitian dengan mengumpulkan data dan kemudian mendeskripsikan sesuai dengan yang diperoleh di lapangan, sehingga peneliti menemukan beberapa hal sebagai bentuk temuan penelitian. Beberapa hasil temuan yang bisa dilaporkan dalam bentuk tulisan sebagaimana yang dipaparkan sebagai berikut:

1. Syarat untuk menjadi member Oriflame yaitu usianya minimal 18 tahun, mempunyai KTP, menyetorkan no Hp yang aktif beserta email yang aktif dan membayar uang pendaftaran.
2. Keuntungan seseorang apabila menjadi member Oriflame yaitu mendapatkan komisi, dan bonus.
3. Di Oriflame berlaku sistem tutup poin dan hangus poin. Sistem tutup poin berkaitan dengan sistem hangus poin.
4. Poin yang hangus di Oriflame tetap akan masuk menjadi poin grup *uplinenya* sebagai penghargaan atas membina *downlinenya*.
5. Poin Oriflame di dapat ketika member membeli produk Oriflame.
6. Seorang *upline* apabila berhasil merekrut *downline* baru belum tentu *upline* mendapatkan poin grup dari *downlinenya* tersebut.
7. Member baru kesulitan dalam menjualkan produk ketika baru bergabung.

⁶⁴Faridatul Jannah, Brand Partner 3% Oriflame, Wawancara Lewat Telepon, (08 Juni 2021).

8. Komisi yang member oriflame dapatkan setiap bulan berbeda-beda tergantung dengan omset penjualan dan usaha yang dilakukan.
9. Member Oriflame wajib memenuhi dan mematuhi persyaratan dan kode etik Oriflame.
10. Di Oriflame jelas ada produk yang diperjualbelikan yaitu seperti kosmetik, aksesoris, perawatan tubuh, Wellbeing dan skin care.
11. Harga yang ditawarkan oleh Oriflame sebanding dengan kualitas produknya.
12. Produk Oriflame langsung diujicobakan kepada manusia dan produknya eksklusif tidak dijual dipasaran baik minimarket atau swalayan.
13. Di Oriflame tidak ada jaminan bagi orang yang terdaftar terlebih dahulu yang mendapat komisi atau bonus yang paling banyak.
14. Member Oriflame tidak dapat mencairkan komisinya apabila tidak bisa tutup poin.
15. Di Oriflame berlaku sistem poin yang sudah dikumpulkan pada saat bulan itu hangus dan kembali 0 di bulan berikutnya.
16. Setiap bulan semua member mendapatkan kesempatan yang sama untuk mendapatkan komisi yang ingin di capai di *Success Plan* Oriflame.
17. Di Oriflame tidak ada eksploitasi pembagian komisi atau bonus antara member lama dengan member yang baru gabung.
18. *Upilne* yang sudah mengajak *downlinenya* bergabung untuk menjadi member Oriflame sudah menjelaskan sistem tutup poin dan hangus poin yang ada di Oriflame.
19. Member Oriflame tidak merasa dirugikan dengan adanya sistem tutup poin dan hangus poin tersebut karena member merasa sistem tersebut cukup adil dalam menentukan pemberian komisi sesuai dengan kinerja member.

D. Pembahasan

Setelah ditemukan beberapa data yang diinginkan, baik hasil dari penelitian, observasi, wawancara, maupun dokumentasi, maka peneliti akan menganalisis temuan yang ada dan memodifikasi tentang implikasi-implikasi dari hasil penelitian. Adapun data yang akan dipaparkan dan analisis oleh peneliti sesuai dengan fokus penelitian dalam skripsi ini yaitu sebagai berikut:

