

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Diskripsi Objek Penelitian**

Pada bab ini akan dipaparkan tentang hal-hal yang berkaitan dengan temuan-temuan penelitian yang telah dilakukan peneliti melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Namun sebelumnya peneliti akan menggambarkan secara umum tentang profil Oriflame. Gambaran tersebut akan memberikan pengetahuan sepintas bagaimana hal-hal mengenai dari objek kajian yang menjadi bahan penelitian, sehingga dengan gambaran tersebut diharapkan akan memberikan pengetahuan kepada pembaca tentang keberadaan Oriflame sampai saat ini.

#### **1. Sejarah Awal Mula Berdirinya Oriflame**

Sebuah Perusahaan yang unik semuanya dimulai pada tahun 1967, di sebuah kantor kecil di Stockholm. Dua orang bersaudara, Jonas dan Robert Af Jochnick, serta teman mereka, Bengt Hellsten, duduk dan berbincang mengenai impian mereka. Mereka ingin membuat sebuah perusahaan berbeda yang menawarkan jenis produk yang berbeda. Mereka lantas mendapatkan ide dengan memberi orang kesempatan untuk mendapat manfaat dari produk kecantikan berkualitas tinggi yang terinspirasi oleh alam Swedia. Pada saat itu, ide ini bukanlah hal yang umum terutama di Swedia. Namun percakapan tersebut justru

menandai awal dari perjalanan luar biasa yang bahkan terus menginspirasi hingga lebih dari 50 tahun kemudian.<sup>1</sup>

Saat ini, Oriflame telah hadir di lebih dari 60 negara dengan jumlah member yang menjual dan mempromosikan produk kecantikan dan Wellbeing mencapai tiga juta orang.

Perjalanan Oriflame pada setiap tahunnya yang berkembang sampai pada saat ini. Tahun 1967 - Rangkaian Produk Pertama. Awalnya produk pertama terdiri dari krim kulit, lipstik, dan mascara. Sementara semua produk perawatan kulit didasarkan pada ramuan dan ekstrak tumbuhan dari Swedia. Para pendiri bersikeras untuk tidak menguji produk apa pun pada hewan – sebuah pemikiran yang tidak umum pada masa tersebut. Kemudian pada tahun 1970 - Metode Penjualan yang Inovatif alih-alih pesta di rumah, mencoba berbagai cara baru dan memfokuskan pada katalog dan penjualan secara langsung. Pada bulan Agustus 1970, mencetak katalog Oriflame pertama dengan total 1000 eksemplar.<sup>2</sup>

Dan pada tahun yang sama 1970 - Tender Care Diluncurkan. Awalnya Tender Care dijual sebagai krim mata. Namun ia segera menjadi terkenal karena manfaatnya yang dapat membantu merawat kulit kering. Sekarang produk ini merupakan produk dengan penjualan terbesar. Total telah lebih dari 40 juta kemasan telah terjual. Kemudian pada tahun 1982 - Oriflame merupakan perusahaan asing pertama yang terdaftar di Bursa Saham London sejak Perang Dunia II. Lanjut pada tahun 1997 - Oriflame.com diluncurkan, untuk pertama kalinya situs web secara global milik Oriflame diluncurkan. Tahun 1999 - World

---

<sup>1</sup> Artikel sejarah Oriflame, diakses dari <https://id.oriflame.com/about/our-history>, pada tanggal 06 Februari 2020 pukul 09:59

<sup>2</sup> Ibid

ChildhoodFoundation, Oriflame bekerja sama dengan Ratu Silvia dari Swedia, mendirikan yayasan tersebut untuk meningkatkan kesadaran akan nasib anak-anak yang terpinggirkan dari seluruh dunia, terutama perempuan.<sup>3</sup>

Tahun 2008 - Pusat penelitian dan pengembangan dibukapeluncuran pusat penelitian dan pengembangan mutakhir kami meliputi ruang uji klinis khusus, Oriderm, di mana semua produk dapat diuji pada konsumen untuk mendapatkan hasil yang nyata. Pada tahun 2009 –*Skin Research Institute* dibukadi Stockholm, para ahli kami mengawali berbagai riset yang ditujukan untuk menciptakan inovasi unik untuk perawatan kulit berikutnya. Tahun 2015 - Peluncuran Rangkaian NovAge, NovAge menawarkan rangkaian perawatan kulit dengan teknologi mutakhir yang didukung teknologi canggih *phyto CELL*, dan dirancang untuk bisa melengkapi aneka kebutuhan kulit Anda, serta telah terbukti secara klinis.<sup>4</sup>

2017 - Perayaan ke-50 Tahun, Oriflame merayakan hari jadi ke-50 tahun sebagai sebuah perusahaan dan siap menanti perayaan untuk 50 tahun mendatang dan di tahun 2020 Oriflame mempertahankan bisnis yang berjalan selama 53 tahun, dan sistem pekerjaan Oriflame tetap sama dari awal tahun berdirinya Oriflame hingga saat ini.<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> Artikel sejarah Oriflame, diakses dari <https://id.oriflame.com/about/our-history>, pada tanggal 06 Februari 2020 pukul 09:59

<sup>4</sup> ibid

<sup>5</sup> Ibid

## 2. Produk-Produk dari Oriflame

Oriflame adalah perusahaan yang menjual produk-produk kecantikan. Mulai dari *skincare*, *body care*, dan berbagai make up lainnya. Produk Oriflame tersebut terbuat dari bahan alami, yaitu tumbuhan dan bahan alami lainnya yang berasal dari Swedia. Bahan yang digunakan dipastikan tidak akan merusak lingkungan. Bahkan Oriflame menggunakan slogan *we care*, dimana produk tersebut ramah lingkungan. Produk Oriflame terbagi menjadi beberapa bagian yaitu:

- a. *Skincare*: Optimals, Nove Age, Nove Age Men, love nature, North For Men, Pure Skin, Essentials Fairness, Tender Care,
- b. *Body care*: love nature, Milk & Honey Gold, Feet Up, Essense & CO, Loving Care, Silk Beauty White Glow, Radiant Rose, Activelle, Eleo,
- c. Make up: The one (berbagai macam lipstick, foundation, concealer, pensil alis, eye brow, eye shadow, blush on, powder, primer, mascara, dan eye liner), Giordani Gold ( cc cream, Foundation, primer, loose powder, blush on, eye liner, macara, dan lipstick), Colour Box ( Bedak, dan Lipstik)
- d. Parfume (Posses The Secret, Paradise, Eclat Home, Galcier Rock, Sensity, dan lainnya.
- e. Webeing By Oriflame (Nutrishake, Madu Hutan Odeng Flores, & Tesso Nilo).<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Hasil observasi peneliti pada katalog Oriflame, Sabtu tanggal 06 Februari 2020

### 3. Istilah-istilah yang di gunakan oleh Oriflame

Di dalam jaringan bisnis Oriflame terdapat beberapa istilah-istilah penting yaitu, sebagai berikut:

Member : mencakup setiap member atau anggota Oriflame, dengan tidak memandang jabatan atau levelnya.