1. Sistem Hangus Poin Pada Konsultan Oriflame Cabang Surabaya

Secara etimologi *Multi Level Marketing* adalah sistem pemasaran atau penjualan yang dilakukan dengan banyak level atau tingkatan, dimana orang yang mengajak disebut dengan upline sedangkan orang yang diajak disebut dengan downline.⁶⁵ Selain itu MLM juga disebut dengan *direct selling* yaitu sistem penjualan yang dilakukan secara langsung oleh member di perusahaan tersebut kepada konsumen. Di Indonesia, penjualan langsung ini tergabung dalam suatu asosiasi yaitu Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI), dimana organisasi ini bertugas untuk mengontrol sistem penjualan yang digunakan perusahaan sesuai dengan aturan main di *Multi Level Marketing* atau tidak.⁶⁶

Salah satu perusahaan *Multi Level Marketing* yang ada di Indonesia yaitu Oriflame yang tergabung juga dalam anggota APLI, dimana Oriflame merupakan perusahaan MLM yang menjual kosmetik berbahan dasar alam Swedia yang dipasarkan secara langsung oleh para membernya ke konsumen. Sumber pendapatan Oriflame ini berasal dari penjualan produk yang dilakukan secara langsung oleh membernya kepada konsumen. Dalam hal ini Oriflame tidak mengeluarkan biaya untuk pemasangan iklan karena biaya pemasarannya dialihkan untuk diberikan secara langsung berupa hadiah, komisi ataupun bonus kepada semua member yang dapat memenuhi target penjualan yang ada di Oriflame.

Di Oriflame ada jenjang karir atau *Success Plan* dimana disitu berisi tentang *performance discount* yaitu besaran hadiah, komisi atau bonus yang akan didapatkan oleh member apabila berhasil mencapai target yang sudah Oriflame

⁶⁵Anita Rahmawaty, "Bisnis Multi Level Marketing Dalam Perspektif Islam." *Equilibrium*, Vol. 2, No. 1, (Juni, 2014), 70.

⁶⁶Gemala Dewi, Wirnyaningsih, Yeni Salma Barlinti, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*, 168.

tentukan. Dalam hal ini di Oriflame berlaku sistem tutup poin dan hangus poin, dimana sistem tutup poin merupakan istilah target poin yang harus dikumpulkan oleh member Oriflame sebanyak 100 BP apabila ingin mencairkan reward atau komisinya. Sedangkan sistem hangus poin di Oriflame merupakan sistem dimana member tidak bisa tutup poin (100 BP) dalam satu periode pada saat bulan itu, sehingga poin yang dikumpulkan tersebut akan hangus. Jadi apabila seorang member Oriflame ingin mencairkan hadiah atau komisinya tersebut, member harus tutup poin terlebih dahulu dan mempunyai poin grup minimal 200 BP. Namun apabila member tidak dapat tutup poin maka member tidak bisa mencairkan komisinya dan poin yang dikumpulkan tersebut dianggap hangus. Dan poin yang hangus ini tidak dapat menjadi personal poin tapi tetap akan masuk menjadi poin *upline* sebagai bentuk penghargaan atas usahanya dalam merekrut dan membina para *downlinenya*. Namun dalam hal ini member tidak akan dirugikan karena member sudah mendapatkan keuntungan jualan secara langsung sebesar 23% dari harga katalog.

Poin ini didapatkan dari setiap penjualan produk di Oriflame, jadi setiap produk Oriflame mempunyai poin yang berbeda-beda. Semakin mahal harganya maka poin yang didapatkan juga semakin banyak. 100 BP jika diuangkan sekitar pembelanjaan 840.000 harga member. Sistem tutup poin ini dianggap sebagai komitmen ketika berbisnis. Jadi sebelum member mendapatkan haknya, maka member harus melakukan kewajibannya tersebut. Tutup poin poin ini juga digunakan oleh perusahaan untuk menghindari adanya pasif income, dimana member yang masuk terlebih dahulu mendapatkan poin dari *downlinenya* tanpa melakukan perekrutan dan pembinaan. Namun hal ini tidak berlaku di Oriflame dimana dengan adanya sistem tutup poin ini baik *upline* maupun *downline* mempunyai kewajiban untuk sama-sama tutup poin agar komisinya bisa cair sehingga dengan ini keadilan akan didapatkan oleh semua member.

Sistem tutup poin ini sebenarnya wajib dilakukan apabila tipe member sebagai pebisnis sedangkan untuk member tipe pemakai dan penjual tidak wajib untuk tutup poin, karena seseorang yang bergabung menjadi member Oriflame hanya untuk ingin mendapatkan potongan harga dan keuntungan jualan saja. Dan Oriflame tidak mempersalahkan, siapapun berhak untuk menentukan tipe member

yang ada di Oriflame entah hanya ingin menjadi pemakai saja, atau penjual dan atau pebisnis yang ingin mengejar jenjang karir di Oriflame.

Tutup poin ini berlaku dalam 1 periode (1 bulan), dimana baik member yang sudah tupo atau belum tupo maka bulan depan poin yang dikumpulkan hangus dan kembali 0. Hal ini untuk menghindari sistem *money game*. Oriflame akan memberikan komisi sesuai dengan poin dan target yang sudah member usahakan di bulan itu. Jadi dengan adanya hangus poin dan poin kembali 0 di awal bulan ini memberikan kesempatan yang sama baik member yang lama bergabung atau member yang baru bergabung untuk mengejar *Performance Discount* yang ada di *Success Plan* Oriflame sehingga keadilan tercipta antara semua member. Selain itu sistem hangus poin ini sebagai motivasi untuk semua member agar bisa lebih bersemangat untuk mendapatkan PD sesuai dengan komisi yang diinginkan atau diharapkan.

Mengenai poin member yang hangus, perusahaan tidak mengambil keuntungan dalam hal itu karena perusahaan sudah mendapatkan untung dari omset penjualan member. Dan poin tersebut akan didonasikan kepada yayasan amal bagi kaum anak-anak dan perempuan muda yang tidak mampu sebagai bentuk aksi sosial kepedulian Oriflame yang dilakukan per tahun.

Dari penjelasan diatas terdapat perbedaan sistem MLM yang digunakan oleh Oriflame dengan sistem MLM yang digunakan oleh perusahaan yang lain yaitu terletak pada sistem hangus poin dan tutup poin dimana di Oriflame semua member mendapatkan hak yang sama baik member yang sudah lama bergabung maupun yang baru bergabung untuk meraih jenjang karir yang ada di Oriflame dan mendapatkan reward yang dijanjikan Oriflame pada saat bulan itu, karena di Oriflame setiap bulan poin yang sudah dikumpulkan di bulan sebelumnya akan hangus dan kembali 0 di bulan berikutnya sehingga tercipta keadilan, karena baik upline maupun downline mempunyai garis start yang sama untuk mengejar jenjang karir maupun reward yang di tawarkan oleh Oriflame apabila member bisa mencapai target yang sudah ditentukan oleh perusahaan.

Selain itu perbedaan sistem MLM Oriflame dengan perusahaan lain terletak pada pencairan komisi atau hadiah, dimana member yang ingin

mencairkan komisinya di bulan berikutnya harus tutup poin terlebih dahulu yaitu mengumpulkan poin sebanyak 100 BP di akun pribadinya.

Walaupun begitu, sistem hangus poin digunakan Oriflame mempunyai kelemahan yaitu seseorang apabila tidak berhasil mencapai target atau mengumpulkan poin sebanyak 100 BP, maka poin yang sudah dikumpulkan dianggap hangus dan member tersebut tidak bisa mencairkan komisinya.

2. Sistem Hangus Poin Pada Konsultan Oriflame Cabang Surabaya Perspektif Ekonomi Islam

Dalam Islam, berbisnis, berdagang, atau berjualan sangat dianjurkan oleh Nabi Muhammad SAW. Seperti yang disampaikan beliau dalam hadits bahwa, 9 dari 10 pintu rezeki berada dalam dunia bisnis.⁶⁷ Hal ini berarti bahwa dengan berdagang atau berbisnis pintu rezeki akan terbuka atas izin Allah. Secara umum, segala jenis kegiatan usaha asalnya mubah, asalkan tidak menyalahi prinsip pokok dalam syariat Islam. Hal ini sejalan dengan kaidah yang masyhur di kalangan para ulama fiqh yang berbunyi:

الْأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

*“Hukum asal dalam semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”*⁶⁸

Salah satu contoh bisnis yang sedang berkembang dikalangan masyarakat yaitu bisnis *Multi Level Marketing*. Namun bisnis *Multi Level Marketing* menimbulkan pro dan kontra dikalangan masyarakat karena sebagian orang meyakini bisnis ini mampu memberikan keuntungan yang banyak dengan waktu yang sangat singkat.