Beauty Influencer/ Manager : member dengan peringkat dari manager (12%) hingga peringkat SM (Senior Manager)

Beauty entrepreneur/ Director : member dengan peringkat dari level (21%) hingga peringkat Director tertinggi.

BP (Bonus Point) : menjelaskan bahwa setiap produk yang dipesan memiliki poin bonus tertentu. Oriflame menambahkan Bonus Point pada order pribadi dan member yang di sponsori dari grup di sepanjang satu periode katalog.

Core Team : member 0-9% di Personal grup yang sudah memiliki visi dan misi yang sama.

Recruit : member baru yang telah melakukan pesanan pertamanya dan pembayaran atas pesanannya tersebut.

WP : Welcome program yang di capai oleh member baru Oriflame setelah bulan pertama, ke dua, dan ketiga dengan mengumpulkan point milik pribadi sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oriflame.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Hasil observasi peneliti pada katalog oriflame, Sabtu tanggal 07 Februari 2020

#### 4. Syarat dan Ketentuan Oriflame

Oriflame juga memiliki syarat dan ketentuan tersendiri bagi setiap member-member Oriflame untuk semua tingkatan member yaitu sebagai berikut:

- 1) Periode program 1-31 Oktober
- 2) Program ini hanya berlaku untuk member baru yang terdaftar di bulan Oktober 2019.
- 3) Biaya pendaftaran member baru adalah Rp49.900,-
- 4) Member baru di 1-31 Oktober 2019 akan mendapatkan biaya pendaftaran dan 1x biaya pengiriman gratis pada saat melakukan pembelian pertama dengan minimal Rp 300.000,- (total belanja) dalam 1 invoice dan berlaku selama 30 hari semenjak bergabung.
- 5) Nilai produk di katalog berdasarkan harga normal katalog yang berlaku di bulan pengambilan hadiah untuk *welcome program 1* maksimal Rp 300.000,- dan hadiah *welcome program 2* maksimal Rp 400.000,-. Sedangkan hadiah *welcome program 3* maksimal Rp 500.000,-. Selain produk di katalog ada alternative pilihan produk aksesoris yaitu: London Bag untuk hadiah *welcome program 1* atau First Impression Strap Watch untuk hadiah *welcome program 2* atau First Impression Handbag untuk hadiah *welcome program 3*.
- 6) Untuk bisa mendapatkan hadiah *welcome program 1, 2, dan 3* maka pembelian BP di bulan pengambilan hadiah minimal Rp 249.000,- (tidak termasuk BC) dan silahkan masukkan kode produk di kolom hadiah WP dengan mengeluarkan biaya sebesar Rp 29.900,- (tidak termasuk dalam minimal pembelian).

- 7) Nilai hadiah produk sebesar Rp 29.900,- tersebut mendapatkan Bonus Point namun tidak mendapatkan BV.
- 8) *Welcome Program 1* dapat diraih selama 30 hari sejak bergabung.
- 9) Nilai produk untuk hadiah *welcome program 1, 2, dan 3* berdasarkan harga normal katalog dan tidak berlaku untuk semua produk Welbeing, Elektronik, dan Skin Care set dan produk yang bertanda \* di MPL.
- 10) Contoh produk di flayer berdasarkan harga di katalog bulan Oktober 2019
- 11) Batas pengambilan hadiah adalah satu periode katalog setelah bulan pencapaian kualifikasi (akumulasi 100 BP pribadi).
- 12) Program ini tidak berlaku kelipatan.
- 13) Produk hadiah dapat diambil di kantor cabang Oriflame atau melalui layanan pengiriman yang tersedia. Tidak dapat menggunakan layanan pengiriman melalui:
  - COD khusus untuk pengambilan hadiah *welcome program 1* yaitu London Bag (31891).
  - COD, Pop Box, RPX Pas- Indomaret untuk pengambilan hadiah *welcome program 3* yaitu produk First Impression Handbag (29983).
- 14) Ada biaya pengiriman Rp 27.500,- khusus untuk pengambilan hadiah *welcome program 1* yaitu produk London Bag dan *welcome program 3* yaitu produk First Impression Handbag,
- 15) Apabila stok produk hadiah kosong, silahkan untuk memilih produk yang tersedia baik itu untuk produk di katalog maupun produk aksesoris.
- 16) Member baru harus selalu memenuhi Kode Etik Oriflame yang berlaku.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Hasil observasi peneliti pada hari Sabtu tanggal 07 Februari 2020

## 5. Kode Etik Oriflame

Pada sistem kerja Oriflame terdapat kode etik yang di buat oleh Oriflame bagi para member, kode etik ini di buat agar member Oriflame tidak melakukan penyelewengan sistem kerja yang sudah ditentukan oleh Oriflame, berikut beberapa kode etik Oriflame.

Sebagai seorang konsultan Oriflame, maka saya sepakat untuk melakukan bisnis Oriflame saya sesuai dengan prinsi-prinsip sebagai berikut:

- a. Saya akan menjunjung tinggi serta mematuhi dan mengikuti seluruh aturan perilaku yang ditetapkan dalam manual kebijakan Oriflame ini, termasuk literature Oriflame lainnya. Saya akan melaksanakan tidak hanya kata-kata yang terdapat dalam aturan ini namun juga makna atau semangat yang terkandung dalam aturan ini.
- b. Pedoman saya untuk melaksanakan bisnis dengan orang lain yang saya temui dalam kapasitas saya sebagai seorang konsultan Oriflame adalah memperlakukan mereka seadil-adilnya sebagaimana saya inginkan diri saya diperlakukan.
- c. Saya akan mempresentasikan produk-produk Oriflame, kesempatan untuk memperoleh pendapatan dari Oriflame, pelatihan yang berkaitan serta kesempatan dan manfaat lain yang ditawarkan oleh Oriflame kepada pelanggan dan para konsultan dengan cara yang jujur dan benar. Baik secara lisan maupun tertulis, saya hanya akan membuat klaim yang berkaitan dengan produk, pendapatan, serta kesempatan sebagaimana yang disebutkan dalam literatur resmi Oriflame.