Dengan adanya pro kontra ini Majelis Ulama Indonesia melalui Dewan Syariah Nasional (DSN) telah mengeluarkan fatwa tentang MLM Syariah yang disebut dengan *at-Taswiq Asy-Syabakiy*, atau Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) dalam Fatwa DSN No. 75 tahun 2009. Dengan berpegangan pada aturan DSN-MUI tersebut, MLM Syariah telah mengikuti patokan *maqhasid*

⁶⁷Tira Nur Fitria, “Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) Dalam Hukum Islam dan Hukum Negara.” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 3, No. 1 (Maret, 2017). 54.

⁶⁸H. A. Djazuli, *Kaidah-kaidah Fikih: Kaidah-kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-masalah yang Praktis*, 130.

syariah tujuan ekonomi Islam. Dalam prakteknya, akad yang digunakan dalam PLBS salah satunya yaitu menggunakan akad *ju'alah*.

Oriflame sebagai salah satu perusahaan yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing* dalam menjualkan produknya, terdapat akad *ju'alah* yang di terapkan oleh perusahaan Oriflame dalam mencairkan atau memberikan komisi kepada membernya yang sudah memenuhi target yang ada di Oriflame. Targetnya yaitu apabila member bisa tutup poin atau mengumpulkan poin sebanyak 100 BP dan mempunyai poin grup pribadi sebanyak 200 BP maka member berhak mendapatkan reward, komisi ataupun bonus yang ada di *Success Plan* Oriflame. Namun apabila member tidak bisa tutup poin maka poin yang sudah dikumpulkan dianggap hangus dan member tidak bisa mencairkan reward, komisi ataupun bonusnya tersebut. Komisi yang didapat ditentukan oleh omset penjualan yang sudah member lakukan selama 1 periode. Pada pemberian komisi dengan sistem tutup poin dan hangus poin ini jika ditinjau berdasarkan kelengkapan rukun dan syarat *ju'alah* yaitu dapat diuraikan sebagai berikut:

a. Sighat Ijab

Sighat ijab disyaratkan harus jelas dalam memberikan intruksi pekerjaan dengan upah atau reward yang sudah dijanjikan kepada pihak yang melakukan pekerjaan tersebut. Adapun untuk qabul yang menerima *ju'alah* itu, maka tidak disyaratkan, begitu juga tidak disyaratkan bagi penerima akad *ju'alah* untuk hadir saat pengumuman akad *ju'alah*, cukup baginya untuk mengetahui dan kemudian dia mengerjakan atau melakukannya saja.⁶⁹

Ijab dalam Oriflame yaitu ditandai dengan adanya persyaratan, kode etik, serta *Success Plan* yang dibuat perusahaan untuk para membernya. Sedangkan qabul yaitu di analogikan sebagai kesepakatan member ketika resmi terdaftar menjadi member Oriflame dan setuju untuk memenuhi aturan dan sistem bisnis yang ada di Oriflame.

b. Ja'il

Ja'il (orang yang menjanjikan upah/pelaksana yang memberikan tugas). Sedangkan *maj'ullah* (orang yang melakukan tugas). Orang yang menjanjikan upah/hadiah dan orang yang melakukan tugasnya haruslah orang yang cakap

⁶⁹Pudjihardjo, Nur Faizin Muhith, *Fikih Muamalah Ekonomi Syariah*, 118.

untuk melakukan tindakan hukum yaitu baligh, berakal, dan cerdas. Jika orang tersebut kanak-kanak, orang gila, atau orang yang berada dalam pengampunan, maka *ju'alah* tersebut tidak sah.⁷⁰

Di Oriflame yang dikatakan *ja'il* yaitu perusahaan Oriflame itu sendiri, sedangkan *maj'ullah* adalah orang yang terdaftar sebagai member Oriflame dibuktikan dengan kepemilikan KTP.

c. Pekerjaan

Pekerjaan dalam akad *ju'alah* disyaratkan harus pekerjaan yang mubah/boleh secara hukum syariat untuk dikerjakan.⁷¹ Selain itu pekerjaan yang dilaksanakan harus mengandung manfaat.⁷²

Dalam hal ini Oriflame menawarkan pekerjaan untuk para membernya dengan melakukan penjualan produk yang terbukti aman mempunyai izin BPOM dan sudah jelas kehalalannya yang dibuktikan dengan label halal MUI.

Selain itu objek utama dalam akad *ju'alah* bukan hanya pekerjaan itu sendiri melainkan juga manfaat atas pekerjaan tersebut. Dalam Oriflame, hal ini dianalogikan atas keberhasilan member dalam menjualkan produk Oriflame sehingga para member bisa mendapatkan komisi yang ada di Oriflame.

Di Oriflame, apabila *upline* hanya merekrut member baru tanpa adanya penjualan dan pembinaan, maka *upline* tidak akan mendapatkan komisi ataupun bonus di Oriflame, karena Oriflame mengharuskan membernya untuk aktif melakukan penjualan sehingga memberikan manfaat kepada perusahaan. Untuk itu perusahaan memberikan target baik kepada *upline* maupun *downline* agar sama-sama tutup poin untuk bisa mencairkan komisinya tersebut sehingga terhindar dari adanya *passive income*. Tutup poin disini bukanlah pekerjaan yang wajib untuk dilakukan oleh tipe member pemakai produk maupun tipe penjual, namun jika member dapat tutup poin maka member berhak mendapatkan komisi sesuai dengan *Performance Discount* yang sudah di tentukan oleh perusahaan.

⁷⁰Maryam Sarinah, "Hukum Pemberian Imbalan Di Muka Sebelum Pelaksanaan Ju'alah Oleh Kecamatan Siantar Sitalasari Menurut Pandangan Komisi Fatwa MUI Kota Pematangsiantar (Studi Kasus: MTQ Di Kecamatan Siantar Sitalasari)." *Jurnal Hukum Ekonomi Syari'ah*, Vol. 1, No. 1 (2017), 83.

⁷¹Pudjihardjo, Nur Faizin Muhith, *Fikih Muamalah Ekonomi Syariah*, 122.

⁷² Maryam Sarinah, "Hukum Pemberian Imbalan Di Muka Sebelum Pelaksanaan Ju'alah Oleh Kecamatan Siantar Sitalasari Menurut Pandangan Komisi Fatwa MUI Kota Pematangsiantar (Studi Kasus: MTQ Di Kecamatan Siantar Sitalasari)." *Jurnal Hukum Ekonomi Syari'ah*, Vol. 1, No. 1 (2017), 84.

d. Upah atau *Fee*

Upah disyaratkan harus halal dan dapat diserahkan serta menjadi hak milik pemberi upah.⁷³ Selain itu upah yang dijanjikan tersebut harus diketahui jumlahnya sebelum melakukan pekerjaan.⁷⁴

Di Oriflame, perusahaan telah memberitahukan upah yang akan didapat apabila seseorang bergabung menjadi member dan dapat memenuhi target yang sudah ditentukan Oriflame. Besaran upah tersebut diilustrasikan dengan *Performance Discount* yang ada di *Success Plan* Oriflame. Member bisa mendapatkan komisi berdasarkan *Performance Discount* apabila bisa tutup poin dan mendapatkan keuntungan jualan sebesar 23% dari harga katalog. Besaran *Performance Discount* dapat dilihat di *Consultant Manual Book* dan juga dapat diketahui dari penjelasan *upline* ketika menjelaskan keuntungan apa saja yang didapat ketika merekrut member baru.