- d. Saya akan berperilaku sopan dan cepat dalam melayani dan menerima pesanan dari pelanggan saya, dan juga dalam menangani keluhan, saya akan mengikuti dan mematuhi prosedur yang ditetapkan dalam literature resmi Oriflame untuk penggantian produk.
- e. Saya akan menerima dan melanjutkan berbagai tanggung jawab yang diuraikan tentang seorang konsultan Oriflame, serta tanggung jawab seorang sponsor dan Director (dan level yang lebih tinggi di atasnya), bila saya melanjutkan ke berbagai level tanggung jawab dimaksud sebagaimana yang ditetapkan dalam literature resmi Oriflame.
- f. Saya akan membimbing diri saya sedemikian rupa untuk hanya menfleksikan dan memberlakukan standar tertinggi dan integritas, kejujuran dan tanggung jawab.
- g. Saya tidak akan dalam keadaan apapun menggunakan jaringan Oriflame untuk memasarkan produk-produk lain selain produk-produk yang disetujui Oriflame. Saya wajib menghormati metode distribusi langsung kepada konsumen, dan oleh karenanya saya tidak akan menjual melalui outlet ritel atau lokasi eceran tetap manapun, dalam bentuk apapun, dan dengan cara apapun. Termasuk dalam hal ini adalah menjual kepada seorang pelanggan yang diketahui akan memasarkan kembali produk-produk yang dibeli dari konsultan Oriflame melalui outlet ritel atau lokasi eceran tetap. Termasuk juga dalam pengertian outlet ritel atau lokasi eceran tetap adalah penjualan melalui suatu website, atau media transaksi elektronik seperti retail elektronik, iklan baris online, toko online, market place, yang dimiliki oleh pihak ketiga.

- h. Saya akan selalu mematuhi dan melaksanakan segala ketentuan hukum dan peraturan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia atau di Negara di mana saya melaksanakan bisnis Oriflame saya dan Negara tuan rumah saya jika saya membangun suatu grup internasional.<sup>9</sup>

## 6. Tingkatan Member Oriflame

Pada sistem kerja Oriflame ada beberapa tingkatan mulai dari awal sampai yang paling tinggi. Sistem ini bisa sesekali berubah mengikuti penghasilan setiap penjualan produk perbulan, terkadang yang sudah mendapati kedudukan yang paling tinggi sekalipun bisa turun jika tidak bisa mempertahankan jaringan member dan peningkatan penjualan produk Oriflame. Tingkatan tersebut terbagi sebagai berikut:

### 1) Consultant

Pada tingkat ini yaitu terhitung dari member 0%-9%. Point yang didapat oleh member 0% adalah 0 point, member 3%: 200-599 point, member 6%: 600-1199 point, member 9%: 1200-2399 point.

### 2) Manager

Setelah melebihi dari 9% member consultant akan naik *title* sebagai Manager yaitu dengan tingkatan 12%-15%. Member 12%: 2400-3999 point dan member 15%: 4000-6599 point.

---

<sup>9</sup> Artikel Kode Etik Oriflame, diakses dari <https://id.oriflame.com/terms-and-conditions/-/media/F7DA6098E15B4D95B4C33321A10E0FB4.ashx?u=0101010000>, pada tanggal 29 february 2020 pukul 18:27

### 3) Senior Manager

Ketika pencapaian point sudah melebihi dari 15% maka manager akan naik tingkatan sebagai Senior Manager dengan pencapaian 18-21%, member 18%: 6600-9999 point. Member 21%: lebih dari 10000 point.

### 4) Director

Jika telah berada di tingkat Manager dalam 6 periode maka tingkatan member akan naik menjadi Director.

### 5) Gold Director

Setelah itu ketika mempunyai dua kaki Director maka tingkatan member menjadi Gold Director.

### 6) Senior Gold Director

Dalam tingkatan ini Senior Director harus memiliki tiga kaki Director.

### 7) Sapphire Director

Pada tingkatan ini sama dengan peraturan seperti Gold Director dan Senior Gold Director tetapi dengan menambah memiliki empat kaki.

### 8) Diamond Director

Dan Diamond Director ini harus memiliki enam kaki Director.

9) Dalam tingkatan member Oriflame masih banyak lagi setelah Diamond Director.

Pada tingkatan member ini sewaktu-waktu bisa turun kembali dari tingkatan yang tinggi menjadi yang paling rendah jika member tidak bisa mempertahankan penghasilan setiap bulannya, seperti menjaga jaringan tetap aktif untuk melakukan order produk Oriflame atau mengumpulkan point pribadi sebagai member aktif. Karena pada sistem member point disini penghitungan bonus point setiap bulan akan dikembalikan menjadi 0 point.

## **B. Paparan Data**

Pada bagian ini peneliti akan menguraikan data-data yang telah peneliti peroleh selama proses penelitian berlangsung dilapangan. Data yang peneliti tulis merupakan data yang peneliti dapatkan dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi yang telah peneliti lakukan untuk menghasilkan data yang dibutuhkan. Berikut adalah paparan data mengenai Jual Beli Online Produk Oriflame dengan Menggunakan Sistem member Point dalam Persepektif Hukum Ekonomi Syariah di Pamekasan.

### **1. Praktek Jual Beli Online Produk Oriflame dengan Sistem Member Point**

Jual beli sudah menjadi kegiatan sehari-hari yang dilakukan oleh masyarakat. Tetapi transaksi jual beli mengalami perkembangan mengikuti zaman, sepertihalnya di tahun 2020 perkembangan transaksi jual beli sekarang dilakukan secara online. Yang mana *Gadget* adalah salah satu alat yang sangat mendukung untuk melakukan transaksi jual beli online.

Oriflame adalah salah satu produk kecantikan yang memanfaatkan peluang dalam bisnis online. Bisnis online Oriflame di mulai dengan membangun jaringan grup yang terdiri dari beberapa member.

Pada tahap awal member baru terdaftar sebagai member 0%. Setelah terdaftar member baru, selaku member harus melakukan promosi dari produk unggulan Oriflame yaitu, Oriflame memberikan diskon disetiap produk-produk tertentu. Dari penjualan produk tersebut member akan mendapat keuntungan 23% per produk yaitu senilai Rp 6.600,- berlaku kelipatan. Semakin mahal produk yang terjual maka keuntungannya semakin banyak. Selain itu member baru tersebut juga mendapat keuntungan, dengan minimal order Rp 300.000,- harga member. Maka member baru bebas dari uang pendaftaran dan gratis ongkos kirim. Sebagaimana pernyataan salah satu member Oriflame Monalisa Christy berikut:

“Di Oriflame kita dapat keuntungan penjualan, tiap laku 1 produk kita dapat keuntungan 23% jadi harga jualnya mengikuti harga katalog tapi harga kulaknya nanti lebih murah, dan tiap produk itu ada poinnya. Kalau mau dapat gratis ongkos kirim dan gratis uang pendaftaran kamu harus minimal order Rp 300.000,- ini hanya berlaku untuk member baru saja”.<sup>10</sup>

Berdasarkan penuturan di atas bahwa member baru di Oriflame mendapatkan banyak keuntungan satu kali bertransaksi minimal Rp 300.000,-.