Berdasarkan rukun dan syarat yang sudah dijelaskan diatas dapat disimpulkan bahwa sistem hangus poin karena adanya sistem tutup poin yang diaplikasikan oleh *Multi Level Marketing* Oriflame sudah sesuai dan telah memenuhi syarat dan rukun ju'alah. Hal ini karena pemberian komisi dan bonus di Oriflame hanya akan diberikan kepada member yang sudah berhasil tutup poin dan mempunyai poin grup minimal 200 BP, sebagaimana dalam akad ju'alah bahwa upah atau hadiah akan diberikan kepada seseorang yang sudah menyelesaikan pekerjaannya tersebut. Dengan adanya hangus poin ini perusahaan ingin memotivasi para membernya agar bisa bekerja lebih keras lagi jika ingin mendapatkan hasil yang diharapkan.

Selain itu perusahaan *Multi Level Marketing* dapat dikatakan sebagai perusahaan penjualan langsung berjenjang syariah, apabila memenuhi ketentuan hukum yang tertera dalam Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yang dapat diuraikan sebagai berikut:

- a. Adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa;

⁷³ Pudjihardjo, Nur Faizin Muhith, *Fikih Muamalah Ekonomi Syariah*, 122.

⁷⁴ Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah Dan Fiqh Muamalah Di Lembaga Keuangan dan Bisnis Kontemporer*, 161.

Di Oriflame jelas ada produk yang diperjualbelikan yaitu seperti kosmetik, aksesoris, perawatan tubuh, Wellbeing dan skin care terbuat dari tumbuhan alam Swedia yang sudah dijamin keamanan produknya sampai ke tangan konsumen.

- b. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;

Bahan dasar yang digunakan oleh Oriflame berasal dari ekstrak tumbuh-tumbuhan alam Swedia yang sudah mendapat izin BPOM dan sudah mendapatkan sertifikasi halal oleh MUI. Selain itu produk Oriflame juga sudah mendapatkan sertifikasi EAC, yang artinya *Eurasian Conformity Mark* dimana merupakan sertifikasi untuk produk yang akan di ekspor ke orang Eropa. Selain itu produk Oriflame tidak mengandung unsur hewani, dan langsung diujicobakan kepada manusia.

- c. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *maysir,riba, gharar, dharar , dzulm , maksiat*;

Pada perusahaan *Multi Level Marketing* adanya unsur *maysir* (perjudian) dan *riba* terletak pada sistem pembagian komisi yang berlebihan oleh perusahaan kepada membernya tanpa bekerja. Hal ini tidak diterapkan oleh perusahaan Oriflame karena Oriflame menerapkan sistem tutup poin dan hangus poin, dimana member yang aktif melakukan penjualan sehingga bisa tutup poin yang akan mendapatkan komisi sesuai dengan omset penjualan yang ada di grupnya dan pembagian komisinya pun sesuai dengan prestasi kerja member.

Selanjutnya adanya unsur *gharar* (ketidakjelasan) terletak pada harga, spesifikasi, maupun ukuran produk yang diperjualbelikan oleh perusahaan *Multi Level Marketing* tersebut. Di Oriflame sudah jelas ada produk yang diperjualbelikan yang disertakan dengan *ingredient*, kegunaan, keamanan, dan label BPOM, label halal MUI yang ada di kemasan produk Oriflame. Serta untuk harganya sendiri sudah sesuai dengan kualitas yang sudah Oriflame gunakan.

Dalam praktik bisnisnya, tidak ada unsur *dharar* (merugikan) dan *dzulm* (kedzaliman) di Oriflame. Karena dengan adanya sistem tutup poin dan hangus poin tersebut tidak ada yang merasa dirugikan sebab member dapat termotivasi untuk mendapatkan komisi yang diinginkan dengan kerja keras. Selain itu tidak ada kedzhaliman ketika perusahaan memberikan komisi kepada semua member,

karena baik member lama maupun member baru sama-sama bisa mendapatkan dan mengejar komisi yang ada di Oriflame sehingga perusahaan secara adil dan transparan memberikan komisinya tersebut berdasarkan omset penjualan di grupnya kepada member yang sudah berhasil tupo.

Dalam kegiatannya sendiri, di Oriflame tidak ada hal yang mengandung maksiat mulai dari kegiatan merekrut, membina, aksi sosial dan melakukan seminar-seminar, kegiatannya tersebut dilakukan secara wajar tanpa bertentangan dengan syariat. Justru Oriflame memberikan contoh positif dalam kegiatan aksi sosialnya dalam membantu pendidikan anak dan kaum perempuan.

- d. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;

Dalam hal ini harga yang ditawarkan oleh Oriflame sebanding dengan kualitas dan manfaat yang diberikan oleh produknya. Sebab produk Oriflame terbuat dari ekstrak bahan alam Swedia dan tidak mengandung unsur hewani, dimana proses pembuatannya menggunakan teknologi yang canggih dan sudah teruji secara dermatologi oleh ilmuan dunia. Selain itu produk Oriflame langsung diujicobakan kepada manusia dan produknya eksklusif tidak dijual dipasaran baik minimarket atau swalayan sehingga produk Oriflame sulit untuk ditiru dan terhindar dari penipuan.

- e. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;

Di Oriflame seorang member baik *downline* maupun *upline* yang sudah memenuhi kualifikasi untuk mendapatkan komisi sesuai ketentuan yang ada di *Success Plan* namun tidak tutup poin maka member tidak bisa mencairkan komisinya tersebut. Dan apabila poin yang dikumpulkan tersebut tidak tupo atau kurang dari 100 BP, maka poin tersebut dianggap hangus namun tetap masuk menjadi poin grup *uplinenya* sebagai bentuk penghargaan atas pembinaan yang telah dilakukan oleh *upline*. Dalam hal ini baik perusahaan maupun member tidak

ada yang dirugikan, karena poin yang hangus tidak menjadi keuntungan perusahaan karena perusahaan telah mendapatkan keuntungan dari penjualan produk, sedangkan member meskipun tidak bisa tutup poin member sudah mendapatkan keuntungan jualan langsung sebesar 23% dari harga katalog.

Komisi yang diberikan perusahaan Oriflame kepada membernya yang dapat tutup poin ini menandakan bahwa member tersebut telah bekerja sehingga berhak mendapatkan komisi sesuai dengan omset penjualan yang sudah dilakukan. Sedangkan bagi member yang tidak dapat komisi karena tidak bisa tutup poin dan poinnya hangus menandakan bahwa member tersebut belum optimal dalam bekerja sehingga belum berhak mendapatkan komisi yang sudah ditentukan oleh Oriflame sehingga dibulan berikutnya member bisa berusaha lebih keras lagi agar bisa mendapatkan komisi.

- f. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;

Di Oriflame bonus yang akan didapatkan oleh member bisa dilihat dalam Success Plan dimana bonusnya dapat berupa uang, mobil, rumah, dan tiket perjalanan ke luar negeri gratis yang akan diberikan perusahaan apabila member bisa mencapai target yang sudah Oriflame tentukan.

- g. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang/jasa;

Oriflame menerapkan sistem tutup poin kepada membernya untuk menghindari *passive income*. Sebab dengan adanya tutup poin, apabila member tidak bisa tutup poin maka poin tersebut akan hangus terhitung dalam 1 periode. Dengan hal ini member akan aktif setiap bulannya untuk melakukan penjualan dan pembinaan kepada *downlinenya* bukan hanya merekrut saja sehingga member terhindar dari adanya *passive income*.

- h. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra*';

Di Oriflame baik komisi maupun bonus yang ditawarkan perusahaan masih dalam batas wajar, karena perusahaan akan memberikan komisi atau bonus

tersebut sesuai dengan hasil kerja nyata membernya. Sebagaimana dalam Success Plannya, Oriflame hanya menawarkan kepada member untuk menentukan targetnya sendiri mengenai penghasilan yang ingin didapatkan dari Oriflame.