Dalam sistem jual beli online produk Oriflame, para member diwajibkan mempromosikan produk-produk Oriflame secara pribadi dengan menggunakan media sosial atau penawaran secara langsung dengan katalog. Pada zaman modern

---

<sup>10</sup> Monalisa Cristhy, Member 6% Oriflame, wawancara langsung via Whatsapp, Jum'at, 14 Februari 2020.

saat ini, para member Oriflame memanfaatkan teknologi yang berkembang pesat. Yaitu para member, mempromosikan produk Oriflame dengan menggunakan akun media sosial pribadi seperti Whatsaap, Instagram, dan Facebook. Dengan cara promosi Online para member Oriflame, menarik perhatian customer dengan gambar, dan keterangan produk Oriflame dengan detail dan *review* dari para customer sebelumnya yang sudah menggunakan produk-produk Oriflame. Dengan cara *me-review* produk Oriflame secara langsung, member dapat membuktikan kepada para customer bahwa produk Oriflame adalah salah satu produk import dengan harga yang terjangkau dan hasil yang memuaskan. Selaras dengan pernyataan customer Oriflame di Pamekasan ibu Hafifah sebagai berikut:

“Awalnya, saya agak ragu dengan produk Oriflame karna sebelumnya saya belum tau apakah produknya aman untuk digunakan atau tidak. Tetapi saya mencoba untuk membeli salah satu produknya, yaitu lip liner yang harganya sedang diskon. Setelah barangnya datang saya mencobanya langsung ternyata benar lip linernya benar-benar awet seperti yang saya lihat *review* dari orang sebelumnya. Setelah itu setiap kali ada diskon saya order dan produknya selalu tidak mengecewakan”.<sup>11</sup>

Produk Oriflame yang dijual terbukti aman dan lulus BPOM, karena produk Oriflame dibuat dengan bahan alami. Untuk memuaskan para customer Oriflame juga memastikan bahwa Produknya bukan Produk Instan, yang digunakan dengan sekali pakai atau jangka waktu yang pendek bisa memberikan hasil. Tetapi produk Oriflame harus digunakan secara rutin dengan jangka waktu yang agak lama semisal dari satu sampai tiga bulan untuk mendapatkan hasil yang maksimal. Ini sesuai dengan pernyataan customer Oriflame di Pamekasan ibu Halimatus Sa'diyah sebagai berikut:

---

<sup>11</sup> Hafifah. Customer Oriflame, Wawancara langsung, Sabtu, 15 Februari 2020 .

”Awalnya saya mencoba membeli serangkaian produk body dari Oriflame yaitu Silk Beauty ada soap bar, body wash, hand and body, dan hand cream. Untuk sekali pemakaian selama satu bulan belum terlihat hasilnya. Tetapi saya meng order kembali dengan pemakaian dua bulan terbukti benar oriflame menjanjikan hasilnya dengan cara yang tidak instan”.<sup>12</sup>

Salah satu cara untuk melakukan transaksi jual beli Online produk Oriflame yaitu dengan menghubungi salah satu member Oriflame. Karena member Oriflame pada saat ini banyak dan mudah untuk melakukan pencarian member melalui media sosial Instagram atau hubungi member secara langsung melalui whatsapp member Oriflame terdekat. Cara melakukan order dari customer ke member yaitu, pertama, customer menghubungi member Oriflame produk yang akan di pesan, kedua, sebagai member yaitu harus melakukan order langsung melalui website resmi Oriflame ([www.Oriflame.com](http://www.Oriflame.com)) atau melalui aplikasi resmi Oriflame dengan login sebagai member, ketiga, order produk yang akan dibeli, keempat, pilih metode pengiriman, kelima, pilih metode pembayaran, keenam, konfirmasi order. Setelah itu member akan mendapatkan pemberitahuan melalui aplikasi atau e-mail dari oriflame. Jika pembayaran menggunakan m-banking atau melalui minimart maka jangka waktu pembayara yaitu H+4 dari tanggal order.

Customer hanya dapat melakukan pemesanan produk Oriflame kepada member Oriflame, karena yang dapat login hanya di khususkan kepada member saja. Jika ada customer ingin mendapatkan harga yang lebih murah dari harga katalog maka customer dapat mendaftarkan diri sebagai member dengan melakukan pendaftaran kepada member Oriflame. Dengan mendaftarkan diri sebagai member maka customer tersebut tercatat sebagai member baru di Oriflame. Syarat pendaftaran menjadi member yaitu sebagai berikut:

---

<sup>12</sup> Halimatus Sa'diyah, Customer Oriflame, wawancara langsung, Senin, 17 Februari 2020.

1. Minimal umur 17 tahun
2. Memiliki KTP
3. Memiliki e-mail aktif dan nomer telepon yang aktif
4. Uang pendaftaran Rp 50.000,-/minimal order Rp 300.000,- harga member gratis biaya pendaftaran<sup>13</sup>

Sebagaimana penuturan *upline* peneliti yaitu Monalisa Christy berikut:

“Jika mau daftar jadi member kamu harus nyetor KTP, untuk mengisi data-data kamu biar sesuai dengan KTP asli. Terus kamu setor alamat e-mail kamu yang aktif digunakan sama kamu, karena nantik jika ada informasi dari Oriflame akan dihubungi lewat E-Mail/Sms, sebenarnya ada uang pendaftaran, tapi jika kamu melakukan minimal order Rp300.000,- kamu bisa dapat gratis uang pendafran”.<sup>14</sup>

Setelah resmi menjadi member dari Oriflame, maka untuk menjalankan bisnis jual beli melalui media online. Produk oriflame di promosikan bukan hanya sekedar produk tetapi sebagai member juga disarankan untuk merecruit agar orang-orang tertarik dengan bisnis Oriflame dan bisa bergabung menjadi member. Hal ini dilakukan untuk memajukan bisnis Oriflame, mendapatkan keuntungan dari penjualan produk Oriflame, dan membantu orang-orang yang tidak memiliki pekerjaan untuk bisa mendapatkan uang atau gaji hanya dengan sekali bergabung dengan Oriflame. Karena di Oriflame semakin banyak orang yang bergabung semakin banyak peluang untuk mendapat keuntungan yang lebih banyak lagi. Tetapi tidak menutup kemungkinan jika orang yang bergabung di satu tim tidak aktif berjualan, bahkan tidak pernah order maka bisnis Oriflame juga tidak bisa berjalan maju dan tidak akan menghasilkan keuntungan bagi para member.

---

<sup>13</sup> Hasil obsevasi peneliti pada hari Jum'at, 14 Februari 2020

<sup>14</sup> Monalisa Crhisty, Member 6% Oriflame, wawancara langsung, Jum'at, 14 Februari 2020.