- i. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;

Di Oriflame tidak ada eksploitasi pembagian komisi atau bonus antara member lama dengan member yang baru gabung. Baik *upline* maupun *downline* mempunyai kesempatan yang sama untuk mendapatkan komisi yang diinginkan, karena komisi yang diberikan Oriflame setiap bulannya berbeda-beda tergantung dengan usaha atau prestasi kerja yang sudah member lakukan di dalam jaringannya. Jadi tidak ada jaminan member lama mendapatkan komisi yang lebih banyak dari pada member baru. Jika member baru berusaha lebih keras dan cepat mengejar *uplinenya* bisa jadi *downlinenya* tersebut yang mendapatkan komisi yang lebih banyak.

- j. 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;

Perusahaan *Multi Level Marketing*, pada umumnya mengadakan acara seperti seminar, acara seremonial dan pemberian penghargaan untuk memotivasi kepada membernya agar lebih bersemangat lagi untuk mendapatkan komisi ataupun bonus yang diinginkan. Dalam hal ini Oriflame sering mengadakan webinar yang bertujuan untuk menjelaskan produk yang ada di Oriflame dan memberikan motivasi kepada member agar bisa berhasil meraih *Success Plan* yang ada di Oriflame. Selain itu di Oriflame juga ada kegiatan *Beauty Entrepreneur Summit* yang bertujuan untuk memberikan penghargaan kepada member yang sudah berhasil mendapatkan title baru di oriflame dan mempererat tali persaudaraan antar member sehingga semuanya dapat bekerja sama dan menginspirasi satu sama lain.

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

Di Oriflame apabila seorang *Upline* hanya merekrut tanpa melakukan pembinaan kepada *downlinenya*, maka di dalam jaringannya tidak akan ada omset penjualan sehingga *Upline* juga tidak akan mendapatkan komisi. Karena di Oriflame besaran komisi yang di dapat tergantung dengan omset penjualan produk yang ada didalam jaringan atau grupnya.

Selain itu dalam kode etik Oiflame pasal 4.17 tertulis bahwa seorang *upline* Oriflame harus memastikan bahwa ia secara pribadi melatih dan memberikan motivasi kepada konsultan Oriflame yang disponsorinya tersebut. Jadi dalam hal ini para *upline* tidak boleh menelantarkan para *downlinenya*, *upline* harus melakukan pembinaan agar *downlinenya* bisa berhasil melakukan penjualan dan mendapatkan komisi yang ada di *Success Plan* Oriflame.

1. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

Sistem pembagian komisi di Oriflame tidak mengandung *money game*. Hal ini dibuktikan bahwa Oriflame sudah terdaftar sebagai anggota APLI dan WDFA, dimana APLI dan WDFA ini merupakan organisasi yang mewadahi untuk mengontrol perusahaan MLM apakah sistem yang dijalankan sudah sesuai dengan aturan main MLM atau tidak. Selain itu Oriflame tidak menggunakan sistem *pyramid* atau *binary* yang dipakai *money game* dimana orang yang terdaftar terlebih dahulu yang mendapatkan komisi yang paling banyak. Di Orflame tidak ada jaminan bagi orang yang terdaftar terlebih dahulu yang mendapat komisi atau bonus yang paling banyak. Karena di Oriflame bisa saja *downlinenya* yang mendapatkan komisi lebih banyak karena telah memenuhi kualifikasi yang sudah Oriflame tentukan. Jadi pembagian komisi yang ada di Oriflame benar-benar adil, Oriflame akan memberikan komisi kepada membernya sesuai dengan usaha yang sudah membernya lakukan.

Dari analisis diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem hangus poin yang diterapkan oleh Oriflame karena adanya sistem tutup poin berdasarkan perspektif Ekonomi Islam yang ditinjau dari Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) sudah sesuai dan tidak bertentangan dengan ketentuan yang ada di PLBS tersebut. Hangus poin ini bertujuan untuk menghindari adanya penghasilan yang pasif dari member yang hanya melakukan perekrutan tanpa melakukan pembinaan dan

penjualan. Sehingga member bisa mendapatkan komisi yang ada di Oriflame karena adanya usaha dan kerja keras yang sudah member lakukan.