Pada sistem Member Point Oriflame setiap awal bulan semua point Member akan kembali terhitung menjadi 0 point. Artinya di Oriflame semua member yang mendapatkan point terbanyakpun akan berjuang mengumpulkan point kembali dari awal bulan. Dengan begitu sesama member melakukan pekerjaan dan usaha yang sama untuk mendapatkan keuntungan yang banyak.

Dibawah ini akan dijelaskan bagaimana peningkatan member point tersebut bisa naik, dengan penghitungan sistem point 0 di setiap awal bulan.

Member baru 0% : tanggal terdaftarnya member baru tersebut akan dihitung satu bulan di bulan selanjutnya dengan tanggal yang sama artinya setelah 1 bulan bergabungnya member baru tersebut memiliki kesempatan untuk mengejar Wp 1, Wp 2, dan Wp 3. Pertama Wp 1 yaitu terhitung ketika member sudah mencapai 100 BP (Bonus Point) milik pribadi. Bonus point ini di dapat dari penjualan produk Oriflame. Per-produk memiliki point yang berbeda-beda, semakin mahal produk maka point yang di dapat akan semakin banyak.

Member 3% : pada level ini dinamakan dengan Consultant yaitu memiliki rekrutan 3 orang member baru dengan menghasilkan 100 BP masing-masing point milik sendiri. Dengan jangka waktu penghitungan point selama satu bulan, karena setiap awal bulan penghitungan point akan kembali 0. Penghitungan point tersebut jika terus bertambah merekrut member baru dan mengumpulkan point sesuai target setiap bulannya, maka *title* atau jenjang karir member akan terus naik dan penghasilan akan bertambah.

Dalam jaringan sistem member point ini satu hal yang harus dilakukan yaitu kerjasama tim. Karena dalam sistem member point Oriflame jika ingin

mendapatkan, mempertahankan, dan naik *title* atau jenjang karir harus menjaga jaringan tim tetap aktif. Dalam kata lain semuanya harus sama-sama bekerja dan melakukan order. Jika hanya downline yang aktif melakukan transaksi jual beli online produk oriflame maka upline akan tertinggal bahkan *title* downline bisa lebih tinggi dari uplinenya.

Selaras dengan pernyataan Senior Director Oriflame di Pamekasan yaitu,  
Fajrina Nur Sabila

“Di jaringan Oriflame gak ada kata ngenakin uplinenya, karena disini saya sebagai salah satu yang mempunyai *title* tinggi dan mencapai bonus yang luar biasa bener-bener kerja dan melakukan komunikasi dengan downline saya setiap hari. Yang saya maksud sama-sama kerja saya melakukan order setiap bulannya sampai mendapatkan beribu-ribu point dengan cara saya meng order dan rela begadang tengah malam untuk mendapatkan orderan dari customer. Dan saya harus mempertahankan point milik pribadi saya tersebut. Jika point dari downline itu akan termasuk kepada bonus saya nantinya. Setiap point dari semua member termasuk saya akan kembali menjadi 0 di setiap awal bulan. Maka dari itu saya juga harus bekerja keras untuk mendapatkan *title* yang lebih tinggi lagi”.<sup>15</sup>

Bahwa dalam sistem Oriflame penghitungan Point dari masing-masing member tidak dihitung secara kelipatan terus menerus, tetapi di setiap awal bulan seluruh member Oriflame akan terhitung menjadi 0 point.

### **C. Temuan Penelitian**

Dari paparan data diatas, peneliti menemukan beberapa faktor mengenai transaksi jual beli online produk Oriflame dengan menggunakan sistem member point dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah di Pamekasan.

---

<sup>15</sup> Fajrina Nur Sabila, Senior Director Oriflame Pamekasan, wawancara langsung, Kamis, 27 Februari 2020.

1. Pembelian produk Oriflame bisa dilakukan oleh member. Selain member tidak bisa meng-order produk karena dibutuhkannya nomer konsultan dan password yang dapat ketika terdaftar menjadi member.
2. Downline dan Upline sama-sama bekerja dalam pengumpulan point agar mendapat keuntungan lebih dan naik atau menyamakan *title* dengan member yang lain.
3. Pengambilan keuntungan terhitung dari penjualan produk Oriflame 23% per produk. Dan pengumpulan point sebagai tolak ukur penghasilan setiap bulan. Semakin banyak point yang dikumpulkan maka semakin banyak keuntungan yang didapat.
4. Penghitungan point setiap bulan dikembalikan menjadi 0%. Agar semua member melakukan kerja keras yang sama untuk mendapatkan atau mempertahankan keuntungannya.
5. Kerjasama member dibutuhkan untuk menopang satu dengan yang lain. Agar jaringannya tetap aktif.

#### **D. Pembahasan**

Dari paparan data dan temuan penelitian diatas, peneliti dapat melakukan pembahasan melalui dua pokok bahasan sesuai dengan fokus penelitian yang telah ditentukan oleh peneliti. *Pertama*, adalah tinjauan sistem transaksi jual beli online produk Oriflame dengan menggunakan sistem member point. *Kedua*, adalah pandangan Hukum Ekonomi Syariah terhadap transaksi jual beli online produk Oriflame dengan menggunakan sistem member point.

## 1. Praktik Jual Beli Online Produk Oriflame Dengan Sistem Member Point

Jual beli dilakukan oleh setiap insan di bumi ini tanpa terkecuali. Untuk memenuhi kebutuhan setiap hari mulai dari sandang, pangan, dan kebutuhan lainnya semuanya dilakukan dengan cara bertransaksi atau melakukan kegiatan jual beli. Namun pada saat ini zaman semakin *modern* dan semakin maju. Alat dan cara untuk melakukan jual beli sudah semakin dipermudah dengan adanya mesin ATM, M-Banking, kartu kredit, dan berbagai aplikasi uang elektronik. Sistem transaksi jual beli sudah dapat digunakan secara online, dapat diakses dimana saja dan kapan saja. Metode pembayaran semakin dipermudah dengan adanya aplikasi pendukung untuk media uang elektronik.

Pendaftaran untuk menjadi member Oriflame dilakukan melalui member resmi Oriflame dengan menyetorkan salinan KTP asli, artinya syarat untuk menjadi member Oriflame harus berumur 17 tahun keatas atau yang sudah memiliki KTP. Kemudian setelah pendaftaran dilakukan secara resmi orang tersebut menjadi member Oriflame dan memiliki kesempatan untuk berbisnis produk Oriflame dengan cara mempromosikannya.

Sebagaimana yang dilakukan oleh Oriflame khususnya di Pamekasan, promosi dilakukan dengan menggunakan media online dari masing-masing member. Maksudnya adalah setiap member melakukan promosi produk Oriflame dengan menggunakan media sosial pribadi. Jual beli online produk Oriflame dilakukan oleh member dan customer dengan menggunakan sarana internet.

Ketika sudah mendapat order dari customer member Oriflame. Member memproses orderan tersebut dengan cara:

1. Mengakses website resmi Oriflame ([www.oriflame.co.id](http://www.oriflame.co.id)).
2. Mengakses aplikasi Oriflame yang bisa di download di Appstore dan Play Store.

Kemudian login dengan menggunakan nomor konsultan yang sudah di dapat ketika melakukan pendaftaran member. Selanjutnya melakukan order barang dengan cara mencari barang yang di order dilanjutkan dengan memasukkan produk yang di order ke dalam keranjang belanja. Untuk menunggu orderan selanjutnya dari customer-customer berikutnya member mengumpulkan produknya di dalam keranjang belanja agar pembelanjaan sampai target gratis ongkos pengiriman. Hal ini dilakukan untuk mengurangi resiko kerugian bagi member.

Dalam proses pemesanan tersebut produk yang di pesan akan dijumlahkan total harga member dan pendapatan point dari jumlah pemesanan produk Oriflame. Setiap produk yang dipesan pointnya berbeda-beda semakin mahal harga barang maka point yang didapat akan semakin banyak. Dalam sistem member point Oriflame Untuk point dari grup dihitung untuk menentukan kenaikan titlenya. Sedangkan point pribadi dihitung untuk mendapatkan bonus-bonus dari Oriflame saja. Maksudnya adalah pengumpulan point untuk kenaikan title diambil dari point grup atau point dari downline karena ketidak mungkinan jika title sudah tinggi seperti 12% ke atas membutuhkan 600-10.000 point setiap bulannya. Maka dari itu kerjasama antar tim member harus benar-benar di jaga dan diberikan arahan oleh upline untuk menempati kedudukan yang sama atau kedudukan title yang lebih tinggi dari upline. Mengenai point pribadi tersebut yaitu untuk mendapatkan *reward* dari Oriflame.

Cara pembayaran jual beli produk Oriflame bisa dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Secara online dengan menggunakan m-banking, mini market, dan layanan aplikasi uang elektronik.
2. Secara COD (*Cash On Delivery*).

Setelah melalui proses order dan melakukan pembayaran, maka yang perlu dilakukan oleh member yaitu menunggu pengiriman barang yang dikirim setelah H+4 dari pembayaran. Dari pihak Oriflame akan mengkonfirmasi pengiriman barang melalui aplikasi atau alamat e-mail member.

Dalam dunia bisnis pasti ditemukan suatu masalah, sama halnya dengan bisnis Oriflame yang memiliki masalah dari member maupun customer. Sebagai member harus memahami bisnis Oriflame dengan baik agar tidak ada kesalahan ketika menjalankan bisnis tersebut. Kesalahan-kesalahan yang biasa dilakukan oleh member yaitu menyalahi aturan kode etik Oriflame, dan memanfaatkan Oriflame dengan mendapatkan keuntungan diluar aturan bisnis Oriflame. Hal ini dapat ditindak lanjuti secara langsung oleh pihak-pihak Oriflame yang bersangkutan. Sedangkan masalah yang ditimbulkan oleh customer yaitu, masalah dengan ketidakcocokan kepada produk Oriflame. Disini adalah peran penting member untuk memahami setiap produk Oriflame yang di promosikan memberikan penjelasan yang mudah dipahami oleh customer. Agar customer dapat membeli produk Oriflame sesuai dengan yang dibutuhkan.

Kemudahan dalam menjalankan bisnis Oriflame adalah *pertama*, mendapat keuntungan dari penjualan produk tanpa modal yang besar. *Kedua*,

mendapat bonus barang-barang dan lainnya yang di dapat dari Oriflame secara langsung. Sedangkan kesulitan dalam menjalani bisnis member point Oriflame adalah *pertama*, mengumpulkan point dari setiap penjualan produk. Karena hanya beberapa customer yang membeli produk Oriflame dengan harga yang mahal. *Kedua*, kesulitan dalam merekrut orang untuk bergabung menjadi member Oriflame.

## **2. Pandangan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Jual Beli Online Produk Oriflame Dengan Sistem Member Point**

Praktik jual beli online yang dilakukan dalam bisnis Oriflame yaitu dengan terlibatnya member sebagai penjual dan customer sebagai pembeli. Hal ini selaras dengan rukun akad sebagai berikut:

### **a. Pihak-pihak yang berakad**

Penjual dan pembeli dalam jual beli online produk Oriflame tidak menyalahi aturan islam sebagaimana disebutkan bahwa pihak-pihak yang berakad harus yang berakal dan cukup umur. Dalam hal ini penjual atau member oriflame harus cukup umur dengan persyaratan memiliki KTP. Dan customer Oriflame melakukan transaksi secara online dengan cara mentransfer uang melalui ATM dan sebagainya. Pihak-pihak yang berakad dalam jual beli online produk Oriflame sudah memenuhi syarat dalam syariat Islam.

### **b. Objek akad**

Objek akad dalam jual beli online Produk Oriflame yaitu produk-produk kecantikan seperti makeup, parfume, dan lain-lain. Dalam promosi online produk Oriflame dilakukan dengan menampilkan gambar sesuai dengan keaslian produk

dan keterangan produk untuk menyesuaikan dengan kebutuhan customer. Hal ini tidak ada yang melenceng dari syariat Islam karena produk yang di promosikan adalah barang asli bukan palsu.

c. Tujuan pokok akad

Tujuan pokok akad jual beli online produk Oriflame dengan sistem member point yaitu untuk memperjelas akad jual beli terhadap member dan customer.

d. Kesepakatan.<sup>16</sup>

Kesepakatan yang dilakukan oleh member dan customer Oriflame sebagai bentuk persetujuan terlaksananya akad jual beli online produk Oriflame.

Yang mana dalam jual beli online produk Oriflame, semuanya jelas. pihak-pihak yang berakad adalah member dan customer, objek akadnya adalah Produk Oriflame yang dipromosikan secara langsung atau secara online, tujuan pokok akad adalah untuk mendapatkan keuntungan bagi member, sedangkan customer mendapatkan barang yang diinginkan, dan terakhir kesepakatan yaitu kesepakatan antara member dengan customer untuk melakukan transaksi jual beli online produk Oriflame.

Dengan demikian sistem transaksi jual beli produk Oriflame dilakukan sesuai dengan rukun akad yang ditetapkan oleh syariah Islam. Sebagaimana dikatakan oleh K. H. Ali Yafie bahwa “ditangan para pihaklah terdapat kekuasaan tertinggi untuk melakukan transaksi, yang dibangun atas dasar saling setuju.

---

<sup>16</sup>*Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 22



Sesungguhnya transaksi jual beli itu (wajib) didasarkan atas saling setuju (*ridla*).<sup>17</sup>

Kemudian peneliti melanjutkan yaitu pada sistem member point yang dijalankan dalam bisnis Oriflame adalah dengan akad kerja sama sesama member dengan menjual dan me-*recruit* member baru terus menerus untuk menjaga bisnis Oriflame tetap berjalan. Sistemnya dilakukan dengan ketergantungan satu sama lain. Prinsip Oriflame adalah mensejahterahkan masyarakat dengan memiliki pekerjaan yang mudah. Oriflame tidak dapat berjalan karena pemesanan produk harus melalui member, member akan mendapat keuntungan berupa uang dari hasil penjual produk Oriflame kepada customer Oriflame.

Jaringan Oriflame dijalankan dengan kejujuran dan keterbukaan, salah satunya adalah Oriflame mempromosikan produk yang sudah diriset minimal 5 tahun, diujicobakan kepada manusia bukan kepada hewan, dan dilakukan di pusat penelitian pengembangan yang canggih. Detail dan penjelasan setiap produk Oriflame sangat jelas dan tertera keterangan mengenai *Expaert Date*, Tidak ada penimbunan barang, dan harga sudah tertera disetiap produk.

K. H. Ali Yafie mengatakan dalam bukunya bahwa pada zaman Rasulullah, beliau menjadi pelopor perdagangan berdasarkan prinsip kejujuran, transaksi bisnis yang *fair*, dan sehat. Ia tidak segan-segan mengalokasikannya dalam bentuk edukasi langsung dan statemen yang tegas kepada para pedagang.<sup>18</sup>

Selain itu dalam manajemen pemasaran jual beli online produk Oriflame, dilakukan oleh semua member dengan menjelaskan keutamaan dan keunggulan

---

<sup>17</sup> Ali Yafie, *Fiqh Perdagangan Bebas*, (Jakarta: Teraju, 2003), hlm. 18

<sup>18</sup> Ibid, hlm. 18

tentang kualitas produk Oriflame, memberikan kepuasan bagi customer dengan pelayanan yang ramah dengan mengutamakan kebutuhan customer terhadap produk Oriflame.

Selaras dengan pernyataan Ika Yunia Fauzia dalam bukunya bahwa untuk memahami manajemen pemasaran perlu dilakukan hal-hal sebagai berikut:

- a. Mengutamakan kualitas nilai dan produk
- b. Membangun kepuasan pelanggan melalui nilai<sup>19</sup>

Sistem transaksi jual beli online produk Oriflame dengan menggunakan sistem member point dilakukan dengan sistem yang mana member Oriflame setiap mendapatkan *recruit*-tan member baru di bawahnya yaitu untuk mendapatkan point grup dari setiap member dibawahnya atau downlinedihitung untuk menaikkan title atau jenjang karir dari member tersebut. Suksesnya sistem member point karena adanya tujuan yang sama dan keinginan tim yang didampingi dengan kinerja yang baik.

Sebagaimana Ika Yunia Fauzia mengatakan dalam bukunya sebagai berikut:

- a. Kinerja organisasi yang baik, yaitu bagaimana melepaskan produk, jasa dan gagasan kepasar dan bisa diterima oleh pasar. Kaitannya dengan kinerja organisasi, Rasulullah sangat menjunjung tinggi kinerja sebuah team dan beliau tidak pernah bekerja sendirian.

---

<sup>19</sup> Ika Yunia Fauzia, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Kencana, 2013), hlm. 103-105

- b. Perencanaan strategis untuk menguasai pasar, ketika kinerja sebuah organisasi sangat baik, solid serta adanya tujuan yang jelas, maka dalam rangka memenangkan suatu pasar harus melalui perencanaan strategis.<sup>20</sup>

Dengan sistem transaksi jual beli online produk Oriflame sistem member point dapat dilakukan sesuai dengan etika bisnis, manajemen pemasaran, dan strategi yang tidak menyalahi dan tidak merugikan satu sama lain untuk mencapai tujuan bersama yaitu mensejahterakan masyarakat dengan pekerjaan yang mudah dan mendapatkan penghasilan dengan menjual produk Oriflame dengan sistem member point.

Jual beli online produk Oriflame dengan menggunakan sistem member point dilakukan dengan sistem jual beli pada umumnya. Tetapi hal ini dilakukan dengan memanfaatkan kecanggihan teknologi pada masa saat ini. Dengan begitu hal ini lebih mempermudah promosi penjualan produk Oriflame melalui media online seperti Whatsaap, Instagram, dll. transaksi jual beli online produk Oriflame dilakukan dengan asas kejujuran, karena informasi produk yang disampaikan berdasarkan dengan hasil nyata, salah satu contoh adalah *review* pemakaian produk Oriflame oleh member sendiri sebagai bukti, bahwa Oriflame adalah produk yang terpercaya dan terjamin kualitasnya.

Semua *detail* bahan-bahan produk Oriflame tercantum pada setiap gambar di katalog manual atau online. Ini mempermudah member maupun customer dari Oriflame.

---

<sup>20</sup> Ibid, hlm. 106-107.

Dalam pandangan Hukum Ekonomi Syariah sudah diperjelas, bahwasanya dalam melakukan kegiatan jual beli harus didasari oleh kejujuran. Selain itu hal yang paling penting yaitu, akad yang digunakan dalam jual beli harus jelas. seperti transaksi jual beli online produk Oriflame akadnya jelas adalah jual beli, antara member dengan customer.

Kekompakan dalam tim sesama member diperkuat dengan adanya program-program dari Oriflame. Seperti Funbiz Club yang diadakan oleh Oriflamers Madura di Pamekasan. Disana setiap title Senior Manager dan Senior Director diberi kesempatan untuk menceritakan pengalaman pribadi selama menjalani bisnis Oriflame. Masing- masing para member yang hadir diberikan kesempatan untuk bertanya tentang Oriflame.

Dalam paparan data yang dilakukan oleh peneliti beberapa hal yang ditemukan dalam pandangan Hukum Ekonomi Syariah terhadap jual beli Online produk Oriflame dengan menggunakan sistem member point.

Jual beli online produk Oriflame dilakukan secara online tetapi sistem yang dilakukan tetap sama yaitu tetap melibatkan penjual dan pembeli dengan menggunakan akad *al-bai'*. Jual beli online ini dilakukan dengan berinteraksi secara online tetapi metode pembayarannya bisa dilakukan dengan kesepakatan oleh penjual dan pembeli. Bisa melalui layanan seperti M-Banking, atau bayar di tempat secara langsung. Jumlah pembayaran yang ditanggung oleh customer sesuai dengan harga katalog. Sedangkan member sendiri membayar sesuai dengan harga member yaitu 23% dari harga katalog.

Pengambilan keuntungan dalam jual beli online produk Oriflame yaitu 23% dari harga katalog. Artinya pengambilan ini tidak sampai dengan separuh harga atau mengambil keuntungan secara berlebihan. Sesuai dengan kesimpulan dari Fatwa wa Istisyyarat Mauqi' Islam al-Yaum, 3/2/1424 H yaitu:

1. Keuntungan adalah bagian dari Rezeki Allah, karena itu Islam tidak membatasi keuntungan perdagangan.
2. Boleh saja mengambil keuntungan dua kali lipat, selama memenuhi syarat.
3. Syarat bolehnya mengambil keuntungan besar yaitu:
  - a. Barang tersebut bukan kebutuhan pokok masyarakat.
  - b. Untungnya tidak berlebihan hingga termasuk penipuan.
  - c. Keuntungan tersebut tidak disebabkan karena usaha penimbunan (*ihthikar*), sehingga menyebabkan barang langka dan harga barang menjadi mahal.<sup>21</sup>

Dalam hal ini pengambilan keuntungan 23% dari harga katalog produk jual beli online produk Oriflame yaitu sah menurut Fatwa wa Istisyyarat Mauqi' Islam al-Yaum, 3/2/1424 H.

Mengenai sistem member point dilakukan oleh sesama member dengan sama-sama bekerja dengan tujuan menaikkan title masing-masing tanpa adanya penindasan terhadap yang titlenya lebih rendah. Karena di sistem member point upline belum tentu akan lebih tinggi terus menerus dari downline. Justru downline bisa lebih tinggi titlenya dari uplinenya. Karena semua tergantung pada kerja keras pribadi dan menjaga grup atau timnya tetap berjalan. Jika bisnis Oriflame tidak ditekuni dengan baik maka sewaktu-waktu title akan terus menerus.

---

<sup>21</sup> <https://pengusahamuslim.com/3897-batasan-mengambil-keuntungan-dalam-islam.html>

Dengan begitu melakukan order, dan tetap menjaga jaringan Oriflame tetap penting.

Dalam setiap jual beli akan terjadi yang namanya transaksi, karena jual beli tanpa transaksi maka tidak akan dinamakan jual beli. Transaksi dalam jual beli sangatlah penting, dalam kata lain transaksi adalah sebuah akad yang digunakan dalam jual beli. Ada macam-macam transaksi atau akad dan dalam jual beli yaitu:

- a. Akad tanpa syarat yaitu akad yang dilaksanakan langsung pada waktu selesainya akad tanpa memberi batasan.
- b. Akad bersyarat yaitu akad yang di dalam pelaksanaan terdapat syarat-syarat yang telah ditentukan dalam akad.
- c. Akad Mudhaf yaitu akad yang dalam pelaksanaannya terdapat syarat-syarat mengenai penangguhan pelaksanaan akad, pernyataan yang pelaksanaannya ditangguhkan hingga waktu yang ditentukan.<sup>22</sup>

Mengenai transaksi member point dalam persepektif Hukum Ekonomi Syariah yaitu transaksi yang dilakukan dalam suatu bisnis yang mana bisnis tersebut melibatkan penjual dan pembeli dijadikan sebagai member dan masing - masing member harus menjual barang untuk mendapatkan point. Artinya disini transaksi atau akad yang digunakan adalah diantaranya:

1. akad *al-bai'* atau jual beli yaitu teori pertukaran barang atau aset.
2. kemudian ketika sudah menjadi member akad yang digunakan adalah syirkah atau musyarakah yaitu akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk usaha

---

<sup>22</sup> Ismail Nawawi Uha, *Isu-Isu Ekonomi Islam(Buku 4 Nalar Bisnis)*, (Jakarta: VIV Press Jakarta, 2013), Hlm. 198-200

tertentu dimana masing-masing pihak memeberikan kontribusi dana dengan kesempatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.<sup>23</sup>

Akad syirkah atau musyarakah adalah akad yang digunakan member point tersebut, karena setiap member melakukan kerjasama dan sama-sama memberikan modal dengan membeli barang atau produk bertujuan untuk mendapatkan keuntungan. Artinya akad syirkah adalah percampuran antar modal member untuk mendapatkan keuntungan.<sup>24</sup>

Transaksi member point ini memang sangat tertata dengan pemasarannya. Pemasaran atau marketing ini dilakukan untuk melancarkan penjualan barang oleh setiap member. Setiap member yang melakukan pemasaran atau marketing disebut dengan marketer, sebagai marketer menurut syariah yaitu harus melakukan hal- hal sebagai berikut:

1. Jujur mengenai kondisi barang-barang yang dijual
2. Tegas dalam timbangan dan takaran
3. Rendah hati dan bertutur kata sopan
4. Adil terhadap semua pelanggan
5. Member pelayanan yang memuaskan pelanggan
6. Berkompetisi dengan sportif
7. Mengutamakan tolong-menolong
8. Professional

---

<sup>23</sup> Ibid, Hlm. 209

<sup>24</sup> Muhammad Yusuf, Wiroso, *Bisnis Syariah*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2011), Hlm. 124

9. Saling menghormati dan tidak berpikiran negative.<sup>25</sup>

Dalam hal ini sistem transaksi jual beli online produk Oriflame berbeda dengan sistem *Money Game* yang mana pada sistem ini pemberian Bonus terhadap orang yang bekerja jika sudah mencapai target penjualan produk, tetapi hal ini tidak berlaku hanya pada penjualan produk. Dengan mengumpulkan atau menambah orang baru tanpa menjual produk pemberian bonus akan diberikan secara Cuma-Cuma.

Hal ini diperjelas dalam Fatwa DSN-MUI Memutuskan *Money Game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran Mitra Usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamunflase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan.<sup>26</sup>

Dapat disimpulkan bahwa transaksi jual beli online produk Oriflame dengan menggunakan sistem member point berbeda dengan sistem *Money Game*. Karena pada sistem member point Oriflame diharuskan untuk menjual produk Oriflame untuk mendapatkan keuntungan dari penjualan produk. Jika tidak menjual produk maka secara otomatis tidak akan penambahan point dan keuntungan yang didapat. Sedangkan *Money Game* tersebut tanpa menjual produk hanya dengan merekrut orang untuk bergabung hal tersebut memberikan keuntungan yang berlimpah. Disini sangat jelas perbedaannya, bahwa transaksi

---

<sup>25</sup> Nurul Huda, Khamim Hudori, Rizal Falevi, Badrussa'diyah, Dea mazaya, Dian Sugiarti, *Pemasaran Syariah Teori dan Aplikasi*, (Depok: Kencana, 2017), Hlm. 147

<sup>26</sup> *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah (Dewan Syariah nasional MUI)*, (Jakarta: Erlangga, 2014), hlm. 22



jual beli online produk Oriflame dengan menggunakan sistem member Point sesuai dengan Hukum Ekonomi Syariah.